

10 советов по самостоятельному продвижению стартапа

Чижов Георгий

forade@ya.ru

89618102747



1. Сконцентрируйтесь на целевой аудитории

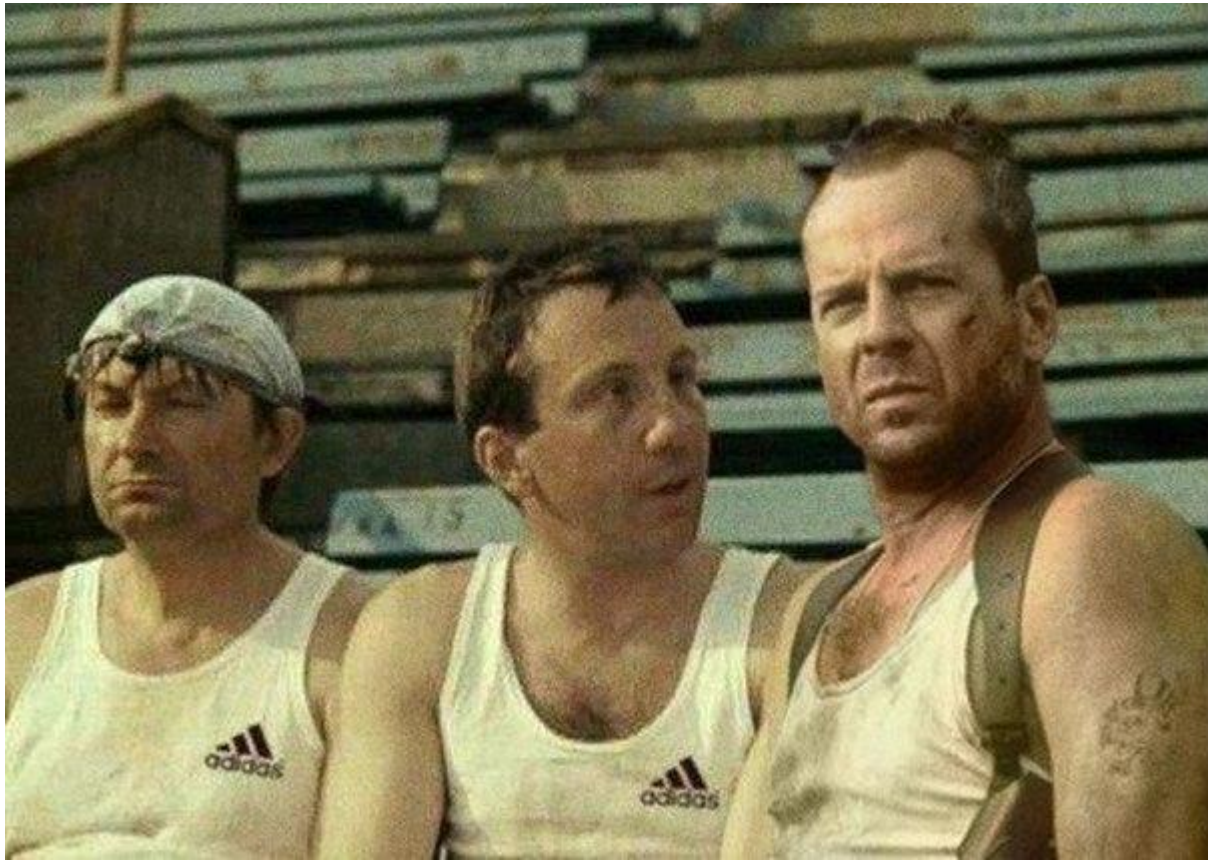
А) В чем уникальность вашего продукта или услуги?

Б) Какая ваша рыночная стратегия при продвижении продукта или услуги?

В) Кто ваша аудитория и какую проблему вы помогаете клиенту решать?



2. Найдите стратегических партнёров



4. Стимулируйте людей рассказывать о стартапе

- А) Скидка за лайк или репост
- Б) Участие в конкурсе
- В) Сторителлинг



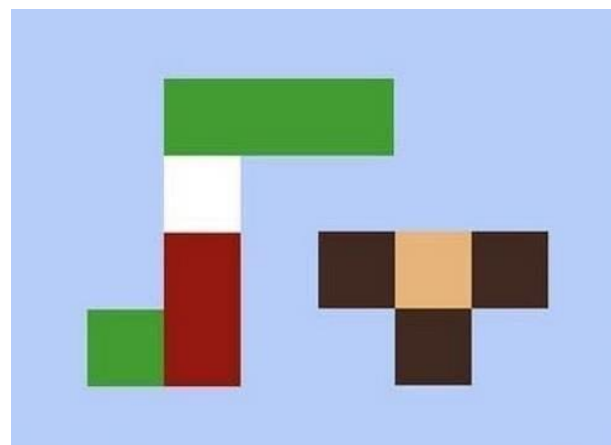
По жизни, как правило,
идут вместе те люди,
чьим тараканам
просто по пути

5. Разработайте брендированный контент

А) написать статью, охватывающую все компании в сегменте или рассматривающую проблемы, с которыми сталкивается отрасль, надо проанализировать эти проблемы и дать рекомендации для решения.

Б) провести отраслевое исследование и опубликовать интересные результаты — чем уникальнее информация, тем больше внимания она привлечет.

Важно помнить, что брендированный контент не должен быть рекламным. Нельзя навязывать свои услуги и продукты.



6. Использование социальных сетей

А) Посты должны быть последовательными и привлекательными для клиентов

Б) Twitter и Facebook – предлагайте обмен информацией

В) Instagram или Pinterest – визуальный маркетинг



7. Участие в конкурсах среди стартапов



8. E-mail маркетинг

- А) своя база адресов
- Б) профессиональный сервис рассылки
- В) тематические письма



**Кролики
думали, что
это любовь,
а на самом
деле их
разводили.**

9. Тематические мероприятия

Семинар, лекция, вебинар, мастер-класс, конференция, круглый стол, выставка, ярмарка, летнее чаепитие, бизнес-завтрак, тематический ланч, симпозиум, флэш-моб



10. Посевы на форумах и блогах

LinkedIn, ЖЖ, Хабр, VC.ru, SPARK, Constart

Я не хочу знать, кто и как делал ливневую канализацию. Я хочу знать КТО И КАК ДЕЛАЛ ЗАБОР???

