

Как привлечь 1000 потенциальных клиентов за 1500 руб через Instagram

Хочу поделиться опытом, как собрать более 1000 человек на марафон, вебинар и любую вашу онлайн-движку при затратах 1500Р. Именно столько мы потратили, чтобы собрать более 1000 в наш марафон по обучению продвижению Instagram.



Дело было несколько месяцев назад, в октябре.

Мы с ребятами вели блог, где рассказывали о продвижении Instagram. Развивали его как источник привлечения клиентов. Схема простая: даешь полезный контент, у тебя заказывают услуги. Однако никто не заказывал. Все продажи шли через сарафан и другие каналы. И было обидно тратить столько времени и энергии на блог, который ничего тебе не приносит.

А реально, на написание одного поста уходило от 30 минут до 1 дня времени. Такой себе ROI.

Мы думали, что с этим делать. Давали рекламу. Массфоловили. Комментили других. Крутились как могли. Но эффект был очень низкий.

И тут мы поняли, что занимаемся херней. Бывает. Это как крутить педали велосипеда, когда слетела цепь. Вкладываемся в блог, а его читают 2,5 человека.

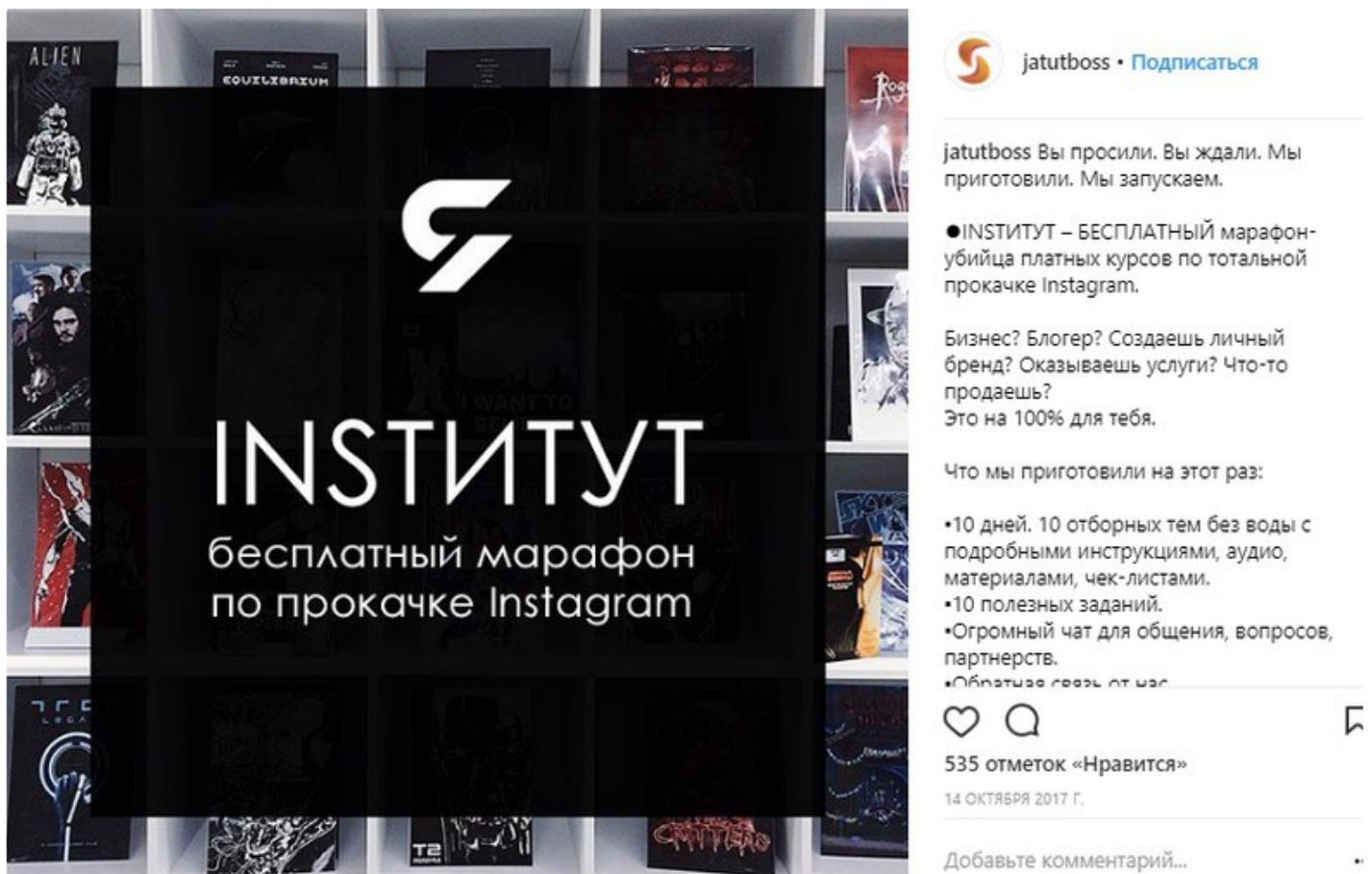
Я понял, что нам для привлечения клиентов не нужно было вести блог. Нам нужно было по сути всего 3 простые вещи:

1. Чтобы нас увидела целевая аудитория

2. Чтобы ее было много
3. Чтобы она нам доверяла

Тогда были бы продажи. А сколько там подписчиков будет, лайков — это не влияет на результат. И мы придумали запустить марафон.

