



СОЗДАНИЕ ПОТОКА КАНДИДАТОВ

МОДУЛЬ №3. ВНЕШНИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

СОЗДАНИЕ ПОТОКА КАНДИДАТОВ

Когда вы начинаете выстраивать свой бизнес в Орифлэйм, первый вопрос, который необходимо решить – где найти людей, которые станут Консультантами?



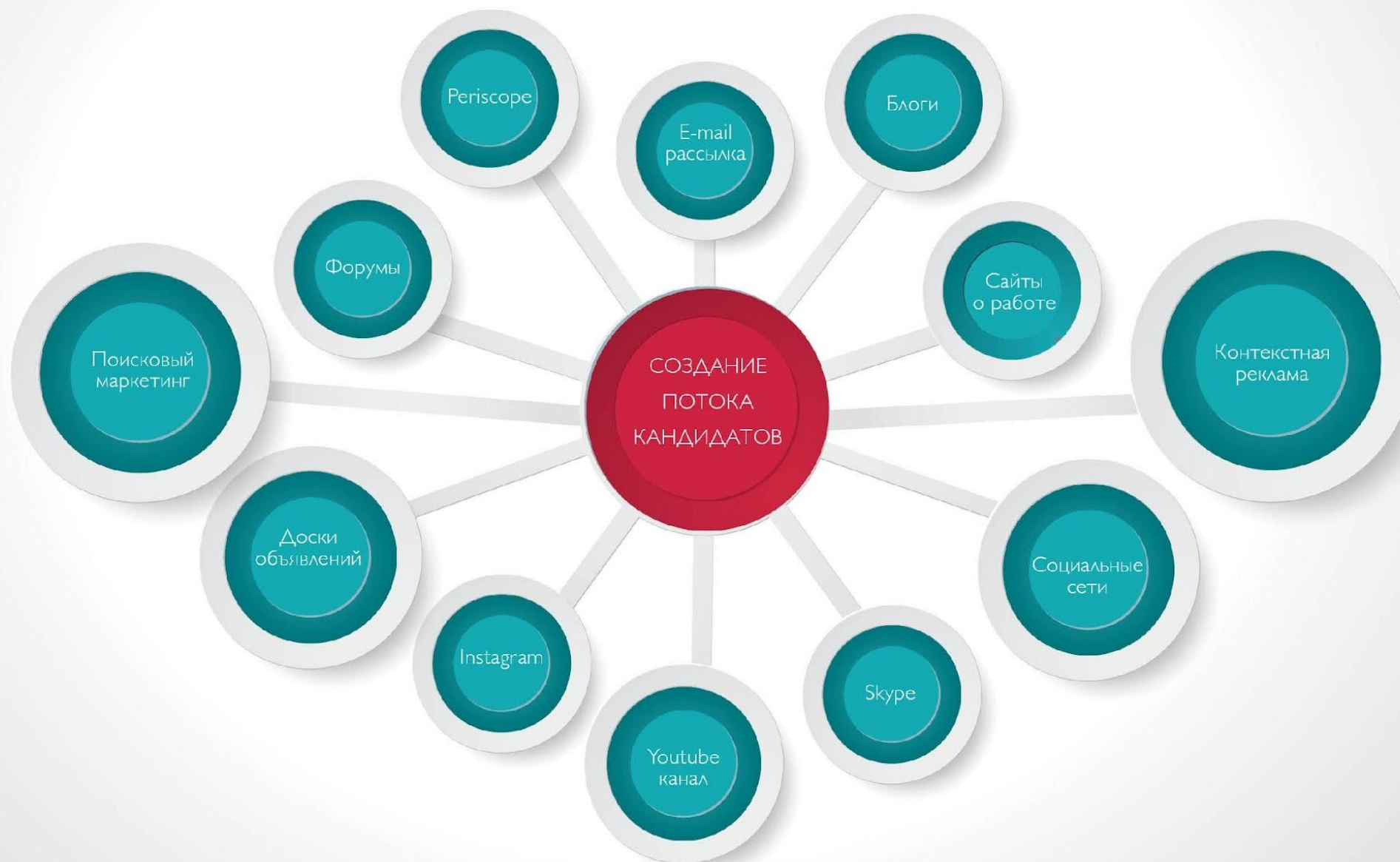
СОЗДАНИЕ ПОТОКА КАНДИДАТОВ

Источников **потока кандидатов** (или «траффика») в Интернете огромное количество, и их число постоянно растет

Не старайтесь быть похожими на других, **стремитесь к индивидуальности** – ищите возможность для самореализации ваших уникальных возможностей в онлайн-пространстве!



