

5. Масштабирование деятельности за счет платной рекламы



После получения первой прибыли от бесплатных способов вам нужно сразу масштабировать свою деятельность путем комплексной настройки платной рекламы.

Комплексная реклама – это совокупность платных способов, которые позволят вам получать много очень качественного целевого трафика на свой сайт или группу ВК.

Благодаря этому, вам не нужно будет прикладывать особых усилий на поиск клиентов, так как они сами будут находить вас и оставлять заявки на услугу.

Таким образом, вы сможете в большей степени автоматизировать процесс сбора заказов и экономить уйму времени. Фактически все, что вам останется делать, это просто общаться с клиентами и выступать посредником между ними и компанией.

Для настройки комплексной рекламы вам обязательно потребуется качественный лендинг с высокой конверсией. Можете воспользоваться моим. Образец [здесь](#)

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

Настраивать платную рекламу в комплексе должны не вы, а специально обученный этому человек, обладающий большим опытом. Это дорогое удовольствие, но полностью стоящее того.

Найти такого человека можно на сайте <http://freelance.ru> по объявлению «**Нужен специалист по добыче трафика**». Таких людей еще называют лидгенщиками.

Тем не менее, даже если вы пока не готовы расстаться с крупной денежной суммой на оплату услуг этого человека, вы можете запустить самостоятельно или заказать выборочную платную рекламу.

Давайте рассмотрим, какие способы платной рекламы использую я для поиска клиентов.

1. Ютуб (платный метод)

Как и в предыдущем блоке, начнем обзор способов с Ютуба. Здесь отличной рекламой может стать рекомендация от популярного видеоблоггера. Как вы уже поняли, по сути, этот вариант сочетает в себе способы 1 и 3 из прошлого раздела.

Вам необходимо найти видеоблоггера с большим количеством активных подписчиков, который постоянно выкладывает контент на Ютубе и его постоянно много кто просматривает и комментирует.

Как правило, многие видеоблоггеры рады разместить у себя рекламу. И цены на эти услуги довольно высоки: все зависит от популярности человека.

Также есть различные форматы: ссылка на ваш сайт в описании (не очень дорого и не очень эффективно), упоминание в начале видео (гораздо дороже и гораздо выгодней), полностью обзорный выпуск под ключ (очень дорого и очень эффективно, здесь вы получите лавину заказов).

Чтобы заказать полный обзор вашей услуги, вам нужно будет сделать и выслать 3D фигурку человеку в качестве подарка.

Договориться о рекламе с человеком можно, написав ему в личку на Ютубе или социальной сети, если он разместил ссылку на свою страницу в информации о канале.

2. Контекстная реклама в Яндекс.Директ и Гугл-Адвордс

На данный момент это мой основной источник трафика. Я использую его, поскольку конкуренции здесь очень мало и цена клика довольно низкая. Минус в том, что нужно уметь настраивать рекламу (я заказывал у специалиста).

Советую обратиться к профессионалам на <http://freelance.ru>. Одноразовая настройка рекламы в обеих системах будет стоить примерно 4000-6000 рублей, плюс еще пополнение баланса. Потом просто будете время от времени добавлять деньги на баланс, чтобы реклама не прекращалась.

Заказы из Директа и Адвордса поступают равномерно, почти каждый день, иногда по несколько штук. Главное преимущество в том, что на сайт попадают исключительно целевые посетители, которые вполне могут быть заинтересованы вашей услугой.

Самое важно здесь правильно подобрать ключевые слова и настроить показ объявлений, иначе можно слить бюджет в трубу.

Объявления должны быть настроены по ключевым словам, связанным с подарками: что подарить на свадьбу, день рождения, новый год, юбилей и т.д.

При этом должны быть отсеяны все запросы, где фигурирует слово «бесплатно», «недорого» и др. чтобы на сайт не заходили те, кто все равно не намерен ничего покупать.

3. Реклама в крупных пабликах и сообществах ВК

Этот способ идеально подойдет для начинающих. Здесь нужны минимальные навыки. Главное преимущество такой рекламы в том, что она позволяет быстро получить поток целевых посетителей, часть которых превратится в заказчиков.

Увы, реклама в пабликах не дает суперэффекта в обычные дни, но получить 3-4 заказа за раз вполне реально. Важно лишь правильно подобрать группу, в которой будете давать рекламу.

В праздники же наоборот данная реклама становится чуть ли не самой эффективной.

Минус этого способа в том, что реклама краткосрочна и недешевая. Обычно рекламный пост администратор размещает на небольшой промежуток времени (сутки, полсуток и т.д.). Плюс в том, что способ очень простой и не требует никаких навыков – вам не нужно ничего настраивать и кого-то нанимать, вы сами сможете такую рекламу дать.

Что для этого нужно? Подготовьте небольшой рекламный баннер и изобразите на нем то, что предлагаете.

Найдите все популярные группы на тему подарков, поздравлений и т.д. и напишите письмо администраторам либо людям, ответственным за сотрудничество. Поинтересуйтесь возможностью размещения рекламы, ценами и условиями.

У владельцев групп наиболее популярное место размещения рекламного баннера – на стене, там, где идут новости. Вам же нужно постараться договориться о более жирном и видном месте. Обычно это снизу под описанием группы. Сюда вставить картинку, и на нее обратят внимание все.

Все админы – живые люди. С ними можно договориться о более выгодных условиях и скидках.

Прежде чем оплачивать и размещать рекламу в паблике, требуйте у администратора либо доступ к статистике, либо скриншот статистики посещения

и активности участников. Если видите, что активность слабая, выбирайте другую группу.

Также пробежитесь по фотографиям участников группы. Если видите, что много кто без фоток, то, скорее всего, группа накручена роботами, то есть реальных людей там нет.

В качестве рекламной ссылки лучше дайте ссылку на свой паблик, если имеется. Так вы сразу будете набирать целевых подписчиков. Если паблика нет, дайте сразу на сайт. Это не страшно. Я, например, даю всегда на сайт.

4. Таргетинговая реклама ВК

Все вы видели маленькие баннеры слева на страницы ВК. Это и есть таргетинговая реклама.

Она легко настраивается и дает очень неплохие результаты в периоды праздников. Но в обычные дни ее эффективность не слишком высокая, к тому же реклама довольно дорога. Не советую ее использовать постоянно, лучше в определенные, горячие периоды года.

5. Тизерная реклама

Данная реклама представляет собой также маленькие баннеры с кричащими заголовками, которые вы постоянно видите на различных сайтах. Типа **«как я похудела на 20 кг за месяц»** и т.д.

Также больших навыков настройки иметь не нужно. Запустить такую рекламу можно на разных сервисах, к примеру, <http://www.kadam.ru> – это сервис, которым пользовался я.

Плюс данного способа в том, что такая реклама довольно дешевая и привлечет на ваш сайт реально много посетителей. Но они будут не очень целевыми, и это минус. Директ и Адвордс в этом плане куда эффективней.

Тем не менее, как и все другие способы, эта реклама показывает неплохие результаты в праздники.

6. СЕО

Речь идет о поисковом продвижении сайта в Яндекс и Гугле. Проблема в том, что абстрактные запросы, связанные с подарками – слишком конкурентные и продвижение по ним займет много времени. По неконкурентным запросам продвижение более быстрое, но трафика будет мало.

Тем не менее, этот способ приносит отличные плоды во время горячих периодов года. Мой совет: продвигайтесь по конкурентным запросам, но доверьте эту

работу профессионалам. Важно, чтобы именно в канун праздников ваш сайт был на первых местах.