

## A collection of various creative and artistic tools and supplies arranged around a central laptop. The tools include a camera, paint palette, scissors, ruler, compass, and various pens and pencils. The laptop screen displays a landscape image of mountains and a sun.

**ВНИМАНИЕ!** Вы не можете продавать эту книгу ни отдельно, ни в составе какого-либо комплекта курсов (материалов в электронном виде).

Вы можете давать эту книгу бонусом за подписку на вашу рассылку и/или распространять его бесплатно любым незапрещённым способом.

**НО!** Вы можете приобрести права личной марки на эту книгу и делать что угодно с ней - изменять в любом виде содержание, дополнять что-то от себя, менять полностью оформление, вставлять любую свою рекламную информацию - на свои проекты, на партнерские продукты и т. д.;

Вы можете изменять как угодно все, что входит в комплект - от графики до сайта;

Книга по сути является шаблоном для дальнейшей модернизации. Вы можете использовать ее в таком виде, в каком она сейчас, либо модернизировать ее и сделать совершенно другим продуктом.

[Подробнее об этом предложении смотрите здесь>>](#)

## Отказ от ответственности

Эта электронная книга была написана только в информационных целях. Мы приложили все усилия, чтобы сделать эту электронную книгу максимально полной и точной. Однако в типографике или содержании могут быть ошибки. Кроме того, эта электронная книга предоставляет информацию только на дату публикации. Поэтому ее следует использовать в качестве руководства, а не как окончательный источник.

Цель этой электронной книги — образовательная. Автор и издатель не гарантируют, что содержащаяся в ней информация в этой электронной книге полностью завершена и не несет ответственности за любые ошибки или упущения. Автор и издатель не несут никакой ответственности перед любым лицом или организацией в отношении любых убытков или ущерба, причиненных или предположительно причиненных прямо или косвенно этой электронной книгой.

# Оглавление

[Введение](#)

[Советы по выбору сайта социальной сети для использования](#)

[Советы по началу работы с сайтом социальной сети](#)

[Советы по удержанию подписчиков на вашем аккаунте](#)

[Советы по использованию мультимедийного контента](#)

[Советы по использованию языка](#)

[Советы по расширению охвата вашего аккаунта в социальных сетях](#)

[Советы по использованию Facebook](#)

[Советы по использованию Twitter](#)

[Советы по безопасности](#)

[Советы по поводу того, чего следует избегать](#)

[Советы по поддержанию/повышению авторитета вашего аккаунта в социальных сетях](#)

[Советы по измерению и повышению эффективности вашего аккаунта в социальных сетях](#)

[Советы по созданию хорошего контента](#)

[Советы по уникальным способам донесения вашего сообщения](#)

[Советы по борьбе с конкуренцией](#)

[Советы по финансированию вашего аккаунта в социальных сетях](#)

[Советы по созданию удобного для пользователя аккаунта в социальных сетях](#)

[Заключение](#)

# Введение

Социальные медиа-сайты, такие как Facebook и Twitter, являются новым трендом Интернета. Они открыли новые возможности для общения и улучшили способ, которым люди соединяются и делятся. Подумайте об этом как о онлайн-площадке, где люди могут встречаться и взаимодействовать в электронном виде.

Но как вы знаете, бизнес процветает там, где процветают люди. И осознав, что большое количество людей заходит в социальные сети интернет-маркетологи ежедневно находят новый маркетинговый канал для своего онлайн-бизнеса.

Сегодня сайты социальных сетей — это уже не просто гениальный способ для людей знакомиться, общаться и делиться. Теперь это также один из самых мощных рекламных инструментов, который бизнесмены могут использовать для выхода на свою целевую рыночную нишу.

Однако стоит отметить, что маркетинг в социальных сетях — это как палка о двух концах — это то, чем нужно правильно владеть. В руках опытного маркетолога это эффективный инструмент продаж. Но в руках дилетанта он может превратить успех в крах.

Итак, чтобы помочь вам избежать ловушек маркетинга в социальных сетях, мы составили список из 200 советов, которые помогут вам правильно использовать сайты социальных сетей. Так что

читайте дальше и узнайте, как можно превратить сайты социальных сетей в эффективный маркетинговый инструмент.



## Эффективная реклама Вконтакте

Кому данный видео-курс будет полезен в первую очередь?

Новичкам которые не понимают как набирать базу подписчиков, но очень хотят её набрать;

Владельцам бизнеса которые хотят самостоятельно продвигать свой сайт в интернете или в ВК, но не знают как;

Занятым людям у которых нет времени проходить длительное обучение или собирать нужную информацию в сети по крупицам.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по выбору сайта социальной сети

1. Выберите социальную сеть, популярную в вашем регионе.

Конечно, вы хотите, чтобы люди просматривали ваш сайт социальных сетей, особенно вашу целевую рыночную нишу. Однако есть сайты социальных сетей, которые популярны в некоторых странах, но не популярны в других.

Например, похоже, что Facebook более широко используется в азиатских странах, в то время как жители западных стран более активны в Twitter.

2. Рассмотрите возможность использования нескольких сайтов социальных сетей.

Если вы живете в месте, где используется несколько сайтов социальных сетей, возможно, вы можете зарегистрировать учетную запись во всех этих сайтах.

Таким образом, вы сможете охватить больше людей.



## Группа ВКонтакте для заработка на партнёрах

Кому данный видео-курс будет полезен в первую очередь?

Новичкам, которые хотят зарабатывать в интернете с минимальными вложениями. Группа ВКонтакте для этого идеально подходит!

Владельцам бизнеса, которые хотят самостоятельно продвигать свои продукты ещё и ВКонтакте;

Занятым людям у которых нет времени проходить длительное обучение или собирать нужную информацию в сети по крупицам.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по началу работы с сайтом социальной сети

3. Сначала составьте черновой план содержания.

Начало без плана может привести к беспорядочному старту. Это не пойдет на пользу имиджу вашей компании. Поэтому, прежде чем вы сделаете свой аккаунт в социальных сетях доступным, убедитесь, что вы сначала спланировали его содержание и дизайн.

#### 4. Придумайте редакционный календарь.

У вас может быть много вещей, которыми вы хотите поделиться и сказать. Но если вы опубликуете все это одновременно, люди запутаются. Кроме того, у вас быстро закончатся вещи, которыми можно поделиться в будущем. Поэтому составьте временную шкалу и спланируйте, какие вещи вы хотите опубликовать в первую очередь, а какие — в хронологическом порядке.

#### 5. Знайте свою целевую рыночную нишу.

Есть много людей, которые регистрируются на сайтах социальных сетей. Однако вы не хотите охватить всех из них. Вам нужно сосредоточиться на группе людей, которые являются «потенциальными клиентами». Знайте, кто они.

#### 6. Проверьте наличие существующей учетной записи с похожим именем.

Вы не хотите, чтобы люди путали вас с другой организацией, группой или человеком. Вы не знаете, как ведут себя эти другие аккаунты, и все, что они делают, может иметь последствия для имиджа вашей компании.

#### 7. Попробуйте использовать [checkusernames.com](http://checkusernames.com), чтобы создать уникальный псевдоним.

Если вы обнаружили, что уже существуют учетные записи с похожим или насмешливо похожим именем, вы можете зайти на сайт [checkusernames.com](http://checkusernames.com), где вам помогут придумать альтернативу.



8. Знайте, как привлечь людей в вашей целевой рыночной нише.

У вас уже есть четкое представление о том, кто ваша целевая рыночная ниша? Следующее, что вам нужно выяснить, это как вы можете их заманить. Вам нужно провести исследование того, что их интересует. Например, если ваша продукция — косметика, а ваша целевая рыночная ниша — женщины, то, возможно, какой-нибудь видеоконтент о трюках с макияжем их заманит.

9. Готовая высококачественная графика и отредактированные в Photoshop фотографии.

