

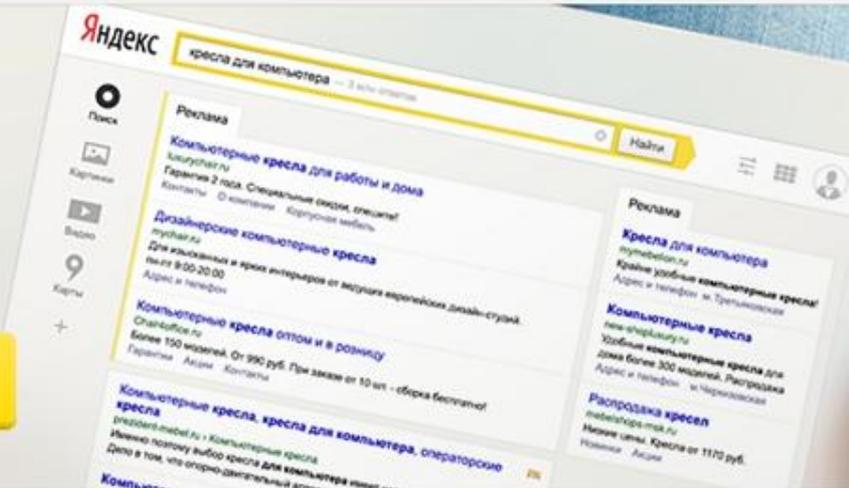


Альтернативные принципы привлечения клиентов

Александр Чернов

Приводим
хороших клиентов

Разместить рекламу



Только целевая аудитория

Яндекс Директ покажет ваши объявления людям, которые уже ищут похожие товары или услуги в Яндексе и на сайтах Рекламной сети.

Плата за посетителей

Вы платите только за переходы пользователей на ваш сайт или виртуальную визитку с контактами, а не просто за показы рекламы.

Полный контроль размещения

Вы всегда знаете, сколько посетителей привлекла реклама. И в любой момент можете изменить её настройки в зависимости от ваших задач.

Быстрый старт

Создайте объявления, пополните счет и приготовьтесь встречать клиентов.



Посмотреть, как это работает

AVITO.RU





**– ПАП, КУПИ НАМ
КВАРТИРУ!**

**ОТ
1,7
МЛН**



495 **369-30-30**

Застройщик ООО «Партнер-Развитие». Проектная декларация на сайте bryusov-park.ru



(495) 777-4-888

www.mkb.ru

БЕРИ БОЛЬШЕ!

15% лет

**кредит
наличными**

 **МОСКОВСКИЙ
КРЕДИТНЫЙ
БАНК**

07325

А где прибыль?





Заразительный

ПСИХОЛОГИЯ САРАФАННОГО РАДИО

КАК ПРОДУКТЫ И ИДЕИ
СТАНОВЯТСЯ ПОПУЛЯРНЫМИ



ЙОНА БЕРГЕР

**Виральность -
стремительность
распространения контента
среди пользователей!**

Хули ты ноешь?



▶ ⏪ 🔊 0:49 / 3:15



6 принципов **альтернативного привлечения**

1. Социальная валюта
2. Триггеры
3. Эмоции
4. Общество
5. Практическая ценность
6. Истории

1. Социальная валюта

Дайте людям возможность выглядеть особенными, когда они будут рассказывать о ваших продуктах и идеях!

3 способа:

1. Найти собственную отличительную черту
2. Использовать игровые механизмы
3. Посвятить в тайну



2. Триггеры

Это стимулы, побуждающие думать о вещах, связанных друг с другом! Арахисовое масло напоминает о желе, а слово “собака” - о слове “кошка”



3. Эмоции

Когда возникают эмоции, мы делимся ими.
Нам нужно разбудить правильные эмоции.
Нам нужно разжечь огонь.

4. Общество

Может ли человек увидеть, как другие используют наш продукт или ведут себя так, как нам бы хотелось?



5. Практическая ценность

Учитывая переизбыток окружающей информации, мы должны сделать наше сообщение выдающимся.

GROUPON



[Перейти к сегодняшней акции »](#)

Экономия

от 50 до 90%

в лучших магазинах Москвы!

6. Истории

В какую интересную историю мы можем завернуть идею? Люди не просто обмениваются информацией - они рассказывают истории.





АЛЕКСАНДР ЧЕРНОВ
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ

Звоните:
+ 7 932 018-44-74

Пишите: a@lotinfo.ru

Заходите в гости: лотинфо.рф
Группа: vk.com/lot_info

ПОПРОБОВАТЬ БЕСПЛАТНО

Полная версия. 14 дней. Регистрация на сайте лотинфо.рф