



Грамотный запуск рекламы в Телеграм

Работа с каналами

- Каналов должно быть как можно больше, чтобы иметь большой выбор вариантов. Если среди найденных вы не нашли подходящие по цене и срокам - ищем дальше, в Телеграме сотни каналов, которые вам подойдут.
- Стоимость 1000 просмотров должна быть как можно меньше (ориентироваться по соответствующему столбцу в таблице и цветовому обозначению в нем). Для бизнеса это до 500 (макс 1000) рублей, для мягких ниш - еще меньше.
- Канал должен показывать рост, упоминаться, рекламироваться в других сообществах. Рекомендуемый ER более 7%
- Канал должен содержать потенциальную ЦА. Проще всего ориентироваться по наличию в нем рекламы от прямых и непрямых конкурентов.
- Канал должен иметь рекламные посты.
- У канала должно быть много просмотров рекламного поста по отношению к количеству человек в нем - это говорит о наличии живой и активной аудитории. Чем больше просмотров - тем лучше канал, и больше будет переходов.
- Для оценки объективности цены канала можно обращать внимание на цену на аналогичные темы в ВК - в Телеграме стоимость подписчика

всегда должна выходить меньше.

- Каналы всегда оцениваются по совокупности факторов - нельзя выбирать канал только потому, что он хорошо сработал у конкурента, но при этом он необоснованно дорогой (если только ваш заказчик не обозначил вам разрешение на дорогие подписки).

Создание поста

- Пост должен быть собран из максимально лучших постов в размещаемом канале.
- Под каждый канал свой пост.
- Если реклама ведет на внешний источник - то пост должен быть максимально интересен для потенциального подписчика, чтобы компенсировать отсев подписчиков при переходе.
- Пост должен быть обязательно отформатирован - то есть иметь выделенные обозначения, оформленные ссылки и т.п.
- Необходимо проверить пост перед отправкой: выделение текста должно быть логически верным, эмодзи на своих местах, ссылка, помещенная под текст, не должна задевать соседние слова. Должны иметься пробелы, красные строки, пост не должен быть "простыней".
- Нужно помнить: многие администраторы каналов не вычитывают и не правят посты перед публикацией. Что вы им пришлете, то и опубликуют.
- В посте должна быть одна ссылка - на один источник, на который вы ведете. Лишние ссылки запутают пользователей и сократят количество

подписок. Размещать эту ссылку можно в тексте несколько раз.

Проверка источника

- Необходимо проверить, что ссылка ведет, куда положено
- Источник должен работать - если канал, то возможность подписываться на него, если сайт или бот - то все кнопки должны быть рабочими, все шаги, включая неверные, оттестированы.
- Источник, на который ведете подписчиков, должен соответствовать рекламному посту по тематике, быть презентабельным, не содержать ошибок.

Общение с админами каналов

- Писать необходимо от своего имени, указывать проект, общаться вежливо.
- Необходимо спрашивать цену и время, когда могут разместить (по времени каналы тоже ранжируются, как и по цене - вы выбираете самые удобные для вас в то время, когда они показывают наилучший результат. Внимание: лучше всего публиковать посты на буднях).
- С администраторами каналов нужно торговаться в случае, если цену объективно есть куда снизить. В качестве обоснования приводить цену за предполагаемого подписчика, обращать внимание на цену конкурентов и т.д. Большинство админов готовы снизить цену.

- Не размещайте пост до тех пор, пока у вас не будет после общения с админами достаточного большого количества вариантов, из которых вы можете выбрать наилучшие.

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

[как это убрать?](#)