Марафон — это что-то вроде курса, только в режиме онлайн, с заданиями. Когда берется какая-то тема (в нашем случае — обучение продвижению Instagram). И в течение какого-то срока (в нашем случае — 10 дней) каждый день выходят уроки и задания, которые нужно выполнить. Марафоны бывают платными — обычно символическая сумма 2-3тыс Р, бывают бесплатными (мы сделали бесплатным для большего охвата)



Так выглядел пост-анонс.

Участники выполняют задания, по ходу уроков больше знакомятся с нами, прокачивают свои insta-профили, начинают нам доверять (мы ведь им даем ТОПовую инфу бесплатно) и в итоге заказывают наши услуги по ведению аккаунтов, настройке рекламы, созданию контента итд.

Мы подготовили материал. 10 уроков. 10 заданий. 74 страницы материала + бонусы и аудио. Осталось собрать людей.

Так как это была некая авантюра, мы не знали, зайдет это вообще или нет, то вкладывать деньги не очень хотелось. Но нам нужен был охват. Нужна была реклама,

чтобы сотни людей о нас узнали.

На помощь пришли механики, которые используются в конкурсах и розыгрышах. Это репосты. Но конкурсы уже всем так надоели, что засорять свою ленту очередной рекламой готовы только халявщики. Проблемка.

Но что, если люди будут делать репост не в свою ленту, а в stories, например? Это всего на 24 часа, туда можно выкладывать все что хочешь. Это для ленты девочки часами замазывают в фэйстуне свои прыщи. В сторис же постим все, что хотим. Проснулась? В сторис. Поела? Выложи в сторис.

К stories люди более лояльны. А как же с эффективностью? Все мы знаем, что в ленте упали охваты из-за алгоритмичной ленты. И поэтому в stories вас видят не намного меньше людей, чем в ленте. Многие этого пока не понимают и покупают рекламу у блогеров в ленте в 3 раза дороже, чем в сторис у этих же блогеров. Хотя в ленте на 30-50% всего больше охват.

Ладно, вернемся к марафону. Мы объявили такую тему: марафон крутой, марафон бесплатный, но чтобы поучаствовать – нужно сделать скрин нашего аккаунта, выложить в сторис и отметить нас. Такие простые правила.

Ну мы запустили. Репостнули 1,5 наших подписчика. Их тогда было 500 что-ли или 800. Потихоньку начали добавляться участники. 10-20-50.

Но нам нужен был рывок. Решили купить рекламу. Нужен был лидер мнений с нашей ЦА: люди, которым нужно прокачивать свои профили и у которых желательно много подписчиков, чтобы снежным комом начали к нам добавляться и их подписчики тоже.

Выбор пал на:

Сетевиков – они все как один качают свои профили.

Предпринимателей – у них в подписчиках много владельцев бизнесов.

Фитнес-блогеров – более менее взрослая аудитория, повышенное внимание.

В общем, мы нашли 3 кандидатов и по 500₽ купили у них рекламу в сторис))

Все гипотезы сработали, меньше чем за неделю аккаунт вырос более чем на 1500 человек и добавилось более 1000 участников в марафон.

Заскринить вовремя не получилось, сейчас на канале с марафоном осталось только 699 человек, но это не меняет суть дела.



ИНСТИТУТ



9:19

2.9k 11:01



ИНСТИТУТ



ИНСТИТУ...ень 1.pdf

334 Кб

3.0k 11:01



ИНСТИТУТ



Словарь...gram.pdf

134 Кб

3.2k 11:01



ИНСТИТУТ



Планнер...унта.pdf

149 Кб

3.3k 11:01



ИНСТИТУТ



ЧЕК-ЛИ...филя.pdf

88 Кб



Заскринить вовремя не получилось, сейчас на канале с марафоном осталось только 699 человек, но это не меняет суть дела.

