методичка

Эффективные каналы распространения информации в интернете

2020

TeleNets

Торбин С.О.

Оглавление

1. **Собственный сайт** 7
2. Контекстная и таргетированная реклама. 13
3. Сайты аггрегаторы 15
4. **Карты и навигации** 16
5. Информационно-статейные площадки 17
6. Социальные сети 20
7. Создание инфопродуктов 26
8. Приложения 28
9. Вирусная реклама 29
10. Партнерки 31
11. Аудиокасты 33
12. Написание положительных отзывов 34

Введение

В этой методичке изложены эффективные каналы распространения информации в интернете. Это список из различных каналов и способов трансляции контента, составлен из собственного опыта, знаний знакомых и клиентов, а также опыта зарубежных коллег. Читайте, изучайте и применяйте!

Эффективные каналы и способы распространения информации в интернете:

Всю воспринимаемую информацию человеком можно разделить на 5 видов, по возможности наших органов восприятия, это:

- **Зрение (Глаза)**
- **Слух (Уши)**
- **Обоняние (Нос)**
- **Осязание и вкус (Кожа и язык)**

В интернете это всего два вида:

Зрение и слух. Которые делятся на четыре способа подачи информации:

- *Изображения и видео*

Информационные, рекламные, вирусные видеоролики о Вас или Вашем продукте. Плакаты, баннеры, аватарки, мотиваторы, открытки и т.д.

- *Текст*

Написание статей. Вы можете писать, как эксперт различные статьи на сайтах, и через какое-то время начнете получать дивиденды в виде новых клиентов.

- *Аудио*

Аудио реклама имеет огромный успех, при правильном использовании этого способа. Создавайте подкасты, размещайте аудиозаписи своих статей на специализированных ресурсах.

Все эти способы можно сравнить с кулинарными блюдами, есть огромное количество вариантов приготовления и различных соусов и приправ к ним, а также мест, где их подают. В этой книге мы рассмотрим эффективные каналы и способы распространения информации в интернете:

1. Собственный сайт

Одна из основных площадок для трансляции своих продуктов и услуг. Создаете свой сайт (самостоятельно, в конструкторе или нанимаете для этого специалиста), и привлекаете на него клиентов. Сразу возникает вопрос: "А как получать на него клиентов" Об этом ниже.

1.1. Создание блога на сайте

Создание и ведение своего блога для привлечения на него аудитории. С размещением на сайте контента, например:

1.1.1. Статьи

1.1.2. Уроки

1.1.3. Обзоры

1.1.4. Отчеты

1.1.5. Пресс-релизы

Это полезные материалы которые могут пригодится человеку посетившему Вам сайт.

1.2. Поисковая оптимизация (SEO)

Про этот способ слышали многие. "Хочу, чтобы мой сайт показывался в первой строчке". Примерно так объясняется большинство заказчиков. Работа по оптимизации сайта, это кропотливое занятие, которое приносит свои результаты в долгосрочной перспективе. Основной момент здесь, это правильное техническое оформление контента, который размещается на сайте. Если есть возможность, то это дело лучше делегировать опытным специалистам, или заниматься самим, если есть желание и время.

1.3. Покупка ссылок

Поисковые системы используют множество факторов ранжирования сайта, алгоритмы постоянно меняются и совершенствуются. Один из факторов ранжирования это количество и качество ссылок на сайт. В сети есть огромное количество сайтов, которые охотно разместят ссылку на Ваш сайт за определённую плату, или по бартеру.

1.4. Сторонние сайты. Размещение Вашей рекламы на сайтах других компаний.

1.4.1. Размещение баннеров

1.4.2. Размещение статей

1.5. Оформление своего сайта

1.5.1 Кнопки «Подписаться», «Добавить в закладки» «Поделится»

Для того чтобы, клиенты, которые уже были на вашем сайте сохраняли ваш сайт в своих компьютерах и имели возможность оперативно делится информацией с сайта - кнопки социальных сетей. Кнопки социальных сетей, позволяют поделиться понравившейся информацией в социальных сетях. Отличный, ненавязчивый и, главное, бесплатный канал рекламы.

1.5.2. Кнопка «связатся» на сайте. Разместите на сайте специальные кнопки быстрой связи, такие как обратный звонок, написать в мессенджер, связаться в Skype и люди будут чаще обращаться к вам.

