



Організація розіграшів на мільйон

Блок 1

В перший блок входять теми :

- що таке giveaway
- види giveaway
- види заробітку на розіграшах
- етапи організації конкурсів на власній сторінці/ на сторінці топ блогера/ на окремо створеній сторінці

1 блок в більшій частині для початківців, проте для досвідчених організаторів буде також корисна інформація

Що ж таке “Giveaway”?

Giveaway - це розіграш/вікторина, в якій дарують певні подарунки за виконання різних умов

Ми розберемо з вами проведення розіграшів на платформі Instagram, Facebook та YouTube

Заробляти на розіграшах можна :

- будучи блогером
- будучи власником магазину/бізнесу
- будучи людиною, яка хоче залишити свою приватність, проте хоче заробляти на розіграшах

Заробіток блогера

без жодних приховувань можу стверджувати, що найбільший заробіток від розіграшу може мати блогер, якщо займається всією організацією сам, проте, якщо організацією та проведенням займається менеджер - дохід ділиться 50% на 50%, або 60% (менеджеру) на 40%



блогер

- проводить розвграші на власній сторінці
- на власній створеній конкурсній сторінці
- в сторіз
- продає конкурсні сторінки організаторам (оскільки створення нової не є проблемою, а для організатора активна сторінка з тією аудиторією, яка бере участь у конкурсах - знахідка)

власник

магазину

проводить розіграші на сторінці магазину (не лише в інстаграм), що:

- 1) підвищує статистику та конверцію власної аудиторії
- 2) заробляє кошти з спонсорів (~проводить сам конкурс)

окрему увагу потрібно
приділити рекламі
конкурсів

інформація здебільшого підходить для тих, хто не хоче проводити розіграші, а хто хоче їх рекламувати)

будь-яка людина може створити сторінку в будь-якій соціальній мережі (вибачаюсь за тавтологію), і :

- публікувати розважальний контент
- публікувати контент відвертого характеру
- публікувати просто гарні стильні фото

хмммм....і як тут заробити на рекламі

розіграшів ?

перелічені мною в минулому слайді види контенту є шалено популярними і публікації на вашій сторінці набиратимуть непогане охоплення, і ви :

- пишіть всім блогерам про те, що можете розмістити рекламу їх розіграшу(або іншого «продукту») в сторіз / пості , відео на ютуб
- пишіть всім конкурсним сторінкам та організаторам, що можете розмістити рекламу їх розіграшу(або іншого «продукту») в сторіз / пості , відео на ютуб

(дієвий, особисто мною перевірений спосіб)

+ додаткові способи заробітку на розіграшах

- ви можете організовувати розіграш на сторінці іншого блогера, на сторінці магазину (не власного), на ютуб-каналі, не створюючи свого постійного проекту - платформи для проведення розіграшів
- організатор, створюючи сторінку для проведення конкурсу, , купуючи для нні рекламі і тим самим створюючи базу учасників - потім може пропонувати донорами, магазинам та іншим організаторам проводити розіграші на сторінці за арендну плату

Ви можете
допомагати в
організації іншим,
знаходячи
спонсорів

наприклад :

я - блогер, провела на своїй конкурсній сторінці 3 розіграші, маю 5000 активних постійних учасників продаю цю сторінку за 300\$ - вона окупить мені вкладення (не включаючи доходу з розіграшу) і дасть іншим спонсорам організовувати гіви вже з певною гарантією приходу

Етапи організації :

для розіграшу, який влаштовує блогер/власник магазину :

1. Розрахувати вартість та прибуток : (для першого розіграшу обираємо мінімальний прихід, для всіх наступних - більший і більший), визначити кількість спонсорів, вартість реклами у блогерів, вартість подарунків
2. Виставити в сторіз / профіль інформацію про пошук спонсорів
3. Придбати призи
4. Зробити фото та відео - контент для розіграшу
5. Опублікувати конкурс
6. Прослідкувати за публікацією реклами блогерами

Етапи організації

для розіграшу, який влаштовує менеджер/організатор

1. Обрати блогера, на чий сторінці ви проведитимете конкурс або створити нульову сторінку
2. Якщо ви обрали перший варіант, то з розрахунком буде легше - блогер вам зможе приблизно сказати прихід, з якого ви зможете сформулювати ціну конкурсу
3. Якщо ви обрали другий варіант, то скоріше за все вам доведеться запитувати у блогерів / пабліків вартість реклами та приблизний прихід з неї
4. Визначити кількість спонсорів та вартість подарунків
5. Виставити в сторіз / профіль / зробити розсилання повідомлень / зробити оголошення в телеграм каналах \ з інформацією про пошук спонсорів (про це – детальніше завтра)
6. Придбати призи
7. Зробити фото та відео - контент для розіграшу
8. Опублікувати конкурс
9. Прослідкувати за публікацією реклами блогерами