



## Чек-лист для быстрого вброса трафика

Вы хотите получить быстрый «вброс» трафика на ваши ресурсы в течении нескольких часов, в крайнем случае на следующий день? Воспользуйтесь советами нашего чек-листа и результаты не заставят вас долго ждать.

### Поставить пиксели от Вк и Фб на все свои сайты

*Таким образом вы сможете «запоминать» всех посетителей своих сайтов и показывать им рекламу в социальных сетях. Когда посетитель вашего блога или сайта увидит вашу рекламу в социальных сетях, вы уже не будете для него незнакомцем.*

### Загрузить в соц. сети имеющиеся у вас аудитории

*Если у вас есть база емейл адресов или номера телефонов, то загружайте их в социальные сети. Особенно если это база клиентов. Это самая лояльная аудитория и им проще всего продать.*

### Создавать похожие аудитории

*Допустим у вас есть база клиентов из 100 человек. Эту базу можно превратить в 1000 и даже более людей, которые очень сильно похожи на ваших клиентов. И по этой похожей аудитории можно запустить рекламу. Это практически тоже самое, как если бы за 1 день вы 100 своих подписчиков превратили в 1000.*

### Давать рекламу на аудиторию ваших конкурентов

*Только представьте, что вы можете давать рекламу на аудиторию ваших конкурентов в социальных сетях. Но здесь есть ряд неочевидных моментов, которые следует учитывать. Аудитория должна быть активной и «молодой».*

### Настроить динамический ретаргетинг на «молодую аудиторию»

*Каждый день в группы ваших конкурентов добавляются люди. И это самые что ни на есть «молодые». В том плане, что они только вступили в группу, а значит это самые живые люди. Они гораздо «вкуснее» в плане рекламы, чем те, кто вступили давно и уже*

*даже забыли об этом.*

## Делать двухшаговую видео-рекламу в Фейсбук

*На так давно в Фейсбуке появилась возможность рекламировать видео. Но большинство использует эту рекламу неправильно – в один шаг. А нужно использовать два.*

## Правильно подобрать цели для рекламы

*Особенно это касается Фейсбука. Даже идеально настроенная реклама с неправильной целью – изначально обречена на провал. А если вы подберете правильную цель – то сам Фейсбук будет играть на вашей стороне.*

## Использовать профессиональные картинки и хороший копирайтинг

*Помните – в объявлении все начинается с картинки. Согласно исследованиям именно они сначала привлекают внимание. Если с ним косяк – то дальше просто никто не читает. А если с копирайтингом косяк – то никто не кликает.*

## Замерять эффективность

*Как вы узнаете, что у вас все хорошо работает, если не измеряете эффективность рекламы? Достаточно мерять всего несколько ключевых показателей, чтобы понять все ли хорошо.*

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

как это убрать?