ИСТОЧНИКИ ПОТОКА КАНДИДАТОВ

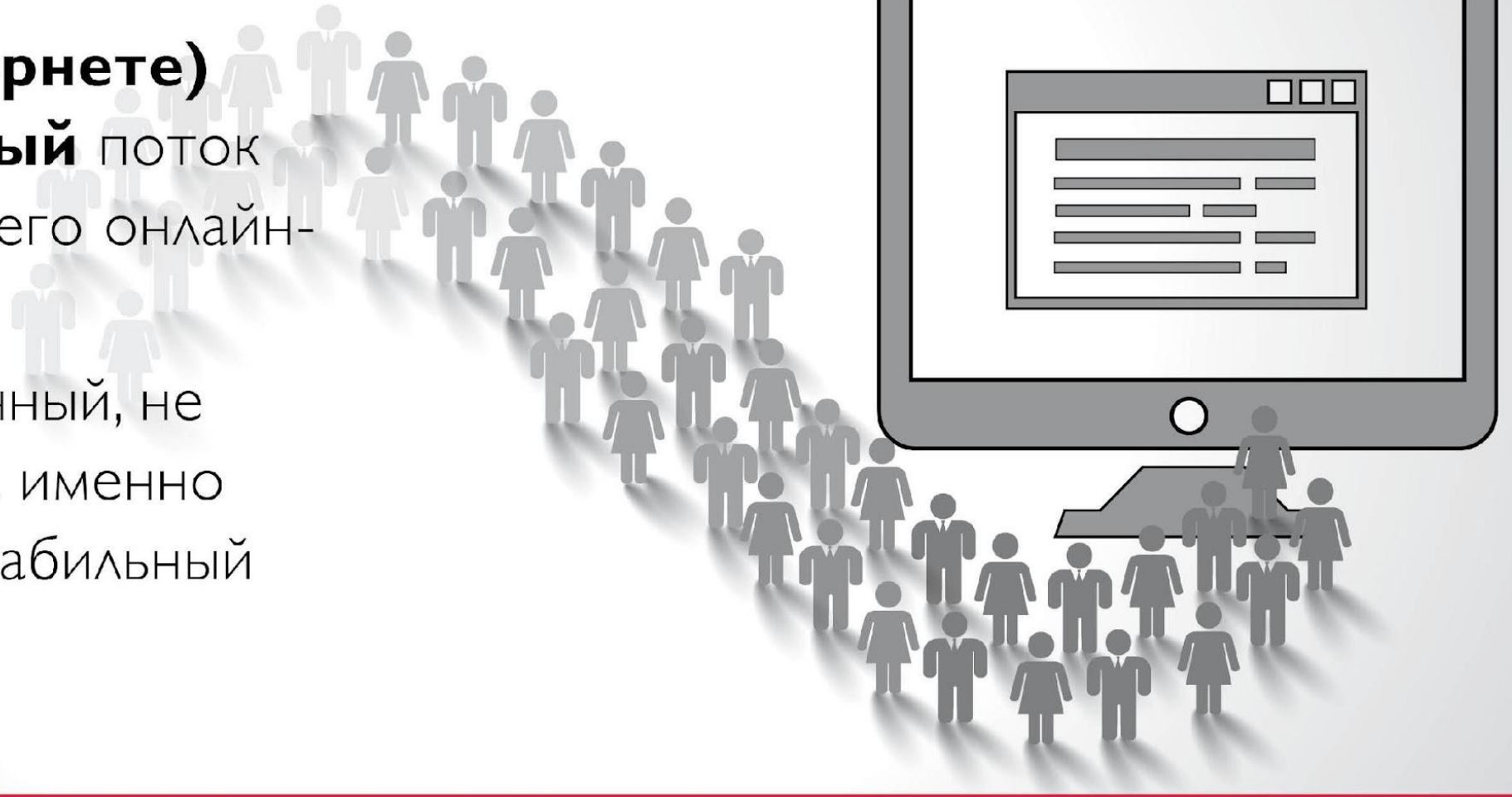


ТРАФИК

Трафик(в интернете)

– это **постоянный** поток посетителей вашего онлайн-ресурса.

