

# **Шаблоны и примеры успешных рекламных кампаний на досках объявлений**

# Почему именно доски объявлений?

Я проанализировал успехи моих учеников, которые открывают свои бизнесы, и увидел, что самый быстрый и бесплатный способ получить заказы - использовать доски объявлений.

Только посмотрите на отзывы людей, которые были на моих вебинарах:

## **Игорь**

*Добрый день. Николай, я попробовал сделать старт пробный, тестовый рекламы одной из ниш, как говорили в одном из вебинаров, по торговле с Китаем, телефон и бижутерия, меня завалили звонками!!!*

*Это супер!!! Сейчас буду думать, как все организовать. Спасибо за идею. А особенно за ссылки на торговые площадки с Китаем.*

## **Владимир**

*Николай, добрый день! Вчера на Вашем вебинаре сделал объявление на Авито...*

*Сегодня позвонили, я сказал, что товара нет в наличии в данный момент, как появится, то я им перезвоню. Может конечно человек и потеряется, но эффект получен все равно, не думал что все так просто может быть)) Спасибо!)*

## **Юлия Зубрикова**

*Николай, спасибо за вебинар! Очень понравилось! После вебинара самые смелые смогут открывать бизнес ни один, а один за одним, придерживаясь Вашей довольно простой схемы! Да, еще вебинар был практическим - за час сделали себе сайты, разместили объявления! Некоторые участники сразу же получили звонки и заказы! Даже не ожидала!*

Итак, давайте начнем!

# Что можно продавать на досках объявлений?

Большинство стартапов не начинаются потому, что сложно выбрать нишу. Итак, перед вами самые популярные и прибыльные ниши, в которых можно начать бизнес в любом городе:



На моем вебинаре я даю еще порядка 50 конкретных ниш, в которых можно начать бизнес на досках объявлений.

Самая главная фишка, которую мы используем: все нужно делать чужими руками. Вы можете легко зарабатывать на ремонтах квартир, получая заказы на досках объявлений и передавая их тем, кто делает ремонты в вашем городе. Мало кто откажется от новых клиентов. За то, что вы приводите новых клиентов в другие компании, вам будут платить хорошие комиссионные!

Например, комиссионные в такой услуге, как ремонт квартир: от 10 до 50 процентов. Процент зависит от вашего опыта и от качества ремонта. Таким образом, если ремонт стоит даже 100 тыс - вы за клиента получаете от 10 до 50 тыс руб за раз.

# Как правильно писать объявления

*Конверсия в звонки - процентное отношение количества людей, получивших рекламное сообщение, к количеству людей, совершивших покупку. Допустим, наши объявления увидело 1000 человек, позвонило 2 заинтересованных в покупке человека. В этом примере конверсия в звонки составляет  $2/1000*100\%=0.2\%$*

*Конверсия в продажи - процентное отношение количества людей, получивших рекламное сообщение к количеству людей, совершивших покупку. Допустим, наши объявления увидело 1000 человек, позвонило 2 человека, 1 совершил покупку. В этом примере конверсия в продажи составляет  $1/1000*100\%=0.1\%$*

В этом блоке мы изучим основы копирайтинга. Что же такое копирайтинг и для чего нам необходимо это знание?

Копирайтинг - искусство написания продающих текстов. Ключевым отличием продающих текстов от обычных является то, что после прочтения продающего текста, представителю целевой аудитории хочется купить продукт, который рекламируется в этом тексте.

Для того, чтобы было проще продавать наш продукт, нам необходимо в рекламном тексте каким-то образом подчеркнуть одно или несколько его конкурентных преимуществ. Нам необходимо либо найти, либо придумать какое-то конкурентное преимущество товара!

Мы как-то продавали часы, которые недорого привезли из Китая. Мы могли поставить конкурентным преимуществом низкую цену, но этого не хватило бы для хороших продаж! Поэтому мы выставили на первое место материал из которого они были изготовлены - турмалин. Это понравилось людям и они с удовольствием начали приобретать часы.

В каждом продаваемом нами товаре или услуге мы должны искать конкурентные преимущества, а, проще говоря, причины по которым другой человек должен этот товар или услугу купить! Для примера возьмем обычный предмет и выпишем 5 причин для его покупки.

