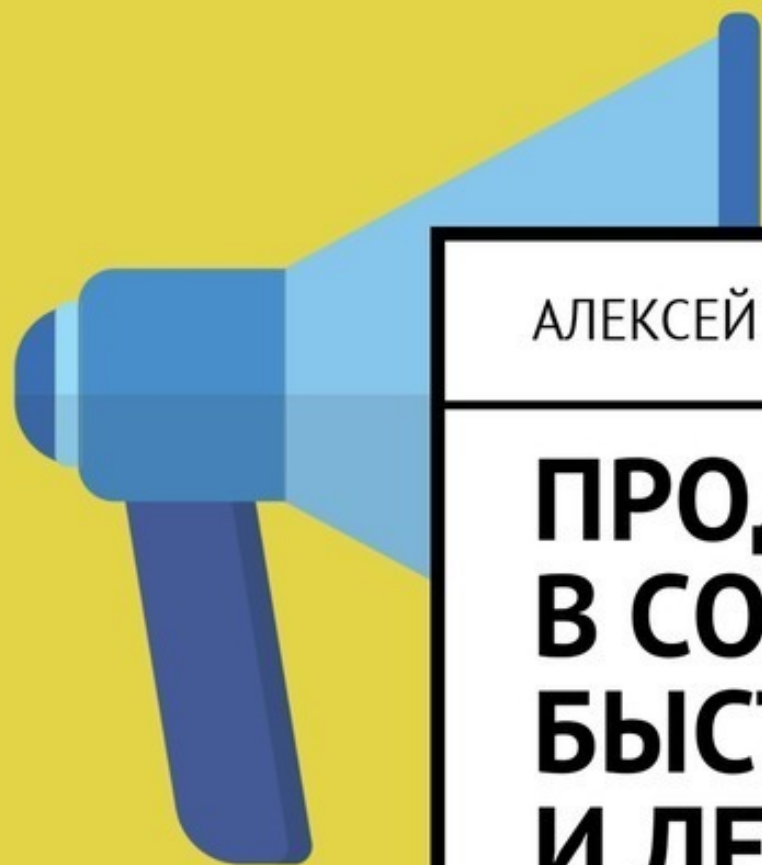




АЛЕКСЕЙ НОМЕЙН

ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦСЕТЯХ БЫСТРО И ЛЕГКО!



Алексей Номейн

**Продвижение в соцсетях
быстро и легко!**

«Издательские решения»

Номейн А.

Продвижение в соцсетях быстро и легко! / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-900283-9

Продвижение в социальных сетях сейчас прекрасный способ развернуть проект, наладить поток клиентов на сайт, увеличить число подписчиков в паблике. Умение находить нужный способ продвижения сайта — это очень хорошее умение в информационный век. Способов использования соцсетей в своем бизнесе великое множество. Я же расскажу свой опыт применения соцсетей в моих проектах.

ISBN 978-5-44-900283-9

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Продвижение в соцсетях – быстро и легко! Введение	6
Способ 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Продвижение в соцсетях быстро и легко!

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2017

ISBN 978-5-4490-0283-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Продвижение в соцсетях – быстро и легко! Введение

Добавляя нового незнакомого человека в любой соцсети, к нам возникает стандартный вопрос, знакомы ли мы. Ну конечно же, нет! Но это только вступление к большой теме про продвижение в социальных сетях проектов и идей.

Продвижение в социальных сетях сейчас прекрасный способ развернуть проект, наладить поток клиентов на сайт, увеличить число подписчиков в паблике (чтобы потом самому продавать рекламу). Умение находить нужный способ продвижения сайта – это очень хорошее умение в информационный век. Способов использования соцсетей в своем бизнесе великое множество. Я же расскажу свой опыт применения соцсетей в моих проектах.

Да, кстати! Обязательно присоединяйтесь в мою авторскую группу Вконтакте **vk.com/alekseynomain**. От меня подарок: любое издание на выбор за подписку!

И еще. В конце данного издания я спалю пару фишек. Одна из них поможет Вам получать подписчиков совершенно бесплатно и без усилий (сами будут вступать) и вторая – как на актуальных темах, тоже на автомате, набрать подписчиков и посетителей на сайт. Погнали.

Способ 1

Этот опыт не самый крупный, что принес мне большие деньги или пополнил список подписчиков, но он работает для меня. Все началось с накопления подписной базы в своем аккаунте в «ВКонтакте». Это оказалось просто, так как на стене у меня только уникальная информация с моих проектов: театральная школа «Oliver», паблик «Сын Охотника: бизнес-истории» (который перерос в сайт), паблик «Театральный угар». И так далее, по мелочи.

Большое количество информации помогало набирать подписную базу и развивать свои проекты. Если на стене не копированная информация, а новая и интересная – ко мне хочется зайти. Я уже давно понял, что наличие лояльных к тебе подписчиков и читателей – это ключ к успешному развитию твоего бизнеса.

Первый крупный опыт использования соцсетей был во время старта проекта «Театральная школа «Oliver». Я сделал встречу и разослал всей своей возможной базе. Я надеялся на 20—30 заявок. Пришло около 350 заявок (341 шт.). На первое открытое занятие пришло 63 человека, записалось 19 человек, купило курс 10 человек. То есть курс был набран за один день и мы смогли начать. Любители высчитывать конверсию догадаться какова была моя «воронка продаж». Но скажу, что эта основная база клиентов, до сих пор активно «идет» ко мне.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.