

Привет, очень приятно, что вас заинтересовал материал, который подготовлен Территорией Онлайн Продвижения.

Эта книга родилась специально к проекту «ПУТЬ ГЕРОЯ».

Очень надеюсь, что она поможет вам найти органический трафик в социальных сетях.

Важно – в тексте использован сленг и юмор, это не научное чтение.

Также, книга не рекомендована для детей, младше 18 лет, несмотря на то, что в ней нет мата и недопустимых изображений, автор книги, Any Key (Анна Карелина) писала её, обращаясь ко взрослым людям.

Уведомляем вас, что весь материал книги авторский, принадлежит автору, распространяется бесплатно. В случае использования материалов из книги, частичного или полного цитирования, на бесплатной или коммерческой основе, указывайте в публикациях и эфирах авторство @anykeylift.

Уважайте труд и соблюдайте закон. Приятного прочтения.

Для того, чтобы начать чтение – просто листайте этот документ дальше.

Территория Онлайн Продвижения

представляет

РАФИК, ГДЕ ТРАФИК?!

Или девять способов накрутить подписчиков без денег

АВТОР: Any Key (Анна Карелина)
Настольная книга онлайн предпринимателя

Москва 2024

Обращение автора:

РАФИК, ГДЕ ТРАФИК? Или девять способов накрутить подписчиков без денег. / г . Москва — 2024

На связи Ану Кеу (Анна Карелина) – актриса театра и кино у которой получилось вынимать деньги из онлайна и выстроить системный бизнес, приносящий доход. У меня много медалек, которыми я могу брякать, но это сейчас совсем не важно – если будет интересно – давайте полетим сразу к теменашего разговора.

© Карелина А., 2024

Содержание

Как выстроить актуальную стратегию продаж в соцсетях?	4
Способ 1. Рилсы.	5
Способ 2. Личный инвайт.	6
Способ 3. Отметки в Stories.	7
Способ 4. Посты в социальных сетях.	9
Способ 5. Лид магнит.	10
Способ 6. #Хэштеги.	10
Способ 7. Прямые эфиры.	11
Способ 8. Стримы.	11
Способ 9. Комментарии только для подписчиков.	12
Послесловие	13
Придешь?	17
Контакты	18

Как выстроить актуальную стратегию продаж в соцсетях?

Как увеличить свои продажи и с помощью каких главных технологий можно это делать? – этот вопрос один из самых частых на моих эфирах, вот о нём мы сегодня и поговорим.

На связи Any Key (Анна Карелина) – актриса театра и кино у которой получилось вынимать деньги из онлайна и выстроить системный бизнес, приносящий доход. У меня много медалек, которыми я могу брякать, но это сейчас совсем не важно – если будет интересно – подписывайтесь на мои каналы (приложу в конце), давайте полетим сразу к теме нашего разговора.

Инструментов для продвижения существует большое количество, но какие именно работают хорошо, какие мы можем использовать? При том, нам нужны только те, которые мы здесь и сейчас можем применить и главное – получить результаты...

В общем...

Я собрала и выложила здесь самую-самую важную информацию для любого эксперта, маркетолога, ну и тех, кто в принципе вообще занимается продажами. Ваша задача, прочитать эту статью до конца, а не закинуть её в долгий ящик (она не обладает магическим свойством заряжать вас на бабло, пока вы спите). Это практическое пособие – нужно будет ручками поработать. Угу.

Лирическая вода и страдания о прошлых временах...

Раньше было легче – налил трафик и ходишь довольный, сейчас трафик платный дорожает и обрести себе новых клиентов, становится сложнее и сложнее, потому что конкуренции все больше и больше, а при этом аудитория остается та же, а много аудитории еще и выжигается. Почему выжигается? Ну когда что-то кому-то не нравится, дальше люди сомневаются покупать и уже идет такой достаточно серьезный отбор специалистов, уже не сметают всё сполок, как в старые добрые времена.

Страдать закончили – было и было. Сейчас нужно кумекать как жить

в новой реальности.

Всё, что я дам в этой статье – возьмите и примените на практике на своих продажах. Используйте это, как настольную книгу в своей работе.

