



# Продвижение в Instagram от А до Я

**Ташметов Пархат**

Основатель агентства «Доступный маркетинг»

[www.otdel-marketing.ru](http://www.otdel-marketing.ru)

Instagram: ParikSPb

VK: vk.com/parkhatspb

## Регламент

2 дня


3 часа онлайн

Каждый 1 час, перерыв 5-7 минут

Вопросы в конце (+ в закрытом чате Telegram)

При себе иметь тетрадь, ручку, онлайн блокнот

## Что такое Instagram?

- Instagram это Более 600 миллионов активных пользователей в месяц и 700 миллионов зарегистрированных
- 400 миллионов активных пользователей ежедневно
- 150 миллионов активных пользователей Stories ежедневно.
- 80 миллионов пользователей Инстаграм живёт в  США.
- 25 минут в день - проводит средний пользователь в Инстаграм
- Активная аудитория Instagram в России - около 14,6 миллионов пользователей. Зарегистрированных аккаунтов при этом больше 20 миллионов.

## Что такое Instagram?

- Больше 60% пользователей заходят в Инстаграм ежедневно.
- Инстаграм растёт в 5 раз быстрее, чем любая другая социальная сеть из США.
- Вовлечённость аудитории в Инстаграм в 10 раз выше, чем в Facebook и в 21 раз выше, чем Вконтакте.
- Женщин - 59%, мужчин - 41%. Любимая всеми маркетологами мира (потому что покупает активнее других) аудитория пользователей от 18 до 35 лет составляет 66%.
- 26% аудитории Инстаграм зарабатывают больше 75000\$ в год.
- Средний чек Инстаграм России - около 100\$. Аудитория активная и платёжеспособная.

## Что такое Instagram?

- **Простым языком.** Instagram - приложение, для обмена фотографиями и видео. Это первостепенное предназначение. По праву уже можно назвать - социальной сетью.
- **Если Вашего бизнеса нет в Instagram, значит, Вас нет в бизнесе.** 😊  
Instagram - полезен для любого рода деятельности.
- **Мы такие разные - но все-таки мы вместе.**
  1. Подача контента пользователю;
  2. Форматы рекламы на каждой площадке;
  3. Цель пребывания пользователя в соц. сети;
  4. Аудитории: Возраст. Пол. Гео.

## Кому нужно идти в Instagram?

— В Инстаграм - рады ВСЕМ!

Не важно что именно вы продаете товар или услугу!

— Если у Вас услуга. 4 простых шага для того, чтобы Ваш бизнес зарабатывал в Инстаграм:

1. Обозначение проблемы
2. Формирование экспертности и доверия
3. Предложение решения
4. Продажа

# Кому нужно идти в Instagram?

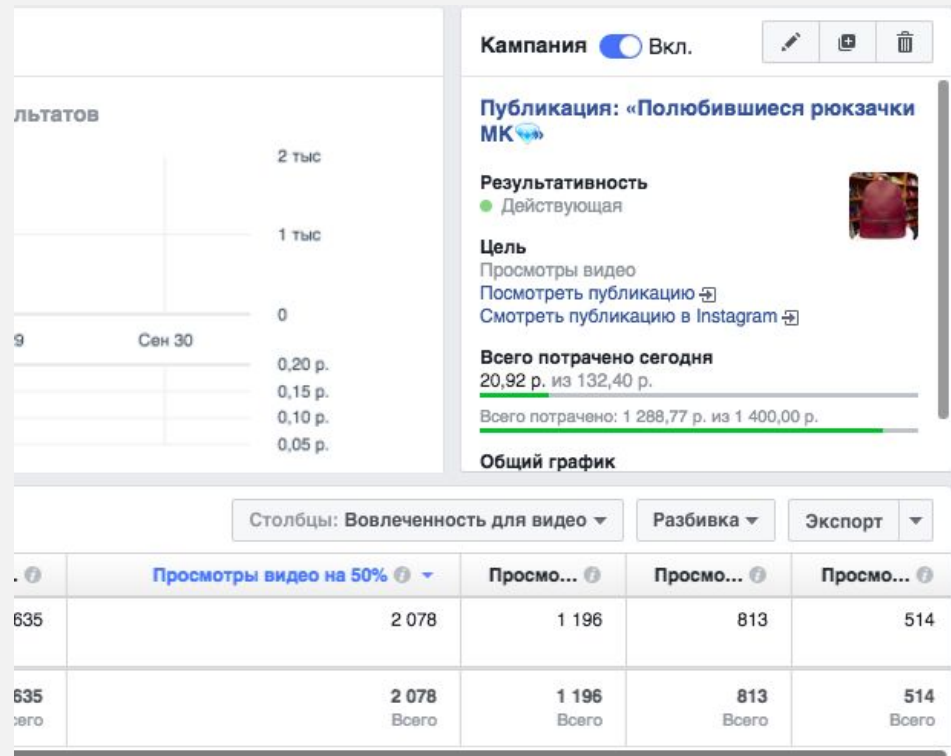
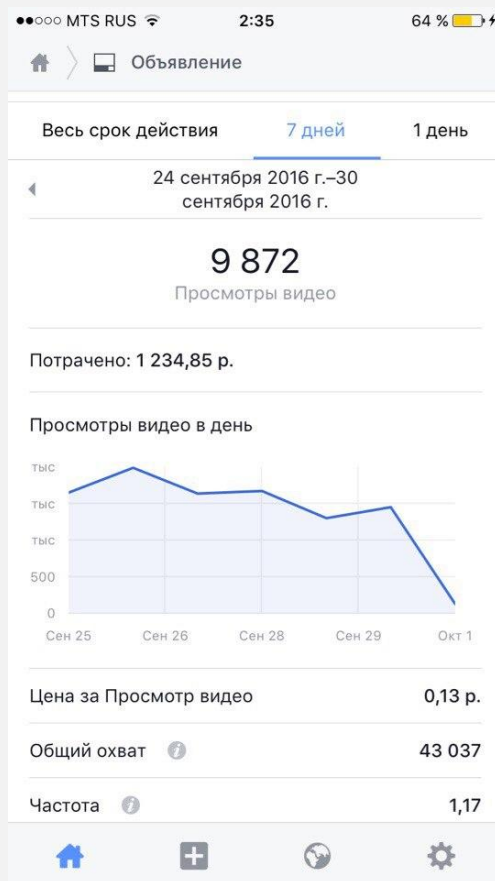
— Красота. Фитнес.

Клиенты - есть. Пример первых 15 дней на новый аккаунт.

ая	73 700 ₹										
реклама	62 619 ₹	Затраты на рекламу	11 081 ₹								
	47,62%	Всего записей	20								
записи	р.554,05	По факту были	24								
пошлины	р.13 000	ROI	206,05%								
процедура	стоимость	дата записи	номер телефона	имя	новый клиент	был ли клиент	обращений	Затраты на рекламу	Цена обращения	Цена записи	
кератин	0,00 ₹	06.мая.	79533708306	Даша	да	0					
к+б	4 300,00 ₹	06.мая.	79214004221	Марина	да	1					
кератин	3 000,00 ₹	20.мая.	79992073954	Сонна	да	1					
							6	р.947,00	р.157,83	р.315,67	
кератин	2 800,00 ₹	10.мая.	79817178936	Катя	да	1					
							4	р.1 078,00	р.269,50	р.1 078,00	
кератин	2 800,00 ₹	06.мая.	79992395659	Тамара	да	1					
кератин	3 000,00 ₹	05.мая.	79213444311	Наталья	да	1					
кератин	4 000,00 ₹	13.мая.	79627187977	Ольга	да	1					
кератин	0,00 ₹	07.мая.	79312041578	Настя	да	0					
							5	р.938,00	р.187,60	р.234,50	

# Кому нужно идти в Instagram?

— Интернет магазины. Офлайн магазины. Рестораны





# Кому нужно идти в Instagram?

— Интернет магазины. Офлайн магазины. Рестораны



Instagram

BAG kiss.my.bag Реклама

См. больше

♥ 💬 ↗

kiss.my.bag У нас самые топовые модели женских сумок, кроссовок и ботинок! Бренды по доступным ценам! Подписывайтесь @kiss.my.bag

# Кому нужно идти в Instagram?

— Стоит идти в итоге в Инстаграм? Как считали мы.

Май		31
количество продаж		
количество продаж в день		0,0
выручка		
выручка-доставка		0₽
средний % наценки		#DIV/0!
средний чек		#DIV/0!
закупочные затраты		
сумма затраты разные		0₽
реклама		#DIV/0!
разные расходы		
доставка		#DIV/0!
упаковка		
наценка средняя		#DIV/0!
<b>ПРИБЫЛЬ</b>		<b>0₽</b>
средняя ПРИБЫЛЬ на 1 заказ		#DIV/0!

План на Июль		30
<b>ПРИБЫЛЬ</b>		<b>300 000₽</b>
средний % наценки		
средний чек		
% от прибыли - затрат на РЕКЛАМУ		
% от прибыли - затрат на ДОСТАВКУ		
затраты на рекламу		0₽
<b>выручка</b>		<b>#DIV/0!</b>
количество продаж за месяц		#DIV/0!
<b>выручка в ДЕНЬ</b>		<b>#DIV/0!</b>
количество продаж в день		#DIV/0!
закупочные затраты		#DIV/0!
доставка		0₽

# Создание и оформление аккаунта

## Создание аккаунта.

- Отдельная почта.
- Отдельный номер телефона.
- Перед использованием - даем отстояться.
- Стараемся использовать минимум авторизированных устройств.

# Создание и оформление аккаунта

## Важен каждый элемент.

### Образ аккаунта. Чек лист.

- **Логин.** Должен быть легко запоминающимся, не трудновыговариваемым, не длинным, желательно без спец. символов.
- **Аватар.** Уникальный, без мелких деталей. Текст должен быть читабельный, желательно и из поиска в том числе.
- **Описание аккаунта.** Емкое, четкое, с информацией о ключевых преимуществах. С контактной информацией и способах связи. Сделать коммерческий аккаунт.
- **Описание товара.** Читабельное, оформленное. Цена, способы связи и возможно примечанием.
- **Стилистика постов.**
- **Аккаунт не пустышка.** Небольшая наполненность аккаунта подписчиками и отзывами



