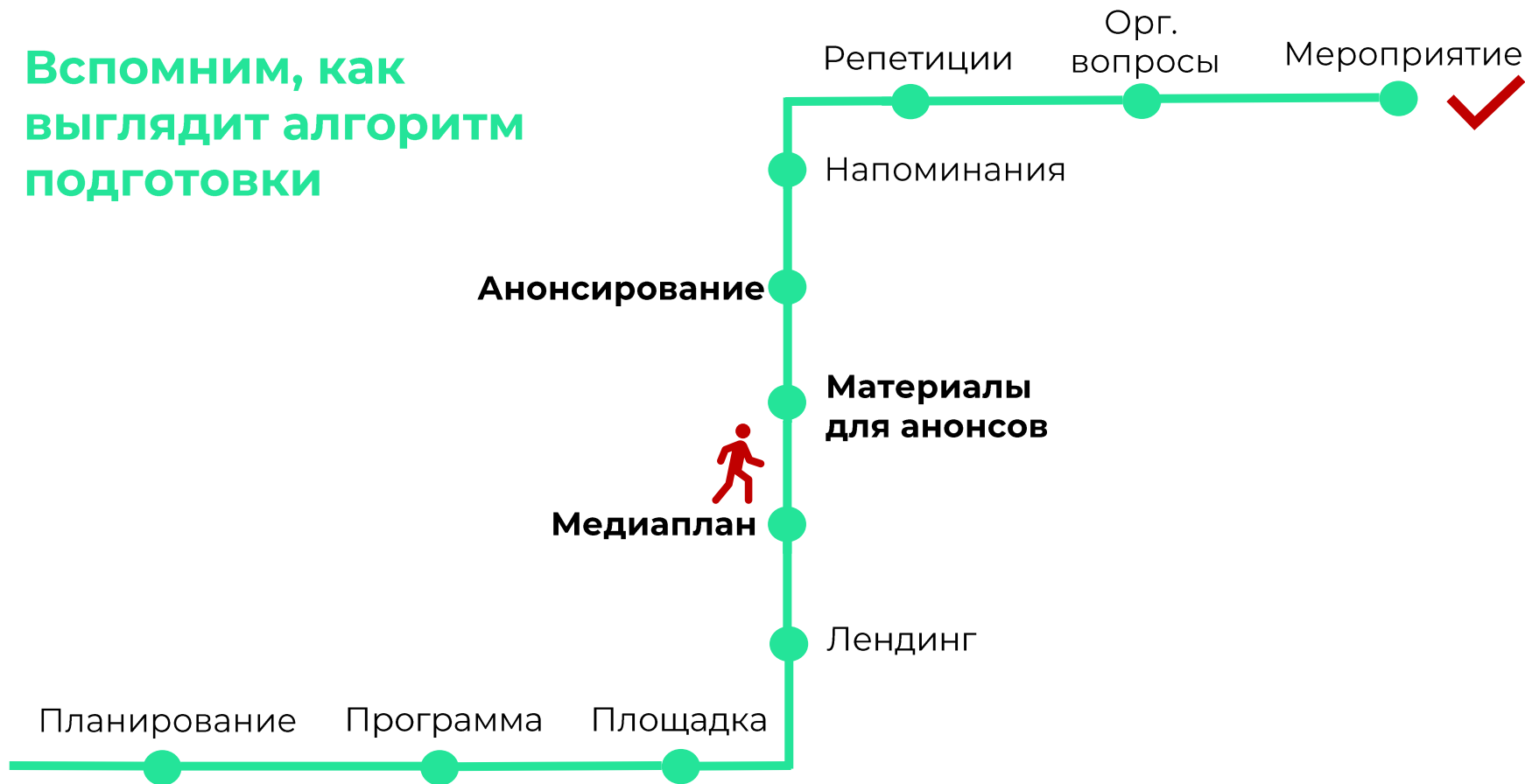




Анонсирование: подготовка материалов

Вспомним, как выглядит алгоритм подготовки





Цель материалов – зацепить внимание с первых секунд.
Заинтересовать мероприятием и завести на лендинг.

Для каждого из каналов вам **потребуются текст и изображение** (иллюстрация/фото).



Готовим продающие тексты

**Задача этого текста –
заинтересовать, побудить к
действию читателя (действие -
регистрация на мероприятие).**



ГОТОВИМ ТЕКСТЫ



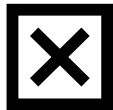
Общая структура продающих текстов:

- Заголовок
- Первый абзац (проблематика, боли, задачи, снятие возражений)
- Оффер (суть предложения)
- Для кого (ЦА)
- Выгодное описание мероприятия
- Результат
- Продажа необходимости действовать
- Ограниченное предложение

Рекомендации к текстам для анонсирования

Делайте акцент на выгодах для СЛУШАТЕЛЯ

Откажитесь от местоимения «Мы».



