

**Александр КАЛИНИН
Игорь ОСЕЦИМСКИЙ
Алексей АЛЬ-ВАТАР**

ПОТОК КЛИЕНТОВ из FACEBOOK и INSTAGRAM

**КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ
С ПОМОЩЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ**

*Настольная книга
для предпринимателей и специалистов*

Одесса
«Астропринт»
2019

УДК 004.738.5
К172

Калинин А.

К172 Поток клиентов из Facebook и Instagram : Как зарабатывать с помощью социальных сетей : настольная книга для предпринимателей и специалистов / Александр Калинин, Игорь Осецимский, Алексей Аль-Ватар. — Одесса : Астропринт, 2019. — 232 с.

ISBN 978-966-927-422-9

Книга погружает читателя в мир интернет-маркетинга и социальных сетей, учит ориентироваться в современных технологиях продвижения и развития бизнеса. В книге рассмотрено множество инструментов, которые помогут сделать рекламу в Интернете эффективной. Предложенные методы будут способствовать росту продаж и узнаваемости бренда без увеличения рекламного бюджета. Разработанные на основании многолетнего опыта стратегии выведут на новый уровень любой бизнес, а процесс принятия решений станет быстрым и четким. Объединившись для написания книги, авторы возвели ее полезность в третью степень. Она послужит настольной книгой для предпринимателей, которые решили самостоятельно разобраться в теме маркетинга в социальных сетях, а также источником идей для специалистов.

УДК 004.738.5

ISBN 978-966-927-422-9

© Калинин А., Осецимский И.,
Алексей Аль-Ватар, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЦЕНЗИЯ К КНИГЕ «ПОТОК КЛИЕНТОВ ИЗ FACEBOOK И INSTAGRAM»	6
--	---

ВВЕДЕНИЕ

<i>(Алексей Аль-Ватар)</i>	7
--------------------------------------	---

РАЗДЕЛ 1

СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ В РАЗНЫХ НИШАХ

<i>(Александр Калинин)</i>	13
Стратегия «продажа в лоб»	16
Стратегия «продажа через лид-магнит»	20
Стратегия «полезности»	21
Критерии принятия решения: какую стратегию продвижения в Facebook и Instagram выбрать?	26
Особенности продвижения «простых услуг» в социальных сетях	32
Особенности продвижения сложных услуг	34
Особенности продажи дорогих товаров в социальных сетях	36
Особенности продажи обучения, курсов, тренингов	39
Практическое задание	40

РАЗДЕЛ 2

КОНТЕНТ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ СОЦСЕТЕЙ

<i>(Алексей Аль-Ватар)</i>	41
Без контента — нет продаж в Интернете	43
Оформление личных страниц	46
Оформление бизнес-страницы	48
Что публиковать?	51
Новости и истории для социальных сетей	53
Полезный контент	57

Продающий контент	61
Отзывы клиентов	68
Фото- и видеотчеты событий	74
Вовлечение	77
Личный бренд.	79
Регулярность публикаций	83
Жить.	84
Практическое задание	86

РАЗДЕЛ 3

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ ИЗ INSTAGRAM

<i>(Игорь Осецимский)</i>	87
Индийский ритуал «Нахуа»	89
Как оформить свой аккаунт в Instagram	95
Как разработать стратегию для публикации?	100
Качественные фотографии	101
Деньги и популярность через Instagram	102
Продажа через лидеров мнений	105
Продажа через масслайкинг и массфолловинг.	107
GiveAway	114
P2P. Как личный бренд влияет на продажи	119
IGTV	124
Коллаборации.	127
Масштабирование.	
Как завоевать новую аудиторию.	130
Практическое задание	132

РАЗДЕЛ 4

ВОЗМОЖНОСТИ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ В FACEBOOK И INSTAGRAM

<i>(Александр Калинин).</i>	133
Создание рекламного кабинета	136
Какие возможности открывает для вас реклама в Facebook и Instagram?	140

Аудитория в Facebook	152
Демографические данные.	160
Формат объявлений. Как будет выглядеть ваша реклама	165
Рекламный бюджет. Сколько тратить на рекламу?.	167
Оценка эффективности рекламной кампании.	169
3 способа настроить рекламу в Facebook и Instagram . . .	170
Практическое задание	176

РАЗДЕЛ 5

КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИЕЙ

<i>(Александр Калинин)</i>	177
Целевая аудитория.	180
Боли и проблемы клиентов.	184
Анализ конкурентов.	187
Сегментация целевой аудитории	190
Рекламные тексты. Пробуем офферы. Предложение, от которого невозможно отказаться.	194
Как не слить деньги в трубу?.	202
Ведение рекламной кампании	202
Как тратить меньше на рекламу и привлечь больше клиентов. Оптимизация рекламы.	203
А/Б тестирование	208
Что можно и нужно тестировать в первую очередь	211
Причины, по которым ваш рекламный кабинет могут заблокировать	213
Практическое задание	216

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

<i>(Алексей Аль-Ватар)</i>	217
--------------------------------------	-----

Благодарность от авторов	224
---	-----

Об авторах	225
-----------------------------	-----

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ «ПОТОК КЛИЕНТОВ ИЗ FACEBOOK И INSTAGRAM»

Никогда еще обучение не было настолько популярным, как сегодня. В мире стерлись границы между реальным и невозможным – и все хотят успеть поучаствовать в этом стремительном развитии технологий, методов, практик. Поэтому так много желающих учиться. И столько же тех, кто предлагает научить. К сожалению, среди «учителей» не так много можно встретить практиков. Многие пересказывают теорию и таким образом сводят ценность подобного обучения к минимуму.

Но все же есть те, кто накапливает опыт и благородно делится им. Как, например, авторы книги «Поток клиентов из Facebook и Instagram» Александр Калинин, Игорь Осецимский и Алексей Аль-Ватар. Каждый из них является экспертом в своей области. Каждый путем проб и ошибок, принятия верных и неверных решений извлек опыт и теперь предлагает перенять его предпринимателям и специалистам. На счету авторов сотни успешных проектов, потому что они знают, как правильно действовать в современных условиях, чтобы добиться значительных результатов. Они применяли свои знания в совершенно разных бизнесах и измеряли результат не суммой своего вознаграждения, а полученным опытом и ценностью своих действий для клиента.

Пройденный путь позволил авторам обобщить все знания и вывести свою формулу успеха, которой они делятся в книге. Книга насыщена примерами из их личной и предпринимательской жизни, а также историями их клиентов. Такие истории не только учат, но и вдохновляют.

Кроме этого, в книге очень подробно рассмотрены стратегии продвижения и ведения бизнеса в социальных сетях, раскрыты секреты успешных рекламных кампаний и тонкости построения личного бренда. Все темы раскрыты с учетом возможных «подводных камней», а также даны советы о том, как лучше действовать в каждой конкретной ситуации.

Книгу отличает наполненность деталями, нюансами и мелочами, о которых никто не говорит, но которые крайне важны для построения успешного бизнеса в Интернете.