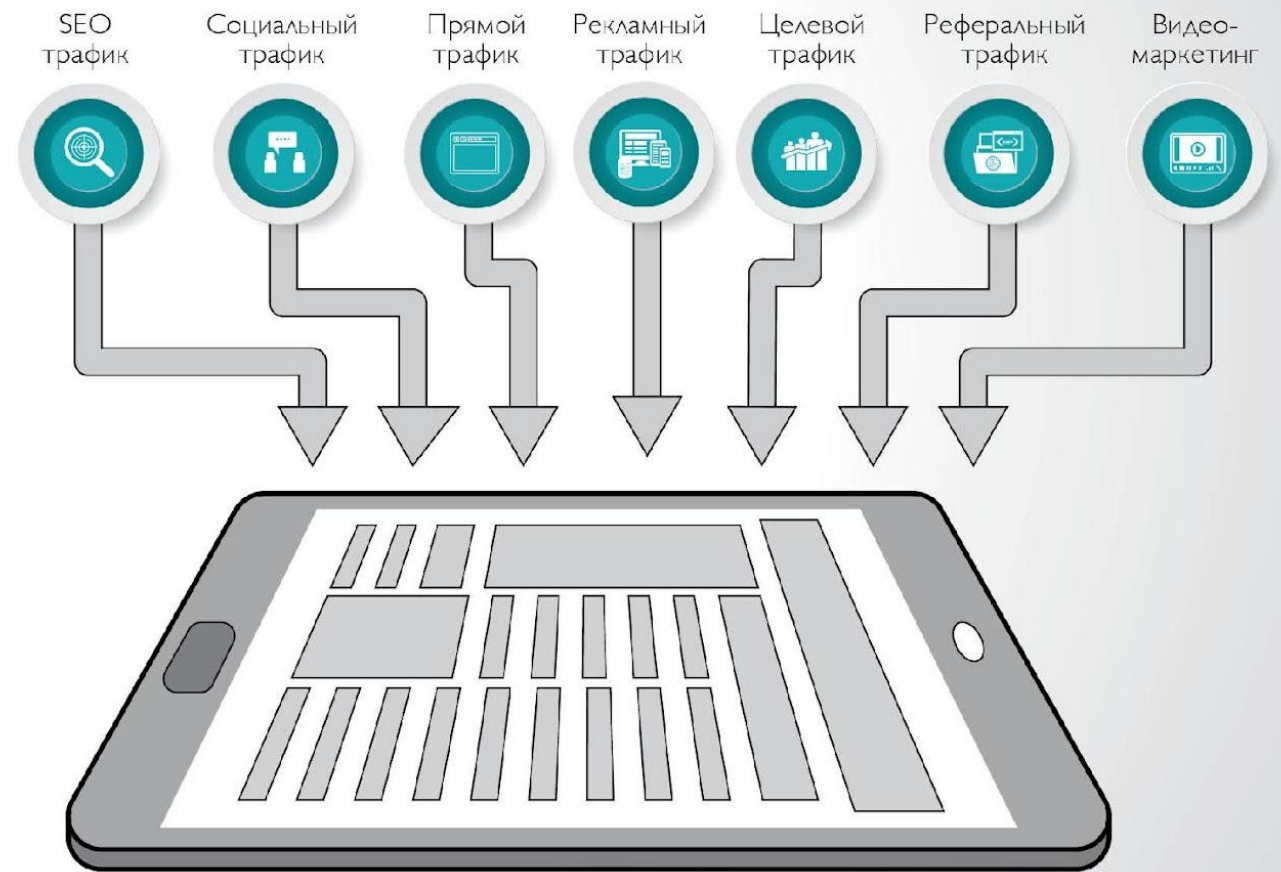
Не кратковременный, не периодический, а именно **постоянный**, стабильный поток.



КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАФИКА

Существует большое количество видов трафика, среди которых можно обратить внимание на несколько основных:

1. Поисковый трафик (или SEO-трафик)
2. Социальный трафик (трафик из социальных сетей)
3. Прямой трафик
4. Рекламный трафик
5. Целевой трафик
6. Реферальный трафик
7. Видео-маркетинг



Рассмотрим каждый из данных видов трафика отдельно

ПОИСКОВЫЙ ТРАФИК (SEO-ТРАФИК)

Поисковый трафик – это трафик, который формируется за счет переходов по ссылкам сайтов, которые выдают в ответ на запрос поисковые системы Яндекс, Google, Mail, и т.д

Преимущества поискового трафика

1. Стабильность
2. Низкая стоимость
3. Разовое действие дает длительный результат
4. Высокое качество



ПОИСКОВЫЙ ТРАФИК (SEO-ТРАФИК)

Полезные интернет-ресурсы для изучения SEO:

<http://seo-ng.net/>

<http://seokleo.ru/>

<http://www.seoded.ru/>

<http://www.sbup.com/>

<http://www.seonews.ru/>

<http://seoxa.ru/>

Полезные интернет-ресурсы для изучения SEO:

<https://goo.gl/kxMrEW>



СОЦИАЛЬНЫЙ ТРАФИК (ТРАФИК ИЗ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ)

Социальный трафик -это трафик, который формируется за счет переходов на ваш интернет-ресурс из социальных сетей и других социальных сервисов.

Преимущества поискового трафика

1. Точная направленность
2. Невысокая стоимость
3. «Цепная реакция»
4. Увеличение отдачи SEO оптимизации.
5. Взаимосвязь с потенциальными клиентами



ПРЯМОЙ ТРАФИК

Прямой трафик – трафик, который формируется посетителями, которые переходят на интернет-ресурс напрямую по ссылке данного ресурса.



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Рекламный трафик — трафик, который формируется за счет рекламных объявлений различного рода на различных площадках.

