

4. Способы привлечения клиентов без вложений



Как я обещал, сейчас расскажу вам об очень эффективных бесплатных и условно-бесплатных способах продвижения услуги, которые, несомненно, принесут вам первую прибыль без вложений.

Следует, однако, учесть, что бесплатные способы рекламы требуют больше внимания и работы, поэтому 40-60 минутами в день здесь не обойтись. Как только вы получите первые доходы, их желательно пустить на масштабирование и автоматизацию процесса привлечения клиентов посредством настройки комплексной платной рекламы.

Прежде чем начинать продвигать свою услугу, необходимо подготовить источник аккумуляции трафика, то есть либо сайт, либо группу ВК, либо и то и другое вместе.

В качестве сайта Вы можете использовать мой полностью готовый профессиональный лендинг. Пример [здесь](#)

Реальная стоимость такого лендинга 7000 рублей. Именно по этой цене я заказывал его у фрилансера. Вам же, как своему ученику, я готов буквально подарить его за символические 430 рублей.

Приобрести лендинг со скидкой можно по [этой ссылке](#).

Тем не менее, на первых порах можно обходиться и без своего сайта. Вместо него заведите обыкновенную группу ВК. Делается это очень просто. Заходите на свою страницу ВК, переходите слева в раздел **Мои Группы** и справа вверху нажимаете на кнопку **Создать сообщество**.

Затем выбираете вариант **Группа** или **Публичная страница** без разницы.

Далее вам необходимо будет заполнить в группе информацию о своих услугах, вставить аватар и разместить картинки для портфолио на стене (каждый пост – новая картинка).

В курсе есть соответствующая папка, где я подготовил для вас готовые материалы. Просто копируйте и вставляйте. На первых порах сойдет.

С течением времени (после первых заказов) вам нужно будет уникализировать текст описания (придумать свой) и заменить мою аватарку на свою индивидуальную. Это улучшит работу группы.

В **названии** группы разместите ключевые фразы, по которым вас могут найти в интернете или ВК. Например, «**Уникальный подарок – портретная 3D фигурка**».

Создание нового сообщества Заккрыть

Название

Уникальный подарок – портретная 3D фигурка

Вид сообщества

- ☒ **Группа**
Подходит для дискуссий и обмена мнениями
- ☐ **Публичная страница**
Идеально для распространения новостей и информации
- ☐ **Мероприятие**
Удобно для организации концертов и вечеринок

Создать сообщество

В строке **Адрес страницы** вместо цифрового идентификатора по умолчанию типа **club754178556** укажите какое-нибудь цепляющее слово, если оно не занято другой группой. Например, **3dfigure**.

После заполнения всей информации пришло время немного оживить группу, а точнее говоря создать вид того, что она пополняется участниками, так как пустые группы конвертируют довольно плохо.

Для этого воспользуйтесь сервисами взаимной раскрутки. Они помогут вам получить бесплатно новых участников и лайки.

Для этого с вашей стороны также потребуется совершать взаимные действия, то есть вступать в группы и ставить лайки.

Для базового набора достаточно будет 50-60 участников.

Среди сервисов взаимной раскрутки могу выделить <http://olike.ru> и <https://like4u.ru>

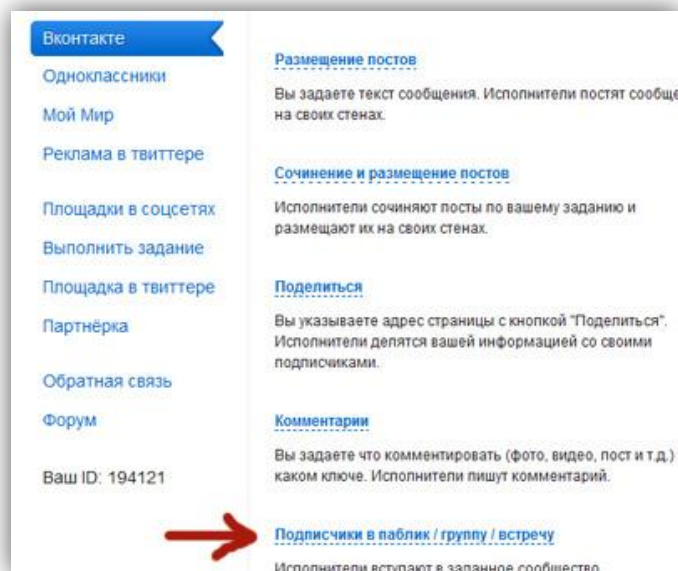
За 1-2 дня можно справиться с задачей. Большой плюс этих сервисов в том, что они не только интуитивно понятны в использовании, но и в том, что продвигаться в них можно по более-менее целевой аудитории, что очень хорошо для нас.