**DKNY**

**FENDI**  
ROMA



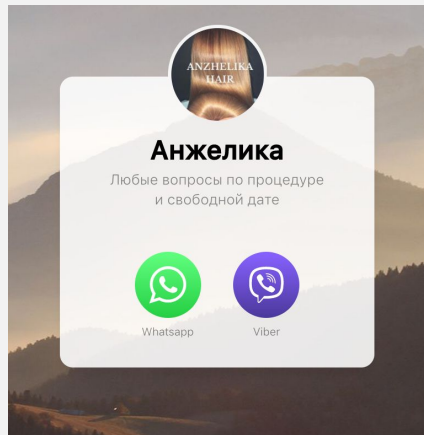
ZARA

• KISS MY •  
**BAG**

# Создание и оформление аккаунта

**1gram.ru** - сервис накрутки подписчиков и лайков.  
Стоимость подписки 1 руб. Лайк - 15 коп.

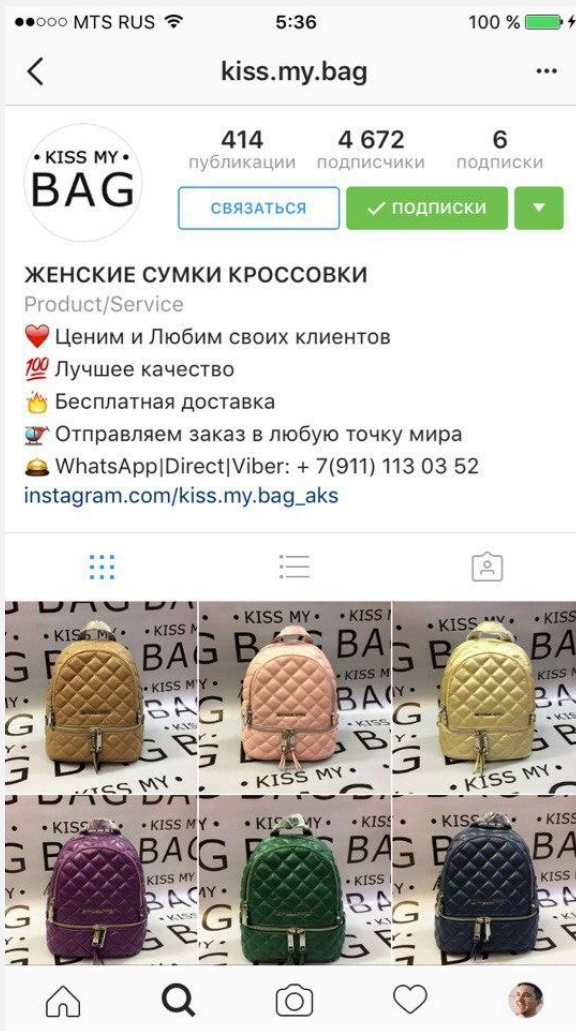
**mssg.me**- сервис предлагает несколько способов связи и сразу переносит в нужный месенджер



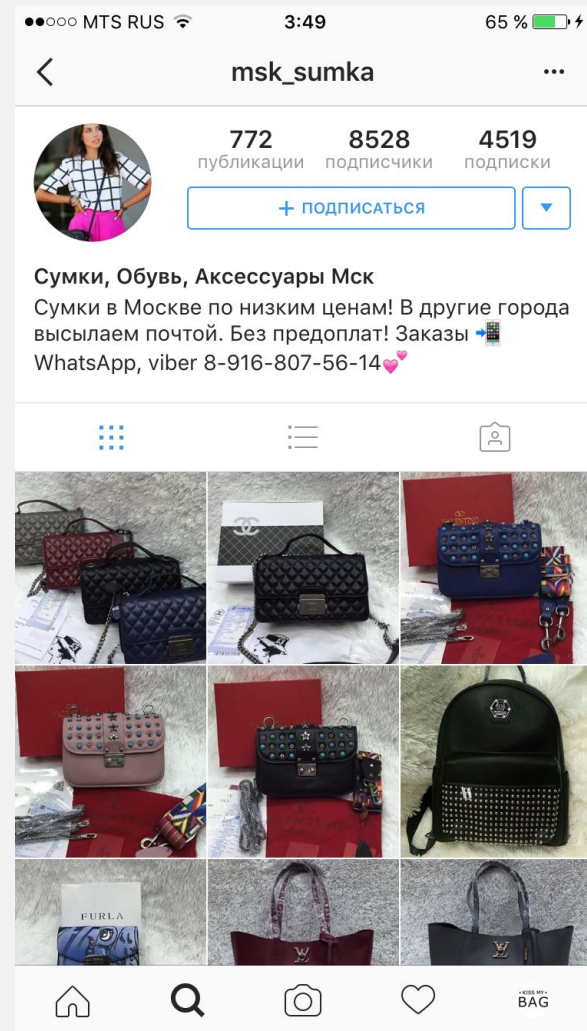
**Описание аккаунта в столбик** - необходимо для начала создать описание в текстовом редактора или блокноте, после чего вставить в форму.

**Красивое описание товара** - тот же принцип с блокнотом.

**Отзывы.** Обязательно размещать отзывы, предварительно спросив разрешение у покупателя.



V  
S





MTS RUS 6:23 100%

Фото

❤️ 💬 ➦

♥ Нравится: 20

**kiss.my.bag** Модный рюкзачок МК 🌟  
Они очень стильные и практичные 🙌

- ✓ Натуральная мягкая кожа
- ✓ В фирменном пыльнике и коробке
- 💎 Можно носить как рюкзак или как сумку, нужно лишь перестегнуть одну лямку 📏 Размер 27x24см

😊 Наша Цена 5790  
😞 Ср. Цена в интернете 6100₽

-----

- ✓ Бесплатная доставка
- ✓ Доп. фото товара по запросу
- ✓ Низкие цены
- ✓ Написать в Direct, WhatsApp или Viber(+79111130352)

💎 @kiss.my.bag\_aks

1 ДЕНЬ НАЗАД

🏠 🔍 📷 ❤️ 👤

V  
S

MTS RUS 3:50 66%

Фото

❤️ 💬 ➦

♥ Нравится: 14

**msk\_sumka** Новинка Chanel ❤️

- ~~100~~ Кожа натуральная
- ~~100~~ Размер.26 на 15см
- ~~100~~ Цена.6,000р

•  
•  
•

📞 пишите на whatsapp, viber 8-916-807-56-14  
\* 🚚 доставка курьером по Москве 350р

#сумкибрендовые #сумкибренды #сумкивмоскве  
#сумкилуи #сумкилуивитон #сумкилв  
#сумкиlouisvuitton #louisvuitton #сумкивмоскве  
#сумкидлядевушек #сумкидлятебя #сумкидольче  
#сумкидольчегаббана #сумкиdolce #сумкиdg  
#сумкимайклкорс #сумкилуи #сумкиlv  
#сумкиdolce #сумкиfurla #givenchy  
#сумкиgivenchy #hermes #hermesbags  
#hermeskelly #hermesbirkin #сумкикелли  
#сумкибиркин #lveva #lvspeedy #furla  
#prada #сумкипрада

8 ЧАСОВ НАЗАД

🏠 🔍 📷 ❤️ 📄



**БИЗНЕС СТРАНИЦА в Facebook должна быть создана.**

**Страница необходима:**

- Для использования потенциала рекламы в Facebook
- Для перевода ИГ в бизнес страницу
- Добавляет статуса бренду и помогает при обработке возражения о мошенничестве
- Сбор ЦА которой нет в Instagram
- Доп. защита от блокировки

**Как вести страницу?**

- Дублировать контент с Instagram

# Элементарные меры предосторожности!

1. Если аккаунт новый. Первые 2 недели интервал для всех совершаемых действий 36-48 секунд. Суммарный лимит не должен превышать 500 для всех действий в течении суток (подписки, отписки, лайки).
2. Подписка: 50 сутки (пауза 24 часа ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ задачи)
3. Лайкинг: 60 сутки (пауза 24 часа ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ задачи)
4. Подписка + Лайкинг: 1500 сутки
5. Отписка: от 10 до 20 секунд. 400-500 в сутки ОТ НЕВЗАИМНЫХ, 500 в сутки ОТ ВЗАИМНЫХ
6. На один телефон не более двух аккаунтов.

# Как получить первых подписчиков?

## 1. Подготовьте профиль.

- Хорошее название
- Привлекательный аватар
- Интересное описание профиля

## 2. Подготовьте годный контент

- 9 - 15 постов качественных фото
- Рассказать о себе и о своем продукте
- Формируйте доверие

## 3. Визуальное оформление

- Istock
- Depositphotos
- shutterstock

## 4. Будьте активными.

- Марафоны
- Комментарии

## 5. Пригласите друзей с других соц. Сетей

## 6. Участвуйте в SFS

# Продвижение контентом

## 1. Информационный

- репутационный контент, который рассказывает о ваших успехах и достижениях;
- новости отрасли, тренды;
- обзоры товаров и услуг;
- посты раскрывающие характеристики товара;
- публикации о жизнь компании;
- ваше закулисье – процесс создания товара, секреты и фишки, полезные трюки, фото с производства, и процесс использования товара.

## 2. Развлекательный

- Посты-провокации;
- Опросы, конкурсы, розыгрыши, квесты и марафоны;
- Атмосферные посты для создания настроения.

## 3. Продающий

- Конкретные торговые предложения, акции, информацию о скидках, распродажах;
- Посты-социальные подтверждения, которые говорят, что ваш товар популярен, и его покупают;
- Отзывы и фото реальных клиентов, истории клиентов о том, как они решили свою проблему с помощью товара, или фото со звездами.

# Контент в Instagram



## Информационный



**новости отрасли** — мнения лидеров рынка и экспертов, новинки отрасли, рейтинги, тренды, прогнозы, методики и техники применяемые в отрасли. В качестве иллюстрации можно использовать инфографику



**репутационный** — расскажите о своих успехах и достижениях, покажите полученные дипломы после пройденных курсов и тренингов, сертификаты и аттестаты



**обзоры** — товаров и услуг, полезных сайтов, инструментов и материалов



**характеристики товара** — ответы на вопросы, FAQ, за и против, разрушение мифов



**детали** — сравнение товаров, ТОП-3 лучших продуктов



**жизнь компании** — миссия и история, новости, основатель и специалисты, репортажи, интервью, лучшие работники, рабочий день сотрудника, анонсы и отчеты с мероприятий



**закулисье** — процесс создания товара, мастер-классы по изготовлению, секреты и фишки, полезные трюки, фото с производства, процесс использования товара



## Развлекательный



**провокация** — опровержение догмы, публикация мнения, которое идет вразрез с общепринятым



**опросы** — опрос ради опроса никому не интересен. Покажите аудитории, что ее мнение влияет на результат. Например, если вы проводите опрос, опубликуйте подтверждение, что вы воспользовались результатами



**конкурсы и розыгрыши** — золотое правило: чем проще и понятнее условия и дороже призы, тем эффективнее конкурсы



**квесты** — это очень трудоемкий, но очень эффективный инструмент маркетинга. Нет ничего лучше, если вы хотите, чтобы ваш бренд запомнили



**марафоны** — очень популярны различные челленджи, когда группа участников делает одно и то же



**посты для создания настроения** — атмосферные фото, шутки по теме, трендовые мемы, поздравления, уместные(!) цитаты, необычные способы использовать продукт



## Продающий



**товар** — демонстрация товара, оффер, выбор дня, фото «до и после»



**социальные подтверждения** — отзывы и фото реальных клиентов, истории клиентов о том, как они решили свою проблему с помощью товара, фото со звездами



**акции** — эксклюзивные предложения ограниченные по времени, скидки, распродажи

## **Контент план**

- 1. Гибкость**
- 2. Приоритеты**
- 3. Оптимизация времени**
- 4. Удаленный постинг. (smmplaner)**
- 5. Разнообразие**
- 6. В нужное время в нужном месте**

**Отправляемся за клиентом.**



## Реклама у лидеров мнений (блогеров)

### 1. Как найти?

*В 1-ю очередь, поиск осуществляется исходя из критериев вашей ЦА!*

Нюансы:

- Не нужно размещать рекламу сразу у дорогих блогеров
- Прежде чем размещаться, подпишитесь и понаблюдайте в течении 4-7 дней за аккаунтом. Как ведётся аккаунт, сколько рекламы выходит, кто лайкает/комментирует
- Не размещайтесь у девушек и с «откровенным» аккаунтом.
- Особенную бдительность проявите к аккаунтам до 100К
- Бегло просмотрите подписчиков. Важно чтобы было минимум аккаунтов без аватарок(накрученных)



## Как найти, оценить и договориться с блогером (ЛМ)

### Для начала

- Создать таблицу, в которую будут заноситься результаты поиска, примечания, контакты, результат договоренности.