Иногда дело не в содержании, а во внешнем виде. Что действительно привлекает некоторых людей в профиле в социальных сетях, так это его внешний вид. Вы можете сделать свою страницу профиля более привлекательной, используя картинки, фотографии и изображения.

10. Готовые качественные короткие статьи, комментарии, посты.

После того, как вы заманите их яркой графикой и привлекательным дизайном страницы, ваши люди начнут искать контент. Если они ничего не найдут, они уйдут. Для сочного контента вы можете нанять людей, которые будут писать короткие статьи, комментарии и посты.

11. Убедитесь, что у вас есть ресурсы для регулярного поддержания социальной активности. Медиа-аккаунт.

Да, регистрация в Facebook и Twitter бесплатна. Но вам нужно будет нанять графических художников, видеоредакторов, контент-райтеров и обслуживающий персонал. И если вам нужна реклама, вам, вероятно, придется платить этим сайтам социальных сетей. Убедитесь, что у вас есть бюджет на это.

12. Проверьте, действительно ли наличие аккаунта в социальных сетях принесет пользу вашей компании или же это станет лишь обузой.

Есть много преимуществ в наличии аккаунта в социальных сетях для вашей компании. Но есть и опасности. Вам нужно проанализировать, можете ли вы пойти на эти риски.

13. Узнайте об опасностях и рисках, связанных с наличием аккаунта в социальных сетях, и подумайте, стоит ли оно того.



## **Плотный поток клиентов за копейки - Инвайтинг ВКонтакте от а до я**

Ценная подробная пошаговая видеоинструкция по настройке уникально дешевого источника трафика ВКонтакте - инвайтинга, которая принесла нашим ученикам сотни клиентов за копейки и миллионы рублей чистой прибыли.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по удержанию подписчиков на вашем аккаунте

14. Поддерживайте красивый и/или профессиональный вид ваших страниц.

Возможно, вам придется нанять людей, которые сделают это за вас. Это важно, потому что если ваш профиль в социальных сетях выглядит неважно, у людей, скорее всего, не сложится хорошего впечатления о вашей компании.

15. Создайте дизайн страницы, соответствующий характеру деятельности вашей компании.

Вы не можете просто решить, какой дизайн использовать, основываясь на своем личном вкусе. Вместо этого он должен основываться на характере ваших услуг/продуктов. Например, если ваши продукты предназначены для детей, ваша страница должна выглядеть веселой и красочной.

16. Регулярно публикуйте новые комментарии и новости.

Если вы не будете регулярно публиковать, ваши подписчики подумают, что ваша компания неактивна и бездельничает. Чтобы этого избежать, вам нужно регулярно публиковать новости и комментарии.

17. Всегда отвечайте на вопросы, если это возможно. Не игнорируйте своих подписчиков.

Люди, конечно, будут задавать вопросы. Вы должны дать ответ, если можете. Это один из способов проявить гостеприимство, и люди это оценят.

18. Не всегда используйте только слова. Время от времени можно использовать мультимедиа.

Если все ваши объявления будут состоять только из слов и предложений, то вскоре станет скучно, какими бы интересными ни были ваши посты. Поэтому время от времени пытайтесь донести то, что вы хотите сказать, с помощью видео, изображений и презентаций.

19. Попробуйте время от времени примерять несколько схем дизайна.

Одна тема дизайна в течение года слишком скучна. Это также создаст у людей впечатление, что у вас не хватает ресурсов, поэтому попробуйте время от времени менять облик своей страницы. Хороший совет — следить за сменой сезонов (летний образ, зимний образ) или за приближением праздников (рождественский образ, образ на Хэллоуин).

20. Просто логотипа недостаточно. Попробуйте загрузить больше фотографий, связанных с вашей компанией.

Некоторые компании загружают только логотип своей компании. Это скучно. Вам следует разместить больше фотографий о своей компании.

21. Всегда загружайте фотографии недавних мероприятий, в которых участвовала ваша компания.

Если ваша компания недавно проводила или посетила мероприятие, вам следует разместить фотографии с него. Таким образом, люди увидят, что ваша компания активна.

22. Время от времени задавайте вопросы в опросах. Пусть это будет захватывающе.

Исследования показывают, что людям нравится отвечать на быстрые вопросы опросов в социальных сетях. Попробуйте делать это время от времени, чтобы развлечь подписчиков. Но пусть это будет связано с вашим бизнесом. Например, Если вы работаете в индустрии

моды, возможно, вы могли бы провести опрос и выяснить, кто из перечисленных артистов, по их мнению, является более модным.

23. Публикуйте новости о новых акциях, которые предлагает ваша компания.

Ваш профиль в социальных сетях — это хороший канал для анонсирования акций и мероприятий, которые проводит ваша компания. Кроме того, это заставит ваших подписчиков проверять ваш профиль.



## Бесплатная реклама Вконтакте

Если вы не можете пока применять платную рекламу или хотите тратить на неё меньше денег - применяйте бесплатную рекламу с хорошей эффективностью.

Есть много способов бесплатной рекламы, но лучше применять те варианты, которые требуют минимум усилий и показывают любые предложения сотням и даже тысячам людей.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по использованию мультимедийного контента

24. Используйте только высококачественный медиаконтент. Не соглашайтесь на посредственное качество.

Качество загружаемого вами медиаконтента окажет огромное влияние на имидж вашей компании. Убедитесь, что вы используете только высококачественный контент.

25. Вместо того чтобы загружать видео в реальный аккаунт социальной сети, рассмотрите возможность использования ссылок.

Некоторые сайты социальных сетей ограничивают количество мегабайт файла, которое вы можете загрузить. Поэтому вместо того, чтобы загружать видео на сайт блога, рассмотрите возможность загрузки его сначала на Youtube и привяжите URL Youtube к вашему сайту блога.

26. Выбирайте мультимедийные проекты, соответствующие вашей целевой рыночной нише.

Дизайн загружаемого вами мультимедийного контента должен соответствовать характеру вашего бизнеса.

27. Всегда проверяйте наличие возможных ошибок перед загрузкой, чтобы сохранить достоверность.

Особенно если вы наняли людей для создания видео или графики, вам необходимо будет сначала проверить их на наличие ошибок, прежде чем загружать.

28. Узнайте об ограничениях на загрузку в выбранной вами социальной сети.

Например, Facebook ограничивает, сколько мегабайт файла вы можете загрузить. Знайте эти ограничения, чтобы вы могли спланировать, сколько мультимедийных файлов вы можете использовать для улучшения внешнего вида вашей страницы.

29. Удалите самые старые загрузки мультимедиа, чтобы освободить лимит на загрузку.

Если у вас закончилось место на диске и вам нужно загрузить новый файл, возможно, есть какие-то ранее загруженные медиафайлы, которые больше не нужны и уже удалены.

30. Знайте, какие загрузки ни в коем случае нельзя удалять.

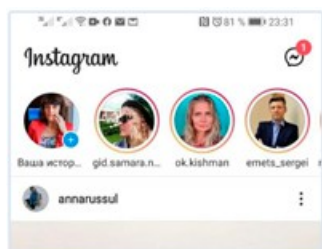
Не все ранее загруженные вами мультимедиа могут быть удалены. Некоторые должны остаться, чтобы их увидели ваши подписчики. Например, если вы загрузили видео, в котором показаны характеристики вашего основного продукта, вам, вероятно, следует сохранить этот видеофайл, чтобы его увидели новые подписчики.

31. Качество HD хорошее, но не всегда его используйте.

Ваши подписчики оценят загрузку видео в HD-качестве. Но это займет много места. Даже если вы используете Youtube, файл HD будет загружаться дольше при более медленном соединении.

32. Размеры фотографий не всегда должны быть большими, чтобы быть качественными.

Существует такое мнение, что чем больше пикселей, тем лучше качество и четкость. Но это не всегда так. Все зависит от редактирования. Фотография 640x480 может выглядеть четче, чем фотография 1024x720.