Есть еще один, гораздо более простой способ привлечения участников и лайков.

Он будет стоить вам до 100 рублей за 50-60 участников, но позволит справиться с задачей буквально за час.

Речь идет о сервисе <http://prospero.ru>

Зарегистрируйтесь, пополните баланс рублей на 100. Затем перейдите в раздел **Вконтакте** и кликните по ссылке **Подписчики в публик/группу/встречу**.



Когда настройка группы ВК окончена, мы можем смело использовать ее в качестве посадочной страницы и аккумулировать на ней трафик.

Теперь перейдем к самым способам бесплатной рекламы. Я рассортировал их в порядке от самых простых до более сложных. Все способы протестированы и приносят результат, особенно в преддверии больших праздников.

1. Ютуб (бесплатный способ)

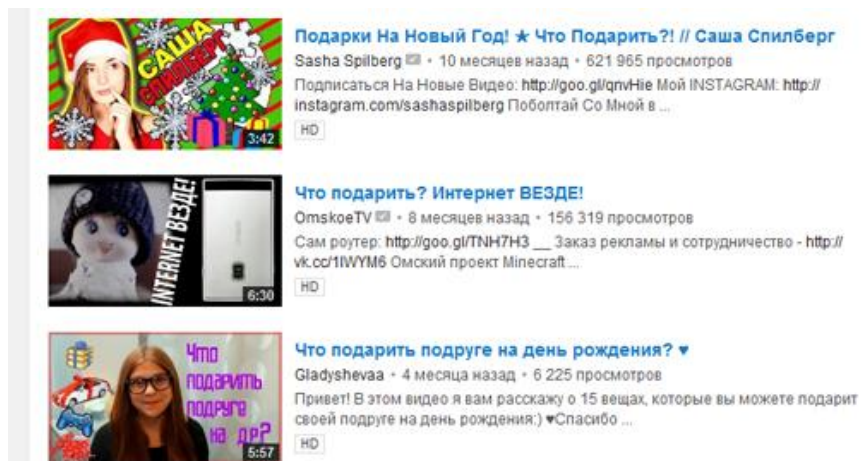
Ютуб, как вы знаете, - это огромная социальная сеть развлекательного контента. Поскольку наша услуга также относится к сфере развлечения, то с помощью Ютуба вы сможете зацепить немало целевого трафика.

Вам нужно завести почтовый ящик на gmail и таким образом вы сразу зарегистрируетесь на Ютубе.

Ваша задача находить популярные тематические видеоролики и оставлять рекламные комментарии под видео.

Наша тематика: подарки, 3D, сюрприз и т.д.

Выбирайте ролики, у которых много просмотров и вставляйте в комментариях заготовленные тексты со ссылкой на вашу группу ВК.



В день будет достаточно оставлять 20-30 комментариев. Раз в несколько дней, если вы прошли все видео, можно возвращаться к прежним и дублировать комменты, так как их будут вытеснять более свежие.

Это работа отнимет у вас минут 25 в день, но таким образом, разместив свыше 200 комментариев за неделю, вы получите немало любопытных посетителей в свою группу, новых участников и несколько заказов.

Ни в коем случае не используйте один и тот же текст для всех комментариев, иначе будете автоматически попадать в спам. Меняйте текст каждые 5-6 комментариев. Также не оставляйте бездушные сообщения. Пусть они выглядят как обычная рекомендация.

Например, **«Отличное видео, спасибо за позитив=) кстати, сейчас активно все заказывают 3D фигурки по фотографиям. Такой подарок реально очень радует людей. Смотрите, как выглядят такие фигурки здесь (ваша ссылка на группу ВК)».**

Еще один бесплатный способ рекламы на Ютубе – это размещение своего собственного ролика. Вам нужно будет создать хорошо оформленную презентацию своих услуг, конвертировать ее в видео и загрузить на Ютуб, оптимизировав по ключевым запросам.

2. Реклама среди друзей

Это очень простой способ, знакомый каждому. Все всегда что-то рекомендуют знакомым. И благодаря данному методу, особенно, если у вас много друзей и подписчиков в социальных сетях, вы сможете получить несколько заказов.

Я прекрасно понимаю, что продавать друзьям как-то не хочется. И не хочется, чтобы они знали, чем вы занимаетесь.