4	<a href="https://www.instagram.com/lessiaya/">https://www.instagram.com/lessiaya/</a>	63	бартер	запросил цену	lessiaya@ya.ru	6	Lessiaya
4	<a href="https://www.instagram.com/bot_food/">https://www.instagram.com/bot_food/</a>	114	5000+товар	запросил цену	alina-botanovna@mail.ru	6	Alina Botanovna
4	<a href="https://www.instagram.com/tyur4ik/">https://www.instagram.com/tyur4ik/</a>	77	бартер	запросил цену	tyur4iknasv9zi@gmail.com	6	Anna
3	<a href="https://www.instagram.com/karisha_titova/">https://www.instagram.com/karisha_titova/</a>	44	бартер	запросил цену	titova_karina1@mail.ru	6	Karina Titova
3	<a href="https://www.instagram.com/aishavyskubova/">https://www.instagram.com/aishavyskubova/</a>	265	10000+товар	запросил цену	<a href="https://vk.com/aishavyskubova">vk.com/aishavyskubova</a>	6	Aisha Vyskubova
3	<a href="https://www.instagram.com/erikaherceg/">https://www.instagram.com/erikaherceg/</a>	636			<a href="https://www.facebook.com/erikaherceg/">https://www.facebook.com/erikaherceg/</a>	6	Erika Herceg
4	<a href="https://www.instagram.com/mezenova/">https://www.instagram.com/mezenova/</a>	330	20000	запросил цену	katy@mezenova.com		M È Z E N O V A
5	<a href="https://www.instagram.com/burimova/">https://www.instagram.com/burimova/</a>	511	30000	запросил цену	imskyone@me.com		Alexandra Burimova

Рейтинг аккаунта. Ссылка. Кол-во подписчиков.

Цена/Условия. Результат. Контакт связи. Имя аккаунта.



# Как найти блогеров?

## 1. [social.t30p.ru](http://social.t30p.ru)

top 30 VK.COM ИНСТАГРАМ OK.RU YOUTUBE PERISCOPE TWITCH TWITTER G+ FACEBOOK ФОРУМЫ ParkSPB

РУССКОЯЗЫЧНЫЙ ИНСТАГРАМ: Instagram Добавить Рейтинг Фотографий

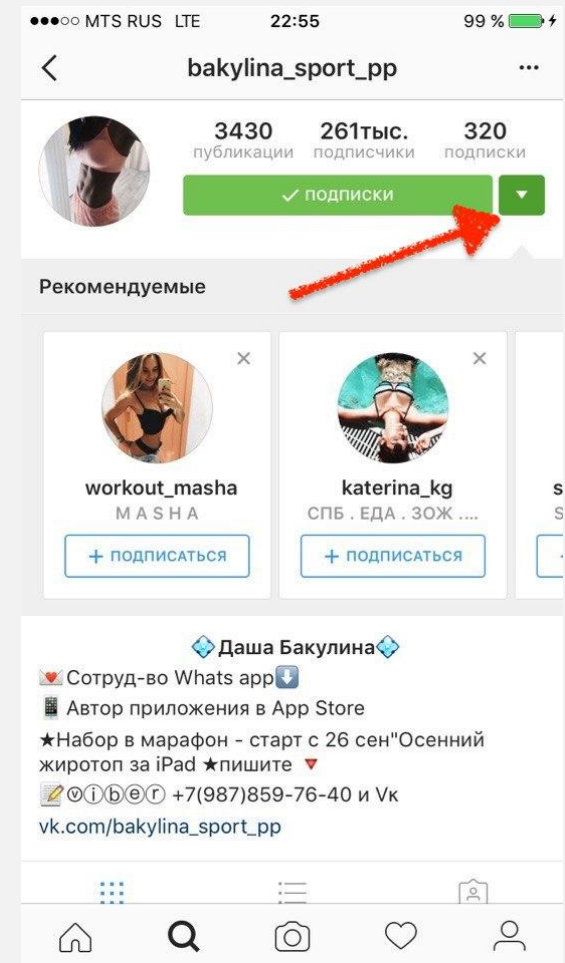
✕ Удалить Аудитория 53,500 348,000 ПОКАЗАТЬ: Всё Бренды Закрытые Поиск

<input type="checkbox"/>	Имя	Описание	Подписчиков	Фоток	Друзей	Город
<input type="checkbox"/>	 Самые экстремальные ролики 🤪	Самый большой аккаунт на тему экстрим 🏊 По вопросам рекламы пишите в ВК 📩📩📩 <a href="https://vk.com/ann_1vanova">https://vk.com/ann_1vanova</a>	348,000	1,055	0	
<input type="checkbox"/>	 Ani Vardanyan 🇷🇺	Russia/Moscow 20 years ✨ По поводу рекламы и сотрудничества обращаться в Директ. Вконтакте-Ани Варданян YouTube- Ани Варданян <a href="https://www.youtube.com/channel/UCgvxPRMwki3Q0tjv73zXuKw?sub_confirmation=1">https://www.youtube.com/channel/UCgvxPRMwki3Q0tjv73zXuKw?sub_confirmation=1</a>	347,653	461	75	

# Как найти блогеров?

2. Рекомендации от Instagram

3. Проанализируйте подписки вашей ЦА, там вы точно найдете



## Блогеры.

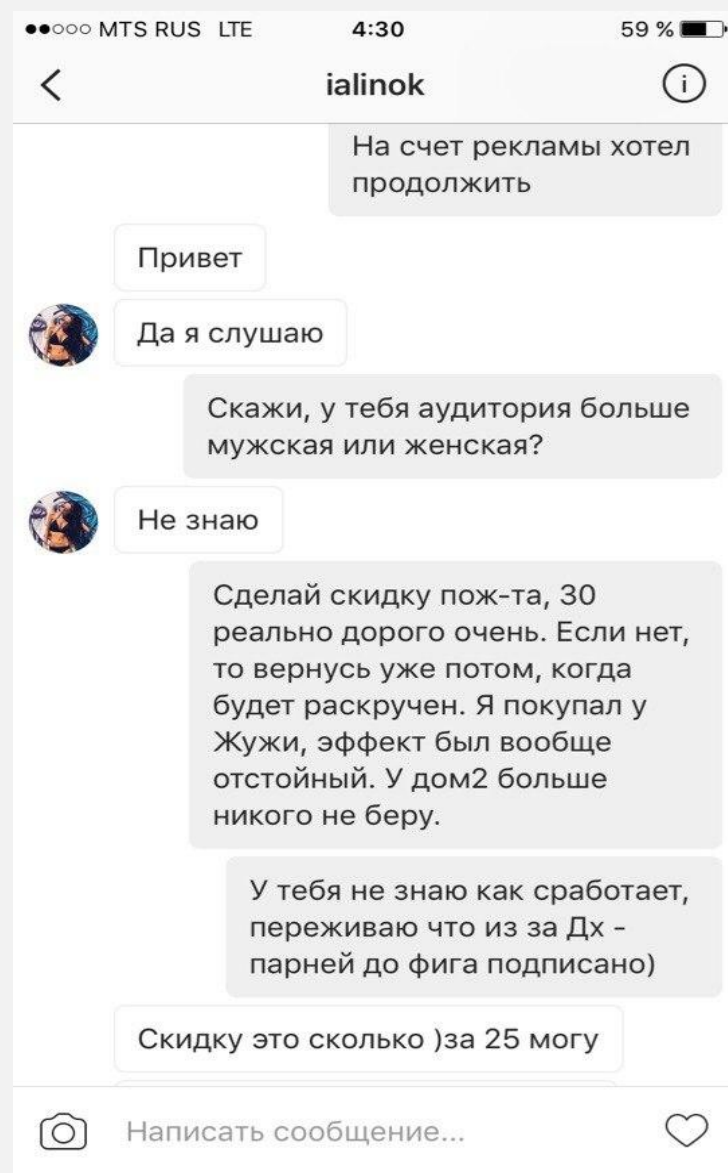
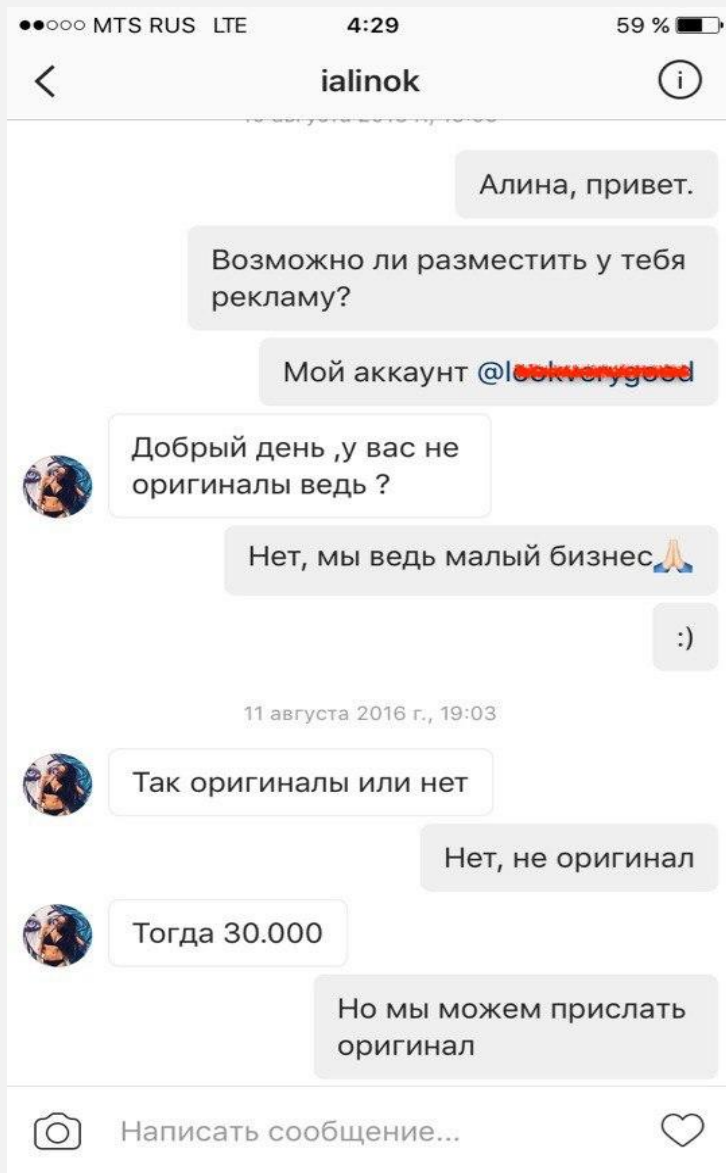
### Как оценить, что он достоин?