## Сторис в Инстаграм от "чайника" до уверенного пользователя

Как легко и быстро создавать и публиковать сторис, имея в руках только телефон, без лишних сервисов и сложных дизайнов.

[Узнать подробнее>>](#)

## Советы по использованию языка

33. Выберите язык, который будете использовать.

Английский считается международным языком. Но все еще есть много людей, которые не понимают английский. Если ваша цель — небольшая местность, возможно, вы можете использовать их язык.

34. Рассмотрите возможность перевода дубликатов страниц на другие языки.

Если вы ориентируетесь на рыночную нишу, состоящую из людей из разных стран и национальностей, возможно, вы можете создать несколько аккаунтов, использующих определенный язык.

35. Используйте подходящий тон и язык, соответствующие вашей целевой рыночной нише.

Для детских игрушек вы должны звучать весело. Для модных вещей вы должны звучать модно. Для серьезных вещей вы должны звучать корпоративно.

36. Будьте точны и кратки в своем сообщении.

Люди ненавидят читать длинные сообщения. Некоторые из них также заняты. Поэтому делайте свои посты и комментарии краткими и лаконичными.

37. Всегда дважды проверяйте орфографию и грамматику перед публикацией.

Грамматические ошибки и опечатки могут запятнать имидж вашей компании. Люди подумают, что ваши посты сделаны в спешке и не заботятся о качестве.



## Советы по эффективному использованию YouTube

38. Определите соответствующие настройки публикации комментариев в вашем аккаунте YouTube.

Вы можете решить, хотите ли вы чтобы заблокировать другим пользователям возможность оставлять комментарии к вашим видео и на странице вашего профиля. Сделайте это, чтобы предотвратить возможные уничижительные комментарии.

39. Решите, использовать ли кнопки «Нравится» и «Дизлайк» или нет.

Дизлайки влияют на потенциальных клиентов. Если вы считаете, что ваше видео получит много дизлайков, вы можете отключить эту опцию.

40. Узнайте, как использовать связанные теги.

Если вы хотите, чтобы люди легко находили загруженное вами видео на Youtube, вам следует использовать теги, которые люди, скорее всего, будут использовать при вводе ключевых слов в строке поиска. Для компьютерных продуктов, например, следует использовать такие теги, как iPad, ноутбук, интернет, Intel и т. д.

41. Регулярно проверяйте комментарии.

Если вы решили разрешить комментарии, вам следует регулярно их проверять, чтобы иметь возможность как можно скорее отреагировать на уничижительные и оскорбительные комментарии.

42. Используйте опцию «удалить комментарий» с осторожностью.

В Youtube комментарий не удаляется полностью. Имя пользователя, который его разместил, все еще будет там и с пометкой «Удаленный комментарий».

Люди будут удивляться, почему вы удалили комментарий. Так что используйте его экономно.

43. Вместо удаления используйте вежливые и обоснованные ответы.

Вместо удаления вы можете отвечать на уничижительные сообщения. Но не будьте грубы. Просто защищайтесь очень убедительно и информированно. Убедитесь, что читатели будут на вашей стороне из-за того, как вы ответили.

44. Настройте свою страницу и используйте свой логотип для повышения доверия.

Использование логотипа компании добавляет доверия. А настройка вашей страницы делает ее более аутентичной.

45. Загружайте только высококачественные видео.

Видео не обязательно должны быть в формате HD, чтобы быть качественными и четкими. Их просто нужно правильно сделать и смонтировать. Все видео должны быть высокого качества, потому что это повлияет на имидж вашей компании.

46. Проверяйте видео на предмет наличия потенциально оскорбительных элементов.

Люди на Youtube могут быть довольно резкими. Убедитесь, что все Загружаемые вами видео не содержат потенциально оскорбительного содержания.

47. Уделите время изучению политики Youtube.

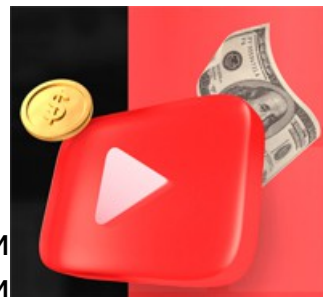
Если ваш аккаунт будет заблокирован, это нанесет ущерб репутации вашей компании. Люди будут задаваться вопросом, почему это произошло. Поэтому уделите время прочтению политики Youtube.

48. Сообщите пользователям об увеличении числа подписчиков.

Другие обычно обновляют информацию о своих первых 1000, 5000, 10 000 и 100 000 подписчиков. Делайте эти обновления, чтобы ваши подписчики могли видеть, что ваша страница движется вперед.



## **Вторая зарплата в \$ на ведении YouTube каналов**



За 3 дня узнаете как можно создать и запустить прибыльный YouTube-канал без съемки себя, который может приносить 1000\$+ в месяц при работе 3 часа в неделю.

[Получить бесплатно>>](#)



## **Советы по расширению охвата вашего аккаунта в социальных сетях**

49. Рекламируйте свой аккаунт в социальных сетях.

Цель вашего аккаунта в социальных сетях — реклама. Однако аккаунт в социальных сетях — это инструмент рекламы, который также нужно рекламировать. Посоветуйте людям посетить ваш аккаунт в социальных сетях.

50. Всегда включайте URL-адрес вашей социальной сети в другие формы рекламы.

Если вы размещаете рекламу в журналах, на телевидении и радио, вам необходимо убедиться, что ваш аккаунт в социальных сетях упоминается. Небольшой Достаточно будет написать «Посетите нас на Facebook».

51. Научитесь использовать методы SEO.

При создании постов и загрузке статей на ваш блог-сайт, убедитесь, что они сделаны с использованием SEO. Это упростит поиск вашего аккаунта в социальных сетях.

52. Размещайте статьи по SEO на таких сайтах, как [www.ezinearticles.com](http://www.ezinearticles.com).

Публикуя SEO-статьи на этих сайтах, вы облегчаете поиск вашей страницы в социальных сетях в Интернете.

53. Используйте URL-имя, соответствующее основному ключевому слову, которое наилучшим образом описывает предлагаемые вами услуги/продукты или вашу компанию.

Вы можете изменить то, как выглядит ваш URL. Например, если название вашей компании Solemn Foods, вы можете изменить свой Facebook URL на [www.facebook.com/solemnfoods](http://www.facebook.com/solemnfoods)

54. Присоединяйтесь к другим группам, связанным с вашей рыночной нишей.

Став партнерами других групп, связанных с вашей областью, вы открываете свою страницу большему количеству потенциальных зрителей. Например, если вы продаете косметику, вам, вероятно, следует стать партнерами страниц с уроками макияжа, советами по макияжу, последними тенденциями в макияже и т. д.

55. Используйте кнопки «Подписаться»

Это кнопки, которые вы можете разместить в другом месте в Интернете. Таким образом, пользователи могут поставить отметку «Нравится» контенту, который вы разместили в своем аккаунте Facebook, фактически войдя в Facebook или открыв другое окно.

56. Используйте кнопки «Поделиться/Ссылка».

Имейте партнерские сайты для размещения ссылки, которая будет направлять пользователей на ваш блог-сайт. Это одна из причин, почему важно иметь много партнеров в Интернете. Это поможет вам получить больше подписчиков.

57. Воспользуйтесь старым методом, который называется email-маркетинг.

Да, он старый. Но он все еще эффективен. Отправьте потенциальным лидам электронное письмо, содержащее ссылку и/или кнопку «Подписаться», которая перенаправит их на страницу вашего блога.

58. Предложите разместить гостевой пост в авторитетных и влиятельных блогах — в идеале в крупных.

Попросите другие влиятельные группы разрешить вам сделать пост на их странице. И в этом посте обязательно включите ссылку, которая будет направлять пользователей на вашу страницу блога.