Поэтому вам не нужно позиционировать услугу как рекламное предложение. Когда пишете своему другу ВК, не говорите, что оказываете услуги по созданию 3D фигурок. Скажите, что ваш хороший знакомый делает такие проекты (покажите картинки из портфолио) и что он предлагает хорошие скидки вашим друзьям.

Вы действительно можете сбросить 1000 рублей с наценки.

3. Сотрудничество с популярными личностями ВК, админами больших групп или форумов

Ваш идеальный партнер по рекламе – это человек, у которого много подписчиков, друзей и довольно активное движение посетителей на странице. Это видно по комментариям с лайками к фотографиям и записям на стене.

Еще лучше, если этот человек имеет какое-то влияние в определенных сферах и к его мнению прислушиваются. Найти таких людей можно среди первых участников в списке (список участников формируется по популярности страницы, сначала идут наиболее популярные) крупных тематических групп.

Предложите создать его друзьям 3D фигурку и поделиться с ним 1000 рублей с каждого заказа. Для этого пусть он разместит информацию о вас на своей странице или порекомендует друзьям в личных сообщениях.

Этот способ дает очень хорошие результаты. Личные рекомендации от популярного в определенных кругах человека всегда работают отлично.

Другое дело, что не все подряд будут с вами сотрудничать. Это нужно учесть. Поэтому, если вам откажут, нужно пробовать дальше. Будьте вежливы и немного более настойчивы.

4. Реклама на Авито (для РФ)

Авито – самая крупная доска частных объявлений в Рунете. На ней можно продавать не только физические товары, но и услуги.

Зарегистрируйтесь в сервисе и дайте объявление с телефоном о создании 3D фигурок в разделе услуг.

Это не самый мощный способ рекламы, но в преддверии праздников он также неплохо работает.

Кто-то уже дает рекламу услуг по 3D печати, пусть и в другой нише. Хотя недавно лично видел объявление как раз-таки по фигуркам.

3D 3Д печать

Размещено 3 нояб. в 20:45. ✎ ✕ Редактировать, закрыть, поднять объявление



Плата за услугу

30 руб.

Контактное лицо

александр (частное лицо)

[Показать телефон](#)

Город

Красноярск, р-н Советский

Вид услуги: Реклама, полиграфия • Полиграфия, дизайн

ПРИ ПЕЧАТИ БОЛЕЕ 80 см3, СТОИМОСТЬ БУДЕТ 20р. ЗА 1 см3 !!! ПРИ ВЫСОКОМ КАЧЕСТВЕ ПЕЧАТИ !!!

5. Реклама на крупных форумах

На форумах всегда кто-то что-то рекламировал. И не просто так. На них крутится много целевой аудитории, которая может быть заинтересована в ваших услугах.

Минус в том, что для хороших результатов у вас должен быть «прокачан» аккаунт, то есть вас должны знать и доверять. Тогда получите уйму заказов. Процесс прокачки довольно продолжительный и рутинный, но стоящий того.

Если вы хотите более быстрых результатов, то опять-таки, возвращаясь к способу 3, найдите авторитетного форумчанина, можно даже самого модератора или админа и предложите ему сотрудничество на тех же условиях или чтобы он поддержал вас, когда вы будете открывать рекламную тему.

Всех описанных способов вам с головой хватит, чтобы получить далеко не один оплаченный заказ за неделю. Теперь рассмотрим условно-бесплатные способы. Я выделяю 2 из них, и оба осуществляются офлайн – за пределами интернета.

Эти способы дают очень мощные результаты, фактически не хуже, а то и лучше чем платная реклама. При этом заказы поступают лавинообразно.

6. Реклама в детских садах

Если у вас есть ребенок, который ходит в садик, или вы просто в курсе дела, то знаете, что детские садики постоянно посещают различные фотографы, операторы и прочие товарищи художественной самодеятельности, которые предлагают всевозможные услуги.

Услуги эти стоят довольно дорого, и родители их часто покупают. А все потому, что заведующие и воспитатели как никто другие умеют вытягивать из родителей деньги.

Если приходят какие-то фотографии, делающие банальные, уже всем приевшиеся снимки, то почему не можете прийти вы? Поверьте, никто из них на 99% не предлагал оригинальные 3D фигурки детей и их родителей по фотографиям.

Это новая услуга, о которой еще почти никто не знает. Пользуйтесь этим преимуществом.