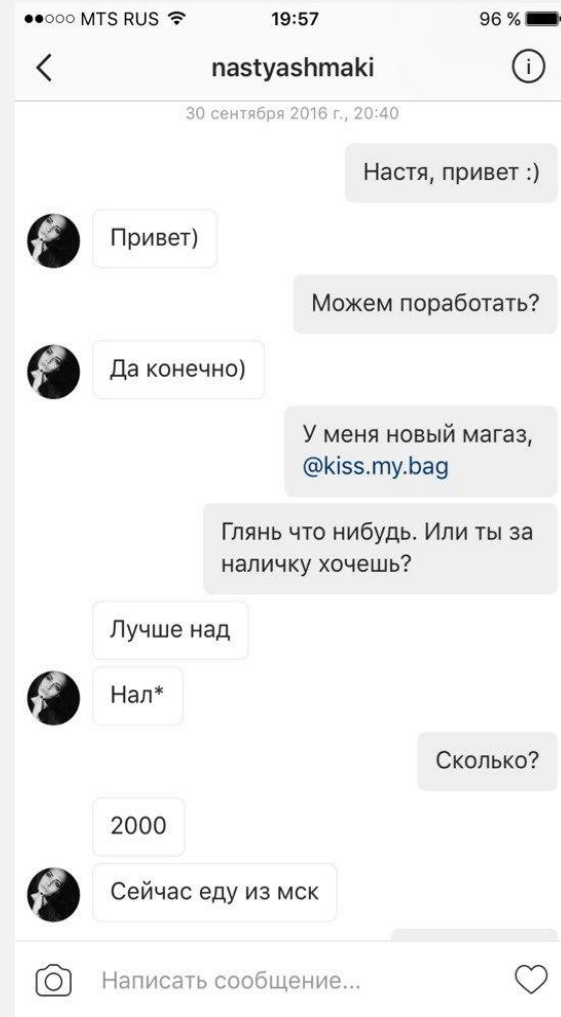
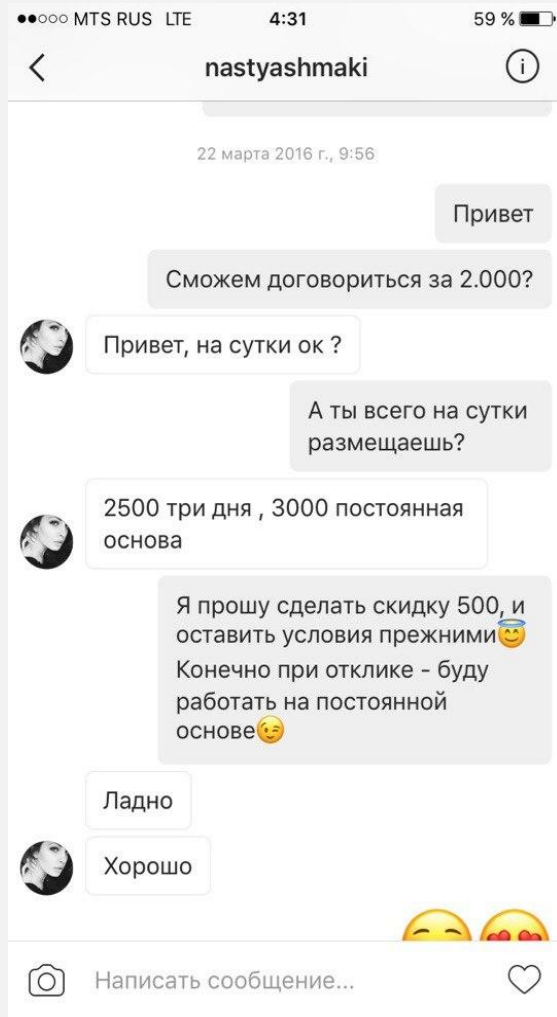
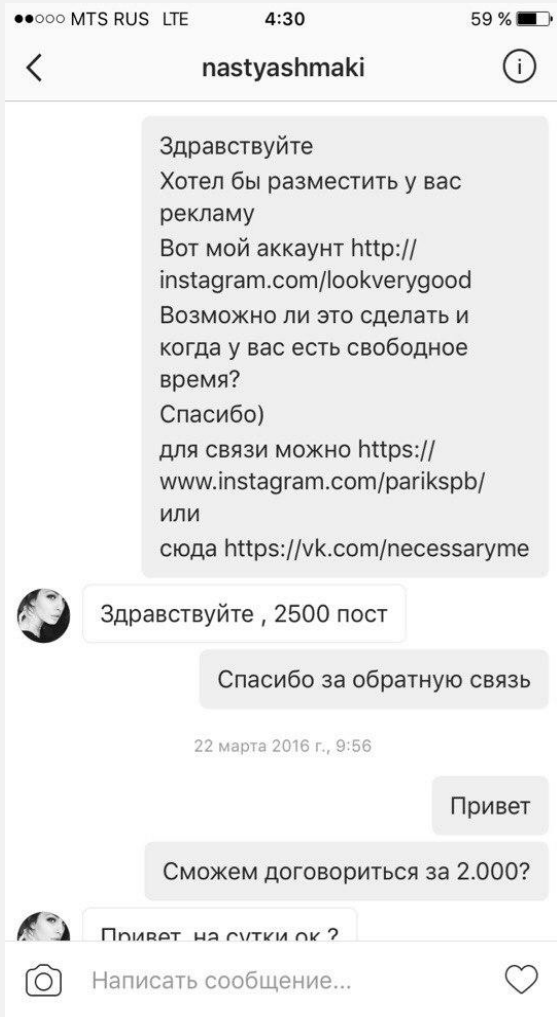
- Посчитайте ER аккаунта, хорошо - от 2.5%  
*Формула: (лайки+комментарии) / кол-во подписчиков \* 100%*
- Выделите 5 мин. и лично просмотреть аккаунт, кто в нем проявляет активность.
- Просмотреть, есть ли наша ЦА среди тех, кто лайкает посты. Особенно присматриваться к аккаунтам девушек, т.к. большой % подписок: мужчин с утонченным творческим интересом.
- Смотрим статистику через <https://popsters.ru>

## Блогеры.

### Как договориться и о чем?

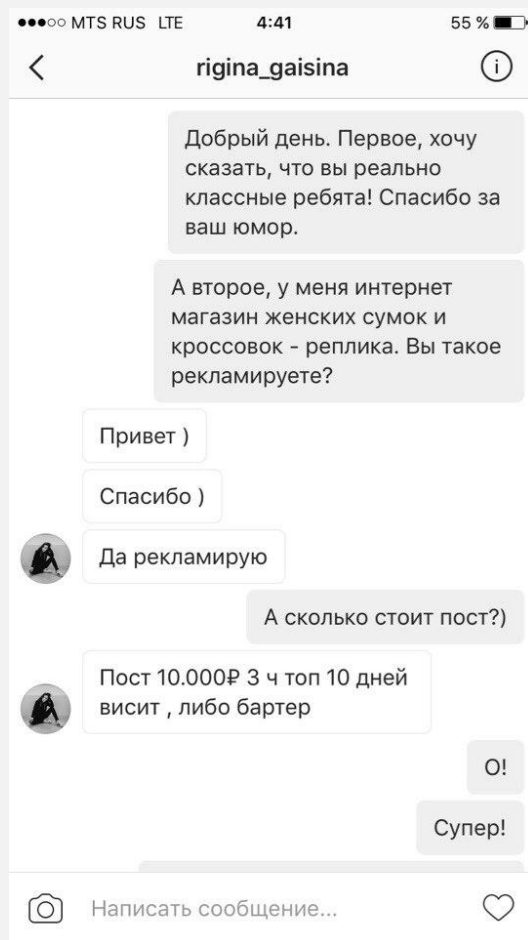
- Ничего не выдумываем. Пишем четко и по делу, интересуемся, рекламирует ли блогер ваш товар.
- Обязательно спрашиваем, возможен ли бартер. Если да, то просим выбрать из ассортимента.
- Интересуемся свободной датой или сразу предлагаем конкретную дату и время!
- Аккуратно просим подвинуться по цене
- **В случае сотрудничества:**
  1. Просим прислать фото, которое будет опубликовано.
  2. Пишем пожелания к тексту. Можно написать текст, блогер сам скорректирует под свой профиль.
  3. Напоминаем блогеру за 5 часов о выходе рекламы.
  4. Делаем репост рекламного поста к себе в аккаунт





# Блогеры.

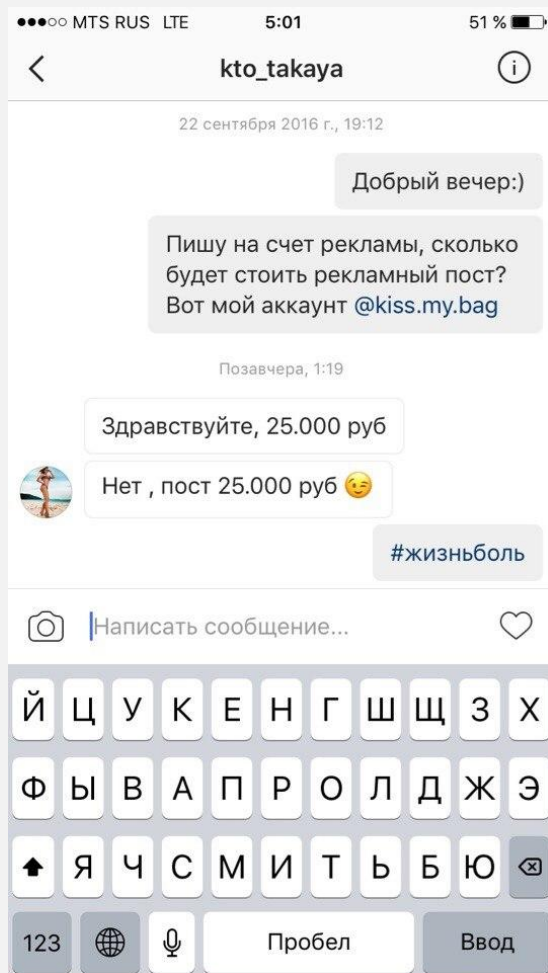
Подписчиков  
119тыс.  
ER=8%  
Цена: 10тыс





# Блогеры.

Подписчиков:  
311тыс.  
ER=1.1%  
Цена: 25тыс



## Как найти паблики?

*В 1-ю очередь, поиск осуществляется исходя из критериев вашей ЦА!*

Минусы:

- Сложно найти качественную площадку
- Низкое доверие аудитории
- Нет конкретной рекомендации как у ЛМ
- Организация на низком уровне

Плюсы:

- Не дорого
- Большой охват
- Быстрый эффект от рекламы

# Как найти паблики?



## 1. [social.t30p.ru](http://social.t30p.ru)

top 30 VK.COM ИНСТАГРАМ OK.RU YOUTUBE PERISCOPE TWITCH TWITTER G+ FACEBOOK ФОРУМЫ ParkSPB

РУССКОЯЗЫЧНЫЙ ИНСТАГРАМ: Instagram Добавить Рейтинг Фотографий

✕ Удалить Аудитория: 53,500 — 348,000

ПОКАЗАТЬ: Все Бренды Закрытые Поиск

<input type="checkbox"/>	Имя	Описание	Подписчиков	Фоток	Друзей	Город
<input type="checkbox"/>	 Самые экстремальные ролики 🤪	Самый большой аккаунт на тему экстрим 🕒 По вопросам рекламы пишите в ВК 📩📩📩 <a href="https://vk.com/ann_1vanova">https://vk.com/ann_1vanova</a>	348,000	1,055	0	
<input type="checkbox"/>	 Ani Vardanyan 🇷🇺	Russia/Moscow 20 years ✨ По поводу рекламы и сотрудничества обращаться в Директ. Вконтакте-Ани Варданян YouTube- Ани Варданян <a href="https://www.youtube.com/channel/UCgvxPRMwki3Q0tjv73zXuKw?sub_confirmation=1">https://www.youtube.com/channel/UCgvxPRMwki3Q0tjv73zXuKw?sub_confirmation=1</a>	347,653	461	75	

# Как найти паблики?

## 2. [spellfeed.com](https://spellfeed.com)

The screenshot shows the SpellFeed website interface. On the left is a sidebar with navigation options: 'Каталог профилей', 'Мои профили в каталоге', 'Статистика профилей', 'Узнать ID', and 'Оплата'. Below this is a section for 'Spellfeed.com - статис...' with 1575 subscribers and a row of profile pictures. The main content area displays a table of profiles with the following columns: 'Название', 'Подписчики', 'Прирост', 'ER, %', 'Цена, р', and 'Информация'. A pagination bar at the top of the table shows page 1 selected. On the right side, there is a 'Категории' section with a tree structure of categories.