59. Ваши кнопки подписки должны быть реализованы через RSS.

Это позволяет пользователям видеть последние обновления на странице вашего блога.

## **Советы по аутсорсингу работ и задач**

60. Убедитесь, что нанятый вами менеджер по работе с клиентами знает ваши идеалы и стандарты.

Вы можете нанять человека для управления и поддержки страницы вашего блога. Но они должны знать ваши стандарты. Они должны понять, как вы хотите управлять делами.

61. Попросите кого-нибудь проверить объект в течение дня и ночи.

Вы не знаете, когда пользователь мог разместить что-то уничижительное на вашей странице. Поэтому важно, чтобы кто-то время от времени проверял вашу страницу блога, чтобы отфильтровывать такие комментарии.

62. Установите ограничения на то, насколько они могут меняться.

Люди, которых вы нанимаете для управления страницей вашего блога, должны иметь ограничения. Есть вещи, которые они не должны трогать или менять. Будьте в этом яснее.

63. При необходимости разрешайте разным людям выполнять различные действия.

Для достижения наилучших результатов вы можете нанять человека, который будет управлять мероприятиями, промоакциями, новости и т. д. Вам также следует назначить человека для статей, видео, графики и дизайна страниц.

64. Вы можете нанять людей, которые займутся графикой.

Photoshop — это нелегко. Если вам нужны профессиональные результаты, наймите кого-нибудь, кто сделает это за вас.

65. Вы можете нанять людей для создания видеороликов.

Существует несколько программ для создания видео. Если вы не уверены, не пытайтесь сделать свою собственную. Это приведет только к низкому качеству вывода.

66. Вы можете нанять людей для написания коротких статей.

Теперь это легко найти. Теперь вы можете нанять писателей-призраков, которые будут писать для вас статьи и даже электронные книги.

## **Советы по борьбе с троллингом, клеветой и другими уничижительными комментариями пользователей**

67. Постоянно проверяйте сообщения на предмет потенциально оскорбительного характера.

Проверяйте свою страницу постоянно или, по крайней мере, пусть кто-то делает это за вас. Вам нужно как можно скорее разобраться с негативными комментариями, прежде чем они повлияют на мнение других подписчиков.

68. Избегайте эффекта домино негативных комментариев.

Когда один человек делает негативный комментарий, возможно, другие посочувствуют. Тогда это может стать чередой негативных комментариев от большого количества пользователей. Прекратите это, прежде чем это произойдет. Удалите первопричину.

69. Не оставляйте серьезный вопрос без ответа слишком долго.

Некоторые вопросы, если на них не ответить, могут заставить пользователей усомниться в надежности вашей компании (например, купленный мной продукт прослужил всего месяц, могу ли я его заменить?). На такие вопросы следует отвечать немедленно.

70. Сохраняйте профессиональный тон, отвечая на потенциально уничижительные комментарии.

Иногда вам нужно ответить на уничижительные вопросы, чтобы прояснить ситуацию, чтобы другие пользователи узнали правду. Но

при этом вам следует избегать грубой оборонительной позиции. Вам всегда следует сохранять профессиональный тон.

Другие пользователи это увидят и оценят.

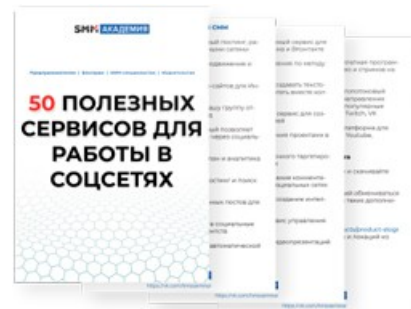
71. Знайте, какие сообщения следует оставить без ответа. Вам не нужно отвечать на каждый вопрос.



## Клиенты и доход из социальных сетей каждый день

Получи 5 проверенных способов привлечения клиентов, заказов и денег из социальных сетей, актуальных в 2024 г.

- Без больших вложений
- Без создания сотен постов
- Без слива бюджета
- Без навязчивых продаж



[\*\*Получить бесплатно>>\*\*](#)



## Советы по использованию Facebook

72. Откройте групповой, а не личный счет.

На Facebook можно открыть два типа аккаунтов. Для маркетинга в социальных сетях вам следует открыть групповой аккаунт вместо личного. Его функции предназначены для маркетинга.

73. Получите первые 25 лайков.

Групповой аккаунт получит доступ ко всем своим функциям только после того, как наберет 25 лайков от других пользователей.

74. Рассмотрите возможность получения платной рекламной услуги от Facebook.

Facebook предлагает инструмент, который заставит вашу страницу отображаться в разделе рекламы других пользователей Facebook. Вы также можете настроить эту опцию так, чтобы она отображалась только в выбранной рыночной нише (фильтры по возрасту, адресу, полу и т. д.). Но это платная функция.

75. Публикуйте то, чем вашим подписчикам захочется поделиться.

Если один из ваших подписчиков поделится публикацией с вашей страницы, она будет доступна на странице его профиля. Таким образом, она будет видна всем в списке друзей этого человека. Это расширит охват вашего аккаунта в социальных сетях.

76. Например, страницы или группы, которые каким-либо образом связаны с вашей рыночной нишей.

Ставя лайки страницам других групп, вы раскрываете себя подписчикам этих страниц.

77. Нравится страницы или группы, которые посещаемые вашими целевыми клиентами.

Перейдите на страницы, которые могут посещать ваши целевые клиенты. Например, если ваши целевые клиенты — женщины, вы можете найти их на страницах о моде. Поставьте отметку «Нравится» на этих страницах и, возможно, опубликуйте комментарий к ним, чтобы помочь им найти вас.

78. Получите помощь от людей, которых вы знаете у которых также есть аккаунты Facebook.

Начало — это сложная часть. Попросите знакомых поставить отметку «Нравится» на вашей странице. Вы также можете попросить их поделиться содержимым вашей страницы. Их друзья также могут помочь.

79. Включите фотоальбом, на котором изображены лица ваших близких.сотрудники компании.

Исследования показывают, что люди больше доверяют онлайн-организациям, если видят лица. Если лица нет, то организация как будто что-то скрывает.

80. Организуйте фотоальбомы по событиям и датам.

Людам нравится просматривать фотографии. Но раздражает, когда разные фотографии просто перемешаны. Убедитесь, что вы организуете их в альбомы.

81. Рекламируйте свой аккаунт Facebook в других своих аккаунтах социальных сетей.

Например, если у вас есть аккаунт в Twitter, опубликуйте твит, приглашающий подписчиков также посетить вашу страницу в Facebook.

82. Используйте только одну учетную запись.

Это сделано для предотвращения путаницы. Если ваши услуги и/или продукты не сильно разнообразны, рассмотрите возможность создания только одной учетной записи Facebook.

83. Используйте несколько счетов только в том случае, если ваша компания осуществляет деятельность в разных секторах.

Например, если ваша компания продает разные товары (например, одежду, еду, игрушки), вам, вероятно, следует завести отдельную учетную запись или отдельную страницу для каждого жанра.

84. Используйте свой аккаунт Facebook, чтобы общаться с людьми, с которыми вы встречаетесь в командировках и на встречах.

Если вы познакомились с потенциальными партнерами на встречах и в командировках, вы можете использовать учетную запись Facebook вашей компании, чтобы оставаться с ними на связи.

85. Ваши публикации в Facebook должны гармонировать с публикациями в Twitter, если у вас есть и то, и другое.

Противоречивые посты в ваших аккаунтах Twitter и Facebook будут рассматриваться как непоследовательность. Подписчики могут задаться вопросом, как ваша компания управляет делами.

86. Обновление для пользователей о увеличении числа подписчиков.

Расскажите людям, что число ваших подписчиков растет! Это создаст впечатление, что ваша компания движется вперед.