Лайфхак – бумажечку можно распечатать и положить на видное место, подглядывать периодически и кое-что новое узнавать. Да, психика человека работает так, что вы усвоите сейчас 10% от всего – остальное пролетит мимо, а через месяц прочитав это вы увидите совсем другие моменты, даже удивитесь, как вы это не заметила. А ещё через полгода выяснится, что вы не взяли отсюда 90% пользы, и вы снова найдёте её, как новое полезное чтение. (Заметки старой тёти Ани, которая обучается и обучает уже больше 16 лет.)

Пришла пора рассмотреть способы и попробовать их внедрить в ваш бизнес.

Способ 1. Рилсы.

Они, конечно же, условно бесплатный вариант, потому что снимать нужно качественно, не с бухты барахты. Сценарий, камера на телефончике, ракурс, монтаж, фильтры, не дай бог стэдикам для съёмок в движении, микрофончик, а лучше ещё приглашённый оператор (это все в будущем, пока можно просто со своего старичка хуавэйчика струячить, тоже нормально заходит). Главное помнить – контент и смыслы рулят.

Рилсы (вертикальные видео до 60 секунд, они же клипы, они же шортсы, они же просто короткие видосики).

**Если вы хотите на этом моменте больше узнать про съемку видео – велком в ТГ канал ПРОДАТЬ ЗА 60 СЕКУНД (<https://t.me/sellin60seconds>), а если про смыслы, то велком в канал ВСМЫСЛЕ (https://t.me/v_smysleee). Минутка самопиара закончилась – летим дальше.*

Не смотря на заморочки – этот способ всё равно является одним из самых распространенных методов, которые можно использовать. Одно грамотно сделанное видео может набирать тысячи просмотров. Но важны не охваты, а количество аудитории, поэтому рилсы должны быть не из серии «юморески, переснятые из ТикТока», а что-то ваше, авторское. Но для

началая вам рекомендую, ПРОСТО НАЧАТЬ СНИМАТЬ. Хотя как-нибудь, но что-то выдавать, это лучше, чем не снимать – однозначно. У меня есть знакомые эксперты, которые набирают большое количество к себе аудитории за счет такой воронки.

**Важно – нельзя копировать чужие рилсы. Даже переснимать, используя текст или сценарий. Делайте своё. Уже есть судебная практика, когда эксперт, укравший идею и сценарий рилс – выплатил автору 300 000 рублей. Я думаю, они у вас не лишние, лучше придумывать контент самостоятельно.*

Способ 2. Личный инвайт.

Рассылки в Telegram сейчас сходят на нет, но есть личные рассылки которые можно очень классно использовать, это достаточно хорошо работает если хорошо составлен офер и само-презентация. Скажу честно, я против спама, но надо признать, что можно экологично составленным текстом взбудоражить незнакомого человека и он обратит на тебя внимание и перейдёт в чат или канал.

С помощью этого метода я за неделю набрала 1100 человек в чат телеги. И самое прекрасное в этом – не улетела в бан.

А вот личный инвайт (когда ручками адресно, например с теми, с кем уже общался или состоишь в одном чате) вообще топчик способ по поиску новых подписчиков.

Если это холодная рассылка, то здесь важен личный контекст. Нужно сначала как-то убедить человека прочитать то, что вы хотите ему послать. И сделать это настолько мягко, что человек сам захотел пройти по вашей воронке.

Как я говорила, массовые спам атаки уже не так актуальны (хвала небесам это мракобесие ушло в бездну). Рассылать везде и всюду своё предложение в лоб – не приносит результатов. Заработает только спам рассылщик в большинстве случаев. Причем, затраты достаточно большие на это дело, потому что для рассылок мы должны закупать аккаунты, аккаунты тоже стоят денег, и конечно же, помимо этого, это еще либо

подрядчик, либо это доп-платформа, и стоимость самой рассылки – нифига не бесплатный способ, согласитесь, ещё и результат ХЗ.

Способ 3. Отметки в Stories.