### ***Небольшие колонки для компьютера***

*1. Потрясающий и чистый звук этих колонок позволит Вам наслаждаться песнями Ваших любимых исполнителей*

*2. Небольшой и компактный размер этих колонок позволит взять их с собой в поездку*

*3. Вы сможете смотреть с помощью этих колонок свои любимые фильмы с качеством звука, близким к кинотеатру*

*4. Вы можете играть в любимые игры с помощью этих колонок*

*5. Колонки - это прекрасный подарок Вашему близкому человеку*

Как Вы видите, в данном примере конкурентные преимущества направлены на представителей разных целевых аудиторий: люди, которые любят слушать музыку, люди, которые любят играть в игры, люди, которые любят смотреть фильмы, люди, которые ищут хороший и недорогой подарок, путешественники и т.д. Для одного и того же предмета для представителей разных целевых аудиторий будут совершенно разные потребности для его покупки!

После того, как мы определимся с конкурентными преимуществами своего продукта, нам необходимо освоить 2 простых принципа создания продающего текста.

## **Принцип №1: ODC (произносится как “ОДЦ”)**

Первый называется ODC и расшифровывается следующим образом:

- Offer - Предложение
- Deadline - Дедлайн
- Call to action - Призыв к действию

Этот принцип идеально подходит для того, чтобы писать краткие продающие тексты, целью которых является продать человеку то, что ему знакомо и понятно. Давайте приведем пример, который наглядно показывает то, как работает данный принцип.

Допустим, нам необходимо продать услуги компьютерной помощи. Компьютерная помощь часто рекламируется с помощью обыкновенных объявлений около подъездов жилых домов. Очень часто такие объявления выглядят примерно так.

## ***Компьютерная помощь***

***т. 123-45-67***

Конверсия в продажи и в звонки при таком объявлении будет достаточно низкая. Приведем пример рекламного объявления, написанного по принципу ODC для той же компьютерной помощи.

***Внимание! Акция!***

***Установка Windows ~~1000~~р всего за 499 рублей***

***Настройка интернет-роутера 1000 (перечеркнуто) всего за 499 рублей***

***А также быстрое решение любой другой проблемы с компьютером по сверхнизкой цене! Опытные и квалифицированные мастера!***

***Сверхнизкие цены действительны только с 5 до 14 января 2013 года!***

***Позвоните нам прямо сейчас по тел. 123-45-67!***

Само собой, конверсия в продажи и в звонки у второго объявления будет значительно больше.

Давайте прокомментируем второе объявление.

Мы можем наблюдать во втором объявлении яркий пример успешного применения ODC!

**Offer:** Есть четкое и понятное предложение для целевой аудитории людей, у которых возникли проблемы с компьютером.

**Deadline:** Существует четкое ограничение по времени с 5 по 14 января.

**Call to action:** Есть призыв к действию: позвоните нам прямо сейчас по телефону.

Все блоки соблюдены, что влечет за собой гораздо более высокую конверсию в звонки и продажи!

## Принцип №2: AIDA (произносится как “АИДА”)

Attention - Внимание

Interest - Интерес

Desire - Желание

Action - Действие

Применение этого принципа используется в случае, когда покупка товара для представителя целевой аудитории не является очевидной или в случае, когда у нас есть возможность воздействовать на потенциального потребителя длительное время.

Для того, чтобы мы могли составить рекламное объявление по принципу AIDA, нам необходимо ответить себе на 2 вопроса

1. Что мы продаем?
2. Кому мы продаем?

Давайте продадим, к примеру, услуги ремонта представителям целевых групп, которые потенциально хотят сделать ремонт в своей квартире.

### **ВНИМАНИЕ**

В первом блоке ВНИМАНИЕ нам необходимо привлечь внимание представителя целевой аудитории. Если человек не является нашей целевой аудиторией и не задумывается в данный момент о ремонте, то он просто проигнорирует нашу рекламу.

В случае же, когда этот человек задумывается о ремонте и увидит наше объявление, то наша задача быстро привлечь его внимание, чтобы он продолжил читать его дальше. Я обычно предпочитаю привлечь внимание потенциального Клиента 3 открытыми вопросами, которые показывают понимание мною проблем, которые стоят в данный момент перед этим человеком.

