

Рекомендовано Еленой Терещенко

# **25 абсолютно бесплатных способов рекламы для сетевиков**

PDF

07.07.2019

## **1. Визитки**

Банально, но статистика грустная – у большинства визиток нет. В век высоких технологий не пренебрегайте простейшим. На мероприятия, где-то еще – наладили коммуникацию, а контакты оставить не можете. Почему? – Нет визиток. Сделайте! Не заморачивайтесь с дизайном: кто вы, чем вы можете пригодиться, ваши контакты

## **2. Бесплатные консультации**

Пишите о них на странице Вконтакте, в ТаймПаде и т.д. Указывая тему, нишу, хороший оффер. Это не приведет к вам толпы, как пару лет назад, но дополнительный трафик явно будет. + эффект сарафанного радио.

## **3. Инстаграм – Хештэги**

Один из ТОПовых инструментов бесплатной рекламы (преимущественно для экстравертов). Принцип простой – чем больше, тем лучше. Ставьте под постами разнообразные тематические хештеги (люди используют их для поиска). У меня это, например: #инфобизнес, #инфомаркетинг, #коучинг, #тренинги и т.д. Также в шапке вашего аккаунта можно указывать активные ссылки для связи с вами – профиль Вконтакте, Фейсбуке, номер в WhatsApp и т.д.

## **4. Публичные страницы и группы в соц. Сетях**

Наверняка у кого-то нет группы или паблика даже Вконтакте, у кого-то в Фейсбуке или ненавистных для многих Одноклассниках. Нужно сделать! Хотя бы в первых 2х, если же ваша тема предполагает ЦА из Одноклассников (в основном женщины 40+), то и там тоже. Группы и паблики в соц.сетях очень хорошо отображаются как SEO – оптимизация (в поисковиках).  
«Правильный» материал → репосты → «сарафанное радио» → клиентский трафик.

### **5. Добавление в друзья в контакте**

По аналогии с Инстаграмом и Перископом. Осторожно! СПАМ запрещен! Можно создать дополнительные страницы (клоны), за которые вам будет не страшно. Если хотите делать это с основной: не добавляйте всех подряд, не пишите всем одинаковые сообщения и т.д. Целевую аудиторию ищем в обсуждениях тематических групп, среди участников закрытых групп конкурентных тренингов и т.д.

### **6. Добавление в друзья в Инстаграме (подписки)**

Говорили об этом выше, не спамим «взаимные подписки и лайки», а делаем это вручную и выборочно.

### **7. Добавление в друзья в Facebook**

Здесь все проще, лучше и веселее :) В правом верхнем углу есть значок 2х человечков, нажав на него, вы увидите список людей, с которыми сам Фейсбук рекомендует дружить. На вопрос ФБ о том, знаете ли вы того, кого добавляете, следует отвечать «Да». Насколько я знаю, ФБ не банит, а вежливо предупреждает – «не надо так». В целом механизм привлечения ЦА аналогичен с Вконтакте.

### **8. Добавление в друзья в Перископе**

Также об этом уже шла речь. Напомню: вести трансляции для привлечения ЦА не обязательно. Для начала хватает занятия маст фоллоуингом (must following).

### **9. Активное участие в вебинарах конкурентов и коллег**

Рекламируйтесь аккуратно, завуалированно. В чате можно писать: «уважаемый товарищ ведущий вебинара, я ваш коллега, занимаюсь таким-то вопросом...», «отличный вебинар, участники – добавляйтесь в друзья...» и т.п. Задавайте вопросы с отсылкой на свою экспертность. Кто-то наверняка заинтересуется. С каждого такого вебинара можно унести по 10-20 очень целевых подписчиков.

## **10. Всплывающие окна POP-UP**

Всплывающие окна. Гугл подскажет, какие есть сервисы или плагины. Рекомендую делать лайтовые версии таких поп-ап окон, чтобы у человека была возможность отказаться, и он бы не ушел с вашего сайта или подписной страницы. Не переборщите, не напугайте потенциального клиента

## **11. Push – уведомления**

На мой взгляд, лучшее воплощение идеи поп-апа. У меня это уведомления, предлагающие подписаться на рассылку с полезной информацией. Открываемость таких уведомлений – 60-70% (!!!) Да, подписывается немного людей, но с теми, кто подписался, работает шикарно. + отличный способ коммуницировать с аудиторией. p.s: не все браузеры это поддерживают, имейте в виду.