## Советы по использованию Twitter

87. Отредактируйте URL-имя и используйте основное ключевое слово, которое наилучшим образом описывает вашу компанию.

Измените URL-адрес по умолчанию, назначенный вашему профилю Twitter, на что-то вроде `www.twitter.com/YouCompanyNameHere`.

88. Регулярно публикуйте новости и события.

Если вы оставите свой аккаунт в Twitter без присмотра, люди перестанут за вами следить.

И даже если они не отпишутся от вас, они могут перестать проверять ваши публикации.

89. Подписывайтесь на группы, организации, компании и/или людей, которые, по вашему мнению, каким-либо образом связаны с вашей компанией.

Подписывайтесь на аккаунты Twitter, которые связаны с родом вашего бизнеса. Это увеличит вашу видимость для большего числа пользователей Twitter.

90. Избегайте публикации твитов в профилях других людей.

Это необходимо для поддержания профессионального отношения. Помните, что это учетная запись компании, а не личный аккаунт.

91. Избегайте использования аккаунта вашей компании в Twitter в личных целях.

Если вам нравится определенная знаменитость или вы любите комментировать какие-то текущие события, которые совершенно не связаны с вашим бизнесом, вы должны следить за ними, используя

свой личный аккаунт. Бизнес и личная жизнь не должны смешиваться вместе.

92. Избегайте выражения личных чувств и мыслей через аккаунт вашей компании в Twitter.

Твиты о том, как вы приняли ванну, как позавтракали, как купили новую одежду и как ссоритесь с друзьями, не подходят для вашего корпоративного Twitter.

93. Рекламируйте свой аккаунт Twitter в других социальных сетях.

Если у вас есть аккаунт Facebook, сообщите подписчикам Facebook, что у вас также есть аккаунт Twitter. Таким образом, оба ваших аккаунта будут показывать больше подписчиков.

94. Хэштеги не очень эффективны.

Если вам нравится этот трюк, сохраните его. Недавнее исследование показывает, что посты, в которых используются хэштеги, на самом деле на 5% менее эффективны в привлечении пользователей.

95. Не подписывайтесь на большее количество людей, чем подписано на вас.

Если вы подписаны на большее количество людей, чем число людей, подписанных на вас, это заставит вас выглядеть отчаявшимся. Это нехорошо для имиджа вашей компании. Вы должны проявлять некоторую степень собственной важности.

96. Используйте геолокацию, чтобы найти локальную целевую нишу.

Эта функция очень полезна для интернет-маркетинга. Она поможет вам лучше находить целевых клиентов.

97. Уделяйте больше внимания своим сторонникам, а не влиятельным лицам.

Ваши инфлюенсеры, скорее всего, упомянут вас только один или два раза. После этого вы не будете с ними по-настоящему связаны. Но сторонники — это другое. Они потенциально долгосрочные партнеры с долгосрочными выгодами. Уделите им время.

98. Ваши твиты должны гармонировать с вашими публикациями в Facebook, если у вас есть и то, и другое.

Убедитесь, что новости, события и рекламные акции компании, которые вы публикуете в Twitter, совпадают с теми, которые вы публикуете в своем аккаунте Facebook.

99. Сообщите пользователям об увеличении числа подписчиков.



## Реклама ВКонтакте? Легко!

Что вы узнаете из курса:

Как должен выглядеть продажник, чтобы он прошел модерацию;

Как рассчитать и снизить цену клика;

Как сделать так, чтобы ваши объявления показывались только тем людям, которым интересна ваша тема;

Как пополнить свой рекламный счет всего на 300 руб и получить 10% бонуса (330руб.);

Как имея всего 300 руб. на рекламном счету давать 10, 20, 30 объявлений ВКонтакте.

[Узнать подробнее>>](#)

## Советы по безопасности

100. Будьте прозрачны, проявляя при этом осторожность.

Вашим подписчикам понравится, если вы будете прозрачны. Они почувствуют связь с вами. Но вы должны ограничить объем информации, которую вы скрываете.

101. Не указывайте только фактический адрес или адрес офиса самой компании.

Вы не обязаны и небезопасно сообщать своим подписчикам ваш личный адрес или личный адрес ваших сотрудников. Сообщите им только адрес самой компании.

102. Сообщите только контактный номер компании, адрес электронной почты, факс и т. д.

Только контактная информация компании должна быть опубликована. Контактная информация сотрудников не должна быть раскрыта для защиты их конфиденциальности.

103. Избегайте жарких разговоров.

Это не только непрофессионально, но и не произведет хорошего впечатления на ваших подписчиков.

104. Ведите учет потенциально угрожающих комментариев пользователей.

Если пост содержит угрозы или что-то в этом роде, вам следует сохранить запись об этом. Сделаем принтскрин.

105. Никогда не используйте пароль, который легко угадать.

Вы не знаете, что хакеры могут сделать с вашим аккаунтом. Убедитесь, что ваш пароль не может быть угадан.

106. Никогда не скрывайте адрес электронной почты, который использовался для регистрации учетной записи в социальной сети.

Это может быть все, что хакеру нужно взломать аккаунт Facebook или Twitter. Он должен быть конфиденциальным.

107. Используйте регистрационный адрес электронной почты, отличный от адреса электронной почты компании.

Хакер обычно пытается использовать официальный адрес электронной почты компании, думая, что он используется для входа в учетную запись вашей компании в Facebook или Twitter.

108. Никогда не оставляйте учетную запись без присмотра на любом компьютере.

109. Не забудьте снять галочку с кнопки «Остаться в системе».

Некоторые забывают снять этот флажок. В результате их аккаунт взламывает следующий человек, который будет пользоваться компьютером. Хорошо, если его найдет хороший человек.

110. Избегайте входа в систему с общественных компьютеров.

Даже если вы уберете галочку с кнопки “Не выходить из системы”, у хакеров все равно останутся способы узнать ваше имя пользователя и пароль. Простая программа-кейлоггер справится с этой задачей.

111. Если вам необходимо войти в систему с помощью общедоступного компьютера или общедоступной сети, попробуйте использовать экранную QWERTY-клавиатуру при вводе имени пользователя и пароля.



Программы-кейлоггеры отслеживают нажатия клавиш, которые вы делаете. Они не могут считывать пароли и имена пользователей, которые вводятся с помощью экранной клавиатуры QWERTY. Недостатком является то, что люди позади вас будут видеть, какие символы вы нажимали.

112. Измените пароль, если вы считаете, что он был скомпрометирован.

113. Устраните споры между пользователями.

Иногда спор может быть не между вами и пользователем, а между самими пользователями. Удалите их как можно скорее. Заблокируйте их, если необходимо.

114. Установите страницу правил и условий.

Некоторые люди могут не следовать им. Но если вы их забаните, они не смогут сказать, что их не предупреждали.



## Ретаргетинг ВКонтакте и Директе

А Вы знаете, что не используя Ретаргетинг, Вы теряете до 40% всех продаж!

Но всего лишь один раз настроив Ретаргетинг, Вы увеличите свои продажи почти в два раза.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по поводу того, чего следует избегать

115. Избегайте «лайков», «подписок» или каких-либо связей со знаменитостями.

Это часть профессионализма. Бизнес есть бизнес, и участие в Голливуде кажется личным делом, если только знаменитость, которую вы будете представлять, не связана каким-либо образом с вашим бизнесом.

116. Избегайте «лайков», «подписок» или ссылок на что-либо иным образом.политики.

Люди всегда разделены в своих политических взглядах. Вы можете потерять возможных клиентов, если вы отдаете предпочтение политикам и политическим решениям, которые они не одобряют.

117. Избегайте высказывания мнений по спорным вопросам.

Помимо политики, есть и другие события, которые могут разделять мнения людей. Избегайте делать заявления по таким вопросам.

118. Не используйте аккаунт вашей компании в социальных сетях для публикации комментариев, выражающих ваши личные чувства и мысли.