«Мы дадим актуальные
инструменты для внедрения CRM»



«Вы получите актуальные
инструменты для внедрения CRM».

Избегайте нечетких формулировок, «воды»



«Мероприятие с большой пользой», «Лучший контент» (обобщенно и непонятно)



«Проведите с пользой 3 часа и узнайте, как управлять подчиненными из любой точки мира».

Используйте цифры

Воспринимаются лучше визуально



«Вы узнаете, как создать сайт быстро»
«Вы получите огненные инструкции»



«Вы узнаете, как создать сайт за 2 часа»
«Вы получите 3 инструкции, как привлечь новых клиентов»

Делайте призыв к действию



«Ждем всех на вебинаре через 2 недели»



«Переходите по ссылке и регистрируйтесь уже сейчас»,
«Чтобы попасть на вебинар, регистрируйтесь по ссылке» и т.д.

Давайте ограниченное предложение



«До встречи 20 сентября!»



«Осталось всего 12 свободных мест! Переходите по ссылке и регистрируйтесь уже сейчас».

Пишите в середине текста «ВЫ», «ваш» с маленькой буквы



«Конечно же, у Вас мало времени»



«Конечно же, у вас мало времени».

Это обращение ко множественному числу.
Исключение – личное обращение в
электронном письме

Указывайте город в заголовке/ начале текста



«Это форум для менеджеров по продажам»



«Это форум для менеджеров по продажам из Новосибирска».

Указывайте в тексте ЦА



«140 минут с реальными экспертами ждут вас»



«140 минут с реальными экспертами ждут менеджеров по продажам, руководителей и маркетологов».

Дополняйте текст изображением



Текст про деловое мероприятие + личное фото из отпуска (любое неуместное личное фото)



Текст про деловое мероприятие + креативная иллюстрация, иллюстрация в фирстиле мероприятия, фото с мероприятия, деловое фото

Чего не должно быть в тексте

- про себя
- про продукт и описание функционала
- огромные регалии спикеров
- своих клиентов
- своих сертификатов и дипломов
- адреса вашего офиса
- адреса площадки (если мероприятие в формате офлайн)



ПОЧЕМУ?

Вы собираете участников на программу! Не на доклад о своем продукте, не на презентацию о ваших услугах и кейсах клиентов.

Показывайте, насколько интересная и разнообразная программа. Продавайте мероприятие, а не себя!

Не указывайте для офлайна адрес площадки.

Могут быть ситуации, когда потенциальный участник не прочитает про необходимость зарегистрироваться. А придет сразу в день мероприятия по адресу. Перед вами будут дополнительные проблемы, которые потребуют решения.



**Разберем тексты
для каждого канала**



Текст для таргетинга (Facebook, Instagram)

В тексте обязательны: заголовок, упоминание ЦА, призыв к действию.

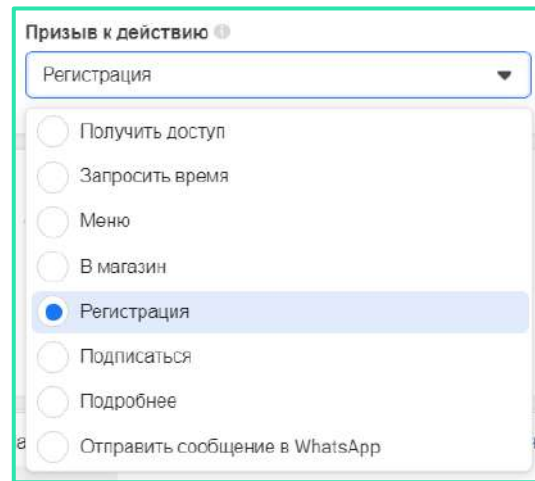
Объем текста: не более 1 500 знаков

Стиль: продающий

Важно учитывать: ссылки не на всех плейсментах кликабельны.

Instagram – ставьте кнопку и делайте призыв в тексте

Facebook – ссылка кликабельна, можно ставить сокращенную ссылку прямо в текст



Пример текста для таргетинга



Битрикс24 ✓



Вы сами забираете у бизнеса возможности!

Только не говорите, что вы до сих пор скидываете ответственность за свой бизнес на прошлый год. Все, забыли! Пора оглянуться вокруг и понять, что можно развиваться дальше: находить новых клиентов и строить маркетинговые стратегии. Вот вам для разгона полезная конференция Бизнес24 – <https://bit.ly/2QK9Ni8>

18 мая вы бесплатно узнаете, какие инструменты взорвут продажи за 1 месяц и заберете практический опыт экспертов.