## **12. Youtube**

Также с помощью ВордСтата выясняете, что ищет ваша ЦА, записываете на эту тему видео (минимум минут на 10), соответствующе его называете, в самом видео несколько раз упоминаете это словосочетание (название). Пишете развернутое описание к видео, ставите побольше целевых хэштегов и заливаете его в вечернее время. Если у вас есть наработанная база (соц.сети), желательно в первые сутки хорошо видео попиарить.

## **13. Реально полезный контент в ПДФ формате**

Здесь даже сложно сказать, что важнее: то, что контент должен быть реально полезным или то, что он в обязательном порядке должен быть упакован в ПДФ-файл. Почему? Такими файлами очень активно делятся.

## **14. Доски объявлений**

Авито, на удивление, работает на «ура» абсолютно во всех нишах. Продали там уже свой холодильник? Пора продавать там свои услуги .

### **15. Объявления о приёме на работу**

Мощный источник трафика. Регистрируетесь как работодатель, выставляете объявление – большая З/П за сидение на диване :) В общем, делайте вкусную упаковку. А чтобы попасть к вам на такую крутую работу, нужно пройти обучение, - вы-то как раз и учите :) Есть нюансы: во многих мягких темах это трудно применимо.

### **16. Интервью**

Берите интервью у звезд в вашей теме и соглашайтесь сами на интервью. Лайтовая вариация - взаимопиар с помощью взаимного интервью – очень мягкая реклама, без выжигания аудитории.

### **17. Крутой копирайтинг**

Крутой полезный материал, подходящие картинки и т.д. – даже не обсуждается. Основы копирайтинга должны быть известны всем инфобизнесменам. А вот простая приписка типа «сохраните себе на стену, чтобы не потерять» часто действительно преумножает распространение вашего материала в разы.

### **18. Приведи друга – получи бесплатно**

Вариация способа со скидками. Работает именно на вашу популярность. Заработка как такового вы не увидите

### **19. Бесплатные группы в социальных сетях для рекламы**

В некоторых группах абсолютно бесплатно и легально разрешают рекламироваться. Например, группа JustClick Вконтакте или группы типа «Бесплатный Питер» (если ваше мероприятие бесплатно – вас размещают просто так)

### **20. Акции с просьбой сделать репост**

Продвинутый вариант – конкурсы с физическими призами типа iPad. Отличнейший эффект, а при условии большой базы, он многократно окупится.

## **21. Зарегистрироваться можно только сделав репост**

Например, получить ссылку на вебинар можно только в личные сообщения и при наличии определенного времени репоста на стене.

## **22. Реклама по городу и листовки в тематических местах**

Полулегальный вариант)) Нужно знать, где обитает ваша ЦА. Не обязательно ходить по городу, можно приносить листовки в бизнесинкубаторы, договариваться за какую-то услугу (те же бесплатные билеты на мероприятие).

## **23. Реклама в бесплатных объявлениях городских газет**

Есть городские газеты бесплатных объявлений. Отличный вариант рекламы – дать бесплатное объявление в такой городской газете.

## **24. SEO оптимизация**

Заведите личный сайт, а не только лендинг. Причем с оригинальным кодом. Если ваш сайт, например, на ВордПрессе, он тоже будет отображаться в поисковиках, но более высокие позиции гарантирует именно оригинальный код. Самый главный принцип SEO оптимизации – только уникальный контент. Яндекс ВордСтат подскажет вам, какие именно запросы интересуют вашу ЦА.

## **25. Взаимопиар**

Договаривайтесь с коллегами, с другими участниками вебинаров (и др. мероприятий) о взаимном пиаре в соц.сетях. Вы пишете у себя на стене рекомендацию (которая должна звучать как дружеский совет) + ссылка. Он в свою очередь пишет подобное по вашей теме + ссылка. Меняйтесь базами и делайте какую-то рассылку. Вариантов много. Существуют даже сервисы по взаимопиару.