Вы можете иметь мнения о текущих событиях. Но вам следует избегать высказывания их в аккаунте вашей компании в социальных сетях.

119. Избегайте загрузки контента, не имеющего отношения к вашему рынку, если это не является частью вашей маркетинговой стратегии.

Иногда может потребоваться добавить что-то забавное в качестве развлечения. Но не превращайте это в хобби.

120. Избегайте контента, который может быть потенциально оскорбительным для какой-либо группы или людей.

Расизм — особенно чувствительная тема. Избегайте любых комментариев, даже коммерческих шуток, потому что люди вряд ли воспримут это легкомысленно.

121. Избегайте шуток, если только они не являются абсолютно безобидными.



## Алгоритм по продвижению в Telegram

Данная методичка поможет вам разобраться в тонкостях ведения и монетизации каналов, групп и чат-ботов в Telegram.



Вы узнаете:

- Как правильно выбрать тему канала;
- Список востребованных тем для каналов Telegram;
- 3 способа монетизации в Telegram;
- Как правильно оформить канал и сделать его продающим;
- Какой контент публиковать в Telegram, чтобы вас читали;
- Как повышать активность подписчиков на канале;
- Как создавать чат-боты в Telegram;
- 10 способов быстрого набора подписчиков в Telegram;
- Поиск каналов для закупа рекламы на биржах;

[\*\*>>Узнать подробнее\*\*](#)

## **Советы по поддержанию/повышению авторитета вашего аккаунта в социальных сетях**

122. Если у вашей компании есть официальная веб-страница, обязательно укажите на ней свой аккаунт в социальных сетях.

Это один из способов побудить людей подписаться на ваш аккаунт в социальных сетях. Если вы заставите их подписаться на вас, вы также получите доступ к людям в их списке друзей.

123. Не забудьте использовать логотип вашей компании в вашем аккаунте в социальных сетях.

124. Публикуйте фотографии корпоративных мероприятий, к которым публика, возможно, не имела бы доступа.

Случайные фотографии, такие как ужины, экскурсии и даже фотографии в аэропортах, — это те виды фотографий, к которым другие не могли получить доступ. Таким образом, люди будут знать, что ваш аккаунт в социальных сетях подлинный и настоящий.

125. Убедитесь, что ваши объявления в социальных сетях соответствуют объявлениям на вашей официальной веб-странице.

Если вы также размещаете объявления на своей официальной веб-странице, они должны совпадать с подробностями объявлений, которые вы размещаете в своей учетной записи в социальных сетях.

126. Будьте осторожны, делая заявления о текущих событиях. Избегайте этого, если это возможно.

Люди имеют разные мнения о текущих событиях. Если вы поддерживаете одну сторону, вы можете вызвать гнев некоторых людей.

127. Всегда давайте своим подписчикам ощущение, что компания движется вперед.

Вы будете нравиться людям больше, если они поверят, что ваша компания движется вперед. Всегда передавайте это впечатление через посты, которые вы делаете. 128. Всегда давайте подписчикам почувствовать, что страница вашей компании в социальных сетях активна и процветает.

129. Если случаются ошибки, сделайте шаг вперед и признайте их.

Даже при большой предосторожностях возможно, что одна или две ошибки могут проскользнуть. Когда это произойдет, просто признайте это и извинитесь. Люди оценят это лучше. Они раскусят отрицание и возненавидят его.

130. Ведите себя как лидер, но не будьте самонадеянным.

Люди должны чувствовать, что вы лидер – движущая сила. ЕСЛИ вы сделаете это без самоуверенности, они будут вас уважать.

131. Всегда публикуйте информацию о своей компании в СМИ.

Если ваша компания была представлена в журнале, телешоу или на любом медиа-канале, обязательно упомяните об этом на своем сайте в социальных сетях. Предоставьте ссылку, если таковая имеется.

## Советы по измерению и повышению эффективности вашего аккаунта в социальных сетях

132. Проанализируйте, сколько ваших клиентов пришло к вам через ваш аккаунт в социальных сетях.

Проводите опросы и исследования, чтобы узнать, сколько ваших клиентов узнали о вашей компании через ваш аккаунт в социальных сетях. Таким образом, вы узнаете, плодотворна ли ваша деятельность в социальных сетях или нет.

133. Регулярно ведите блог для привлечения большего трафика.

Регулярное размещение постов в блоге будет поддерживать интерес людей к вашей странице. Это увеличит трафик. В конце концов, они не будут регулярно проверять страницу, на которой редко появляются посты в блоге.

134. Представьте себе, что социальные сети — это история, которую вы рассказываете, а персонажи этой истории — ваши клиенты.

135. Не всегда говорите только о своей компании. Говорите о людях, которые на вас подписаны.

Если вы также будете говорить о своих подписчиках и клиентах, они почувствуют, что они важны и что они вовлечены. Это улучшит ваши отношения с ними.

136. Используйте опросы, чтобы узнать больше о своих клиентах.

Опросы позволяют вам узнать предпочтения ваших подписчиков. Это даст вам представление о ваших следующих маркетинговых планах.

137. Попробуйте использовать другие, менее масштабные сайты социальных сетей для локализованного маркетинга.

Если в районе вашей целевой рыночной ниши есть локальный сайт социальных сетей, рассмотрите возможность открытия там аккаунта. Это поможет вам охватить больше местных жителей.

138. Предложите функцию мобильной регистрации, если она совместима с вашим бизнесом.

Сейчас становится популярным, что компании позволяют своим клиентам заказывать и/или регистрироваться для услуг и/или продуктов онлайн. Предложите эту функцию, чтобы открыться большему количеству клиентов.



## **Полноценный Автопостинг ВКонтакте!**

Полноценная реклама вашего сайта, блога, товара в группах ВКонтакте.

Скрипт "Автопостинг ВКонтакте" автопостинг в группы ВКонтакте с картинкой!

Результат автопостинга ВКонтакте:

рост конверсии продаж на 100% +

с вободное время для занятия другими важными делами!!!

[\*\*>>Узнать подробнее\*\*](#)

## Советы по созданию хорошего контента

139. Всегда будьте в курсе текущих событий.

Текущие события могут дать вам идеи о будущем вашего рынка. Будьте в курсе, чтобы не отставать от изменений на рынке.

140. Ознакомьтесь с последними новостями в вашей сфере бизнеса.

Вам нужно следить за текущими событиями, но вам нужно больше сосредоточиться на новостях, которые касаются вашей рыночной ниши. Вы также можете делать посты об этих новостных событиях, если вы не встаете на сторону какой-либо группы.

141. Регулярно проверяйте новости Yahoo.

Домашняя страница Yahoo — одно из лучших мест, где можно найти самые сочные и свежие новости. Они также часто публикуют новости бизнеса.

142. Регулярно читайте журналы, связанные с вашей сферой деятельности.

Журналы могут дать вам много идей. Например, если ваш бизнес связан с модой, то вам следует читать много модных журналов.

143. Если возможно, нанимайте исследователей.

Исследование — непростая задача, особенно если она связана с маркетингом и бизнесом. Если у вас нет на это дополнительного времени, вы можете нанять людей, которые сделают это за вас.

144. Выйдите за рамки и придумайте что-то уникальное.



Попробуйте время от времени выходить из зоны комфорта. Придумайте новые захватывающие способы делать объявления и посты, чтобы вашим подписчикам не было скучно.

145. Если вам нужно переработать содержимое, сделайте уверен, что он переделан снизу вверх.

Иногда у вас просто действительно заканчивается свежий новый контент. Хотя переработка не приветствуется, иногда это единственное, что может вас спасти. Но если вам нужно это сделать, убедитесь, что вы делаете это новым и другим.

146. Спросите своих клиентов и подписчиков, что они хотят увидеть дальше.

