

Бесплатные методы продвижения

Контент без продвижения бесполезен!
Мы создаем контент и продвигаем его.

Много ли нужно создавать контента? ДА И НЕТ

Лучше брать качеством и выделяться, чем много и не о чем.

Маркетинговая модель RACE

Принцип модели, что мы постоянно взаимодействует с нашими потенциальными клиентами или просто аудиторией в зависимости от нашей модели ведения блога. Мы переводим людей из состояния “я не знаю кто ты” (холодный) до состояния “я тебе доверяю и хочу купить/хочу постоянно смотреть тебя” (горячий).

Состоит RACE из 4 этапов, каждый из которых направлен на свои действия.



- 1 Этап. Мы ставим цель и выбираем модель ведения (эксперт, специалист, блогер, предприниматель или коммерческий аккаунт)
- 2 Этап. Определяем наше позиционирование
- 3 Этап. Анализируем рынок: конкурентов и целевая аудитория
- 4 Этап. Упаковываем и создаем контент
- 5 Этап. Продвигаем наш контент под нашу цель
- 6 этап. Вовлекаем и работаем с новой аудиторией
- 7 этап. Продажи
- 8 этап. Общение с клиентами и допродажи.

Поэтому я даю блок по продвижению до блока сторис, так как сторис выполняют роль вовлечения аудитории и выстраивание лояльного отношения с аудиторией. А создавать контент без продвижения просто нет смысла.

Есть бесплатные способы продвижения и платные. Обычно о них все знают, но у многих нет результата, так как не продвигаются регулярно.

Любой бизнес требуется в постоянной рекламе. Ваш профиль - это уже первый шаг к вашему бизнесу. Когда-то я начинала одна, а теперь у меня спустя время есть своя команда. Надеюсь вы не считаете, что хороший товар не нуждается в рекламе. Любой товар нуждается в рекламе. Если товар плохой, то реклама не поможет. А если хороший, то привлечет новых довольных клиентов.

Я предлагаю начать с *бесплатных* способов. На бесплатных способах мы будем тестировать вашу гипотезу и продукт, который у вас есть. Если гипотеза сработает, то уже можно вкладывать деньги в проект и дальше его развивать.

Еще важно понимать, что человек может не сразу на вас подписаться или купить. Мы можем с человеком производить разные точки касания. Он может один раз увидеть вас в комментариях под постом, потом увидеть в рекламе у блогера, а потом в таргете и только после подписаться.

Также *отписки* это норма. Это не значит, что у вас плохой контент. Просто человеку может надоесть или взгляды не сошлись. От каждого отписываются постоянно. Часто люди могут по пару раз отписываться и подписываться. В зависимости от периода жизни. Поэтому я за открытый профиль, чтобы у людей была возможность всегда вернуться.

Могут люди даже без подписчик вас смотреть, у меня таких людей много. Я часто вижу блогеры меня смотрят, но не подписаны на меня. Я и сама так смотрю многих людей.

Мой совет - не парьтесь

Важно

Перед стартом продвижения удостовериться, что ваш профиль полностью упакован и готов к бесплатной или платной рекламе.

Напоминаю, нужно ответить в первую очередь на вопрос для себя "Зачем человеку стоит подписаться на вас?". Вас в первый раз увидит незнакомый человек и у вас будет меньше минуты, чтобы его заинтересовать.

Все должно быть готовым к приему новых гостей.

Соответствие

Чем лучше аккаунт оформлен, наполнен контентом и интересной для аудитории информацией, тем больше людей останется на нем и подпишется

Как понять, что профиль готов к рекламе?

- Аккаунт оформлен, понятная и интересная шапка
- Есть 10-15 постов на разные темы, цепляющие заголовки
- Есть общая концепция блога
- Есть привычка снимать 10-15 сторис в день
- Контент на уровне, который сможет вовлекать новую аудиторию
- Четкое понимание для чего вы это делаете

Обращаю внимание

- Получаться будет, но не сразу и не всегда
- Будет такое, что реклама не зайдет и деньги просто сольются
- Набор аудитории - это долгосрочная стабильная работа
- Часть людей будет со временем отписываться и это нормально
- Никто на 100% не знает, что и как писать вам в рекламе, чтобы точно получилось
- В долгую получится у тех, кто не сдастся и будет искать то, что у него зайдет

Я собрала для вас все способы бесплатного вида продвижения на сегодня. Большинство из них я проверила и они работают.