Если пропустите конференцию, то вы:

- будете «наступать на те же грабли» и терять деньги;
- не узнаете, как можно быстро развивать компанию в вашем городе;
- останетесь тем, кто перекладывает ответственность на обстоятельства вокруг.

Учтите, никакой массовки. Только руководители, специалисты по продажам и маркетологи Санкт-Петербурга, пришедшие за знаниями.

Выбор за вами – посетить конференцию и эффективно выстроить работу в компании. Или пролистать ленту дальше и думать, что сегодня мало возможностей для бизнеса.

Решайтесь! Регистрация по ссылке – <https://bit.ly/2QK9Ni8>



Текст для новостей (новостные сайты/порталы)

В тексте обязательны: заголовок, ссылка на лендинг, заголовок, упоминание ЦА, призыв к действию

Объем текста: не более 2 200 знаков

Стиль: инфостиль, продающий текст

Важно учитывать: запрашивайте всегда превью ДО размещения новости на сайте

Требуйте у редакции корректной публикации, т.к. вы платите за размещение.

Пример текста для новости

Пример текста для новости

Быть или не быть руководителем? Конференция для самых продвинутых

Просто руководить и ничего не развивать в себе – значит стоять на месте и однажды попасть в утиль. Амбициозных и продвинутых руководителей желает заполучить любая компания, а вы такой?

Даже если пока нет, никогда не поздно это исправить! [Участвуйте бесплатно в конференции](#) для руководителей Центрального округа «**Формула бизнеса**». Вы думаете, как это связано? А все просто:

1) Вы повышаете собственную ценность

Новые знания, технологии, кейсы. Вы применяете опыт крупных компаний («Скоморошка», «Ромашка» и др.) и получаете успешные результаты в своей работе. На конференции «Формула бизнеса» соберутся только руководители и собственники бизнеса.

2) Вы развиваете не только профессиональные, но и личностные качества

Каждый день становится лучшей версией себя. В программе конференции не только практические доклады, но и мотивирующие бизнес-трainers. Например, Иван Иванов расскажет, как найти новых клиентов, а Петр Петрович научит правильно планировать рабочее время.

3) Вы получаете самую актуальную информацию, коротко и емко

Доклады обновляются прямо перед мероприятием, для вас собираются самые свежие новости бизнес-сферы. Формат конференции подразумевает погружение на 5 часов. Это небольшая часть вашего рабочего времени, но большая польза для ваших перспектив.

Что конкретно вы узнаете на конференции?

- Как перестроить и сохранить бизнес с помощью онлайн
- Что поможет управлять компанией удаленно
- Как рекламироваться без бюджета
- Как увеличить продажи в 3 раза и не сойти с ума

Посмотрите программу и список спикеров на [сайте](#). Там же можно заранее [подать заявку на бесплатное участие](#).

Считаете, что за бесплатно невозможно получить ценную информацию? Как минимум вы ничего не теряете. А как максимум вы становитесь частью федеральной конференции, в которой уже приняло участие более 8000 руководителей со всей России. Имена спикеров говорят сами за себя, а программа показана заранее на сайте вплоть до тезисов выступления. Все камешки уже лежат на весах, вам нужно лишь принять решение.

Регистрируйтесь сейчас на сайте и будьте лучшим руководителем ;)



Текст для рассылки

В тексте обязательны: цепляющая тема письма

Объем текста: не более 2 200 знаков

Стиль: продающий текст, четкий, с представлением всех выгод от мероприятия

Важно учитывать:

- в тексте несколько ссылок на регистрацию с разными формулировками призывов
- эмодзи в текстах отображаются не во всех почтовых ящиках, поэтому не нужно портить структуру и текст смайликами
- верстка должна быть аккуратной, визуально привлекательной (структурированный текст);

Пример текста для рассылки

Пример текста для рассылки

ТЕМА: Вжух! И конференция у вас в Екатеринбурге!

Решить задачи, которые стоят перед вашим бизнесом и увидеть новые перспективы – это возможно за одну конференцию.

Участвуйте **18 мая** в конференции **Бизнес24**, на которой не будет массовки, только реальные представители бизнеса, пришедшие за знаниями. Вместе соберутся сотни ваших единомышленников – директора, менеджеры по продажам, маркетологи.

Хорошая новость! Все это в вашем городе.

[Хочу узнать про Бизнес24](#)

Что и кто вас ждет?

- Новые идеи и готовые решения от экспертов, которые уже имеют успех в области продаж, автоматизации процессов, управления персоналом;
- Прямой эфир о новинках Битрикс24 от Сергея Рыжикова. Да! Вы узнаете первым о новых фишках, с которыми легко оптимизировать работу целой компании;
- Спикеры из Екатеринбурга, знающие на практике, как развивать бизнес в вашем городе;
- Мастер-классы и обмен опытом. У вас будет возможность задать все вопросы и завязать полезные знакомства.