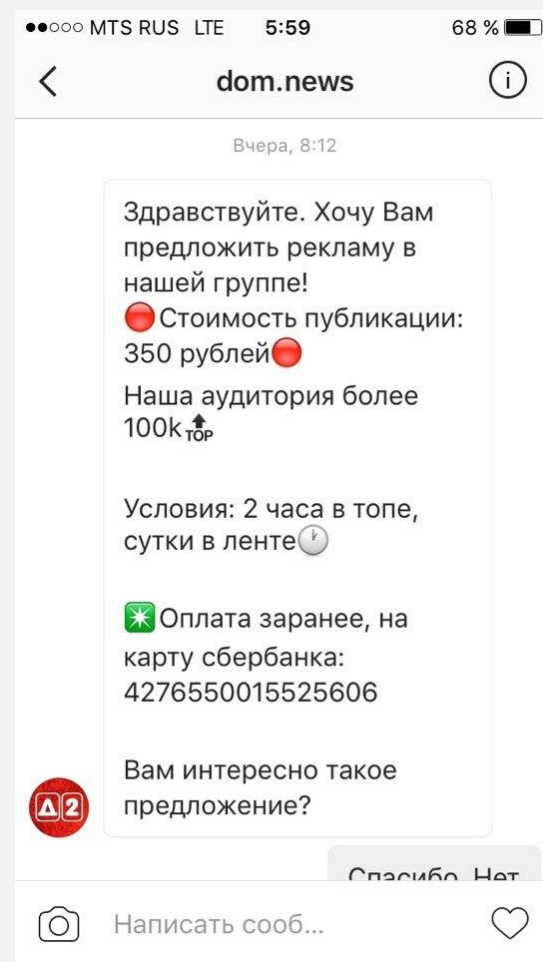
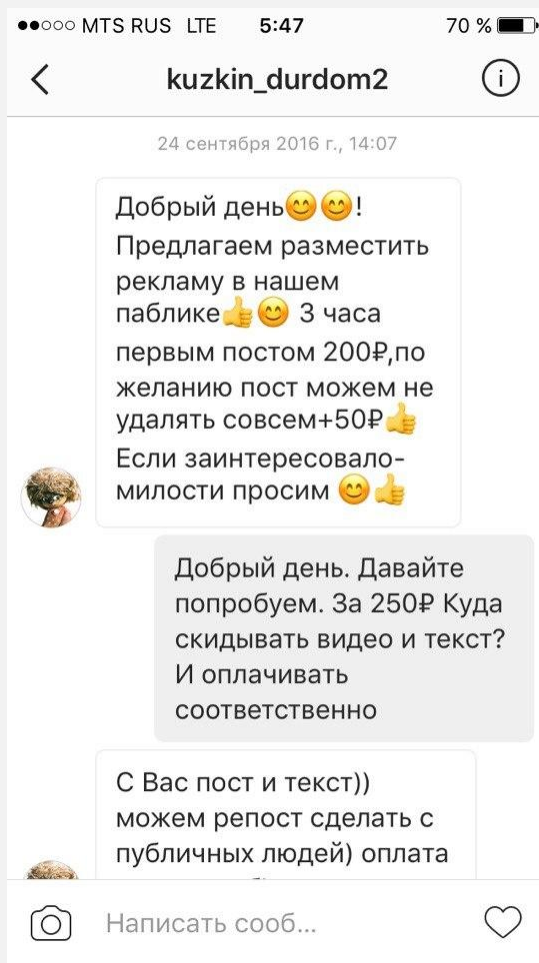
Название	Подписчики	Прирост	ER, %	Цена, р	Информация
goodgirlwithbadth...	1173483	—	0.0	500	Информация
fitnes_journal	487214	257	0.33	3500	Информация
fresh_journal	486425	—	0.13	4950	Информация
lookvk	430352	—	1.36	4000	Информация
fitness room	384405	—	0.17	2650	Информация

**Категории**

- Все
- Автомото
  - Автомобили
  - Мото
- Бизнес
  - Мотивация
  - Стартапы
  - Финансы
- Девушки
  - Красивые девушки
  - Модели
- Для мужаика
  - Мужская мода
- Женские сообщества
  - Диеты
- Красота**

# Как найти паблики?

## 3. Они сами вас найдут



## Пабрики.

### Как оценить, что он достоин?

- Посчитайте ER аккаунта, хорошо - от 0.8%

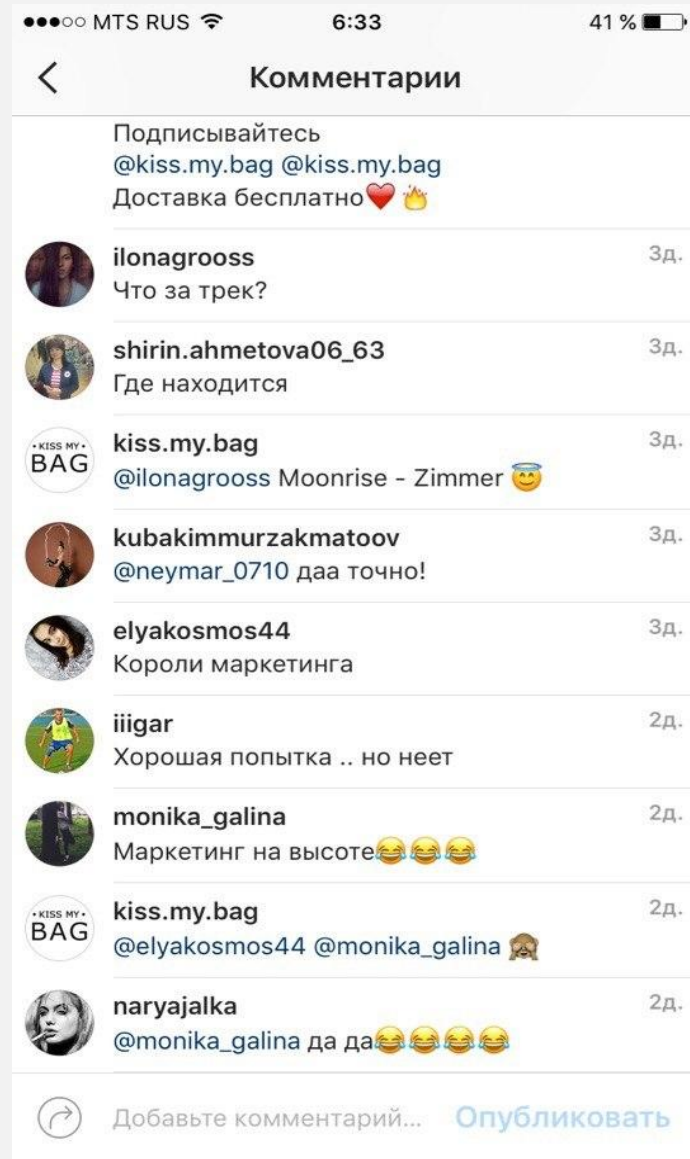
*Формула: (лайки+комментарии) / кол-во подписчиков \* 100%*

- Выделите 5 мин. и лично просмотреть аккаунт, кто в нем проявляет активность.
- Проверить, чтобы в аккаунте не было спама рекламой
- Смотрим статистику через <https://popsters.ru>

# Пабрики. Нюансы.

- Если делаете видео - то обложка должна быть цепляющая.
- В тексте к рекламному посту делайте несколько ссылок подряд
- В видео вставляйте популярные музыкальные хиты
- Особенную бдительность проявите к аккаунтам до 100К

# Паблики.





# Массфоловинг.

## Минусы:

- При несоблюдении лимитов - можно получить бан!

## Плюсы:

- Не требует бюджета (за исключением оплаты сервисов)
- Работает автономно
- Окупается 100%
- Благодаря связке с Target Hunter можно таргетироваться прям на нашу ЦА

# Массфоловинг.

В ТХ интересны следующие инструменты:

1. Автоматизация процессов
  - По новичкам сообществ
  - По тем кто проявляет активность в целевых сообществах
  - Поиск промо постов в сообществе и сбор аудитории с поста

**ВСЕ ЭТОМ В АВТОМАТИЧЕСКОМ РЕЖИМЕ.**

2. Сбор аккаунтов инстаграм со стен пользователей и с данных в профиля.
3. Загружаем данную базу в сервис по массфоловингу
4. Закрытый аккаунт конкурента - не преграда.

# Facebook On

• KISS MY •  
BAG

Kiss My Bag

21 сентября в 1:23 • €

У нас вы найдете самые модные сумки, известных брендов по самым доступным ценам и качества!



Модные аксессуары для девушек: сумки, кроссовки, ботинки.

Мы готовы Вам сделать скидку 600 рублей на любую покупку. Оставьте удобный способ связи, чтобы Вы могли ознакомиться с нашим каталогом товаров.

[HTTPS://WWW.INSTAGRAM.COM/KISS.MY.BAG](https://www.instagram.com/kiss.my.bag)

Количество охваченных пользователей 6 37



• KISS MY •  
BAG

Скидка на 1-ю покупку + бесплатная доставка


- Самые низкие цены в интернете и бесплатная доставка!
- Огромный выбор брендовых сумок люкс копии по доступным ценам!
- Модные кроссовки первоклассного качества
- Ботинки самых топовых брендов люкс копии 1 к 1

Отмена

Получить предложение

ИНКИ.