1.5.3. On-line консультант на сайте. Форма связи с вашим консультантом, реализованная на вашем сайте. Если у человека есть вопрос, то он может задать его вашему менеджеру. Например сервис JivoSite.

2. Контекстная и таргетированная реклама.

Самый быстрый способ получить клиентов– это сделать сайт и запустить на него контекстную рекламу. Основные площадки Вы наверняка уже знаете, вот мой список для повторения:

2.1. Реклама в Яндекс Директ

2.2. Реклама в Google Adwords

2.3. Реклама в Mail

2.4. Таргетированная реклама Вконтакте

2.5. Таргетированная реклама в Facebook

2.6. Таргетированная реклама в Одноклассники

2.7. Таргетированная реклама на Youtube

2.8. Таргетированная реклама в Instagram

3. Сайты аггрегаторы

Отличный способ воспользоваться сторонней наработанной базой и получить новых клиентов, тем более что часто, размещение на этих площадках бесплатное (либо комиссии с Ваших продаж).

3.1. Групон

3.2. Биглион

3.3. Каталоги и справочники

3.4. Агрегаторы

3.5. Яндекс Маркет

3.6. Различные интернет-магазины

3.7. Товарные объявления от Google

3.8. Доски бесплатных объявлений - авито, из рук в руки и т.д.

4. **Карты и навигации**

Обязательно используйте карты и навигации, для того что бы клиент мог найти вас.

4.1. Яндекс Карты

4.2. Google Maps

4.3. 2GIS

Добавляете свой магазин/кафе/компанию (адрес, телефон и прочее) и получаете горячих клиентов.

5. Информационно-статейные площадки

5.1. Электронные СМИ

Вы можете вести свою колонку в разных новостных СМИ (для этого у Вас должна быть экспертность в определённой области). Ведение своей рубрики — это уже продвинутый уровень, нежели просто написание статей. Ведение целой рубрики или даже колонки может принести Вам постоянный поток клиентов.

5.2. Форумы

Все еще живут. Например, есть компании, которые размещают рекламу на форуме совместных покупок, и она вполне успешно работает.

5.3 Статейные площадки

5.3.1. Wikipedia

Один из вариантов, так называемого, партизанского маркетинга. Написание статьи о вашей компании/продукте на Википедии.

5.3.2. Yandex.Zen

5.3.3. VC.RU

5.3.4. Habrahabr

5.3.5. Живой журнал. Можно как покупать рекламу и лидеров мнений, которые пишут в ЖЖ, так и самому вести блог в ЖЖ по определённой тематике. Вопреки определённому мнению, что ЖЖ умер, он еще пользуется хорошей популярностью.

Таких площадок очень много, мониторьте Вашу аудиторию и размещайте контент там, где ее больше.

6. Социальные сети

Подробно описывать каждую социальную сеть, ее преимущества и недостатки, нет смысла. Я написал самые популярные социальные сети в России и расписал для каждой популярные честные способы привлечения клиентов.

Вконтакте

- Своя страница
- Группа/паблик
- Покупка рекламы на бирже
- Розыгрыши

Популярный способ привлечения клиентов в соц. сетях. Особенно пользуется популярностью среди молодежи. Вам нужно лишь предложить желанный для всех приз на определенных условиях, чтобы клиенты сделали целевое действие, например, репост. Таким образом, вы расширяете охват аудитории.

- Целевой репост

Facebook

- Своя страница
- Группа/страница

Одноклассники

- Своя страница
- Группа/паблик
- Покупка рекламы на бирже
- Розыгрыши

Instagram

- Своя страница
- Розыгрыши

LinkedIn

- Своя страница

- Группа/паблик

Twitter

- Продвижение аккаунта
- Продвижение твитов
- Продвижение тренда

Youtube

- Создание своих роликов
- Вставки в чужие ролики
- Покупка лайков на свое видео

- Вставка диктора с Вашей рекламой в другом видео

Rutube

- Создание своих роликов
- Покупка рекламы

Vimeo

- Создание своих роликов
- Покупка рекламы
- Создание своего ролика
- Реклама

- Брендированный канал
- Баннерная реклама
- Вирусное продвижение видео

E-mail

Тут все просто – пишете письмо и отправляете его по подписчикам. Вопрос только в том, откуда появятся эти подписчики. Ниже представлены 2 варианта.

