

Экспертный пост для Telegram

🔥 Почему таргет не приносит продаж (и как это исправить)

Запустили рекламу, а заявок нет?

Скорее всего, проблема не в таргете — а в том, что происходит ДО и ПОСЛЕ него.

Разберёмся на простых шагах 🙌

1. Куда вы ведёте людей?

Реклама может работать идеально, но если человек попадает в «пустой» профиль — он уйдёт.

Проверьте:

- ✓ понятно ли за 3 секунды, что вы предлагаете
- ✓ есть ли доверие (отзывы, кейсы, лицо)
- ✓ есть ли понятный следующий шаг

2. Вы говорите не о себе, а о клиенте

Людам не важно, какие вы «крутые».

Им важно:

🙌 решите ли вы их проблему

Плохо:

«Мы делаем качественный монтаж»

Хорошо:

«Сделаем видео, которое удерживает внимание и приводит клиентов»

3. Один запуск — это не стратегия

Если вы запустили одну рекламу и ждёте результат — это лотерея.

Работает только система:


- ✓ тест разных креативов
- ✓ тест текстов
- ✓ тест аудиторий

И потом — масштабирование того, что зашло.

 **Главная мысль:**

Таргет сам по себе не продаёт.

Продаёт связка: реклама + упаковка + оффер.

 Хотите понять, почему реклама не даёт заявок именно у вас? Напишите в личные сообщения — разберу и подскажу, что можно улучшить.

Визуал к посту:

Формат: короткое видео (до 10 секунд) или карусель из 2–3 изображений.

Сюжет:

Первый кадр — человек запускает рекламу (работает за ноутбуком/телефоном), на лице ожидание.

Текст на экране: «Запустили рекламу, а заявок нет?»

Второй кадр — тот же человек, но уже в растерянности или разочаровании.

Текст: «Проблема не всегда в таргете»

Третий кадр — смена настроения: появляются уведомления, заявки, человек радуется.

Текст: «Важно, что происходит до и после рекламы»

Визуал построен по принципу «проблема → осознание → решение» и усиливает основной смысл поста.