Ничего сложного здесь нет. Нужно всего лишь договориться с заведующей, а они очень сговорчивые, если предложить им 1000 рублей от наценки за оплаченную услугу.

Заведующие, как и все работники детских садов, имеют очень низкие зарплаты. Поэтому на ваше предложение они с 90% долей вероятности согласятся. Главное предложить им именно половину своего дохода, не меньше. Объясните, что остальные деньги – это затраты на художников и печать.

Как все происходит?

Если вы живете в крупном городе, то в интернете можете найти сайты, на которых указана вся информация о детских садах. Телефоны, адреса, фото и т.д.

Если живете в небольшом городе, то можете узнать все в справочной.



Для начала подготовьтесь. Вам нужно будет заказать хотя бы одну, а лучше несколько фигурок для образца. Можете заказать себе. Тогда это будет условно-бесплатный вариант, так как вы хотя бы себя порадуете подарком.

Также отсканировать крупные цветные изображения других фигурок из портфолио

Позвоните в детский сад и договоритесь с заведующей о встрече. Скажите, что оказываете очень редкую и оригинальную услугу по созданию портретных 3D фигурок. Если заведующая заведет речь о деньгах, сразу скажите, что отдадите ей 1000 рублей от одного заказа. Как правило, мало кто отказывается. Главное говорить вежливо и уверенно.

Когда пойдете на встречу, не забудьте взять с собой свою фигурку и образцы распечатанных изображений. На встрече расскажите подробнее, что за услуга, сколько стоит и т.д.

Оставьте фигурку и изображения заведующей, и она даст задание воспитателям начать обрабатывать родителей, когда те будут возвращаться за детьми вечером.

Пусть показывают им вашу фигурку и фото и рассказывать об услуге.

Здесь процесс взаимодействия с клиентами и компанией-производителем будет немного отличаться от обычного.

Вам нужно будет получить заказы от клиентов и передать их оптом в компанию. Родители платят заведующим наличными, вы забираете средства за минусом комиссионных заведующей, пополняете свой электронный кошелек и оплачиваете услуги компании.

Обязательно включите в итоговую цену и стоимость доставки посылок до вас. Так как это вам нужно будет забрать их на почте, а потом отнести в детский сад на раздачу родителям.

Также рекомендую, если вы сможете собрать 5-6 заказов с одного садика, попросить компанию о дополнительной скидке за счет оптового заказа. Скажите им, что хотите сделать подарок для детского сада, они уступят, и вы сможете заработать еще больше.

Все остальное – заботы заведующей и воспитателей. Они знают, как рекламировать такие услуги родителям. Это лучшие партнеры. Не волнуйтесь, заведующие и воспитатели знают свое дело.

Дайте родителям на сборы несколько дней. Не затегивайте.

Среднестатистический детский сад посещают 150-200 детей.

Из моей практики, среди 150-200 детей 3D фигурки заказывают человек 6-15 в зависимости от способностей воспитателей и обеспеченности родителей.

Давайте посчитаем. Если ваша чистая прибыль за услугу 1000 рублей, то вы получите 6000-15 000 рублей за раз. Неплохо?

Эти деньги вы сможете потратить на шикарную рекламную кампанию в интернете и получить еще больше заказов или создать хороший персональный сайт.

И это всего 1 детский сад. В моем городе их более 120, и я обошел лишь 14 из них. В 8 садах мне удалось дать рекламу, остальные 6 меня отшили. Но такое бывает, и я не расстраиваюсь.

При этом я не сторонник такого способа только лишь по причине того, что предпочитаю сидеть дома, а не общаться с партнерами в живую.

Но сам способ очень мощный. Если в неделю договариваться с 2 детскими садами, то ваши доходы будут 12 000-30 000 рублей. А если договориться с 8 детскими садами за месяц, в общем, считайте сами...

Хотя бы 8 детских садов за месяц. Это 48 000-120 000 рублей прибыли.

7. Реклама в младших и средних школах

Процесс взаимодействия с клиентами и представителями школ абсолютно тот же самый. Только вы договариваетесь не с заведующей, а с директором. В школах учится больше детей, так что заказов также можно получить гораздо больше.

Директоры – это те же заведующие, они такие же жадные и также хотят заработать. Предложите им 50% от своего дохода, и они дадут задание учителям, которые обработают родителей по полной программе. В школы ведь тоже постоянно приходят разные товарищи художественной самодеятельности, не просто так, наверное.

Школы – это следующий уровень. Переходите к ним, когда насытитесь детскими садами и наберетесь опыта.