Давайте начнем.

Бесплатные методы продвижения, которые отлично работают

(1) Комментинг

Комментинг блогеров не новый способ, но по-прежнему помогает набрать новую аудиторию.

Что нужно сделать?

Нужно написать яркий комментарий под публикацией блогера, где находится ваша целевая аудитория и главное по теме публикации, чтобы привлечь к себе внимание. Люди перейдут в ваш профиль и, возможно, подпишутся. Задача привлечь и начать интересные обсуждения.

Один раз стилист написала комментарий у меня под постом. Моя читательница-подруга увидела ее, перешел к ней в профиль и заказала услугу. Важно, чтобы ваш профиль был упакован, тогда человек там останется.

1. Найти небольших и средних блогеров, у которых сидит наша потенциальная аудитория
2. Поставить уведомления на посты
3. Писать хорошие осмысленные комментарии по теме поста, чтобы их лайкали и выводили в топ обсуждений
4. Делать это каждый день и регулярно

Рекомендация:

1. Писать контентные, полезные, экспертные комментарии или задавать хорошие вопросы
2. Писать и отвечать так, чтобы провоцировать дальнейший диалог
3. Шутить, писать с юмором
4. Провоцировать, аккуратно хайповать
5. Добавить аккаунты блогеров в закладки (10-15) и поставить уведомления о новых постах и комментировать как можно быстрее

Ошибки

1. Писать не по теме
2. Ставить просто смайлики или классный пост
3. Комментировать у блогеров, где нет вашей аудитории
4. Делать прямую рекламу и прямой призыв подписаться на вас
5. Делать один комментарий в день и рассчитывать на большой трафик

(2) SFS

Попросить аудиторию о вас рассказать

(СФС - шейр фор шейрили shout out for shout out, или «упоминание за упоминание»)

Если у вас есть упакованный и интересный профиль, то участвуйте в SFS. В случае победы появится шанс набрать аудиторию, но вопрос на сколько она будет целевая.

Что нужно делать?

- Блогер выставляет пост, предлагает написать ответный пост о нем и отметить его.
- После этого он выбирает самые интересные и перспективные аккаунты, дарит что-то авторам или отмечает в блоге.

(3) Хештеги

Многие люди недооценивают этот способ продвижения и мало о нем говорят.

Можно оставлять до 30 штук в комментариях под постом. Нужно выбрать около 10 штук по теме поста. Смотрите на среднечастотные и низкочастотные. Если на ваших публикациях лайков на 10-15% больше, чем на фотографиях в топе хештега, то вы туда точно попадете.

Делятся на три типа: Высокочастотные, Среднечастотные и Низкочастотные

Ошибка

Стараться напихать как можно больше популярных хештегов при маленьких аккаунтах, забывая про низко и среднечастотные хештеги.

Рекомендации

- Если у вас аккаунта до 1000 подписчиков - начинайте с хештегов с частотностью до 10 000 публикаций
- Если у вас аккаунт до 10000 подписчиков, можете начинать ставить хештеги до 100 000 публикаций и т.д

Хештеги по видам и содержанию

- Охватные по ниши #психолог #таргетолог #спортзал
- Сегментирующие по нише #психологизраиль #детскийпсихолог
- Брендированные по конкурентам #wework #ramilevi
- Под инфоповоды #коронавирус #навальный
- Гео #telaviv #merkazshmona
- Рубрики #ortal_blogging
- Смежные, если вы психолог, то хештеги косметолога и фитнес-тренера будут для вас смежными

Метод Щукина

Шаг 1 Делаем подборки хештегов по частотности

От 0 до 1000 (с шагом в 50-100)

От 1000 до 5000 (с шагом в 100-200)

