

# Ветка продвинутый:

Какими навыками должен обладать продвинутый закупщик?

Вот мои опять же самые бомбовые 4 совета:

## 1. Продвинутый закупщик, как минимум, должен уметь анализировать телеграм-каналы

— и понимать, где накрут, а где норм.

Если не уметь анализировать каналы, то в дальнейшем можно будет по случайности взять в накруте, тем самым потом клиент будет предъявлять.

## 2. Продвинутый закупщик обязательно должен уметь торговаться.

Закупщик — это тот человек, у которого в интересе привести дешевого пдп.

Если ты не торгуешься при размещении рекламы, то будет очень сложно привести дешевого целевого пдп, поэтому торгуйтесь!

## 3. Умение заполнять таблицы — и выдавать отчетность клиенту.

Иногда закупщики не дают отчетность клиентам и вовсе не заполняют таблицы закупок.

Клиенты очень щепетильны в такой момент — и просто ждут, не понимая, в какой момент они находятся, поэтому обязательно заполняйте таблицы закупок и давайте отчеты клиентам по расходам денег.

## 4. Умение выстраивать рекламные стратегии по закупам.

Обязательно перед тем, как браться за какой-то заказ, вы должны уже выстраивать пазл рекламной стратегии.

### Пример:

Бюджет 1.000.000₽ — Реализуем за 3 недели.

Выйдем на результат — 35₽ за пдп.

Работаем стратегией лесенкой и т. д.

У вас всегда в голове должен выглядеть этот портрет по стратегии.



## Работа с клиентом, и как оно происходит:

Когда вы начинаете работу с клиентом, вы должны делать так:

Предоставить таблицу окупаемости проекта.

Затем идет таблица закупок рекламы.

После, вы должны составить рекламную стратегию чтоб клиент понимал, как нужно вообще работать.

### Стратегия:

Проект Лайфхаки, бюджет 500.000₽

Реализуем бюджет за 1 месяц, выйдем на цену подписчика 35₽

Рекламу начнем продавать тогда, когда реализуем 300.000₽

Предлагаем клиенту как сделать работу проще:

Удобен такой расклад ?

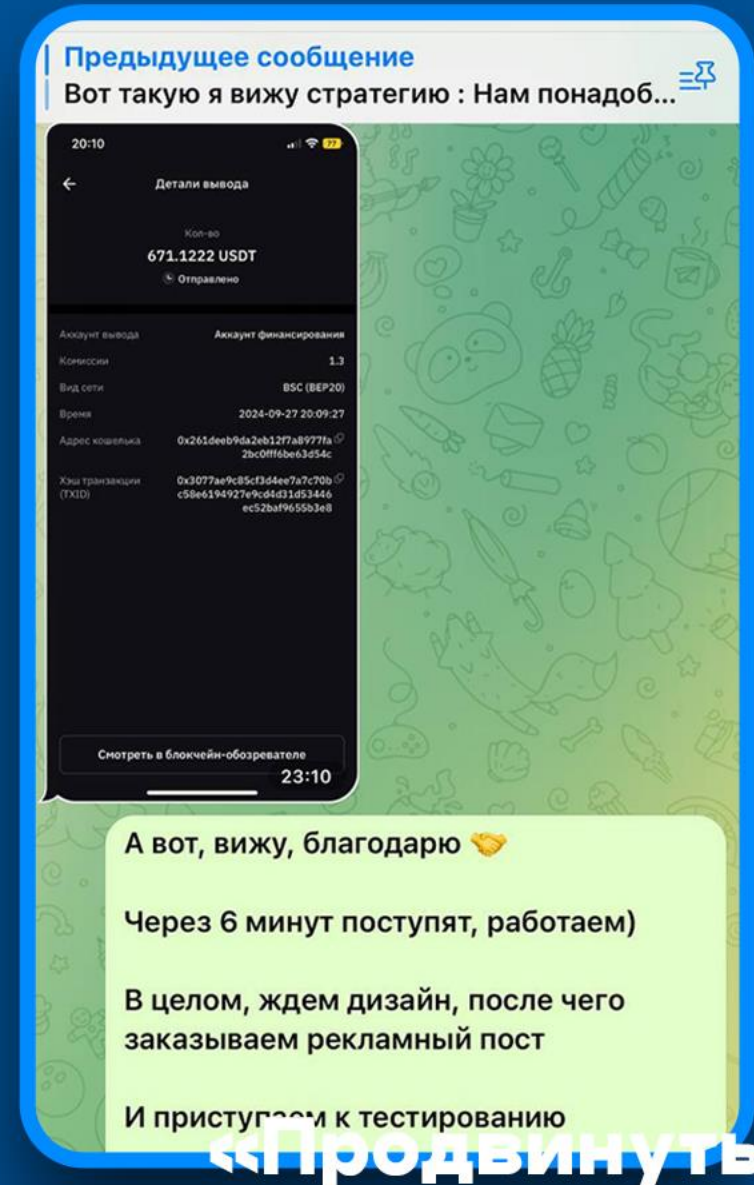
1) Скидываю тебе канал, время, реквизиты админа, выторгованную цену и каждую рекламу оплачиваешь ты лично, с тебя просто чек.

2) При не хватки времени на оплаты, скидываешь частями бюджет мне, оплачиваю я со всеми подтверждениями.

В обоях случаях ведется Excel таблица со всеми данными , к которой у тебя будет доступ , будешь наблюдать ситуацию за закупками онлайн.

На тесты выделяем 10% от рекламного бюджета, чтоб не слить бюджет. И убедиться в конвертации рекламного поста.

## После чего просим оплату у клиента:



# Как удешевлять пдп ?

Одна из проблем закупщиком, это дорогой подписчик во время залива, многие начинают отпускать руки, и не знают что делать, как удешевлять и так далее. Но, нашли к этому решение, а называется она «Приветка, сторисы, рассылки.»  
Что это такое ?

Это такой источник трафик, где вы можете скупать подписчика по определенной фиксированной цене, давайте приведем пример ниже 🙌

Вы закупаете рекламу, и подписчик вышел дорого, но при этом у вас еще остался рекламный бюджет, то тогда вам стоит начинать скупать приветку сторисы, рассылки по определенной фиксе, и тем самым удешевлять пдп

## Где их искать ?

Их можно искать абсолютно везде, это же и в телеметре, в бото бирже, в купи продай бирже, способов визде.

А теперь давайте расскажу формальность этих ботов, сторисов.

Привет бот - Бот, который встречает тебя при подписки на канал, туда вешется ваш рекламный пост.

Рассылка - При подписке на канал, вас так же встречает бот, но только уже спамит тебе со всей мощью, чтоб ты подписался на канал.

Сторис - Это есть в каждом канале, ну некоторые не ставят по фиксе, т.к думают что рекламный пост не будет конвертить, и большинство ставят по спм.

«Продвинутый»