Автор:	Administrator
, по гор.	, tarriir iloti ator

Для начала разберемся что такое "нативная реклама"...

**Нативная реклама** — это публикация, которая создана автором при финансовой поддержке рекламодателя. Это полноценный авторский материал, цель которого — познакомить читателя с брендом.

Есть несколько тонкостей на которые стоит обратить внимание когда выбираете блогера, стримера или просто публичную персону для рекламы своего товара, данные советы подойдут для всех типов соц.сетей: Вконтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram и даже для Youtube.

Допустим нас интересует ситуация, когда необходимо вывести новый бренд, услугу или компанию на определенный рынок и заявить о себе, но нет огромных бюджетов для этого(прим. иногда блогеры за один пост берут 4,5 и даже 6-ти значные оплаты), хотя данные рекомендации подойдут даже если такие бюджеты есть, просто нужно будет исключить пару шагов или сделать немного иначе.

Итак рекомендуемая последовательность действий:

- 1) Стоит четко определить вашу заинтересованную аудиторию, кто они? Люди в возрасте, молодежь, домохозяйки, молодые мама или бизнесмены?
- 2) Нужно четко расписать все преимущества вашего товара, услуги или компании на рынке, это необходимо чтобы использовать только ваши сильные стороны
- 3) Стоит четко определить географические границы вашего продвижения(город, регион, страна, весь мир?) Чем амбиции шире тем шире и требуемые усилия и бюджет

Автор:	Adn	ninict	rator
ABIUD.	Aun	11111131	iaioi

4) Требуется четко определить у кого из блогеров такая аудитория есть, учитывая географические рамки и ваши преимущества

Например, вы продаете подгузники нового бренда в своем городе, у которого есть явные преимущества например соотношение цена-качество. Соответственно ваша аудитория находится у активных блогеров среди молодых мам.

Делаем подборку блогеров в той или иной соц.сети подходящих под этот критерий и дальше уже выбираем по ряду критериев:

- количество живых подписчиков у блогера(рекомендуемое 1000 10000 так вы скорее всего будете иметь дело с блогерами, которые еще не успели оборзеть поставить на поток рекламу в своем аккаунте)
- учессть количество живых и интересных постов, а также активность аудитории в комментариях к постам
- поинтересоваться возможными условиями сотрудничества написав блогеру, желательно предложить свои условия, так как многие блогеры готовы осветить вашу продукцию за те же пробники товара или какие-то спец.условия и скидки

Допустим из 50 выбранных блогеров вам подходит всего 10, это уже очень хорошо!

Договоритесь с отобранными блогерами что вы бесплатно предоставите им образцы товара в пользование или владение (в зависимости от цены товара естесственно), Но при этом не требуйте рекламного поста, а лучше попросить осветить все плюсы и минусы товара в своем посте, так вы не получите "мертвый" пост написанный без души, а получите обратную связь и рекламу в любом случае, чаще всего блогеры не напишут плохо они или откажутся и скажут что не понравилось или сделают все как надо!

Автор: Administrator

У нас есть специалисты с большим опытом проведения такого вида нативных рекламных компаний.

Обращайтесь, с удовольствием поможем!

## Контакты