От 5000 до 10000 (с шагом в 200-500)

От 10000 до 20000 (с шагом 500-1000)

От 20000 до 30000 (с шагом в 500-1000)

И так до 100 000

Потом от 100 000 с шагом 1000+

Пример: вы косметолог и собираете все хештеги по вашей тематике

Шаг 2 По видам и содержанию, сегментируем

Теперь не только хештеги по тематике косметологии, но и добавляем сегменты. Маmomки, фитнес, губы, детская, чистка и так далее. Смотри по конкурентам и по поисковым запросам, что часто ищут ваши клиенты.

Каждый хештег - это как запрос в поисковике. Помните ранее давала вам ссылки на разные поисковики. Вы можете через поисковики искать запросы людей по вашей тематике.

[Подбор слов \(yandex.ru\)](#)

[Google Trends](#)

Сайты по подбору хештегов

[Генератор хештегов для Инстаграмма, YouTube и ВКонтакте \(gettags.info\)](#)
<https://t.me/SelfSMMBot>

(4) UGC - User-generated content, или пользовательский контент.

Можно поделиться в сторис отзывом о блоге, дать рекомендацию или поделиться тем, что понравилось у блогера (прямой эфир, пост, сторис, любой материал, курс и т.д).

Если блогер увидит и ему понравится, то он может репостнуть вашу сторис к себе, то вы получите 15 секунд рекламы бесплатно.

Как этого добиться?

Вызвать эмоции и у блогера, и у его аудитории.

Выделиться среди остальных репостов.

Рекомендация

Будьте искренними и не делайте контент специально ради репоста.

Ошибка

- оформление сторис, блогеры обычно выбирают хорошо оформленные
- наигранность
- быть не подписанным на блогера
- попросить блогера
- безэмоционально рассказать

(5) Флешмобы

Вы участвуете во флешмобе и публикуете контент, который целевая аудитория увидит по хештегу.

Я так устраивала новогодний флешмоб, навести порядок и так далее. Вы может быть организатором или участником.

Главное придумать интересную тему или просто принимать участие в других.

(6) Марафон

Группа блогеров обменивается аудиторией через специальный аккаунт. Обычно там проводятся бесплатные лекции или мастер-классы в обмен на подписку на спонсоров.

Как организовать марафон?

Выбрать тему и подтемы. Собрать участников. Подготовить аккаунт. Организовать рекламу марафона. Провести лекции. По желанию можно разыграть подарки.

Не забудьте наладить контакт с остальными организаторами и поставить дедлайны.

(7) Рекомендованное

В инстаграме есть лента рекомендованные, куда вы можете попасть, чтобы вас увидели другие участники. Туда сейчас сложно попасть, но возможно. Тут дело случая, поэтому просто нужно стараться создавать качественный контент.

Как туда попасть?

выкладывать посты перед пиковой активностью,

- обычно это утро;
- открывать аккаунт;
- вызывать больше реакций от аудитории;
- мотивировать досматривать до конца, если это видео;

IGTV-ролики и видеопосты размещать выгоднее, потому что они автоматически проигрываются и занимают в 4 раза больше места в рекомендованном. В IGTV выкладывайте полезный контент, в посты — эстетику.

Что еще влияет на то, чтобы ваша публикация попала в рекомендованное?

- лайк
- комментарии публикации
- сохранения
- отправка в личку
- репосты
- скорость набора реакций

(8) Другие площадки

Использование разных площадок, где рекомендации работают лучше: Twitter, TikTok, YouTube.

Особое внимание уделите ТикТоку. Там можно продвигаться и через юмор, и через экспертность, и через остросоциальные темы.

Что поможет попасть в топ ТикТока?

- звуки зарубежных блогеров от 100 тысяч подписчиков и российских
- от 25 тысяч;
- интрига («продолжение в Инстаграме»);
- сторителлинг;
- динамика
- короткое начало

Ссылка на пособие по продвижению в Тик-Ток

https://drive.google.com/file/d/12vegQ-y6MaSVQPFJ1eXHByKZdPK_vcj2/view?usp=sharing

(9) Взаимные пиары разных видов (ВП)

- **Баттлы**

Нужно найти подходящего по тематике и охватам человека и обсудить задания. Из них вы потом составите макет и запустите его в сторис другого блогера, чтобы привлечь аудиторию.