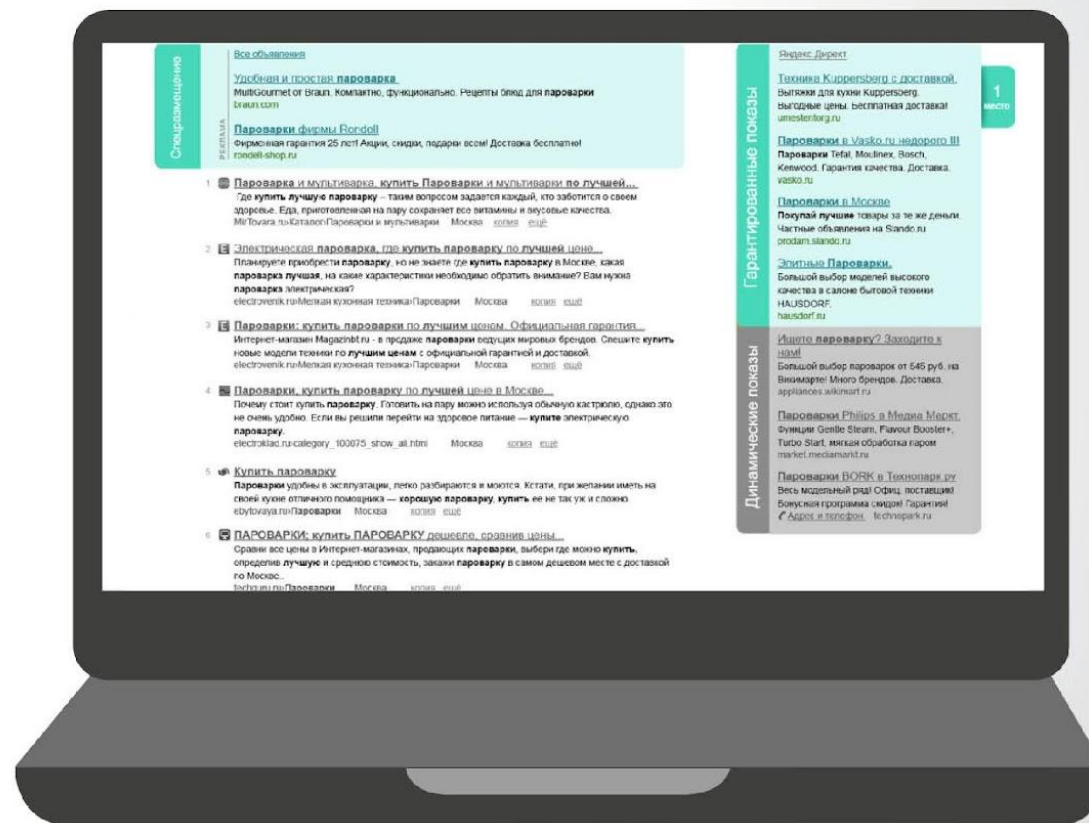
Современный интернет предлагает большое число вариантов рекламы – давайте рассмотрим подробнее основные.



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Контекстная реклама — это текстовые объявления, которые показываются пользователям по запросам, если эти запросы рекламодатель добавил в настройки рекламной кампании.

Пример контекстной рекламы



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Полезные ресурсы по контекстной рекламе:

<http://seo-ng.net/>

<http://seokleo.ru/>

<http://www.seoded.ru/>

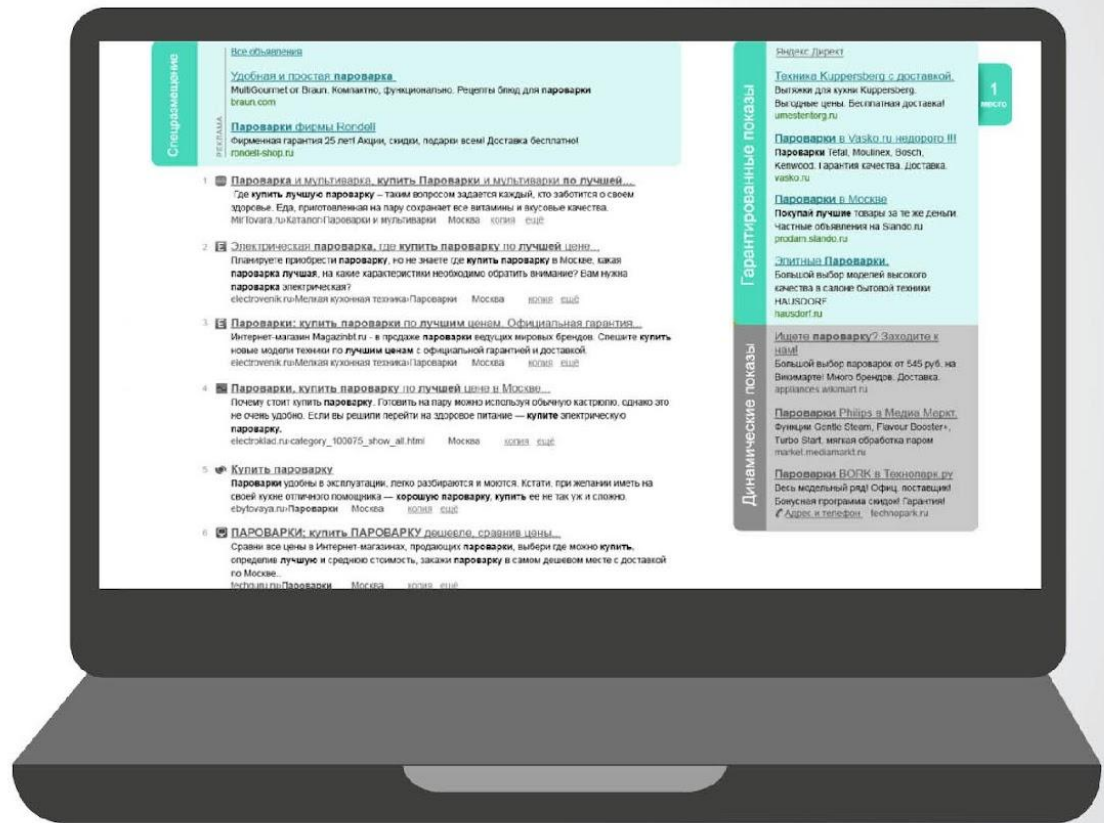
<http://www.sbup.com/>

<http://www.seonews.ru/>

<http://seoxxa.ru/>

Книги для скачивания по контекстной рекламе:

<https://goo.gl/Xiee4l>



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

ВАЖНО!

При размещении контекстной рекламы необходимо соблюдать требования Устава Орифлэйм, а именно п.9 прил.1

(<http://ru.oriflame.com/mypages/network/oriflame-success-plan/oriflame-rules-of-conduct>)

9. ПРОДВИЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТЕ

Консультанты могут самостоятельно заниматься продвижением своих веб-ресурсов в Интернете при условии соблюдения изложенных в Уставе правил поведения в онлайн-среде.

В контекстной рекламе (например, с помощью сервиса Google Adwords):

должно быть отражено, что она была создана независимым Консультантом Орифлэйм.

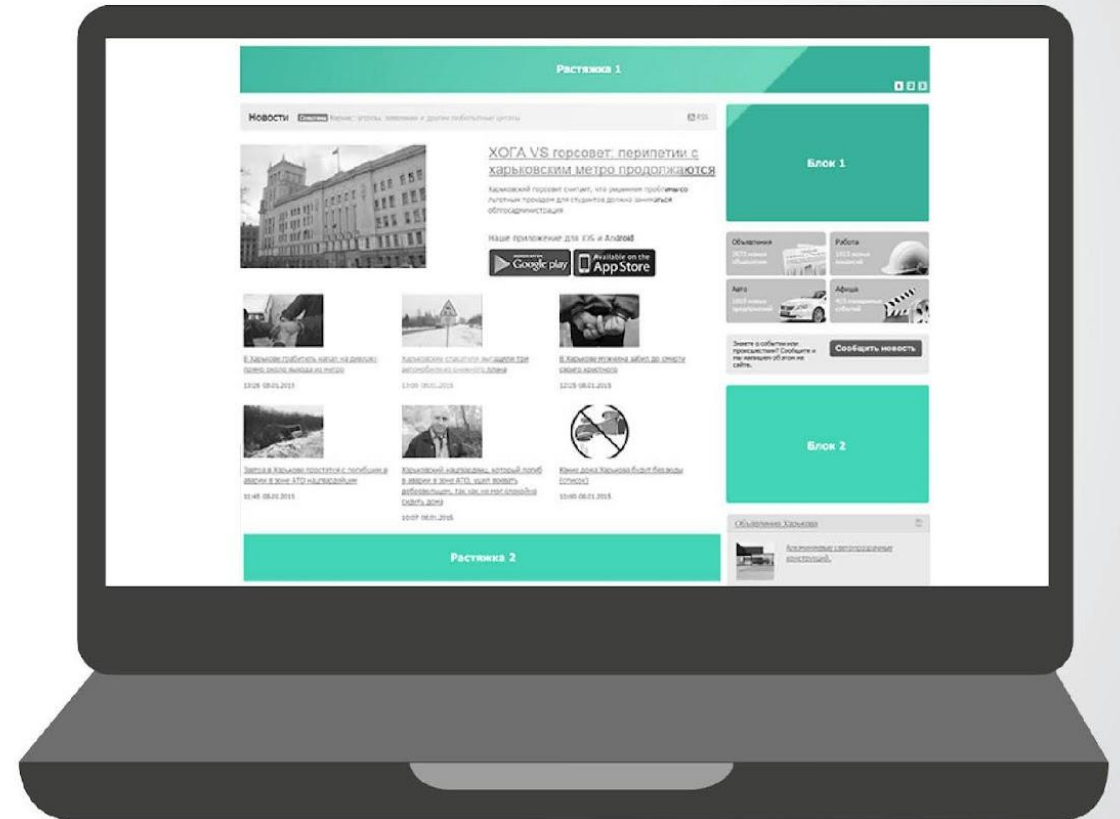
заголовок не должен вводить в заблуждение, что реклама официально размещена компанией Орифлэйм.

