

Модуль 4

Креативы

- Креатив- это дверь в которую заходит человек! Цвет фото/видео должен совпадать с цветом самого Landing Page.
- Нужно что бы ЦА увидела себя в вашем креативе! Тогда она поймёт что, точно я этого хотел и закажет!
- За счёт хорошего креативы вы будете иметь возможность доминировать в аукционе!

Цикл рекламной компании:

- Гипотеза (вы начинаете предполагать что товар, сайт, креативы могут зайти).
- Тест(тестируем наш оффер).
- Докрутка, оптимизация(это мы снижаем стоимость лида).
- Масштабирование.

Где искать креативы?

- YouTube
- Publer
- Google
- Реклама конкурентов
- Хештеги в инстаграме

Критерии подбора видео

- Русский язык(при желании).
- Субтитры(при желании).
- Текст на 3 секунде самого видео.
- Хорошая музыка.
- НЕ СТАВИТЬ УКАЗАТЕЛИ (типа пальцы свайпай и тд.).
- Вы должны посмотреть на видео и ответить на вопрос! Купил бы я сам?

Критерии выбора фото:

- Текста не более 20%.
- Маленький текст на фото.
- Делать ярлыки(типа надпись на фото, «скидка,распродажа и тд.»)
- Фото должно показывать сам товар и какую проблему он решает!

Скроллинг – это безумное пролистывание ленты или сторис.

Что бы остановить скроллинг, нужно:

- Товар
- Яркая фотка
- Хорошая музыка.
- Привлекательный заголовок.

10 критериев написания текста:

- 1) Заголовок.
- 2) Должна быть боль и тут же решение проблемы (указываем это в тексте).
- 3) Направление на клиента(стань лучшим папой или ваш сын будет самым-самым!).
- 4) Скидка , акция , распродажа- 53%.
- 5) Ограничитель , «В наличии осталось 5 шт».
- 6) Говорить только о клиенте, а не о вас.
- 7) Призыв к действию
- 8) Ценность. Что будет если клиент у вас не купит.
- 9) Лучшее будущее – показать как будет классно, когда клиент заберёт себе товар!

Формула убеждения от древних греков:

Клиент должен думать что будет дальше , что бы ему хотелось получить более подробнее информацию . В тексте так же вы должны убедить покупателя что этот товар ему нужен и он решит его проблему! Главное давить на боль и показать как этот товар решает его проблемы!

Очень важно социальное доказательство – это когда человек видит что у кого-то работает и у него будет работать .

Сколько нужно креативов для рекламы?

Для тестирования товара нужно 2 кольцевых и 2 видео! Вам нужно будет найти и отредактировать 6 фото и 2 видео для запуска рекламы. Первые 3 фото на одном ракурсе, вторые 3 фото на другом ракурсе и 2 разных видео. Запускаться мы будем на Instagram ленту, значит разрешения на фото и видео 1080x1080.

Заголовки

С первых строк не думайте о себе, а о вашей целевой аудитории.

Когда вы будете составлять текст реально думайте о вашем клиенте и зачем ему ваш продукт. Очень часто ответ на этот вопрос лежит глубже чем вы думаете!

Примеры заголовков:

- Внимание! Ваш ребёнок будет в шоке!
- Осторожно! Ваш сын станет самым популярным!
- Узнай как сделать своего ребёнка счастливым!
- Как понять что вы лучший папа на свете?
- СУПЕР ЦЕНА! Бейблейд только сегодня со скидкой 50\$.
- Радость и счастье ребёнка в ваших руках!

Домашнее задание:

- Написать продающий текст!
- Подготовить 6 фото и 2 видео дня рекламы!
- Создать Fan-page:

На странице в фейсбук в правом верхнем углу нажимаем на стрелочку в низ. Далее выбираем «Ещё...» и нажимаем создать страницу, после выбираем «Компания или бренд» и создаём страницу и публикуем туда фото и видео! Также каждый день подписываемся, лайкаем, комментируем.