Важно – не надо снимать всё подряд и выкладывать левые видео – просто подряд всех отмечая на них (я такое тоже видела) – это отстой и оно раздражает. Видео или сториз должны относиться к тому, кого вы отмечаете – иначе это не имеет смысла. Когда вы снимаете сторизы отмечаете людей, у которых есть уже база. Эта история подходит для Нельзиграма и ВК. Вы можете делать отзывы экспертам или блоггерам, можете писать им видео-письма, а также можете с ними спорить и отвечать видео на их видео, с отметкой их аккаунта. Благодаря такому способу мои рилсы попали на канал к эксперту, у которого более 40 000 подписчиков. При том, что он меня там ещё и тэгнул. Ну жирно же?

**Да все методы хороши... я вам так скажу. Если они делаются. Будет совершенно здорово, если вы прямо сейчас напишете себе в план и воплотите в жизнь – публикацию рилса, отметку в сториз и десятка два личных инвайта. Вы сами увидите выхлоп – он точно будет, может выразиться в паре человек, но точно будет – дальше просто повторять эти действия и совершенствовать мастерство.*

Я просто немного переживаю, что вы прочтёте эту бумажечку и нифига не сделаете. Поэтому снова обращаюсь к вам – «онли практик» (только практика) спасёт мир и ваш экспертный кошелёк.

К тому же – вы можете уже с этим материалом обратиться на каналы к коллегам и за небольшую плату разместить залетевший рилс с призывом забрать гайд (а некоторые за обмен подобной истории, с размещением у вас такого же контента могут сделать вообще бесплатно).

Оговорюсь, во всех методах выше – можно сильно не заморачиваться. Постить полезный и вовлекающий контент – вы будете только в экспертных рилсах, а есть ещё развлекающий и лайф стайлы – они тоже отлично вирусятся, просто выйдите и расскажите о событии дня – это не сложно. Здесь важен скорее офер (предложение), которое вы сделаете человекам (например написать вам в личку, чтобы забрать гайд – типа этой моей

статьи, почему нет). Если алгоритмы завирусят ваш рилс и вам удастся попасть именно в свою целевую аудиторию – новая аудитория вам обеспечена. Из холодного трафика (именно с отметок), легко может прийти 50 - 100 человек.

**Можно также посмотреть конкурентов, где они рекламируются и уже на протестированный контент, принёсший клиентов – ливануть трафик (а не проесть все полученные деньги - не делайте так, инвестируйте часть прибыли в трафик всегда – даже если органика у вас и так качает – всё, что выстрелило, показывайте на широкую публику, слава богу в соц. сетях сейчас «продвигать контент» – кнопка работает всегда, можно самостоятельно справиться).*

Способ 4. Посты в социальных сетях.

Моя любимая тема. Этот способ принёс мне более 7000 органического трафика в ВКонтakte за два года. Хороший вкусный полезный пост – разлетается по стенкам, чатам и отлично вирусится в ленте. Учтите, что на 1 лайк будет где-то 10 показов (плюс минус), то есть ваша задача писать так, чтобы ваши подписчики в первые сутки активно лайкали ваш пост – тогда он улетит в показы на холодняк (не знакомых вам людей). Мои посты которые я пишу специально для охватов за стуки могут улетать на 14 000 и приносить до 50 новых людей в день.

**Если у вас белый лист на посты – используйте опыт коллег. Берите их эфиры, транскрибируйте текст и перерабатывайте его в ваши посты – бесконечно много материала в открытом доступе. Важно – не переди-райте слово в слово, а вдохновляйтесь опытом. Оставаясь собой, сохраняя авторское право. Рано или поздно вы станете известным и пусть ваша репутация не будет запятнана плагиатом. Сейчас в правовом поле очень жестко следят за этим.*

Тема должна привлекать именно вашу целевую аудиторию, то есть именно ваших клиентов, которые захотят с вами взаимодействовать. Это тоже немаловажный пункт. При этом случае действительно получается нативный вариант рекламы, который абсолютно не будет раздражать аудиторию и новых людей, которым в ленте выскочил ваш пост.

**Если интересно – можно посмотреть видео от разработчиков этого приложения и внедрить на свою страничку (в моём сообществе Территория онлайн продвижения https://vk.com/bi_ci_biz вы можете найти его по кнопке ЗАБРАТЬ ПОДАРОК). Но не торопитесь жмакать сейчас, успеете – а то уже сюда не вернётесь, знаю я вас.*

Зря что ли я всё это писала... Летим дальше.