[Хочу зарегистрироваться](#)

После конференции вы:

- Повысите личную эффективность на 90%
- Увеличите продажи в 2 раза
- Заберете минимум 7 новых инструментов для работы.

Остались сомнения или думаете «Все дают похожие обещания»? [Перейдите по ссылке](#), изучите программу и сделайте правильный выбор.

Зарегистрироваться лучше сразу. Вы ведь знаете, отложить на завтра – значит забыть.



Текст для Телеграм-каналов (чатов)

В тексте обязательны: краткий цепляющий заголовок, сокращенные ссылки на лендинг, основные моменты – дата, место проведения, призыв к действию

Объем текста: не более 1 100 знаков (чем короче, тем лучше)

Стиль: продающий

Важно учитывать:

- выделяйте абзацы в тексте, чтобы он проще воспринимался;
- не используйте длинные перечисления.

Пример текста для Телеграм-каналов (чатов)

Пример текста для Телеграм-канала

Вопросы, которые задает каждый руководитель. Как контролировать свой отдел продаж? Как сделать выполнение задач прозрачным и мотивировать команду на удаленке? Как быть примером результативного руководителя?

Найдите ответы на вопросы в кругу других руководителей Урала **4 апреля**. Регистрируйтесь на бесплатную онлайн-конференцию «Формула бизнеса: руководство к действию» - [ССЫЛКА](#).

Что вас ждет на конференции:

- Руководство, как сегодня быстро выявлять потребности клиентов;
- Алгоритм по внедрению новых подходов к мотивации сотрудников;
- Чек-лист по формированию сильного бренда предпринимателя в онлайн;
- План по поиску и подбору эффективных сотрудников для работы на удаленке.

Вы встретитесь с такими экспертами как:

- Елена Лондарь, руководитель проектов HeadHunter;
- Юрий Николаев, директор по продажам «Битрикс24»;
- Владимир Маринович, бизнес-ангел и другие.

От каждого спикера вы получите 0 теории. Вместо этого практический опыт, конкретные чек-листы и инструкции.

Переходите по ссылке и регистрируйтесь сейчас – [ССЫЛКА](#).



Текст для поста (паблики в Инстаграм, ВК)

В тексте обязательны: краткий цепляющий заголовок, основные моменты – дата, место проведения, призыв к действию

Объем текста: не более 1 500 знаков

Стиль: короткий продающий текст

Важно учитывать:

- соблюдайте структуру текста (заголовок, абзацы).
- ссылки в тексте в Instagram не кликабельны.

Для ВК:

- для ВК сокращайте ссылки
- оформите правильно сниппет (картинка, заголовок)

**Сниппет — это блок с информацией о странице в сети, который автоматически создаётся при копировании ссылки на сайт*

Пример текста для ВК

Менеджеры по продажам и маркетологи Дальневосточного федерального округа!

Хотите научиться продавать без границ, но каждый раз попадаете на бесполезные тренинги и курсы с одной теорией (да еще и устаревшей)?

Не упустите возможность получить практические материалы от экспертов из известных компаний: «Яндекс», «1С-Битрикс», «ВКонтакте», «Авантика», «Келди» и др.

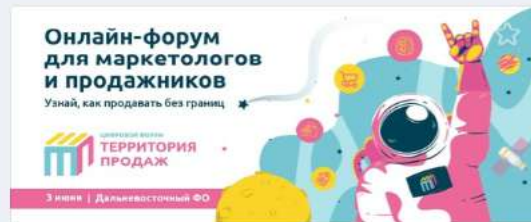
Регистрируйтесь на бесплатный онлайн-форум «Территория продаж без границ» по ссылке уже сейчас — <https://vk.cc/c22OaY> Это форум, после которого у вас будут расписаны конкретные шаги по привлечению новых клиентов и перевыполнению плана продаж.

Форум пройдет 3 июня для руководителей отдела продаж, менеджеров и маркетологов из Дальневосточного федерального округа.

Во время онлайн-форума вы получите:

- инструкции, что заставит клиента купить у вас прямо сейчас в 2 клика;
- бизнес-кейс, как Дальневосточная компания с успехом внедрила CRM;
- алгоритм по продвижению своего бизнеса в интернете;
- руководство, как использовать онлайн-чаты и мессенджеры в продажах.

У вас не останется вопроса «Как продавать сегодня?». Вместо этого у вас будет цель — внедрить полученные алгоритмы в работу и увидеть результат в виде увеличенного объема продаж.