Консультант не имеет права использовать в качестве ключевого слова «Орифлэйм» или «Oriflame», а также любую другую Фонетическую имитацию фирменного названия Орифлэйм (Oriflame).

РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Баннерная реклама – баннером является блок с графическим изображением, при нажатии на который, пользователь переходит на рекламируемый ресурс.

Баннеры размещают на сайтах с большой посещаемостью и указывают ссылку на продвигаемый сайт.



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Таргетированная реклама в соцсетях – вид рекламы, позволяющий показывать её определённой группе целевых покупателей, исходя из их возраста, географического положения, увлечений и других индикаторов.

Пример таргетированной рекламы в социальных сетях

The image shows a laptop displaying a social media interface. On the left is a navigation menu with items like 'Мои Друзья', 'Мои Фотографии', 'Мои Видеозаписи', 'Мои Аудиозаписи', 'Мои Сообщения', 'Мои Группы', 'Мои Новости', 'Мои Ответы', and 'Мои Настройки'. Below the menu is a small advertisement for 'Церебро Таргет' with a 'Подписаться' button. The main content area features an advertisement for 'Oriflame Russia | Орифлэйм Россия'. The ad includes the text: 'Бесплатная горячая линия: 8-800-775-44-44', a paragraph about the company's wellness products, a paragraph about a 'Wellness прокачка' project, and details about a 12-week program with 10 participants, 3 experts, and 12 intensive training days. It also includes a 'Подписаться' button and a subscriber count of 268,615. The Oriflame logo and a 'WELLNESS' banner are also visible.

РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Ссылки на разделы с описанием условий размещения таргетированной рекламы в наиболее популярных соц.сетях:

В Контакте – https://vk.com/ads?act=office_help

Инстаграмм – <https://ru-ru.facebook.com/business/help/976240832426180>

Одноклассники, Мой Мир – <https://sales.mail.ru/ru/russia/odnoklassniki/latest/>

Фэйсбук – <https://ru-ru.facebook.com/business/help/633662000000451/>

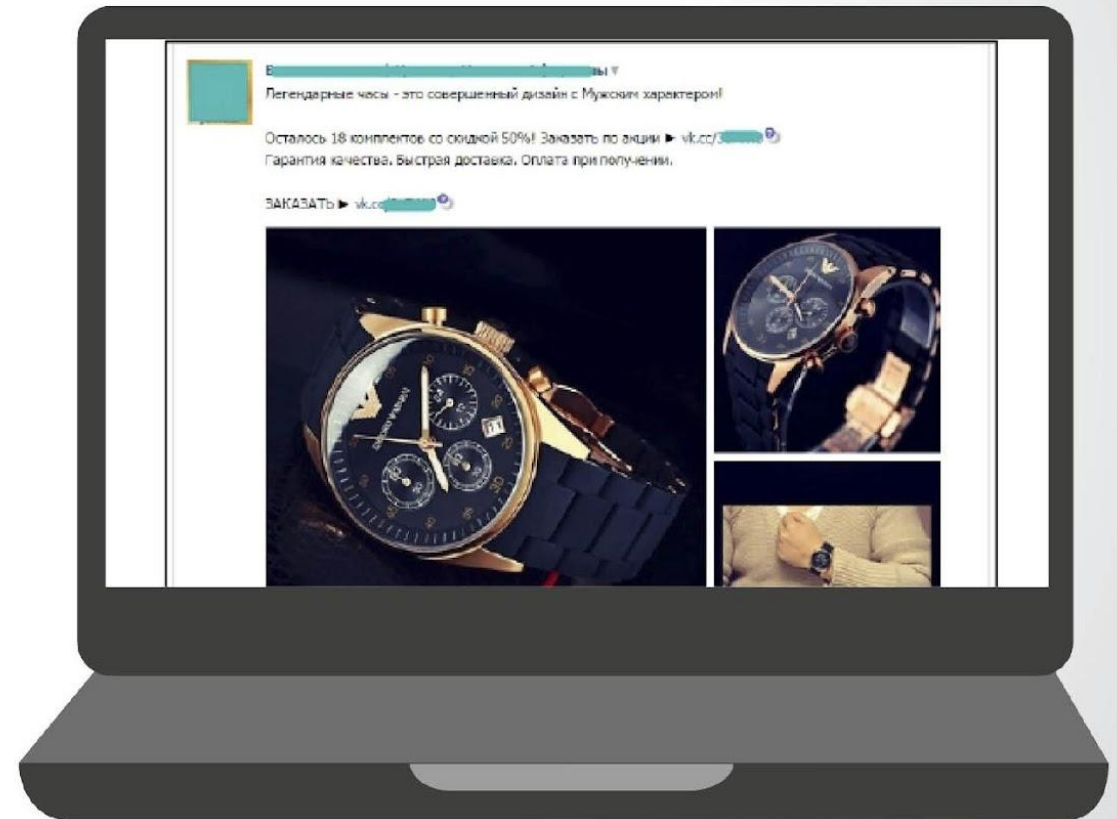
РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Группы в социальных сетях

– размещение рекламных объявлений в крупных группах социальных сетей.