Способ 5. Лид магнит.

Создавайте решения на острые боли – и его будут вирусить и передавать людям. И вам всегда будет легко дарить это по поводу, который может всплыть в эфире или случайной беседе. Это то, что вы читаете сейчас. Я взяла свою экспертную тему (продвижение в онлайн) и написала вкусно-полезную статью в которой общаюсь с вами, моей целевой аудиторией. И сюда инкрустировано несколько аспектов – я надавала вам уже кучу ссылок на мои соц. сети, в которых вы по делу сможете закрыть какие-то свои вопросы. И это не раздражает, не выглядит навязчиво. Не так ли?

Точно также и вы можете действовать. Через статью или видео урок – в котором нативно рассказывается о вас и вашей деятельности. Легко и не напряжно. И главное, что человек знакомится с вами: А – без вашего прямого участия, Б – в удобное ему время. На месте лид магнита может быть видео урок. Легко. Или мини курс. Главное не делать что-то банальное и передирать плоскую пустую пдфку, где нет вас. Это не принесёт ничего, кроме раздражения.

Способ 6. #Хэштеги.

Это один из инструментов который работает очень давно. Да, много вокруг него слухов, но в Нельзиграме все работает, в Ютубе тоже. Главное – делайте подборку именно ваших целевых хештегов, не старайтесь делать все, плюс здесь очень важно делать их по разным охватам.

**Ничего сверхъестественного я вам тут выше не написала – не правда ли? Уже все карты давным-давно раскрыты, но все равно люди идут покупать какие-то курсы, хотя вы можете просто начать использовать, тестировать, смотрите, вы увидите какая комбинация заходит лучше всего у вас. И масштабируйте именно её.*

Способ 7. Прямые эфиры.

Да – крупные каналы, вероятнее всего вам откажут (они жадные, но это резонно), а вот малыши легко соглашаются на этот способ, сто в ВК, что в Нельзяшке, что в Телеге. Главное – начните писать людям и предлагать сотрудничество, а не ждите манны с небес. Бывает часто, что за большим количеством подписчиков – лежит мёртвая база, которая давно не читает этот ресурс, смотрите на охваты постов, а не на число подписки.

Это очень рабочая механика. Ивы точно можете делать взаимный пиар, также можно делать совместные эфиры. То есть эти способы продвижения работают, в котором два человека объединяются, чтобы рекомендовать своим подписчикам в блоге друг друга. То есть вы шлёте предложение тем кто сейчас обладает вашей ЦА, но не является вашим конкурентом и переливаете другу в ресурсы подписчиков, когда проводите эфиры друг у друга. Всё предельно просто.

Как перелить? На эфире пригласить на свой канал или в личку, чтобы забрать лид магнит (смотри пункт 5).

Способ 8. Стримы.

Часто ли вы делаете какие-то полезные эфиры на стриминговых площадках? Если нет - ну и зря. Их очень классно сохраняют, очень классно репостят. И стримы приносят много свежей бесплатной аудитории. Ваши вложения – только ваше время. Стриминговых площадок много. OnlyFans (как бы к ней не относились, там есть не только эротика, и там абсолютно легко может сидеть ваша ЦА), Ютуб (как бы его не замедляли, он жив и будет жить), Twitch (одна из любимых площадок для стриминга эфиров на серьёзные темы).

Не так давно ВКонтакте выкатил свою версию стриминговой площадки VK Play Live. Которую уже облюбовали не только любители видеоигр. На ютубе есть инструкции, как настраивать все эти стримы – не нужно большой сложности. Пару раз проведёте – и будет уже просто, как почистить зубы. С одного стрима к вам может залететь множество людей, знакомств и предложений. Проявляйтесь.

**Если вдруг захочется обуздать эту лошадку (под присмотром опытных наставников), пишите в мою Службу заботы (<https://t.me/mtgrupabot>) девочки мои вам помогут, ну и вообще - пишите мне туда письма, мне всё передают, будет приятно узнать, что вы дочитали эту статью до конца и вам что-то подошло из неё. Про эфиры я могу говорить бесконечно – это мой профиль. Если вы не умеете вести себя в кадре, если у вас нет навыка и понимания структуры эфира и т.д. – вы всегда можете получить всё необходимое на моей Территории Онлайн Продвижения. У нас есть курсы, который на и называется Уверенный выход в онлайн, он посвящён прямым эфирам и вебинарам.*

Способ 9. Комментарии только для подписчиков.