Какие задания работают лучше?

- действия с лицом и телом;
- форс-мажоры с неочевидным концом.
- добрые баттлы, крокодил (нужно угадать что-то)
- полезные баттлы (друг у друга рассказывать актуальную информацию)
- баттл в прямом эфире устраивать

Что еще важно?

Не разыгрывайте деньги, репостите друг друга и закрывайте аккаунт.

Можно использовать механики из телешоу вроде обмена жизнями или делать взаимопиар в крупной компании. Если вы специалист (фотограф, визажист, тату-мастер), то лучше вместо стандартной рекламы оказать блогеру свою услугу.

1. Договоритесь с блогером, который имеет похожую аудиторию и примерно одинаковое количество подписчиков о проведении баттла
2. Вызовите блогера на баттл - выполнение заданий, которые вы будете загадывать друг другу по очереди
3. Показывайте то, как будете выполнять свои задания на своем аккаунте, а ваш соперник на своем. Или наоборот, его вы показываете на своем, а он на своем

Не обязательно устраивать хайповые батлы, а можно делать добрые баттлы, лайфхаки баттлы и так далее.

Ошибки

1. Придумать слишком скучные задания, за которыми наблюдать будет неинтересно
2. Придумать слишком жестокие и жесткие задания, которые вместо подписок могут вызвать волну хейта

3. Не обговорить рамки адекватности заданий с вашим оппонентом заранее

- **Взаимные прямые эфиры**

Проводить прямые эфиры с разными людьми у которых одинаковое количество аудитории, тем самым вы обмениваетесь и можете привлечь к себе новых людей. Я так в свое время в Израиле провела прямые эфиры с каждым блогером от 5000 подписчиков. Повысила узнаваемость меня и приходило от 10 до 50 новых подписчиков.

Способ работает и для привлечения подписчиков страниц с максимально похожими читателями и тематикой блога. Если есть интересная аудитории тема, которую блогеры раскрывают вместе, то это будет эффективно.

- **Совместное видео — хорошее дополнение к другим способам продвижения**

Подходит владельцам своего бизнеса как способ принести трафик в коммерческие аккаунты.

Если ценности блогеров совпадают с ценностями аудитории, у зрителей появится желание перейти как на личную страницу, так и на страницу бренда.

Ошибки

1. Писать блогеру с нецелевой аудиторией
2. Писать блогеру у кого значительно больше аудитория, чем у вас
3. Писать сразу в лоб без предварительного знакомства
4. Рассылать шаблонные сообщения похожие на спам

Рекомендации

1. Прежде чем предлагать ВП, подпишитесь на блогера, понаблюдайте за его контентом, напишите несколько хороших комментариев, пообщайтесь
2. Пишите персонализированное предложение о ВП в дружеской форме, напишите почему вы хотите сделать ВП именно с этим блогером
3. Ориентируйтесь на модель вин-вин

- **Встреча блогеров**

Когда блогеры встречаются вдвоем, они могут снимать истории с разных ракурсов, вовлекая аудиторию в истории друг друга.

Если участники живут в общем доме, то часто выстраивают в отношениях целые сюжетные линии.

Тиктокеры, например, специально создают tiktok-хаусы, в которых объединяются и снимают видео.

Это помогает привлечь огромный трафик к каждой странице.

(10) Свой проект

Шоу, передачи и другие инициативы помогают продвигать блог в Инстаграме. Если вы реализуетесь и в оффлайне, то людям становится вы интересны и часто находят вашу страницу в сети и подписываются.

(11) Вирусные посты

Люди репостят то, что цепляет и вызывает эмоции, необязательно положительные. Это могут быть вайны, рецепты или обычные фотографии. Главное — правильно составить заголовок, текст и карусель.