Готовим иллюстрации

**Задача иллюстраций – зацепить
внимание**

Рекомендации к иллюстрациям

- **Помните, что текст на баннеры не читают**
Изображения «сканируют» взглядом в течение нескольких секунд
- **Будьте краткими**
Не нужно уместать в текст на баннере все тезисы программы, перечислять всех спикеров и т.д.
- **Указывайте только основную информацию**
Город, дату, название/формат мероприятия
- **Не размещайте логотип крупно**
От лого можно вообще отказаться (особенно при размещении на ваших каналах)
- **Дату (месяц) прописывайте буквами**
Не 08.08, а 8 августа. Так проще воспринимать дату



**Разберемся
на примерах**



Фото зала показывает высокую результативность в рекламе.

Важно! Чтобы не было на фото лиц участников. Выбирайте фото со спины, либо фото со спикером, который дал согласие.

Убедитесь, что в кадре нет лишних элементов (пакеты, куртки и пр.).

БЕСПЛАТНЫЙ ОНЛАЙН-ФОРУМ ДЛЯ МАРКЕТОЛОГОВ И ПРОДАЖНИКОВ

13 февраля
Москва



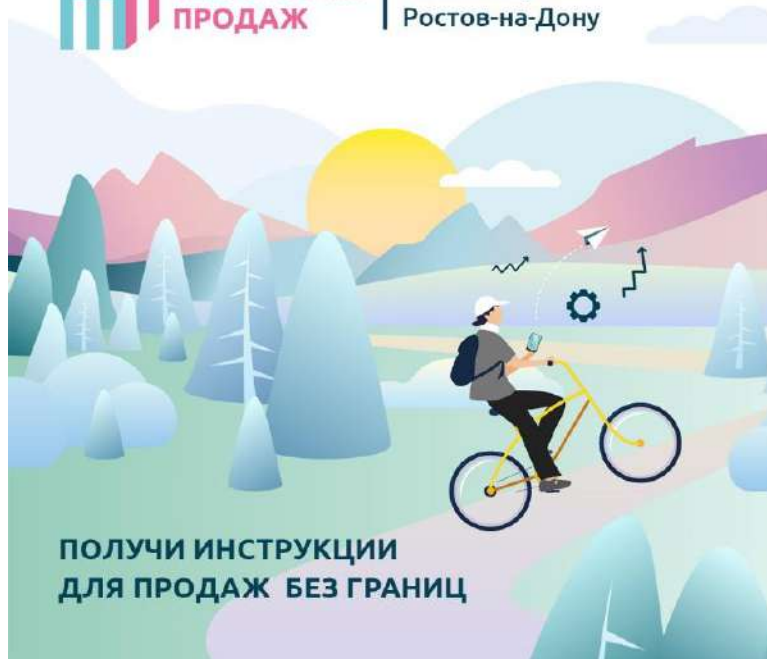
Можно использовать фото для создания иллюстрации. Оставляйте главную информацию: что за мероприятие, когда и где.



цифровой форум

**ТЕРРИТОРИЯ
ПРОДАЖ**

28 сентября
Ростов-на-Дону



**ПОЛУЧИ ИНСТРУКЦИИ
ДЛЯ ПРОДАЖ БЕЗ ГРАНИЦ**

Можно покреативить и сделать баннер не с фото.

Если планируете запускать таргетинг с иллюстрацией, то рекомендуем в начале провести тестирование. Графика срабатывает реже.

