Чек-лист по раскрутке Чата (группы) в Telegram

Далее мы предлагаем вашему вниманию небольшой чек-лист, который мы советуем хотя бы просмотреть, прежде чем делать какие-либо телодвижения по раскрутке вашего чата в Telegram. Возможно, вы сэкономите свое время и скорректируете планы.

1. Решите в самом начале

- [ ] **1.1** Найдите листок + ручку и все расклады пишите на бумаге.

  Если у вас, благодаря СМС и девайсам, еще не атрофировались навыки простого письма, то это очень хорошо. Вы планируете действия в интернете. А психологами было установлено, что чем кардинальнее инструменты подготовки отличаются от инструментов действия, тем продуманнее и спланированнее результат.

- [ ] **1.2** Напишите свою цель

  Сейчас напишите честно самому себе, что вы на самом деле хотите. Вы хотите чат в 3000-4000 человек? А, зачем? Что вы будете с ним делать? Владеть и управлять? Поставьте себе лучше какую-нибудь игрушку типа Цивилизации. Это дешевле и здоровее. Или, у вас есть конкретные цели?

- [ ] **1.3** Точно понимайте, что такое "Чат", его возможности и пределы

  Приватную беседу, понятное дело, раскручивать не надо. А группу раскручивать бессмысленно, все равно у нее лимит участников маленький и без инвайта в нее не добавиться. Канал - совсем другая история... Значит, так получается, что вы раскручиваете Супергруппу. Иначе, нет логики и смысла.

- [ ] **1.4** Определитесь со своими лимитами

  У супергрупп в Telegram тоже есть своя верхняя планка, предельное число участников. Вы не знали? Так знайте. Вот это ваш лимит, выше которого не раскрутится. Дальше - только канал. Если вам требуется более массовое вовлечение в форме чата, то выбирайте другую площадку, а не Telegram.

- [ ] **1.5** Определитесь со своими финансами

В принципе, все бесплатно. Но на практике это не так. Любому специалисту, которого вы захотите привлечь, потребуется платить. Реклама - очень часто придется платить. Программы раскрутки - очень часто придется платить. и т.д. Посчитайте возможности.

2. Раскручиваем ваш чат

- [ ] **2.1** Напишите на листочке, что вы будете продвигать

Чат в Телеграмме очень специфический носитель для продвижения продукта. Вы можете двигать обмен опытом, общность, досуг, услугу, но... для конкретных товаров далеко не самая удобная форма. Тут все-таки взаимодействие в основе. А для прямого действия гораздо удобнее директивность, канал.

- [ ] **2.2** Выбираем запоминающееся название

Никаких унылых и вялых попыток объяснить сразу, что это группа бахчеводов Самарской области по обмену опытом. Название должно быть яркое, звучное и крутое. Его должны сразу запомнить. Например, бахчеводам вполне бы подошел чат с названием "ПЛОДОЖОРКА".

- [ ] **2.3** Учитывайте СЕО оптимизацию

Посмотрите на сервисах поисковой статистики Яндекса и Гугла частоту поисков пользователями главной темы вашей группы и в каких словосочетаниях они ее ищут. Думаем. Исправляем на "БАХЧА и ПЛОДОЖОРКА".

- [ ] **2.4** Прописываем описание группы

Внимательно и ответственно подходите к этому пункту. Если вы будете описывать по типу "Социальная ответственность за результаты хозяйстовования является основой...", то лучше пойдите и выпейте йаду. Описание должно цеплять. Старайтесь и суть изложить, и внимание привлечь.

- [ ] **2.5** Подберите выделяющийся аватар

Не берите очень крупную картинку, она будет неразборчиво смотреться. Слишком маленькая картинка - наоборот, расплывется на пиксели. Не ставьте картинку плохого качества. Аватар должен быть четким, ясным, ярким, запоминающимся.

- [ ] **2.6** Подберите картинку для заднего фона

Это вот относится к базовым вещам. Задний фон - такое же лицо вашего чата, как название и аватарка. Вообще-то, если вы действительно всерьез взялись за раскрутку чата, то не стоит базовые вещи делать абы как. Не можете сами - наймите дизайнера.

Хотя бы с фриланса.

☐ **2.7** Определите своих ботов

Без ботов у вас нет нормального чата. Поскольку чат, это всегда определенное общение по интересу, то прикиньте, какие интересы есть у ваших участников. Допустим, для чата валютчиков подойдет бот с курсами обмена валюты и т.д, и т.п. Вы можете подобрать имеющегося бота, или прописать новых.

☐ **2.8** Добавьте свой чат в каталог

Это (считай, главный) каталог групп в Telegram. Если хотите, чтобы ваш чат, вашу группу было легко найти, то обязательно добавляйтесь.

☐ **2.9** Подготовьте уникальный контент

Если вы не готовы сразу запускать своих ботов, то имейте в запасе хотя бы на 1-2 месяца материалы, которые могут быть интересны участникам группы. Никаких банальностей и сетевых боянов. Это бессмысленно.

☐ **2.10** Работайте над внешней рекламой

У вас под рукой все социальные сети, начиная от ВКонтакте и Фейсбука и заканчивая городским, институтским, или профессиональным форумом. У многих сегодня есть аккаунт в Telegram. Рекламируйте свой чат. Приглашайте участников. Это бесплатно.

☐ **2.11** Работайте над внутренней рекламой

Вас могут продвигать также и "смежники", люди, для которых ваши участники являются целевой аудиторией. Реклама вашего чата на "их" стороне может быть условием взаимодействия с вашей супергруппой.

☐ **2.12** Привлекайте опытных специалистов

Вы можете набить шишки сами, а можете по дороге в светлое будущее обращаться к за помощью к людям, которые специализируются на работе с сетевыми форумами и сообществами. Знают алгоритмы их формирования и развития. Стоит денег. Учтите в бюджете (см. выше).

☐ **2.13** Поводите off-line мероприятия

Обратите внимание, что любой приличный чат, форум, сообщество время от времени проводят реальные встречи своих участников. Это прекрасный механизм тимбилдинга и фантастическая по своей энергетике накачка для любой раскрутки.

☐ **2.14** Примите важное решение

И на десерт, про ГЛАВНЫЙ принцип любого чата. Чат живет силами участников. Вот, сколько у вас есть участников, столько есть и точек предприимчивой раскрутки. Если вам, через 6 месяцев, надо прилагать усилия к продвижению, то бросьте это дело. Тема достигла предела, или ее не было вообще.

☐ **2.15** Задумайтесь, не лучше ли канал?

К сожалению, большая ошибка может быть допущена в самом начале. Вы ошиблись с формой. Вашему продукту нужна трибуна, а не вечный семинар с гвалтом на задних партах. Не расстраивайтесь. Вы уже знаете, что к чему и как. Это ваш окромный гандикап. Удачи вам и успеха!

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?