Бесплатная раскрутка:

1. Использование почтовых рассылок
2. Социальные закладки
3. Белые каталоги
4. Социальные новости
5. Добавление сервисов «вопросы-ответы»
6. Рейтинги сайтов
7. Реклама в социальных сетях
8. Трансляторы RSS
9. Конкурсы сайтов
10. Обмен ссылками
11. Использование вирусного маркетинга (на первое время)
12. Оффлайновые методы раскрутки (возможно, платные)
13. Акции (участвовать и создавать самому)
14. Бесплатная электронная книга
15. Создание полезных видео
16. Добавляем сайт в поисковики
17. Размещение рекламы в видеоматериалах и подкастах

***Разместиться в социальных сетях:***

1. Выбрать социальные сети, в которых мы создадим страницы.

Т.к. целевая аудитория в целом имеет различный возраст, потребности и интересы, то логично создать аккаунты в таких социальных сетях как Facebook, Вконтакте, Instagram, Twitter, которые будут ориентированы на школьников и молодежь, а так же стоит создать аккаунты в таких социальных сетях как Одноклассники, ориентированных на старшую возрастную категорию (родители 35+, бабушки и дедушки).

2. Придумать способ, как набрать **первых** подписчиков.

1) Во-первых необходимо разослать приглашения своим друзьям и знакомым, а затем и подписчикам своей личной страницы, таким образом привлечь первую аудиторию и при возможности, попросить их так же разослать приглашения их друзьям, тем самым расширить аудиторию.

2) Во-вторых сделать анонс на свою собственную страницу (репост), после того, как в группе будет сделана первая запись, которая должна будет привлечь посетителей какими-то привлекающими материалами (например: яркая картинка, какой-либо подарок и т.д.)

3) В-третьих отправить информацию во всевозможные открытые группы, дабы привлечь ещё больше внимания.

4) В-четвёртых постоянно добавлять новые интересные и наполненные нужной информацией записи и яркие фотографии, чтобы привлекать «случайных посетителей» и уже появившихся подписчиков.

3.Составить модель рекламной кампании.

Пол:

Мальчики и девочки (дети)

Парни и, преимущественно, девушки (молодежь)

Мужчины и, преимущественно, женщины (взрослые)

(См. статистику мужчин и женщин)

Возраст:

Дети 6-12 лет

Подростки 13-16 лет

Молодежь 17-24 лет

Взрослые 25+

Материальное положение:

Среднее и выше среднего

Род занятий:

Совершенно различные

Интересы:

Совершенно различные

Что делать для достижения цели набора подписчиков и откуда можно было бы переманить часть аудитории:

а) Ищем подписчиков в Facebook, Вконтакте, Instagram, Одноклассники (самостоятельно приглашаем в сообщество)

б) Делаем рассылки

в) Заказываем рекламу

г) Переманиваем с сообществ, которые рекламируют тоже, что и мы.

д) Переманиваем с сообществ, которые связаны со студентами.

е) Переманиваем с сообществ, которые рекламируют мероприятия по психологии.

ж) Переманиваем с групп конкурентов,

Таргетинг

Мы бы использовали подбор рекламных площадок, тематический таргетинг (т.к. тема явно ясна и не требует объяснений), социально-демографический таргетинг.

Вполне возможно, что мы бы поэкспериментировали с поведенческим таргетингом, т.к. это самое перспективное направление на сегодняшний день (благодаря этому мы можем четко представить себе портрет объекта, узнать его привычки, стать владельцем контактных данных, что поможет нам подобрать какие-то определенные для человека «ветки» курсов и посоветуем, чтобы ему стоило изучить в кулинарии).

Но мы бы не использовали локальный и географический таргетинг, а также таргетинг по интересам, по причине того, что далеко не все заполняют эти графы в разделе настроек.

4. Прикинуть бюджет рекламной кампании без оптимизации

По проведенному анализу запросов и т.д. в Google Adwords и Яндекс Директ было показано, что конкурентность довольно низкая, поэтому наша ставка 3$. В общем итоге получаем: максимальная цена за клик 3$, показов 31, где стоимость 0,49$ (0,7%). Средняя цена за клик 2,18$, сред.поз. 2,41

Приведённые данные рассчитаны всего на 1 месяц.

5. Какие показатели мы бы использовали для оценки эффективности своих действий:

а) Количество подписчиков

б) Яндекс. Метрика и Google Analytics (чтобы посмотреть переходы на сайт)

г) Аналитика группы (в правах администратора)