Также данный вид получения трафика может быть получен по взаимному обмену при наличии у вас группы с приличным количеством участников.

Пример рекламы в группе в соц.сети «ВКонтакте»



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Подборка материалов по созданию и развитию групп в социальных сетях:

<https://www.youtube.com/watch?v=eAz4EgsQFiA&index=2&list=WL>

https://www.youtube.com/watch?v=HeU-nfL8_4I

<https://www.youtube.com/watch?v=tfWZu1HkRMI>

<http://texterra.ru/blog/kak-raskrutit-gruppu-v-odnoklassnikakh-poshagovoe-rukovodstvo.html>

<http://molodost.bz/article/prodvizhenie-grupp-v-sotssetyah/>

<https://moguta.ru/blog/prodvijenie-sayta/kak-samostoyatelno-raskrutit-gruppu-vkontakte>

<http://www.azconsult.ru/zachem-vam-gruppa-v-socialnoj-seti-vozmozhnye-koncepcii-prodvizheniya/>

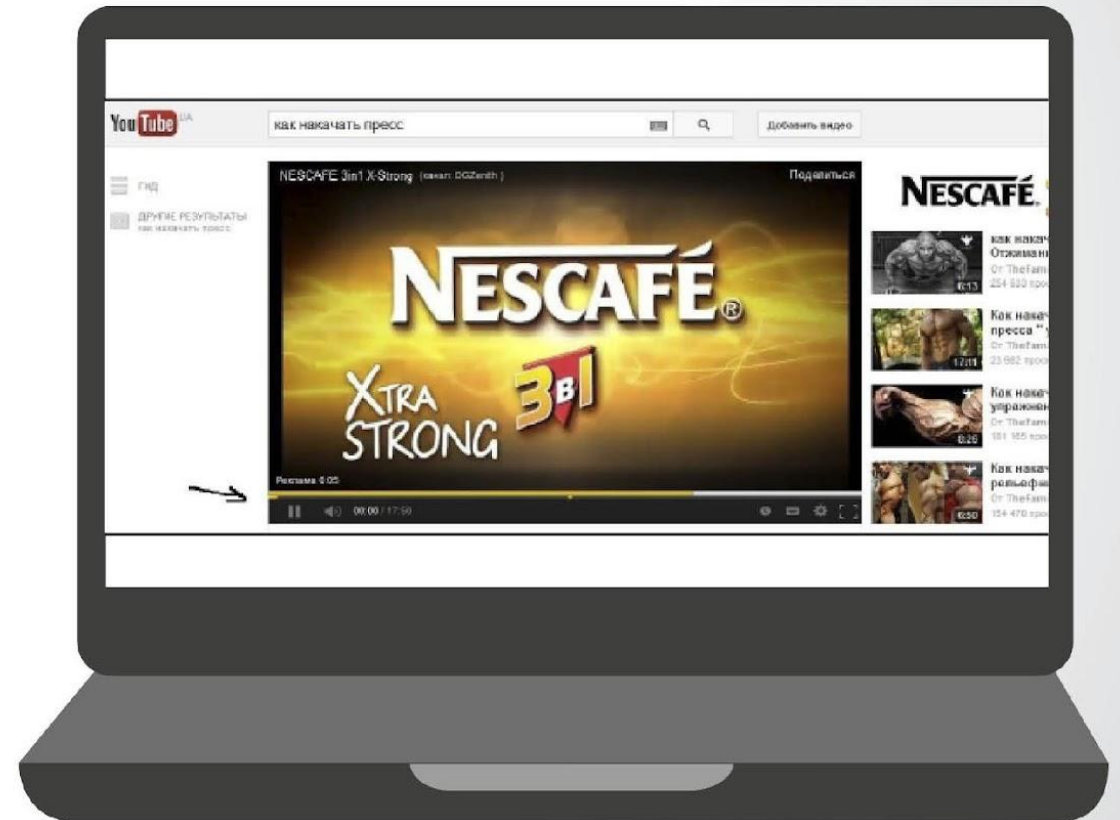
Подборка

<https://goo.gl/E4qufF>

РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Видеоролики на сайтах видео-хостингов (YouTube, RuTube, IVI, Яндекс.Видео и прочих) и крупных видеоплощадках, где видеореклама может производиться перед началом проигрывания видеозаписи или в течение просмотра.

