



15 проверенных способов найти свою лучшую аудиторию в Вконтакте

Данный чек лист поможет Вам найти свою активную, платёжеспособную аудиторию, которая будет покупать Ваши услуги. Изучайте и внедряйте.

- ☐ **1. Соберите список людей, которые одновременно состоят в 3-5 сообществах по Вашей теме**

Если человек состоит одновременно в нескольких сообществах по определённой теме, высока вероятность, что он активно этой темой интересуется. Таргет Хантер Вам в помощь. Если кто незнаком с Таргет Хантером-это парсер с обширным функционалом поиска и анализа целевой аудитории. Отличный инструмент.

- ☐ **2. Соберите аудиторию в группах коллег-конкурентов**

Учитывайте ЗАКРЫТЫЕ группы коллег, в них как правило собирается Ваша ЦА, которая уже платит Вашему коллеге за подобные услуги как у Вас. Т.е это активная, платёжеспособная ЦА. Собрать такие группы, и их участников можно также с помощью парсера Таргет Хантер

- ☐ **3. Используйте раздел "Путешественники"**

Актуально не для всех тем. Настраивается в рекламном кабинете ВК при настройке таргетированной рекламы

- ☐ **4. Используйте аудиторию друзей конкурентов**

Можете использовать аудиторию из списка и своих друзей, если знаете, что у Вас в друзьях есть ЦА

- ☐ **5. Аудитория из групп премиум хобби(конный спорт, гольф, поло, яхтинг)**

Если в интересах Вашей ЦА присутствуют подобные увлечения и хобби, то эта аудитория

как раз для Вас

☐ **6. Участники собственного сообщества.**

Если оно у Вас есть, не забывайте показывать рекламу участникам своего сообщества, если не будете делать Вы, это сделают Ваши конкуренты! Посты в ленте Вашего сообщества видят далеко не все, с помощью рекламы можете возобновить активность группы и анонсировать новый материал

☐ **7. Аудитория групп ювелирных украшений, антиквариата, различных дорогих брендов авто, одежды часов и т.д**

Здесь состоит достаточно платёжеспособная аудитория, можно найти самых активных для рекламы с помощью парсера. НО! Чтобы реклама была эффективной проанализируйте свою ЦА, и выясните, соответствует ли она подобным интересам. Платёжеспособность человека не всегда означает его готовность купить у Вас

☐ **8. Аудитория сообществ косвенных конкурентов**

Условно говоря, если Вы помогаете излечиться от бесплодия нетрадиционным методом, есть так же клиники и врачи, которые предоставляют те же услуги но другими, медикаментозными методами. Аудитория, её проблемы и боли одни и те же в обоих случаях.

☐ **9. Выпускники или учащиеся престижных ВУЗов**

☐ **10. Устройства и операционные системы**

Настраивается в рекламном кабинете ВК, можете выбрать пользователей продукции Apple, высокой цены Android и т.д. Также более платёжеспособная аудитория

☐ **11. Аудитория курортов премиум класса**

☐ **12. Неактивная аудитория сообществ**

Многие гонятся за активной аудиторией. Но мало кто задумывается над тем, что "тихая" аудитория, которая не репостит и не комментирует тоже очень хорошо покупает. Используй это! Собери всю аудиторию, вычти активных и работай с оставшейся "тихой" базой.

☐ **13. Ретаргетинг и Look-a-like (похожие) аудитории.**

Если у Вас есть база клиентов, которые у Вас уже покупали, или Вы знаете, что это 100% горячая аудитория, загрузите их в ретаргетинговую базу в ВК, и нажмите "создать похожую аудиторию" Вк сам подберёт Вам людей, которые максимально

схожи по параметрам с исходной аудиторией

- ☐ **14.** Аудитория новых вступивших в группы конкурентов. Если человек только вступил в сообщество, вероятнее всего эта тема для него актуальна именно сейчас.

С помощью парсера, Вы можете собирать свежевступивших в сообщество конкурентов и делать им своё предложение. Однако будьте осторожны и убедитесь, что сообщество не накручивает "левую" аудиторию, иначе в таких случаях люди как подписываются, так следом и отписываются, они не целевые!

- ☐ **15.** Аудитория сайтов по Вашей теме с возможностью авторизации Вк

К примеру Вы занимаетесь продажей одежды, есть известные сайты брендов, в которых люди прежде чем покупать заходят и авторизовываются через Вк, на них можно настроить рекламу. Они целевые, уже интересуются и покупают у конкурентов. Если подобные сайты есть в Вашей теме-дерзайте!

У Вас остались вопросы или хотите чтобы я лично помогла Вам внедрить эти способы и найти целевую аудиторию, готовую покупать у Вас? Записывайтесь на коуч сессию на которой мы подробно разберем все необходимые именно для Вас элементы эффективного продвижения в социальных сетях и составим индивидуальный пошаговый план действий. Все подробности здесь: https://vk.com/app5619682_-142949898#295324

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

как это убрать?