Не очевидный, но очень приятный момент. Настройте ваш аккаунт таким образом (что ВК, что ТГ), чтобы комментировать ваши посты могли только те, кто подписан на ваш блог. Тогда желающих «подписаться» станет в разы больше. И это убережёт вас от тех, кто юзает ваш контент и никак не может нажать на колокольчик уведомлений (не забывайте периодически просить ваших подписчиков проверять – получают ли они уведомления о ваших публикациях - это здорово помогает вирусить ваш контент дальше).

Это движение – не разрешать комментарии тем, кто не подписан – начиналось недавно, где-то в начале мая прошлого года. Но он отлично работает. И это метод тоже один из рабочих. При этом, конечно, на ваших страницах доносить свои ценности, мысли и свои результаты. То есть если вы показываете какие результаты имеют ваши клиенты, то вам будет гораздо легче обрести новую аудиторию. Как я уже говорила, люди не идут к каждому встречному, они смотрят, какие есть результаты, какие есть отзывы, какая есть обратная связь.

А что, сейчас тогда поздно начинать?

Нет, не поздно.

Никогда не будет поздно, я вам так скажу. Кто-то выходит на рынок, кто-то с него уходит. Остаются только упёртые бараны или такие, как я (кому идти некуда). Вся моя жизнь тут – в онлайн. Клиенты, коллеги,

друзья. За 6 лет работы тут я обрела столько знакомств по всему миру, сколько никогда не нашла бы без интернета. И да, деньги тут есть – и я всегда говорила, что самые лучшие мои люди пришли через бесплатный (органический) трафик. Потому, что от сердца к сердцу.

Ваша задача просто начать и, конечно же, сделать очень классный продукт, который будет точно помогать людям, который будет приносить результаты. И помнить всегда о том, что невозможно нравится всем, вы не доллар. Особенно, если вы кратно растете, у вас может быть не всегда только положительная обратная связь. И это тоже есть норма. Вы должны это понимать.

Самое главное – не бойтесь негатива. Те, кто продвигается также трудно как вы, понимают, что за этим стоит и не будут вас осуждать. И сливать свой негатив. Они подскажут, поддержат. А те, кто будет негативить – пускай. Они просто не ваша ЦА.

Понимайте особенности контента в соцсетях.

– ВКонтakte эти показатели примерно 50 на 50, если слишком душнить и не быть личностью – не будет охватов, ну или наоборот, забывать про экспертность тут явно не стоит.

– Если мы говорим про Нельзязграм, там больше личности, это 80%. Но при этом 20% это экспертность.

– Если мы говорим про Телеграм, то здесь совершенно наоборот 20% личного и 80% эксперта. мотивировать решить эту проблему (что проблему можно решить с вами).

При этом прям конкретного соотношения нет, это условности и у вас лично может выработаться свой способ и баланс, то, что вы делаете, должно быть настолько лаконично, настолько вы должны встроить это в свою жизнь, чтобы вам было интересно ее показывать и транслировать. Что с рабочей, что с личной стороны.

Самый лучший вариант, когда у вас не возникнет никаких сложностей при этом есть две основные задачи для контента:

- дать осознать проблему (что проблема существует)
- мотивировать решить эту проблему (что проблему можно решить с вами)

Знаете, почему я сделала этот гайд?

Потому, что я знаю вашу проблему!

Вы его читаете, что подтверждает моё знание и уверенность в этом.

Упс. И тут вы встаёте перед выбором – поверит в себя, рискнуть и вложиться в трафик, с надеждой на будущую прибыль или... вложиться временным ресурсом, чтобы найти органический трафик (теми способами, что я уже описала выше). Практически 90% люди не закупают трафик, потом у них нет продаж, потому, что денег нет – все ищут органику. И они не понимают почему нет продаж, а их нет, потому что нет целевого трафика.