Теперь, как данную механику реализовать вам:

1. Нужна интересная, массовая тема. Гадание по слюням вряд-ли подойдет. Аудитория слишком узкая. Заходит все, что связано с: похудением, питанием, спортом, зарабатыванием денег, личностным ростом, развитием ценных навыков.
1. 2. Ценность > цена. Важно выложиться на 100%. Наш бесплатный марафон был лучше 99% процентов платных курсов по продвижению – и это не наши слова. Из 1000 человек не было ни одного хейтера, 100% положительных отзывов. Если вы по ценности дадите столько, сколько хватит на платный курс и дадите это бесплатно – это бахнет и вернется вам.



jatutboss • Подписаться

wow_nadin Вы огонь!!! Сплошной полезняк! Вы крутые! ☑Спасибо за марафон, за отдачу!👍

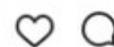
velary88 Марафон просто 🙌🙌🙌. Столько всего интересного, нового, полезного я открыла для себя. Ребята, вы большие молодцы. Очень рада, что попала. Всем рекомендую! Спасибо за чат и вашу отдачу). Желаю дальнейшего развития!

vyacheslav_a_s Марафон стоит пройти и новичку и человеку который "шарит". Свой подход и это интересно

t_sun555 Я тоже хочууууу, когда новый набор?

tatiana_gat Когда новый!!???)

lidia.shelckunova.stilist РебятаДоброго дня! Подскажите могу к вам обратиться с вопросом ? У меня работала реклама в



254 отметок «Нравится»

27 ОКТЯБРЯ 2017 Г.

Часть отзывов.

3. Есть тема, нужно подготовить площадку для проведения. Если решили делать марафон – подойдет Telegram. Создаем отдельный канал для материалов и заданий + чат для общения. В канал можно помимо текста и файлов записывать аудиосообщения с комментариями. Это увеличит лояльность. Если проводите вебинар или что-то другое – смотрите уже по ситуации.

4. Механика. Пишите в инстаграме пост с анонсом. Рассказываете программу движухи и говорите, что для принятия участия нужно сделать репост в stories и отметить ваш аккаунт. Каждая отметка будет приходить вам в direct. В ответном сообщении вы просто скидываете ссылку на канал. У нас были правила немного посложнее, но тоже как вариант:

Хочу вписаться! Как принять участие?

!ПРАВИЛА КАК ВСЕГДА ПРОСТЫЕ:

- ✓ Подписаться на @jatutboss
- ✓ Выложить скриншот этого поста себе в сторис и отметить @jatutboss
- ✓ После выполнения подписаться сюда @institut.marafon, там будет ссылка на марафон и подробная информация. КТО НЕ ВЫПОЛНИТ УСЛОВИЯ – В АККАУНТ ПОПАСТЬ НЕ СМОЖЕТ.

🕒 СТАРТ: 21 ОКТЯБРЯ

P.S.

Это не марафон из серии «выкладываем селфи, хлопаем в ладоши и лайкаем друг друга»

5. Реклама. Ищите несколько лидеров мнений с вашей ЦА или у которых в подписчиках много других лидеров мнений, которым могла бы быть интересна ваша тема. Покупаете рекламу у них в сторис. Можете это замаскировать под то, что они будто участвуют в вашем марафоне и выполняют условия.

6. Подготовка. На рекламу пусть у вас будет неделя. За это время желательно провести 2-3 прямые трансляции, так как у вас будет много новых подписчиков. В трансляции знакомитесь, отвечаете на вопросы, говорите что делать тем, кто не понял условия итд.

7. Дожатие. Будет много тех, кто тупит. Оставляет некликабельную ссылку, выкладывает пост в ленту вместо сторис, пишет, не выполнив условия и так далее. С ними тоже нужно работать и объяснять в частном порядке.

8. Проведение. Выкладываетесь на 100%, давайте по возможности обратную связь, пишите в чате, отвечайте на вопросы. Вам нужно получить максимальный респект и доверие аудитории.

9. Закрытие. В конце марафона говорите, что это был просто ни с чем не сравнимый марафон, вы дали максимально возможное количество пользы. Но время было ограничено, а у вас еще целая куча нюансов и материала. И кто хочет – для тех специальные условия по дальнейшему взаимодействию с вами. Делаете продажи.

10. Отзывы. Создаете пост в инстаграм и просите всех участников написать отзывы. Подписчики, которые не участвовали видят, что прибавилось 100+ отзывов за пару часов и понимают, что что-то в вас такое есть. Новые посетители тоже это видят.

11. Работа с аудиторией. Новая движуха. Теперь вы можете вести профиль в штатном режиме. У вас теперь огромная, лояльная к вам аудитория. Через месяц-два можно создать новую движуху. И будет уже намного проще.

Таким образом, с помощью марафона, курса, вебинара, движухи вы можете практически бесплатно собрать толпу лояльной к вам аудитории, которая будет покупать.

По результатам, мы в первый же день закрыли 20+ клиентов на создание стратегии по продвижению и 6 клиентов на рекламу. Через неделю взяли еще 2 на ведение. Так что эти 1500 руб на продвижение марафона мы окупили во много раз и загрузились работой.

На этом все. Есть конечно еще много нюансов, но я постарался выложить вам самую суть. А под себя вы уже сами адаптируете эту информацию. Надеюсь, вам было полезно.