Частые ошибки в иллюстрациях

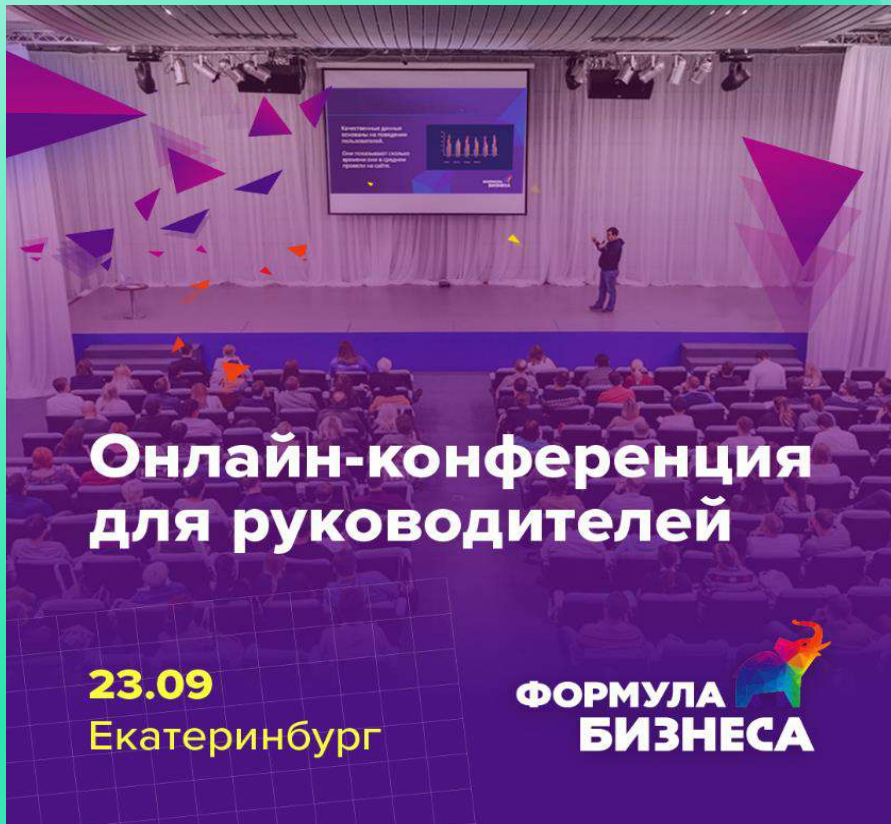
- Много текста (более 40% от всего изображения)
- Мелкий текст (он не читабелен)
- Градиент, темные распыления на фото (смотрится мрачно)
- Более 20% баннера занимает логотип
- Баннер не соответствует деловому мероприятию или тексту (неуместные личные фото и пр.)
- Дата мероприятия указана на баннере в календарном формате (09.10).
- Цвета на баннере подобраны так, что плохо читается текст (темные подложки, сливающиеся цвета шрифта и фона).