- Рассылка по своим подписчикам
- Реклама в чужих рассылках

НАШ БЛОГ ПРО ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ
ЧИТАЙТЕ ЗДЕСЬ -> https://telenets.ru/blog/

7. Создание инфопродуктов

Создание информационного продукта (пример – наша мини-книга) для получения клиентов, так называемые лид магниты.

7.1. Консультация

7.2. Инструкции

7.3. Справочник

7.4. Тест

7.5. FAQ (ответы на вопросы)

7.6. Демонстрации использования

7.7. Мини-книга

7.8. Вебинары

7.9. Семинары

7.10. Тренинги

7.11. Курс "в коробке"

7.12. Коучинг

8. Приложения и софт

- Разработка специального приложения с интересным контентом внутри.
- Мобильные приложения. Создание своего приложения, которое, например, можно бесплатно скачать в App Store.
- Игры. Можно создать несложные игры, например flash, разместить их на Вашем сайте, для того чтобы они расходились и рекомендовались друзьям и знакомым.
- Разработка своего онлайн-сервиса. Как один из вариантов способов привлечения клиентов. Не

самый простой в реализации, но скрывающий за собой большой потенциал.

9. Вирусная реклама

Отличный пример – видео с хомячком, который “троллил” сотрудника ДПС. Если не видели, найдите на Youtube (хомяк троллит ДПСника). Интернет-магазин снял это видео, и впоследствии на этих хомяках не заработал только ленивый.

9.1. Открытки

Создание красивых/интересных/прикольных открыток на любой праздник со ссылкой внизу на ваш сайт, к примеру. Очень хорошо расходятся.

9.2. Сервис вирусных рекомендаций

Для того, чтобы получить, к примеру, книгу или тренинг, вам необходимо ввести 3-5 e-mailов своих друзей. Им же на почту придет сообщение, что они могут сделать то же самое. Это и есть сервис вирусных рекомендаций.

10. Партнерки

Это самое любимое оружие инфобизнесменов! Придумывают инфопродукты и платят высокий процент за его продажу. Единственное, что необходимо – обеспечить продающими материалами (баннеры, письма, тексты), все остальное сделают за вас!

10.1. CPA (call per action)

Получение клиентов с оплатой результата. Идеально для продажи товаров в интернете. Берете свой товар, устанавливаете за него вознаграждение (за заказ или оплату товара) и закидываете свое предложение по

разным CPA-сетям. Мы знаем случаи, когда клиенты получают 1000 и более заказов в день.

10.2. Тизерные сети (***Тизерное объявление*** *– это рекламный баннер, визуальный и текстовой контент которого включает элементы интриги и загадки. Главная цель сообщения – побудить пользователя кликнуть по картинке, ссылке и перейти на целевую страницу.)*

10.3. Реклама у лидеров мнений

Покупной рекламный пост у людей, у которых, к примеру, много подписчиков в социальных сетях. Можно и не платить. Курируя кафе, мы покупали подобные рекламные посты просто вкусно и сытно покормив лидеров мнений.

11. Аудиокасты

Отличный способ привлечь клиентов, причем совершенно бесплатно. Вы можете записать какой-то аудио урок, курс или взять интервью у кого-то, и разместить это на разных сайтах типа podster.fm.

11.1. Интернет-радио

Создание своего радио, на котором Вы можете рассказывать темы интересные Вашей целевой аудитории. Например radioheart.ru

12. Написание положительных отзывов

Это направление поможет вам завоевать доверие клиентов и получать лояльную аудиторию. Используйте возможности некоторых ресурсов по размещению отзывов о Вашей компании и формируйте положительную репутацию, просите Ваших клиентов оставить обратную связь после использования ваших продуктов и услуг и публикуйте эту информацию.

Заключение

Надеюсь, этот ассортимент поможет Вам в определении каналов взаимодействия с клиентами в сети интернет и формировании маркетинговой стратегии.

Возможно у Вас есть свои каналы и способы взаимодействий с клиентами, мы будем рады, если вы с нами ими поделитесь. Скорее всего, на рынке появятся новые каналы и технологии распространения информации, так как это направление постоянно развивается и совершенстуется.

Вам же я желаю не просто изучить прочитанные знания и сказать: “Как круто! Теперь буду знать!”, а взять и применить их в своем бизнесе, тем самым подняв свои продажи и прибыль.

Спасибо за внимание!

Маркетинговое агентство TeleNets

Торбин. С.О.