Это понимают уже все. И свои блоги ведут люди из совершенно разных ниш: и продюсеры, и предприниматели, и конечно же эксперты мягких твердых ниш, и наставники. Твердый бизнес не отстаёт: агентство нянь, медики, политики, производства, маркетплейсы, маркетологи, юристы, бухгалтеры. Ну и куда без помогающих профессий: коучи, психологи, эзотерики, астрологи, соматипологи, игропрактики, сказкотерапевты, тетахиллеры, кого у меня только не было за последние 6 лет в онлайн.

А ещё вашу базу подписчиков можно монетизировать, через рекламу других экспертов, и чем теплее у вас база, тем больше готовы за неё заплатить. У некоторых блогов 1 день рекламы может стоить от 100 000 рублей. Это я вам к тому, что даже, если вы сейчас думаете: «А зачем я всё это буду раскачивать, если через пару лет я могу передумать и перестать продавать свои услуги».

А затем, что люди – это живой ресурс, вы можете сменить деятельность, но ваши люди будут всегда покупать у вас что угодно (хоть вантузы, хоть смартфоны), потому, что они уже вам доверяют, вы для них уже лидер мнений.

И при этом все эксперты начали развиваться. Кто-то с нуля, кто-то уже не с нуля. Многие приходили ко мне с опытом, а есть те, которые были с большим бэкграундом, но при этом в данный момент не зарабатывали, сделали прорывные результаты. Это не имеет значения – никогда не поздно пробовать органическое продвижение.

И можно это всё выстроить в систему, которая помогает людям не работать 24 на 7, а именно отдыхать и больше жить свою счастливую жизнь.

Продвигаться органически – это не значит всё свое время торчать в телефоне или компьютере.

Те процессы, которые будут занимать первое время у вас больше сил – уже очень скоро будут щелкаться, как семечки. Так же быстро, как вы дочитали эту статью до конца (а в 6 лет вы бы это делали целый день – не так ли? Складывая каждое слово по буквке). Так и с навыком продвижения.

Я благодарю вас за то, что вы рядом, что нашлись в этом огромном мире и надеюсь, что этот день станет началом нашей крепкой дружбы и сотрудничества.

Не нужно никуда спешить, не нужно никуда бежать. Главное просто постепенно идти по стратегии и тогда результаты не заставят себя ждать. Обязательно используйте эту информацию, не забудьте все себе записать, записать инсайты, а еще можно отметить меня в stories (@anykeylif) – это как сердечко, я очень люблю отметки и поэтому если вам это хочется сделать, вы тоже можете это сделать и привлечь на свой аккаунт моих подписчиков, которые увидят эту отметку (смотри пункт 3).

Обняла, приподняла, покружила и поставила обратно. До встречи на проектах Территории Онлайн Продвижения и моих личных страницах в социальных сетях.

Придешь?

А если у вас есть желание увидеть меня и услышать голос, пообщаться в чате и помахать ручкой – то приходите на мой крутой эфир:

«5 обязательных действий, без которых не вырасти больше 100 000 в месяц».

- Без поиска мотивации и сил, чтобы развивать проект
- Без изучения новых схем воронок и привлечения клиентов
- С пониманием, какой вы эксперт и сколько реально стоят ваши навыки
- С освобождением времени на себя, семью и увлечения

Ссылку на него я пришлю там же, где вы получили эту книгу.

Если она вдруг к вам попала каким-то другим образом, то напишите в мою службу заботы (<https://t.me/mtgrupabot>) и мои чудесные фиксикам помогут попасть на ближайшую трансляцию.

Контакты

По любым вопросам - <https://t.me/mtgrupabot>

Каналы ТОП:

- ВКонтакте: https://vk.com/bi_ci_biz
- Телеграмм: https://t.me/bi_ci_biz
- Яндекс Дзен: https://dzen.ru/bi_ci_biz

Ютуб:

<https://www.youtube.com/channel/UCenmnPmAsPiidQN2xDWGUnA>

Личные аккаунты:

- В любой соц сети вбейте @anykeylift и там буду я
- Нежно люблю свой лично-рабочий канала ВСМЫСЛЕ:

https://t.me/v_smysleee

ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!