Для начала я выписываю список проблем и страхов, которые может испытывать мой потенциальный Клиент.

В данном случае, мне видятся 2 основных страха

- страх того, что стоимость работ будет очень высокой
- страх того, что качество работ будет низким

Соответственно, рекламное объявление я начал бы с 3 открытых вопросов:

***Планируете ремонт в своей квартире?***

***Бойтесь, что ремонтная бригада плохо сделает свою работу?***

***Переживаете, что стоимость ремонта может оказаться Вам не по карману?***

Первым вопросом мы просто привлекли внимание целевой аудитории, вторым и третьим показал понимание проблем, которые стоят перед ними. Таким образом, мы получили самое главное - внимание потенциального Клиента!

Теперь наша задача - заинтересовать потенциального Клиента нашим предложением.

## **ИНТЕРЕС**

***Если Вы ответили “да” хотя бы на один вопрос, то Вам очень повезло!***

***Ведь наша компания профессионально занимается услугами ремонта с 1997 года и для нас самыми важными вещами являются низкие цены и высокое качество выполняемых работ!***

***В наших ремонтных бригадах работают только настоящие мастера своего дела с многолетним опытом работы!***

***А цены приятно удивляют каждого нашего Клиента!***

В блоке ИНТЕРЕС мы обрабатываем страхи, которые есть у нашего потенциального покупателя.

Мы говорим, что мы работаем с 1997 года, то есть нам можно доверять! Рассказываю о профессионализме наших мастеров и о низких ценах! Таким образом, у потенциального потребителя вызывается интерес к услугам нашей Компании!

Теперь наша задача - вызвать у потенциального Клиента жгучее желание воспользоваться услугами нашей Компании.



## ЖЕЛАНИЕ

*Кстати, Вам очень сильно повезло, ведь именно сейчас в период с 7 по 14 января в нашей Компании действует специальная новогодняя 20% скидка на все услуги! Спешите оформить заказ! Для получения скидки скажите оператору секретное слово “Новый Год”!*

Лучше всего на потенциального Клиента действует возможность сэкономить! Само собой, этим приемом можно пользоваться не только в начале года, есть еще весенняя, осенняя, летняя скидка, скидка по случаю 8 марта, 23 февраля, 1 сентября и т.д.

На постсоветском пространстве существует очень большое количество разнообразных праздников, поэтому проблем с тем, к чему приурочить акцию никогда не возникает!

## ДЕЙСТВИЕ

Ну и в последнем блоке необходимо вызвать у человека необходимое нам действие!

*Прямо сейчас позвоните нам по телефону 123-45-67 и бесплатно вызовите нашего мастера для расчета заказа!*

Давайте посмотрим на весь текст целиком!

*Планируете ремонт в своей квартире?*

*Боитесь, что ремонтная бригада плохо сделает свою работу?*

*Переживаете, что стоимость ремонта может оказаться Вам не по карману?*

*Если Вы ответили “да” хотя бы на один вопрос, то Вам очень повезло! Ведь наша компания профессионально занимается услугами ремонта с 1997 года и для нас самыми важными вещами являются низкие цены и высокое качество выполняемых работ!*

*В наших ремонтных бригадах работают только настоящие мастера своего дела с многолетним опытом работы!*

*А цены приятно удивляют каждого нашего Клиента!*

*Кстати, Вам очень сильно повезло, ведь именно сейчас в период с 7 по 14 января в нашей Компании действует специальная новогодняя 20% скидка на все услуги!*

*Спешите оформить заказ! Для получения скидки скажите оператору секретное слово “Новый Год”!*