	К	L	M	N
nic	Способ_связи	first_name	city	phone_number
	Viber	Gohar	Moscow	p: <del>79251445324</del>
	WhatsApp	Elena	Medvedkovo	p: <del>791673137478</del>
	WhatsApp	Любовь	Moscow	p: <del>79166791699</del>
	WhatsApp	Anastasia	Москва	p: <del>89266932269</del>
	WhatsApp	Кристина	Moscow	p: + <del>79690482042</del>
	WhatsApp	Elena	Дзержинск	p: + <del>79103993905</del>
	Viber	Гоар	Kursk	p: <del>79965727752</del>
	Viber	Наталия	Moscow	p: <del>79268410927</del>
	Viber	Настя	Ozërsk	p: + <del>79101127948</del>
	WhatsApp	Елена	Krasnodar	p: + <del>79160045924</del>
	WhatsApp	Татьяна	Dubno	p: + <del>89667324999</del>



Укажите информацию ниже, чтобы получить предложение от Страницы «Kiss My Bag».

Способ связи Выбрать ▾

Имя Пархат

Город Введите ваш ответ.

Номер телефона +7 ▾ 9213402939

Нажимая «Отправить», вы соглашаетесь предоставить вашу информацию компании Kiss My Bag, которая обязуется использовать ее в соответствии со своей политикой конфиденциальности. Facebook также будет использовать ее в соответствии с нашей Политикой использования данных, в том числе в целях автоматического заполнения форм для рекламы. [Политика использования данных](#) [Посмотреть политику конфиденциальности Страницы «Kiss My Bag»](#)

Back
Отмена
Отправить

Результаты

Весь срок действия 7 дней 1 день

21 сентября 2016 г.–27 сентября 2016 г.

89

Лиды (Форма)

Потрачено: 2 212,04 р.

Лиды (Форма) в день



Цена за Лид (Форма) 24,85 р.

Общий охват 10 914

Результаты

Весь срок действия 7 дней 1 день

26 сентября 2016 г.–27 сентября 2016 г.

1

Лид (Форма)

Потрачено: 225,06 р. 225,06 р.

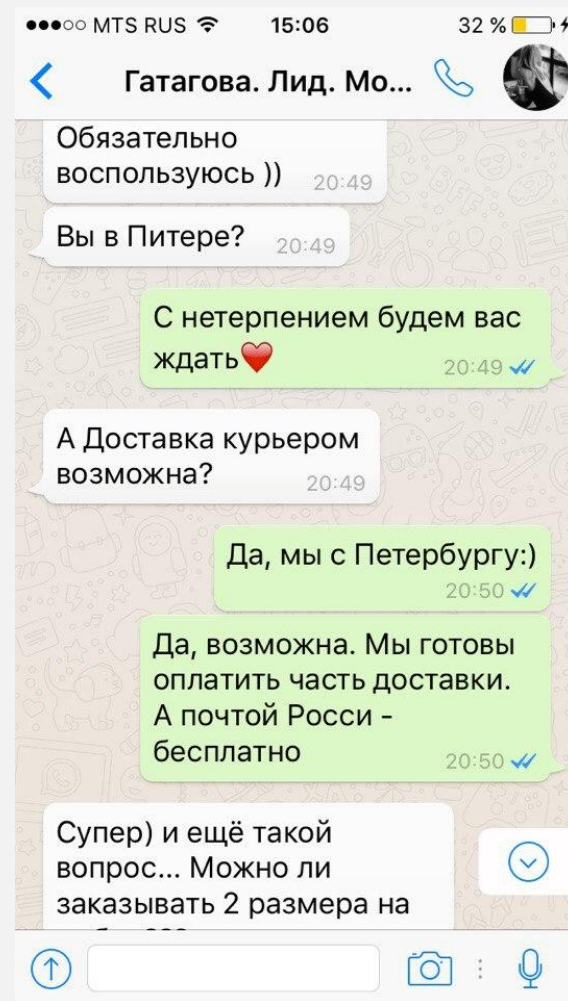
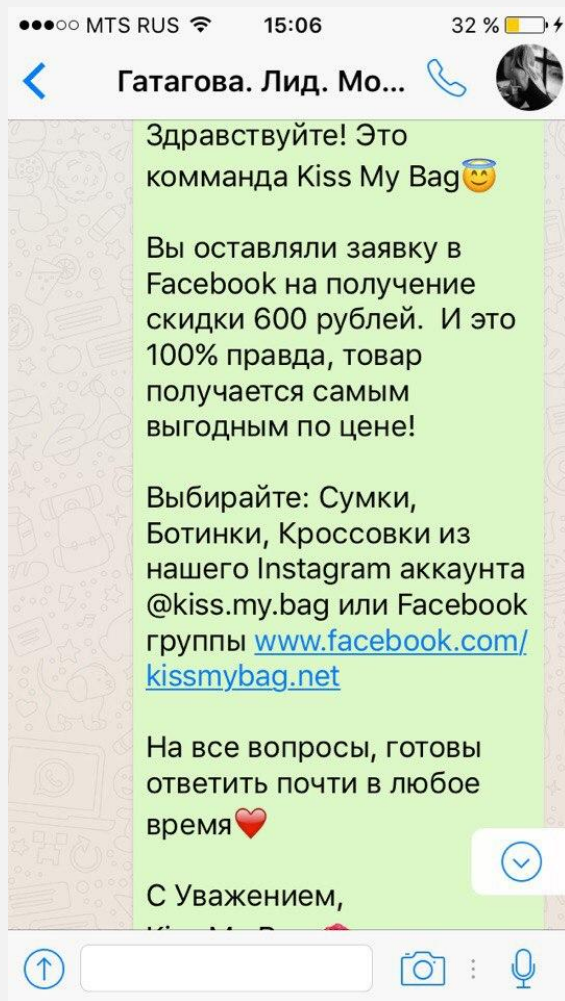
Лиды (Форма) в день



Цена за Лид (Форма) 225,06 р.

Общий охват 843

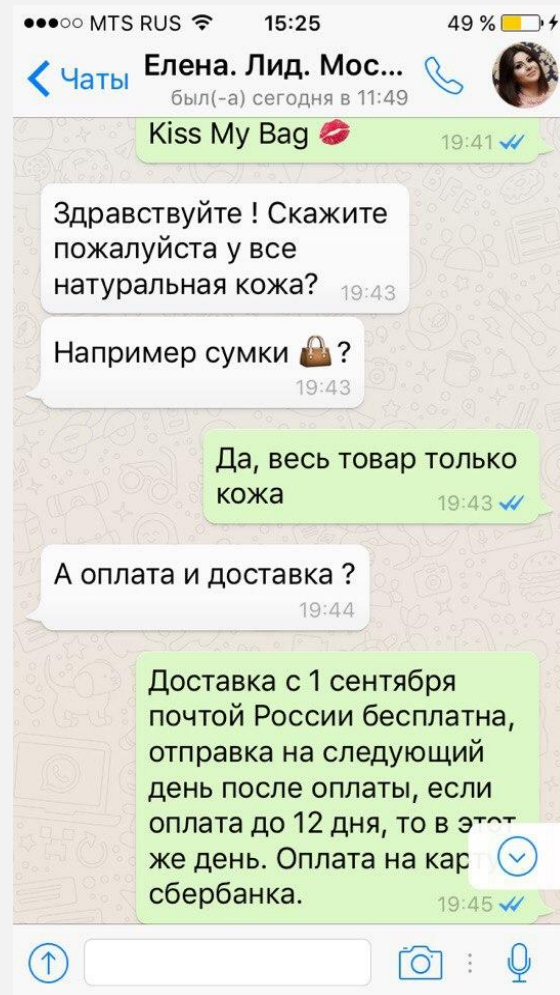
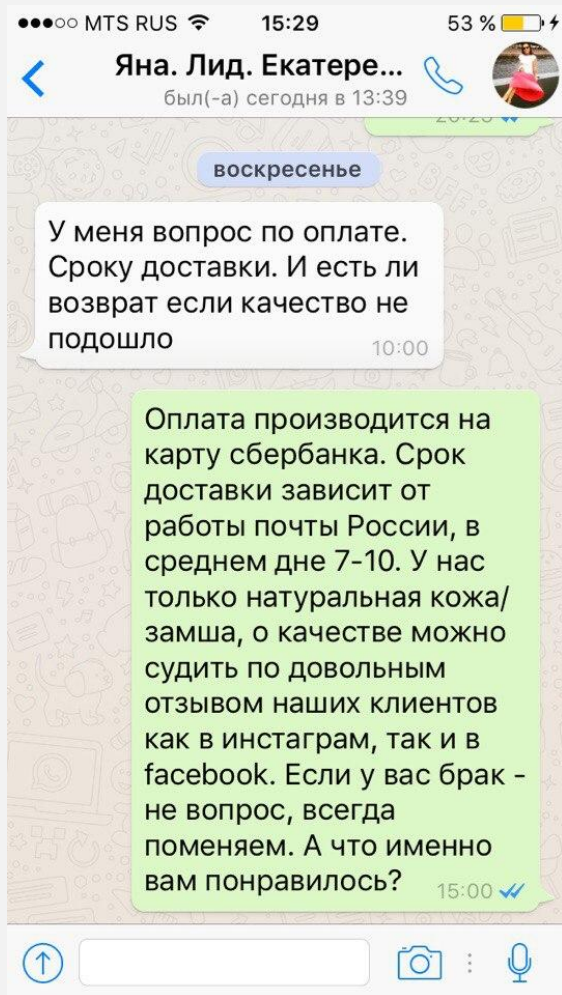
**\*Цена за конверсию в продажу при первичном контакте = 300 - 500 руб**



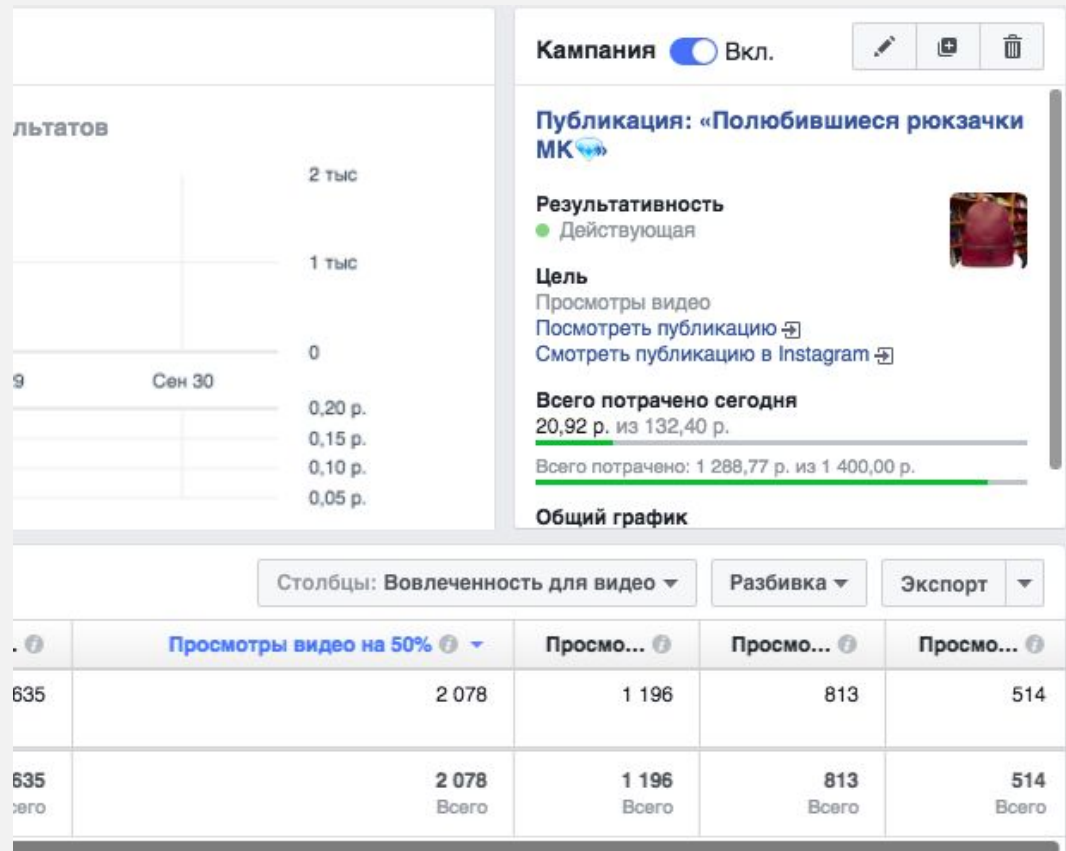
**\* У вас есть база телефонов, что же с ней можно сделать еще? 😊**