❌ Примеры иллюстраций с ошибками



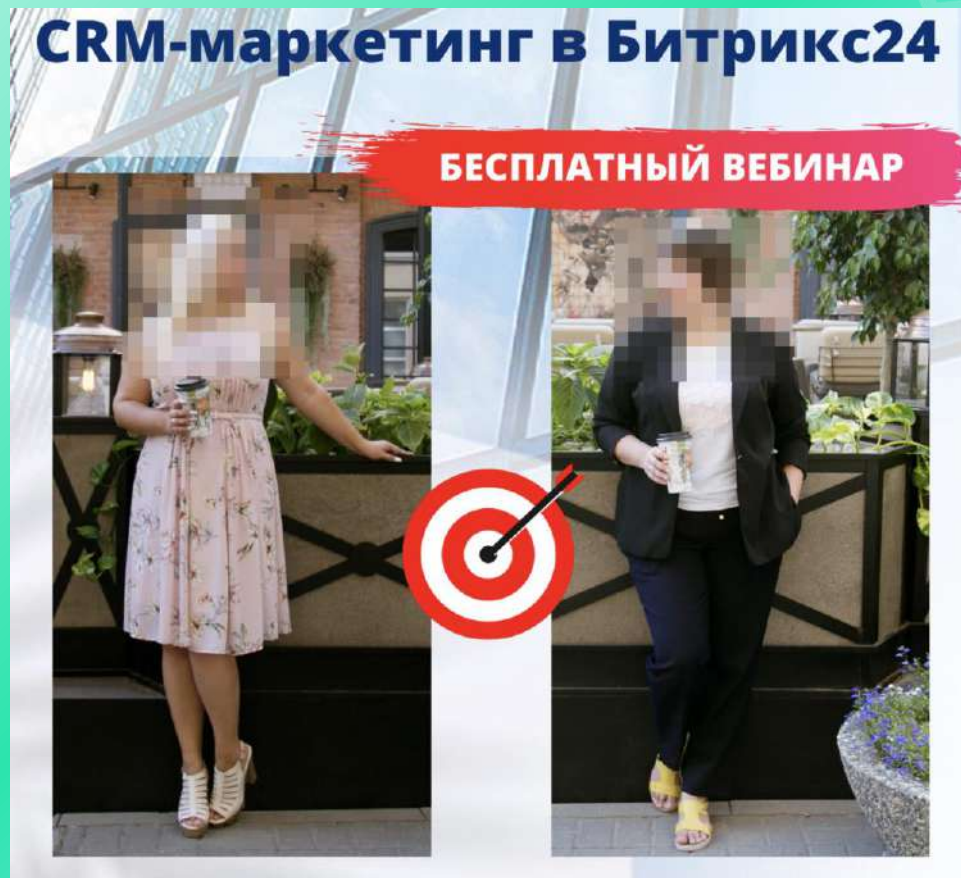
❌ Примеры иллюстраций с ошибками





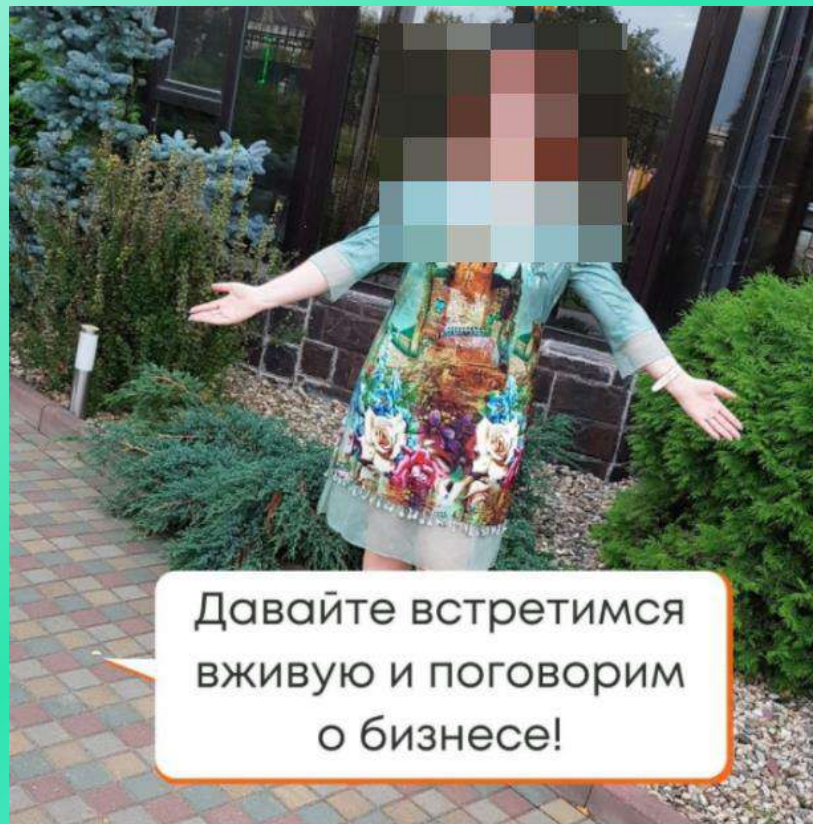


Примеры неподходящих фото



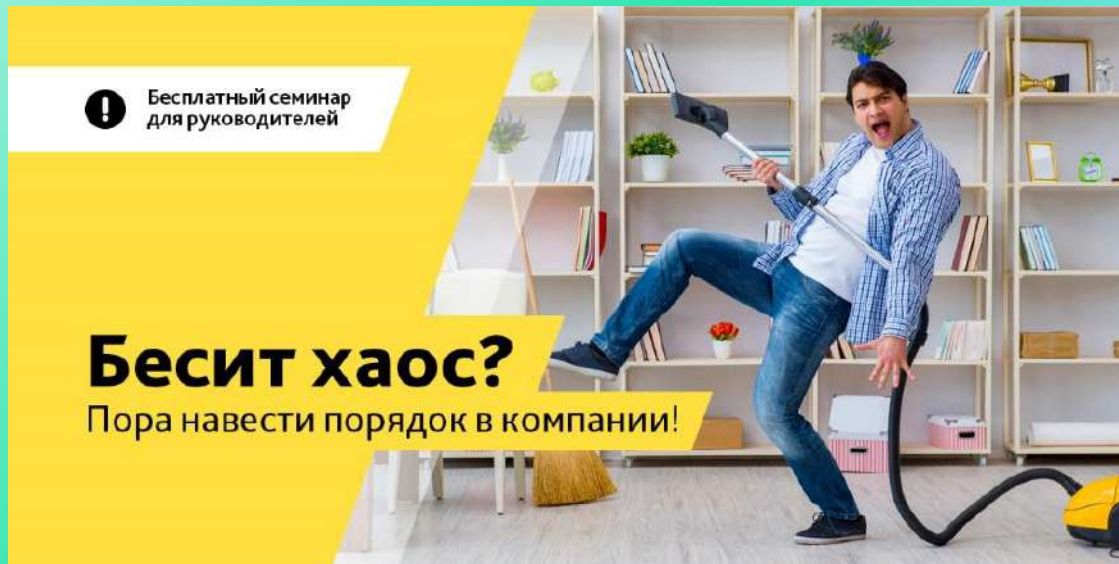


Примеры неподходящих фото





Примеры удачных иллюстраций



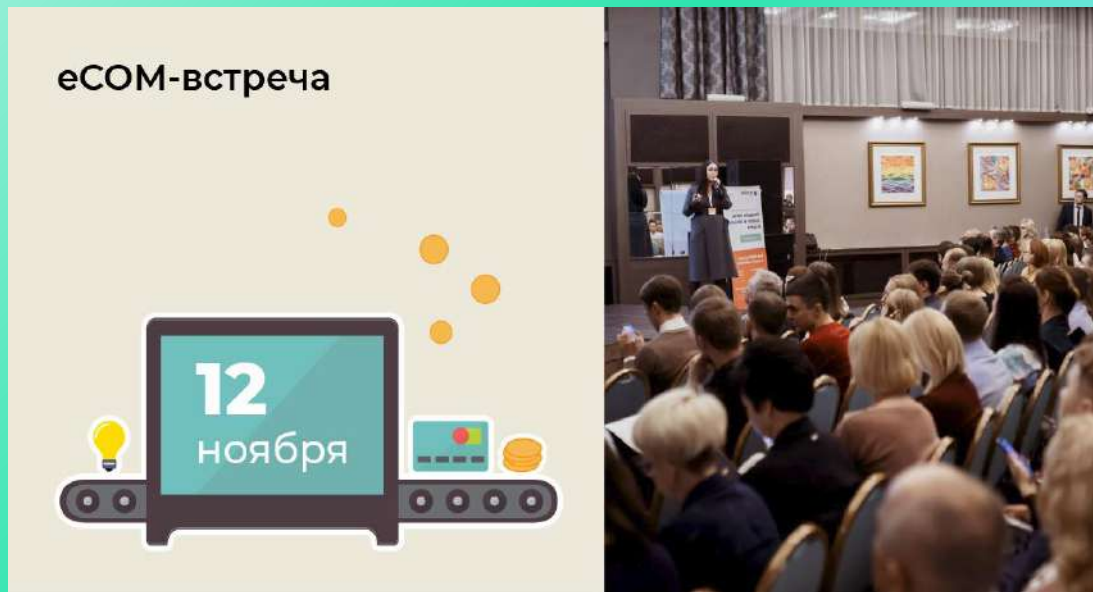


Примеры удачных иллюстраций



