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.

- [ ] **1.** 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.

- [ ] **2.** Загрузить в соц. сети имеющиеся у вас аудитории

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

- [ ] **3.** 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.

- [ ] **4.** 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».

- [ ] **5.** 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.

- [ ] **6.** 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.

- [ ] **7.** 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.

- [ ] **8.** 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.

- [ ] **9.** Замерять эффективность

Как вы узнаете, что у вас все хорошо работает, если не замеряете 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?