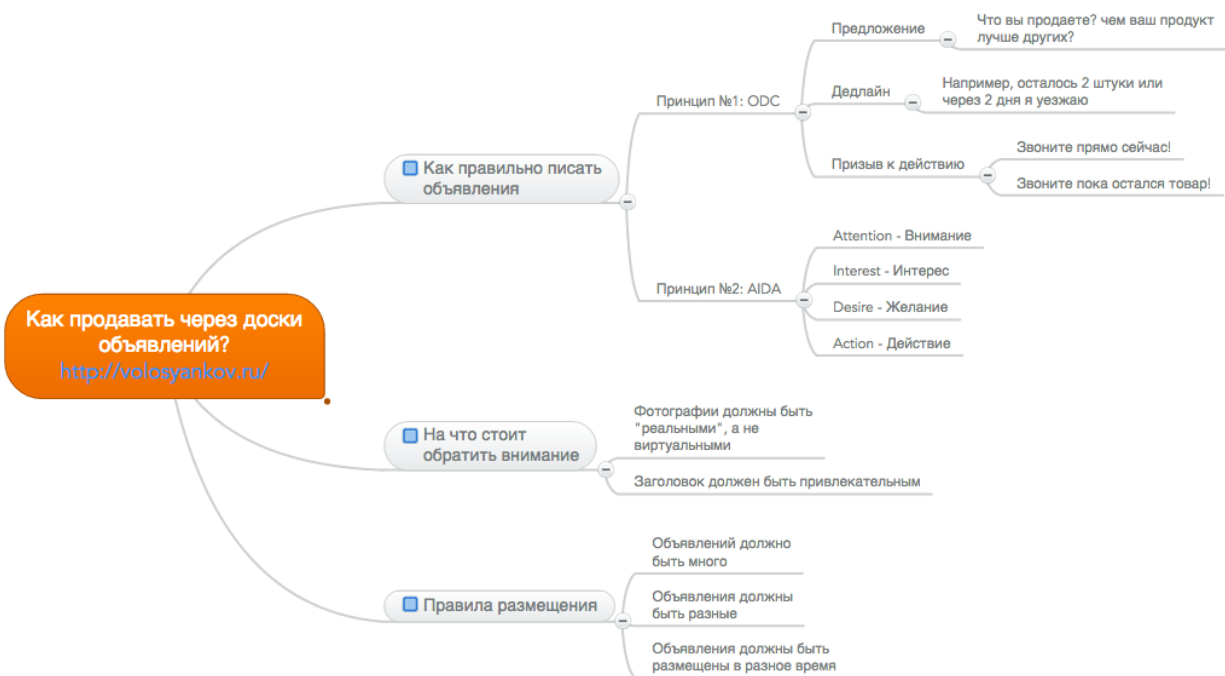
*Прямо сейчас позвоните нам по телефону 123-45-67 и бесплатно вызовите нашего мастера для расчета заказа!*

Также необходимо заботиться о том, чтобы человеку было удобно читать написанный Вами текст.

Сложнее всего человеку читать “сплошной” текст, поэтому необходимо разделять написанный Вами текст пробелами и делать небольшие абзацы максимум на 2-3 предложения.

# Основные правила работы с досками объявлений

Итак, если вы хотите обеспечить себя постоянным источником заказов, то вам нужно просто соблюдать определенные правила:



# Шаблоны и примеры успешных рекламных кампаний на досках объявлений

## Пример №1: Даниил Гончаров

Даниил проходил курс “Стартап на миллион” и выбрал несколько ниш.

Одно из самых первых заданий заключается в том, что вы тестируете несколько ниш. Как вы видите, Даниилу больше понравилась ниша недвижимости.



**Даниил Гончаров**

Всем привет!

Дорогие друзья и коллеги по курсу!!! Спешу поделиться радостью, опытом и секретами успеха своего кейса на недвижимости " Услуги риелтора"!

Начну по порядку.

Посмотрев несколько вебинаров Николая, я уловил один момент, что можно деньги делать с воздуха и решил по пробовать.

Что я сделал:

1. Проехал по своему району и нашел объявление "Аренда" магазина (растяжка на первом этаже на самом магазине).

2. Позвонил и это оказался собственник (думаю если бы я позвонил по объявлению в интернете, я бы наткнулся на риелтора, по этому лучше искать номера собственников на самом помещении)

3. Договорился о встрече на месте объекта и там предложил вариант быстрой сдачи его помещения в аренду ( до этого собственник не мог сдать уже 3 Месяца и существенно скинул цену).