ЕСЛИ вы понятия не имеете, что вашим подписчикам понравится увидеть дальше, вы можете упростить ситуацию, спросив их об этом напрямую. На самом деле, клиентам нравится, когда вы задаете вопросы вроде: «Что вы хотите увидеть дальше?» или «Что вы хотите, чтобы мы сделали для вас дальше?»

147. Спросите своих партнеров, что они хотят, чтобы вы сделали дальше.

Не спрашивайте только своих клиентов и подписчиков. Вы не должны забывать о своих партнерах, адвокатах и влиятельных лицах, какну. Спросите их.

148. Проверьте предыдущее содержимое и выясните, чего могло не хватать.

Вы можете подумать, что вы уже сделали почти все. Но проверьте свой профиль еще раз. Вы никогда не знаете, чего вам может не хватать. Советы по эффективному написанию комментариев и постов

149. Придумайте хорошее название.

Иногда подписчики даже не пытаются читать, если видят, что пост длинный. Так что же делать? Подогрейте их интерес, начав свой пост с цепляющего и интригующего заголовка.

150. Всегда используйте броский заголовок.

Если заголовок неуместен, просто начните предложение с цепляющего и интересного первого предложения.

151. Используйте метод письма «перевернутый треугольник».

В написании статей это означает, что вы должны писать свои статьи, включая всю важную информацию в начало статьи. Концентрация информации выше в начале и становится меньше к концу статьи.



## НейроТексты

Как с помощью нейросетей быстро и без вложений создавать качественные статьи для своего блога.

Привлекайте больше посетителей на свой сайт, публикуя на нем новые статьи, и зарабатывайте на партнерках, фрилансе или блоге, затрачивая минимум усилий и времени на создание этих статей.

Результат курса: вы сможете создавать контент для своего сайта или блога быстро, просто и с удовольствием, даже если вы до этого никогда не вели блог.



[>>Узнать подробнее](#)

## Советы по уникальным способам донесения вашего сообщения

152. Используйте презентации PowerPoint.

Устали от постов старой школы с абзацами? Тогда создайте вместо этого мощную презентацию и добавьте несколько интересных дизайнов и анимаций.

153. Используйте изображения.

Вы также можете создать графическое изображение того, что вы хотите сказать.

154. Используйте видеоклипы.

Это похоже на создание презентации PowerPoint.

155. Используйте голосовые записи.

Попробуйте что-то новое время от времени и передайте свое сообщение через записанный голос. Это на самом деле более эффективная маркетинговая стратегия, потому что голос может быть более вдохновляющим, чем написанные слова.

156. Объедините все вышеперечисленное.

Все приемы, описанные выше, можно использовать одновременно. Это сделает общение с подписчиками уникальным и эффективным.

157. Используйте списки и маркеры.

Длинный абзац утомительно читать. Облегчите чтение для подписчиков, составив вместо этого список.

158. Пишите важные слова заглавными буквами.

Это один из способов побудить подписчиков прочитать довольно скучный на вид абзац. Выделение слов например, БОНУС, РАСПРОДАЖА, ПРОМО и т. д. Такие ключевые слова наверняка привлекут их внимание.

159. При необходимости используйте двойные кавычки.

Помимо CAPSLOCK, это еще один эффективный способ выделить важное слово.

160. При необходимости используйте подчеркивание.

Подчеркивание также является эффективным элементом выделения.

161. Используйте выделение текста, если ваш блог в социальной сети допускает эту функцию.

Добавление цветного выделения к слову, вероятно, сделает его более заметным, чем капслок, двойные кавычки или подчеркивание. К сожалению, не все сайты социальных сетей предлагают эту возможность.

162. Знайте, как правильно использовать начальное слово «ВНИМАНИЕ!»

Иногда можно просто начать абзац с «ВНИМАНИЕ!». Используйте это умеренно. И убедитесь, что сообщение действительно стоит того, чтобы его начать.

163. Иногда можно пошутить.

Профессионализм должен соблюдаться всегда, но немного юмора вызовет улыбку на лице ваших читателей. Если они счастливы, они, скорее всего, купят.

164. Подпишитесь на рассылку новостей филиалов.

165. Подпишитесь на рассылку новостей похожих групп

166. Подпишитесь на рассылку новостей конкурентов.



## Правда о создании и раскрутке сообщества во «ВКонтакте»

В курсе «Правда о создании и раскрутке сообщества во «ВКонтакте» я изложил все, что знаю на сегодняшний день, вы получите систематизированную базу знаний. Там вы не найдете пошаговую инструкцию как заработать сто тысяч рублей в месяц, или как за два клика сделать паблик-миллионник, но вы найдете там правду и личный опыт по каждому из этапов создания прибыльного сообщества.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по улучшению отношений с клиентами

167. Напишите об историях успеха ваших клиентов.

Приведите примеры некоторых клиентов, которым понравилась ваша услуга и/или продукт. Это побудит других также воспользоваться вашим продуктом/услугой.

168. Публикуйте руководства для своих подписчиков.

В интернет-маркетинге доказано, что большинство интернет-Пользователи любят читать руководства. Если вы всегда время от

времени их предоставляете, люди будут возвращаться, чтобы проверить вашу страницу.

169. Включите указания о том, чего следует избегать.

Таким образом, ваши клиенты и подписчики почувствуют, что вы действительно заботитесь об их благополучии. Это будет хорошо для вашего бизнеса. Просто убедитесь, что руководство связано с вашей рыночной нишей.

170. Опубликуйте интервью с успешным клиентом

Не просто рассказывайте истории об успешном клиенте и/или заказчике. Вместо этого, вероятно, вам следует разместить видеозапись интервью. Это гораздо убедительнее, чем просто текст.

171. Избегайте повторения предыдущих сообщений.

В некоторых случаях у вас может не быть выбора, кроме как перерабатывать контент. Но избегайте этого, если это вообще возможно. Некоторые пользователи все равно заметят, что контент перерабатывается даже после большого количества правок и изменений.

172. Избегайте повторного использования элементов мультимедиа.

Не только слова и статьи, но и мультимедийный контент также могут быть переработаны. Но делайте это только тогда, когда у вас нет выбора. Кроме того, вам следует отредактировать его так, чтобы он не был распознан как переработанный элемент.

173. Рассылайте подписчикам важные информационные бюллетени.

Иногда подписчики просто перестают заходить на вашу страницу, и это даже не ваша вина. Возможно, они просто были заняты в течение некоторого времени и забыли. В этом случае полезно напомнить им об этом с помощью новостных рассылок.

174. Всегда используйте вежливые приветствия, по возможности ежедневно.

В дни, когда вам нечего сказать, возможно, подойдет простое «Доброе утро» и «Добрый вечер» или «Счастливого обеда». Вы также можете использовать приветствия в качестве начала любого объявления. Вашим подписчикам понравится вежливое отношение.

175. Убедитесь, что ваши подписчики чувствуют, что они всегда в курсе последних событий.

Это одно из преимуществ регулярного размещения объявлений и новостей. Наши подписчики будут чувствовать, что они не остались в стороне от последних новостей о вашей компании.

176. Расскажите о последних тенденциях, которые, как вы знаете, понравятся вашим подписчикам и о которых им будет интересно узнать.



## Автоматизация Telegram-постов с партнёрскими ссылками



Этот бот автоматически публикует посты с товарами и партнёрскими ссылками каждые 12 часов. Он скачивает изображения товаров, создаёт красивые посты и добавляет кнопки с партнёрскими ссылками для максимальной эффективности.

[Узнать подробнее>>](#)



## Советы по борьбе с конкуренцией

177. Проверьте страницу вашего конкурента в социальных сетях.

Кто знает? Возможно, ваш конкурент придумал новую классную идею для представления идей. Просмотр страницы вашего конкурента даст вам больше идей, которые вы сможете использовать вместе с вашими собственными оригинальными идеями.

178. Проверьте официальную домашнюю страницу вашего конкурента.