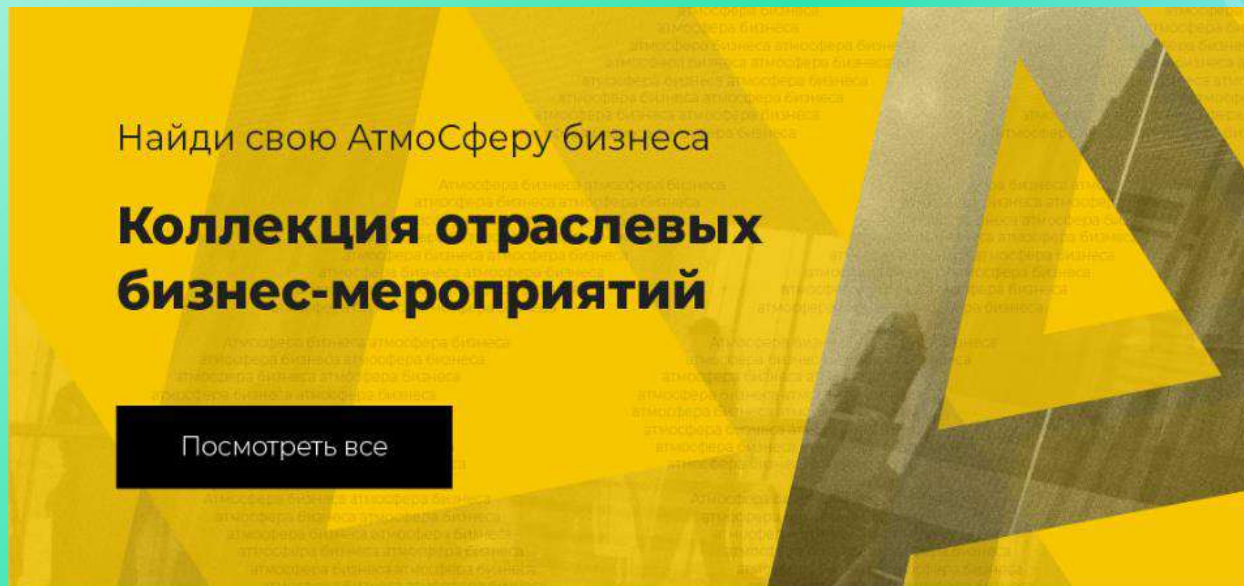


Примеры удачных иллюстраций





Примеры удачных иллюстраций





Подготовить материалы - не просто

**Но без грамотных материалов для
анонсирования – не набрать
аудиторию**

**Переходите к следующему видео
«Подготовка к запуску РК
и настройка таргетинга в Facebook».**

Задавайте вопросы!



marketing_request@1c-bitrix.ru

marketing-support.bitrix24.tech