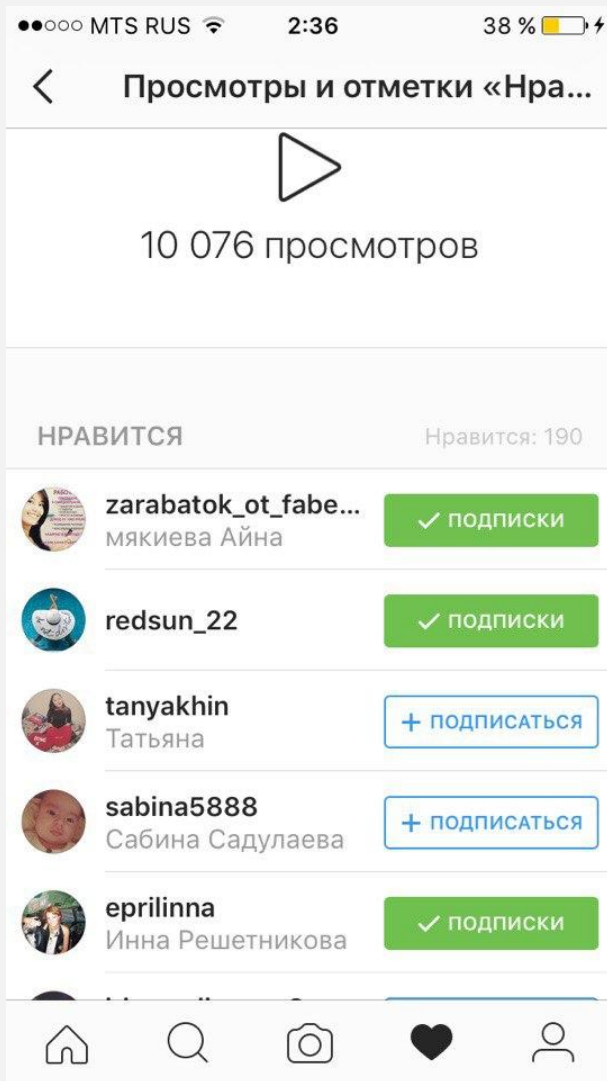
## Приготовьте заранее ответы



Вовлеченность в видео за 13 коп.  
 Просмотр видео на 50% за 62 коп.

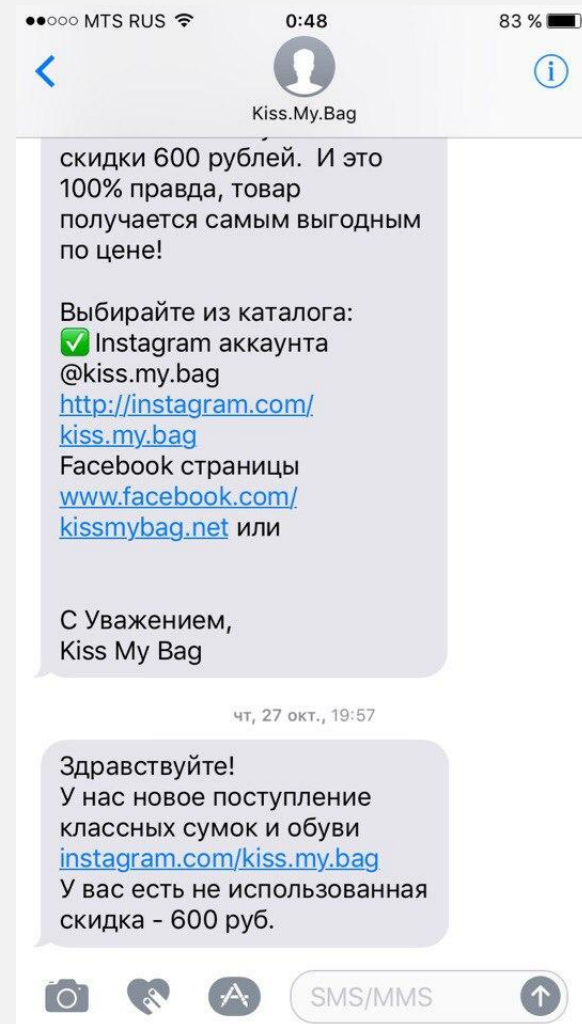


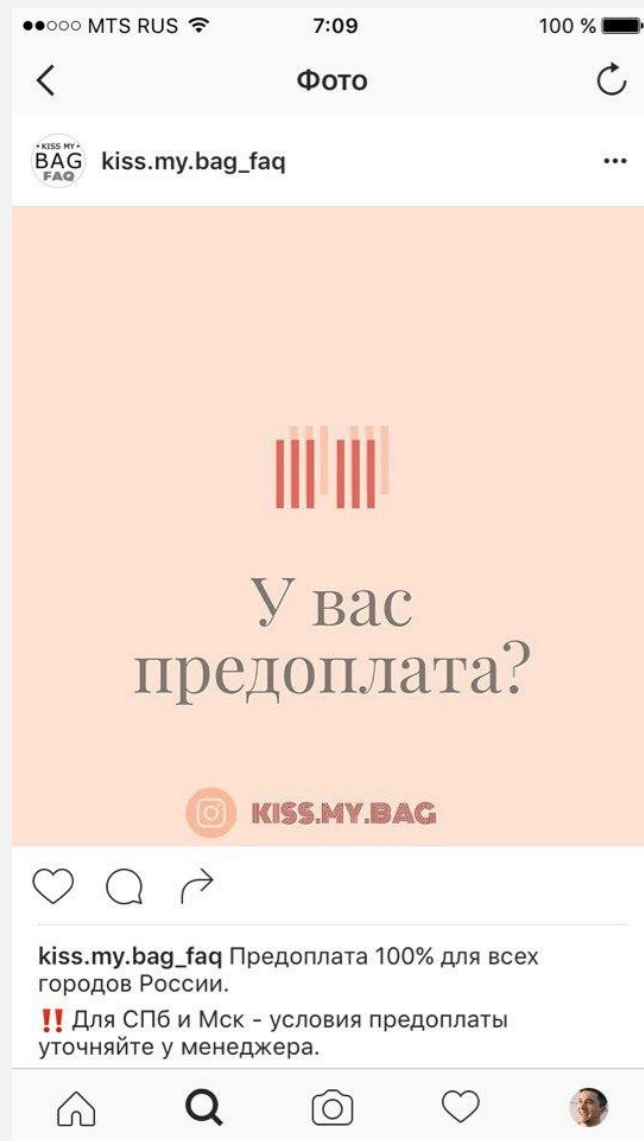
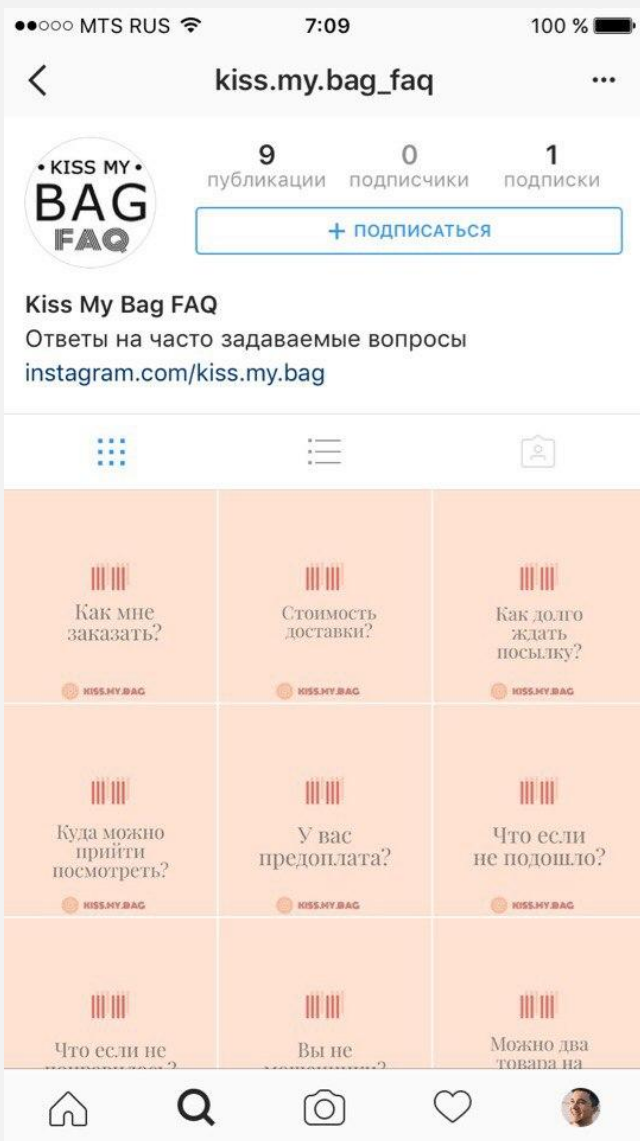




# Добивочка, рассылочка 😊 <http://alohasms.ru>

1. Сообщить о акциях и новинках своим постоянным клиентам.
1. Сделать рассылку напоминания по базе с таргетинга