4. Условия были следующие, мне оплачивают 50% от месячной стоимости аренды ( аренда составляла 50 000 рублей в месяц + коммунальные 10 000 р., оплата за 2 месяца вперед)

5. Сделал как можно больше фоток со всех ракурсов и расспросил все о помещении и бывших арендаторах (это поможет при составлении объявления и разговоре с клиентами)

6. Составил красивое объявление (описал все возможные преимущества) залил фотки и выложил 1 объявление на Авито.

Вот мое объявление [http://www.avito.ru/perm/kommercheskaya\\_nedvizhimost/](http://www.avito.ru/perm/kommercheskaya_nedvizhimost/)..

ЖДУ!!!

Звонков НЕТ!!!

Залез на Авито и увидел что там еще 3 или 4 риелтора выставляют этот объект! Ну, думаю ладно..., начнем работать по другому!

Начал выставлять по 3 объявления в день, на Авито (утром, днем и вечером) и еще на 5 разных досках объявлений (Из рук в руки, 59.ru, Метросфера, Пермь недвижимость ит.д....

А самое главное..... я выставлял их после подачи конкурентов, поэтому мои объявления были самыми первыми...!

и того я за день размещал по 15 - 20 объявлений с разными текстами и разными заголовками (благо на Авито я научился работать немного ....)))

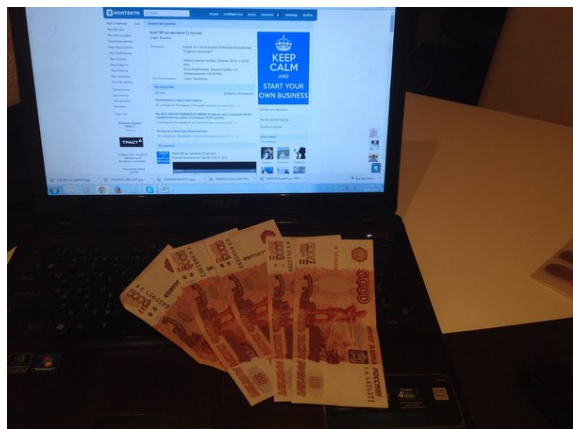
и..... АЛИ ЛУЯ!!!! пошли звонки

на 4 день точнее вчера я показал помещение и они заключили договор!!!

И вот мои первые деньги (25 000) на нашем проекте СТАРТ АП на миллион!!!

Огромное спасибо Николаю, за его умение правильно донести информацию, за то что он делает и за этот проект в частности!!!

Друзья, ничего не бойтесь, а просто начните делать и у Вас обязательно получится - ЭТО ПРОСТО!!!!



Объявление Даниила, написанное по правилу ОДЦ:

## Торговое помещение, 60 м<sup>2</sup> высокая проходимость

Размещено 24 июля в 19:30. [✖](#) [Редактировать, закрыть, поднять объявление](#)

Просмотров: всего 55, сегодня 2



**Сдайте недвижимость быстрее!**

 Сделать премию	 Сделать VIP
 Выделить	 Поднять в поиске

**Хотите большего?**

Примените пакет услуг

[продлить и поднять](#) остаток 19 дней

Арендная плата: **50 000 руб. в месяц**

Сдам торговое помещение 60 м<sup>2</sup>

Очень прибыльное месторасположение для любого вида бизнеса. Находится на территории мини рынка. Спальный район, самый центр микрорайона нагорный. Очень высокий пешеходный и автомобильный трафик. Рядом остановка.

Имеется собственная парковка на несколько автомобилей.

Помещение с отдельным входом, доступ 24 часа в сутки.

4 комнаты + туалет и кладовка.

Оборудование:

- 2 кондиционера
- Пожарная сигнализация
- Охранная сигнализация
- Тепловая завеса



Изначальная арендная плата семьдесят тысяч рублей, при заключении договора до 01 августа, Вы сэкономите двадцать тысяч рублей ежемесячно!

Звоните сейчас!

## Пример №2: продажа стройматериалов

Виталий Пантелеев, участник курса, благодаря этому объявлению получил 7 звонков из 100 просмотров!