Вы также можете заглянуть на официальную веб-страницу вашего конкурента, чтобы узнать, как он рекламирует свой аккаунт в социальных сетях.

179. Подпишитесь на рассылку новостей вашего конкурента.

Вы можете использовать для этого свой личный аккаунт. Вы можете подписаться на рассылки ваших конкурентов, чтобы узнать, что они делают. Это также может дать вам новые идеи для ваших маркетинговых стратегий.

180. Избегайте негативных высказываний о вашем конкуренте.

Некоторые могут делать это, чтобы дискредитировать своих конкурентов. Но это грязный трюк, который многие из ваших подписчиков узнают и возненавидят. Это не пойдет на пользу вашему имиджу.

181. Если ваш конкурент публикует что-либо против вас, не попадайтесь в ловушку и не отвечайте ему.

Простая защита с вашей стороны, чтобы прояснить ложные обвинения, будет достаточной. Но не отвечайте тем же оскорблением. Если вы это сделаете, вы будете выглядеть хорошим парнем, а ваш конкурент будет выглядеть плохим парнем. Людям также понравится, как вы просто проигнорируете это.



182. Избегайте вещей, которые насмешливо напоминают товары ваших конкурентов.

Вы проверяете своих конкурентов на наличие идей. Но не копируйте их идеи. Не публикуйте ничего похожего или не используйте никакую идею, которая является точно такой же. По крайней мере, внесите в нее некоторые изменения и сделайте ее своей.

183. Всегда будьте на шаг впереди.

Вы не можете всегда просто копировать идеи конкурентов. Вместо этого вы должны занять лидирующие позиции. Вы должны быть законодателем моды.

184. Проверьте количество попаданий у ваших конкурентов.

Это позволит вам узнать, насколько хорошо ваш конкурент справляется по сравнению с вашими результатами. Это подскажет вам, нужно ли вам еще больше улучшить свои результаты.



## **Быстрый старт в Телеграм: с нуля до результата**

Курс — это полное руководство в виде 37 информационных блоков с контрольными вопросами и 5 чек-листами. Со всеми необходимыми шагами и скриншотами.

[Узнать подробнее>>](#)

## Советы по финансированию вашего аккаунта в социальных сетях

185. Некоторые социальные сети достаточно проверять всего один раз в день.

Проверка один раз в день может быть всем, что нужно вашему аккаунту в социальных сетях. ЕСЛИ это так, то нет необходимости платить дополнительно, чтобы проверять его несколько раз в день.

186. Проверьте свою базу данных на предмет существующего в настоящее время мультимедийного контента.

Может быть, не нужно заказать новый логотип или графику. Проверьте те, которые вы использовали в предыдущих видео и слайд-шоу. Возможно, вы все еще можете использовать некоторые из них.

187. Поставка существующей графики нанятым художникам-мультимедиа.

Возможно, вы сможете сократить расходы, если предоставите нанятым вами художникам уже существующую графику и логотип.

188. Нанимайте фрилансеров для выполнения задач.

Вместо того, чтобы нанимать штатного сотрудника, лучше нанять фрилансера для выполнения работы. Это менее затратно. Вы можете использовать сайты микроаутсорсинга, такие как [www.microworkers.com](http://www.microworkers.com), которые взимают плату за каждую задачу.

189. Нанимать фрилансеров из азиатских стран обычно дешевле.

Азиатские фрилансеры не обязательно менее компетентны. На самом деле, многие из них производят качество мирового класса. Но из-за их местоположения запрашиваемая ими цена ниже.

190. Используйте безопасные способы оплаты.

Нет необходимости раскрывать номер вашей кредитной карты или номер вашего банковского счета. Также нет необходимости раскрывать ваш физический адрес, отправляя деньги через курьера. Вместо этого вы можете использовать безопасные способы оплаты, такие как PayPal, который защищает ваши личные данные и информацию об учетной записи.

191. Проверьте, есть ли среди ваших сотрудников кто-то, кто может выполнить эту задачу.

Может быть, действительно нет необходимости нанимать другого человека для выполнения этой задачи. Спросите своих сотрудников. Возможно, у кого-то из них есть навыки создания мультимедийного контента и написания статей для вашей страницы в социальных сетях.

192. Проверьте, приносит ли финансирование ваш сайт в социальных сетях прибыль.

Поддержание сайта в социальных сетях может стоить денег и времени. Если это не приносит вам результатов, возможно, это неэффективная маркетинговая стратегия для вашего направления бизнеса.



## Прибыльный Telegram

«Прибыльный Telegram» для тех, кто:  
Хочет начать зарабатывать в интернете быстро;  
Хочет освоить новый способ заработка;  
Устал от бесполезных курсов и траты денег на них;  
Хочет поднять жизнь на новый уровень.



[Узнать подробнее>>](#)

## Советы по созданию удобного для пользователя аккаунта в социальных сетях

193. Попросите дизайнера использовать дизайн страницы, который хорошо смотрится на смартфонах.

Многие люди регулярно проверяют и обновляют свои аккаунты в социальных сетях через смартфоны. Так что это поможет оптимизирована ли страница вашего блога для просмотра на смартфоне.

194. Избегайте использования скриптов и контента, которые могут работать только на новейшем программном обеспечении.

Некоторое мультимедийное содержимое требует последних плагинов. Такое мультимедийное содержимое теперь может быть доступно для просмотра всем людям. Поэтому избегайте использования самых последних.

195. Избегайте создания страниц, которые могут загружаться слишком медленно.

Вам нужен хороший дизайн страницы. Однако ваша страница дизайнер должен избегать использования элементов, загрузка которых может занять много времени. Теперь у всех посетителей хорошее интернет-соединение, и некоторые не будут ждать, пока страница загрузится слишком медленно.

196. Поддерживайте порядок.

Не обязательно, чтобы он был самым стильным. Важно, чтобы ваша страница выглядела чисто – ничего не было не на своем месте.

197. Сохраняйте информацию организованной.

Элементы и содержимое должны быть организованы и сгруппированы должным образом. Вы должны сделать это так, чтобы ваши подписчики могли легко найти все необходимое.

198. Используйте вкладки (если возможно) или разделы для разных тем.

Это позволит вам разделить различные темы и/или обсуждения. Это поможет вам организовать ваш контент, не открывая несколько аккаунтов в социальных сетях.

199. Избегайте высокопарных слов.

Просто будьте проще. Исследования показывают, что большинство интернет-пользователей ненавидят высокопарные слова и предпочитают простой контент.

200. Сделайте так, чтобы вашу страницу было легко найти.

Есть много способов сделать это. Например, использование SEO и наличие большого количества обратных ссылок упростит поиск вашей страницы в Интернете. Вы можете нанять специалиста по интернет-маркетингу, который сделает это за вас.

## Заключение

И это завершает список из 200 советов по эффективному маркетингу в социальных сетях. Но, конечно, вам не следует просто религиозно придерживаться этих правил. Будьте чувствительны к изменениям, которые вы видите, и действуйте соответственно.

Помните об опасностях сайтов социальных сетей. Обратите внимание, что многие жизни были разрушены из-за Facebook и Twitter.

Конечно, эти сайты не виноваты. Такие вещи происходят из-за неправильного использования этих сайтов социальных сетей.

Так что если вы хотите использовать Facebook, Twitter и другие сайты социальных сетей в своих интересах, вам нужно освоить их пути. Вы можете начать с изучения ловушек и того, как их избегать.



## **Советы владельцам каналов в Telegram**

**В этом сборнике только проверенная информация и способы продвижения каналов.**

В него вошли: Сборник советов. Каталоги в Telegram. Группы для ВП. Группы бесплатной рекламы. Купля/продажа рекламы. Биржи рекламы. Группы для участия в МЕГАх. Сайты для рекламы каналов.

**[Получить бесплатно>>](#)**