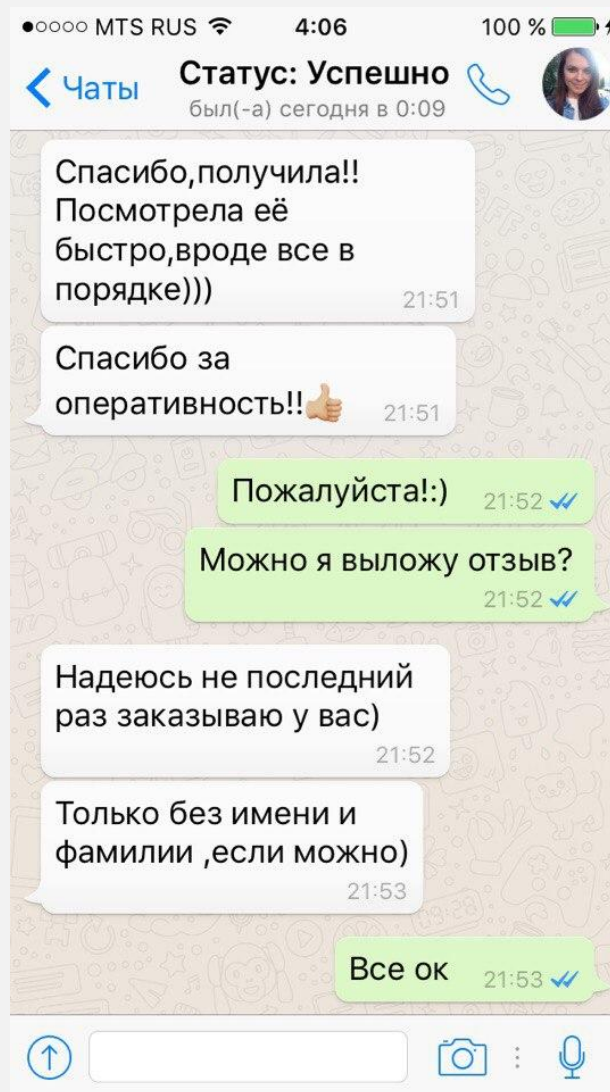
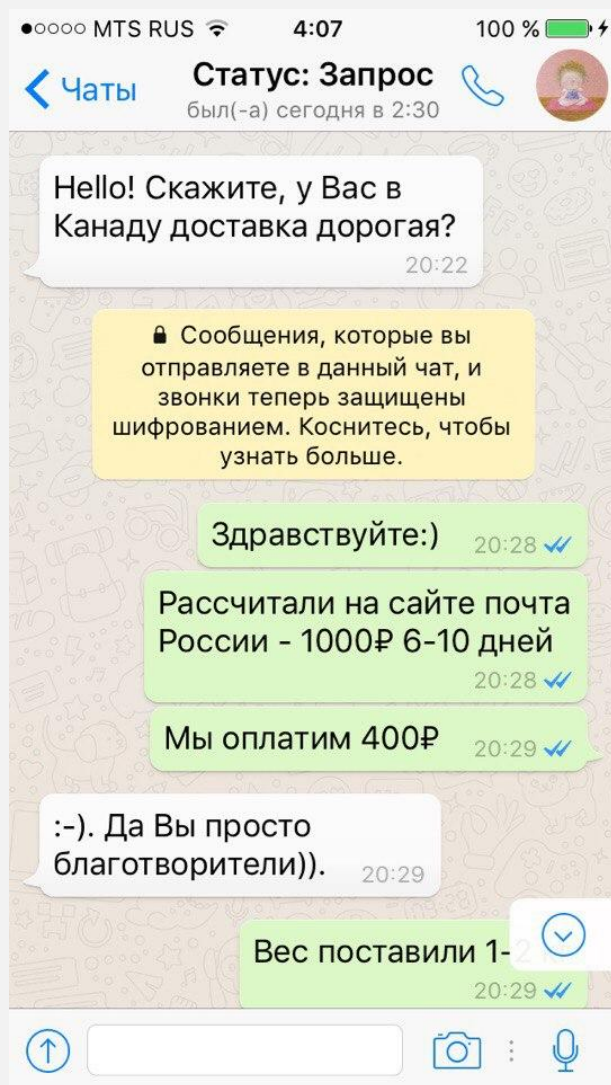


**Заранее продумать максимальное количество шаблонных ответов и каждый раз пополнять базу.**

**Зачем они нужны?**

- Экономия времени
- Качество ответа на высоте
- Минимум ошибок в тексте
- Стрессоустойчивость к большому кол-ву запросов

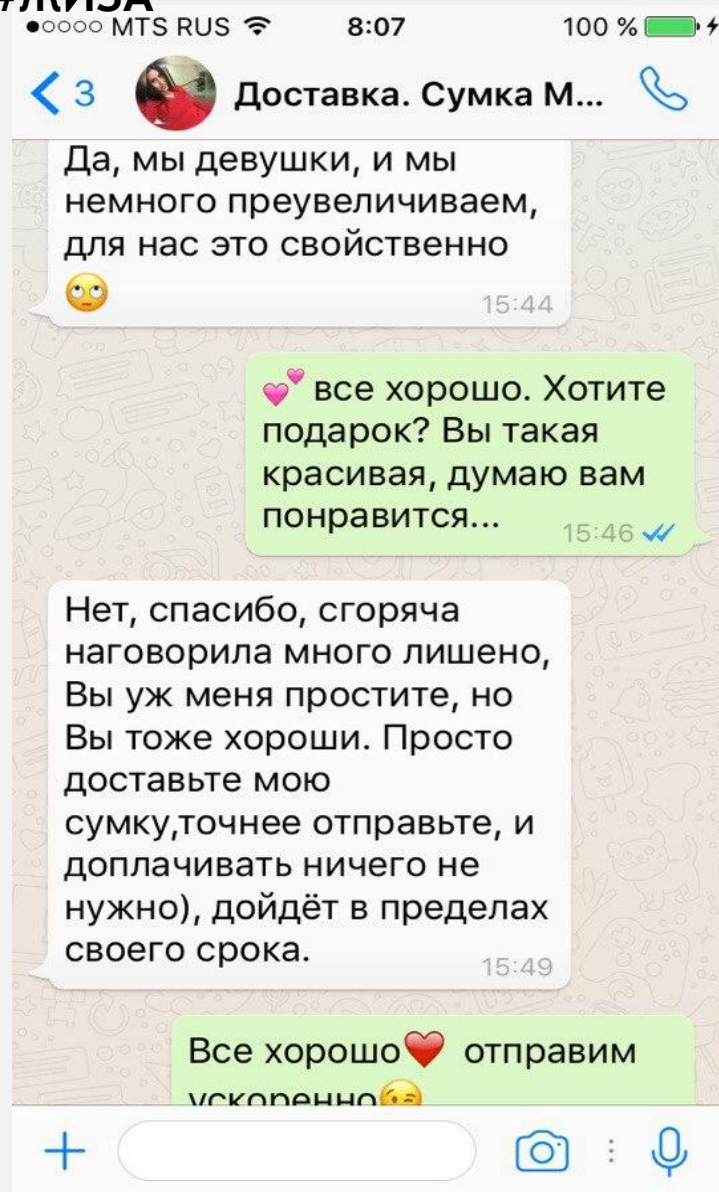
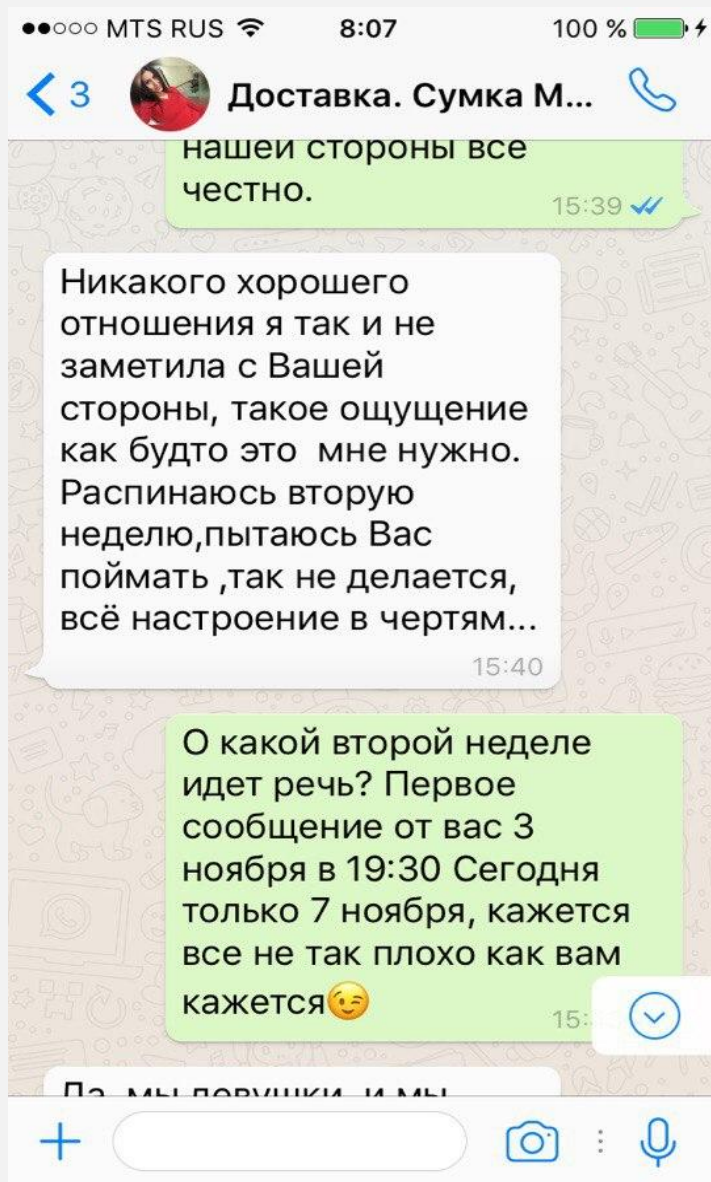
## Присваивайте статусы прямо в телефоне!





## Мы девушки - мы немного преувеличиваем!

#ЖИЗА



# Сервис на высоте [www.liveinform.ru](http://www.liveinform.ru)

Номер телефона  
Введите номер мобильного в формате 89603550390

Трек-номер  
Трек "Почты России": 11512780151384 или EMS: YF123456789RU

Номер заказа  
Номер заказа внутри вашего магазина

E-mail клиента  
Будет использоваться для E-mail-информирования

Имя клиента  
Можно использовать для обращения к клиенту

Фамилия клиента  
Можно использовать для обращения к клиенту

Метки  
Укажите метки через запятую для более удобной навигации по заказам

Тип отслеживания  
Тип 1 - все СМС, кроме промежуточных. Тип-2 - все

+ ДОБАВИТЬ ЗАКАЗ

ДАЛЕЕ

Вы можете настроить интеграцию с

LEADVERTEX.ru

retailCRM

E-AutoPay

opencart

amoCRM.

# CRM-система за 10 минут. [www.amocrm.ru](http://www.amocrm.ru)

## Этапы продаж:

1. Первичный контакт
2. Переговоры
3. Доставка

## Закрытие сделки:

1. Успешно реализовано
2. Закрыто и не реализовано

## В Настройках раздел «Поля» -> Сделки

- Бюджет сделки. Обязательное поле «Доставка»
- Номер сделки. Обязательное поле «Доставка»
- Название сделки. Обязательное поле «Первичный контакт»
- Основной контакт. Обязательное поле «Первичный контакт»
- Способ доставки. Обязательное поле «Доставка» Тип: Список
- 1. Сумка (сумма)
- 2. Сумка (закуп)
- Цена доставки



## CRM-система за 10 минут. [www.amocrm.ru](http://www.amocrm.ru)

В Настройках раздел «Поля» -> Контакты

- Имя контакта. Обязательное поле «Первичный контакт»
- Телефон.
- E-mail.
- Способ связи. Обязательное поле «Первичный контакт» Тип: Список
- Адрес доставки. Обязательное поле «Доставка»
- Город. Обязательное поле «Переговоры»
- Источник клиента.
- Номер отправления.
- Примечание.

**Спасибо за внимание!**