### Продажа строй материалов



AVITO.ru

Цена **Не указана** [Купить в кредит >>](#)

Продавец **Виталий**

[Показать телефон](#) [Написать сообщение](#)

Город [Мурманск](#)

Вид товара: Стройматериалы

Здравствуйте, к вашему вниманию предлагаю большой перечень строительных материалов, обеспечим вас всем необходимым для результативной вашей работы. Сформируем для вас заказ по вашим критериям. Мы дорожим каждым нашим клиентом и стараемся максимально быстро доставить товар.

Предлагаемый товар:

Железобетонные изделия только большие объемы заказа.

(С) Волосьянков Николай

Кирпич (камень) керамический.

Кирпич силикатный.

Газосиликатные блоки (автоклав).

Соль техническая.

Теплоизоляция.

Стеклопластиковая арматура.

Дренажные трубы.

Баки, емкости, резервуары.

Септики,

Колодцы пластиковые.

Канализационные трубы.

Трубы для защиты кабеля.

Более подробную информацию можно уточнить по телефону.

Либо присылайте ваши заказы на эл.адрес мы обработаем ваш запрос и перезвоним вам!



## Пример №3: продажа iPhone

По этому объявлению были получены десятки звонков!

### Продажа iPhone 6 супер предложение

Размещено 14 окт. в 22:45. ✎ ✖ Редактировать, закрыть, поднять объявление



Продажа iPhone по выгодным ценам для современных молодых людей и тех, кто в тренде!

При покупке iPhone в нашей компании Вы гарантированно получаете:

1 год полной гарантии (русская + международная)

2 недели на обмен в случае брака (без экспертизы)

Мы предлагаем вам продукцию iPhone:

- Phone 6 / 6 Plus
- iPhone 5S, iPhone 5C, iPhone 5
- iPhone 4s
- iPad, iPad mini
- iPod
- iMac
- MacBook

(С) Волосняков Николай

- Mac mini

Также Мы предлагаем вам продукцию Beats которая полностью взаимодействует с iPhone. ХИТ Apple iPhone 6 с экраном диагональю 4.7 дюйма и разрешением 1334x750 пикселей. Смартфон получил новый 20-нанометровый процессор Apple A8 и 16 ГБ встроенной памяти, 8-мегапиксельную основную камеру и iOS 8 в качестве операционной системы. Толщина iPhone 6 — 6,9 мм. Apple iPhone 6 работает до 250 часов в режиме ожидания и до 14 часов в режиме разговора. Отдельная заслуга в этом энергоэффективного процессора A8.

Почему покупать лучше у нас:

- Самые выгодные цены;
- Наличие всех моделей, в том числе и новинок;
- Бесплатная доставка на дом.

Действуй .Только до конца октября ! При покупке iPhone вы получаете скидку 20% на продукцию Beats СПЕШИТЕ!

Ждем звонков с 11.00 до 22.00 часов.

С уважением Виталий.

Все подробности можно уточнить по телефону.

Звоните всё объясню.

# Заключение

Надеюсь, из данной методички вы поняли:

- что нужно использовать доски объявлений для старта и развития бизнеса
- каким образом правильно писать продающие объявления на досках объявлений
- какие ниши можно запустить

Однако я понимаю, что у вас осталось еще очень много вопросов, например:

- как договориться с исполнителем услуги, чтобы он точно заплатил вам процент
- нужно ли ИП/ООО
- как правильно принимать звонки и продавать
- как получать **ОЧЕНЬ** много звонков через доски объявлений
- как сделать так, чтобы ваши объявления не банили (а такое будет происходить часто)
- какие 50 ниш можно еще запустить через доски объявлений
- где взять поставщиков товаров
- как договориться с собственниками объектов недвижимости и т.д.

Поэтому я приглашаю вас на мой ближайший вебинар, где мы с вами:

- познакомимся с кейсами моих учеников, зарабатывающих **500 тыс** в своем бизнесе (в том числе через Авито)
- разберем, как не попадать **в бан** досок объявлений
- что такое “**Автопостинг**” (в автопостинге ваши объявления появляются на десятках досках объявлений без вашего участия)
- что такое “**Магазин на Авито**”
- что такое **парсинг объявлений** и как его использовать

[Записывайтесь на ближайший вебинар 16 ноября прямо сейчас на сайте](#)

Успехов Вам и процветания)  
Николай Волосянков