— Заголовки

Рекомендую вернуться к уроку по копирайтингу. Там рассказано, как писать в социальных сетях, чтобы вызывать интерес.

<https://drive.google.com/drive/folders/1mdDdBM6vGVR3MizK5bflhCfq58x5cxo7?usp=sharing>

— Текст

1. Пусть основой для ваших постов будут польза и правдивые факты.
2. Вычищайте текст от вводных слов, местоимений и других лишних слов.
3. Рассказывайте истории.
4. Высказывайте в одном предложении одну мысль, максимум две. Убирайте «что» и «который», ставьте тире и двоеточие.
5. Делите на абзацы.

— Карусель

Красиво оформите слайды, выделите законченную мысль у каждого и расставьте акценты. Тогда подписчики захотят их репостнуть.

(12) Масслайкинг и массфоловинг

В Израиле отлично работает ручной масслайкинг и массфоловинг, так как тут рынок свободный. Раньше была программа, которая это делала за нас, но позже ее запретили. Вы можете в ручную лайкать вашу целевую аудиторию и подписываться.

Главное помните о лимитах. Лучше не больше 40 в час.

В России такой способ уже воспринимается немного агрессивно и отталкивает.

Рекомендация

- Найти вашу целевую аудиторию
- Зайти и лайкнуть посты
- Можно прокомментировать
- Можно также подписаться и потом отписать через пару дней

(13) Репосты в разных группах в других соц.сетях (Facebook, Vk, Одноклассники)

Можно делиться своим контентом в группах и пабликах, если это не запрещено сообществом. Обязательно давать ссылку на свои социальные сети.

Вызывать обсуждения и люди сами будут к вам подписываться. Вначале людям нужно что-то дать и заинтересовать

(14) Создать свою группу в других соц.сетях (Facebook, VK, Одноклассники)

Можно создать свое сообщество на актуальную вам тему. Люди будут сами делиться таким сообществом, а также подпишутся на вас, как на создателя группы.

(15) Ходить на онлайн и оффлайн мероприятия

Знакомьтесь с людьми в онлайн и в оффлайне на тематических мероприятиях и показывайте свою инстаграм визитку

Важно быть активным. Если в оффлайне, то подходить и знакомиться, а если в онлайн, то важно быть активным в чате.

Активности в чатах

1. Проходите бесплатные и платные обучающие программы, общайтесь в чатах
2. Поставьте ссылки на инстаграм в био
3. Будьте активными и заметными в чате, чтобы люди захотели подписаться на вас в Инстаграм
4. Поделитесь коротким сообщением о себе при знакомстве

Ошибки

1. Разводить в чатах балаган, убивая свою репутацию
2. Часто и без повода пытаться пропиарить свой аккаунт в лоб рекламным сообщением

Рекомендации

1. Делитесь полезными советами в зоне вашей экспертности
2. Будьте открытым и доброжелательным

3. Участвуйте в обсуждениях и спорах
4. Ссылайтесь на свои посты или хайлайты, если контекст подразумевает это сделать

(16) Стать кейсом на курсе

Ходить на обучающие программы и быть заметным. Добиться крутого результата о котором захотят поделиться. Всегда нужны крутые кейсы и они с радостью делятся много раз перед своей аудиторией.

Не отказывайтесь, если вас просят записать видео-отзыв или поделиться результатом. Потом его будут использовать и отмечать вас.

Как не стоит продвигаться?

Через выдуманный хайп, который вы создали специально для продвижения. Это влечет за собой репутационные риски. Но можно хайповать на реальных новостях или особенностях внешности.

- Ведете сторис по настроению несколько раз в неделю
- Непонятно о чем ваш блог, в чем его сила и главный смысл
- У вас в профиле только личные фото без информативных постов
- Беспорядок в ленте и в хайлайтс

В таком случае вы рискуете просто слить деньги

Важная мысль

Успех бесплатного продвижения зависит от его регулярности. Выберите самые привлекательные для вас способы и уделяйте им каждый день внимание. Если ваша гипотеза сработает, то переходите к платным методам.