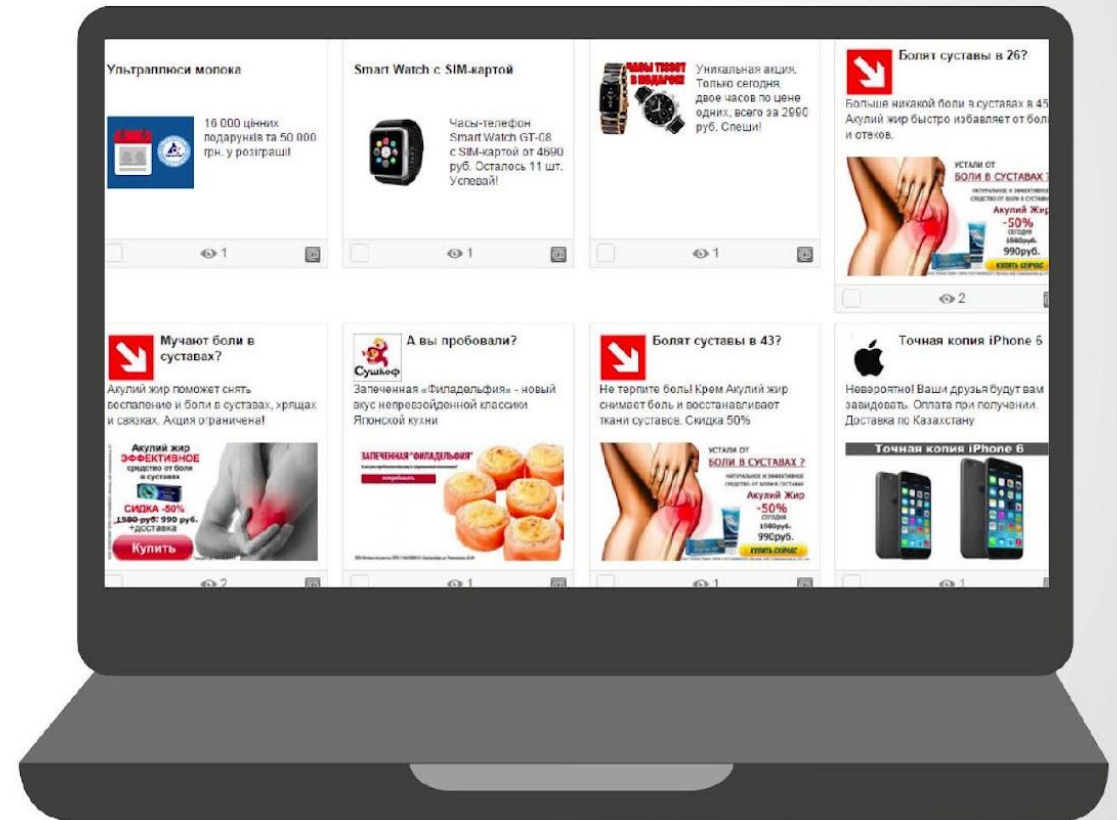
Пример видеорекламы на сервисе Youtube



РЕКЛАМНЫЙ ТРАФИК

Тизерная реклама – имеет вид небольшого баннера с картинкой и дразнящей подписью, именно она и призывает к переходу по ссылке.

Пример видеорекламы на сервисе Youtube



ЦЕЛЕВОЙ ТРАФИК

Целевой трафик – это трафик за счет посещения ресурса постоянными читателями, подписанными на обновления вашего интернет-ресурса или добавившими ресурс в закладки своего браузера.



РЕФЕРАЛЬНЫЙ ТРАФИК

Реферальный трафик – это трафик, сформированный из переходов по ссылкам на ваш интернет ресурс (реферальным ссылкам) с других интернет-ресурсов (сайтов, блогов, форумов и т.д.), где ранее были размещены ваши ссылки



ВИДЕОМАРКЕТИНГ

Видеомаркетинг — это создание, и продвижение видео в интернет, целью которого в том числе может быть формирование переходов на интернет-ресурс, создание трафика.



ВИДЕОМАРКЕТИНГ

Подборка материалов по изучению видеомаркетинга:

<http://texterra.ru/blog/videomarketing/>

<http://digitalbee.com/blog/digital-marketing/top-trendy-videomarketinga-2016/>

<http://liftmarketing.ru/lidogeneraciya/prodvizhenie-na-youtube-besplatnye-lidy-s-videomarketinga/>

<http://seo-design.net/analysis-site/statistics-facts-about-video-content>

<http://elonblog.ru/category/video-marketing/>

Книги для скачивания:

<https://goo.gl/G0sMvu>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не старайтесь быть похожими на других, стремитесь к индивидуальности – ищите возможность для самореализации ваших уникальных возможностей в **онлайн-пространстве!**





Курс
**ОНЛАЙН-НАВЫКИ
УСПЕШНОГО
ЛИДЕРА**

ДО ВСТРЕЧИ В СЛЕДУЮЩИХ БЛОКАХ КУРСА!