



9 ШАБЛОНОВ

Как создать рекламное объявление
в **Facebook** с **ROI 118%** для
любой ниши.

Авторы:

Аненко Максим - Директор по
лидогенерации GOLD COACH

Ольга Луценко - Главный
редактор GOLD COACH

«ОПУБЛИКОВАНО:

GOLD COACH

г. Киев, ул. Ахматовой 13Д,

офис 298, индекс 02068

©GOLD COACH, 2016

Все права защищены.

Копирование и распространение возможно
только после согласия автора.

<http://goldcoach.ru>

ОТ АВТОРА



Максим Аненко
директор по лидогенерации
компании GOLD COACH

Привет, я Максим Аненко, директор по лидогенерации компании GoldCoach

Я работаю над увеличением количества клиентов компании уже более 2 лет. За это время мы с командой запустили более 630 объявлений в 4 нишах. Скажу честно, сначала не все работало. Только одно объявление из 10 привлекало платежеспособных подписчиков.

Однако, спустя полгода тестов мы выявили, что у всех наших успешных объявлений есть общие элементы и начали использовать их постоянно.

Со временем у нас получилось 9 “золотых” шаблонов, которые за 2 года привлекли нам более 940 000 лидов с рентабельностью выше чем 118%.

Мы собрали эти шаблоны тут и удобно структурировали, чтобы Вы смогли использовать их для своего бизнеса.

9 ПРОВЕРЕННЫХ ШАБЛОНОВ, КАК СОЗДАТЬ РЕКЛАМНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ В FACEBOOK С ROI 118% ДЛЯ ЛЮБОЙ НИШИ

Хорошо сделанное рекламное объявление делает три вещи:

1. Привлекает внимание в ленте новостей;
2. Стимулирует эмоцию;
3. Вызывает острое желание перейти по ссылке.

Чтобы достичь такого эффекта, необходимо подготовиться к созданию объявления.

Если у Вас уже есть что-то, что сработало (письма, объявления в других соцсетях, баннеры, посты в блоге, продающие тексты), проанализируйте их и выделите самые яркие заголовки и подзаголовки, изображения. Они могут стать основой для Вашего первого объявления.

Если у Вас пока нет ничего, что бы сработало, тогда изучите аватар своего идеального клиента. Начать нужно со стандартных демографических данных — пол, возраст, профессия.

После этого ответьте на три простых вопроса:

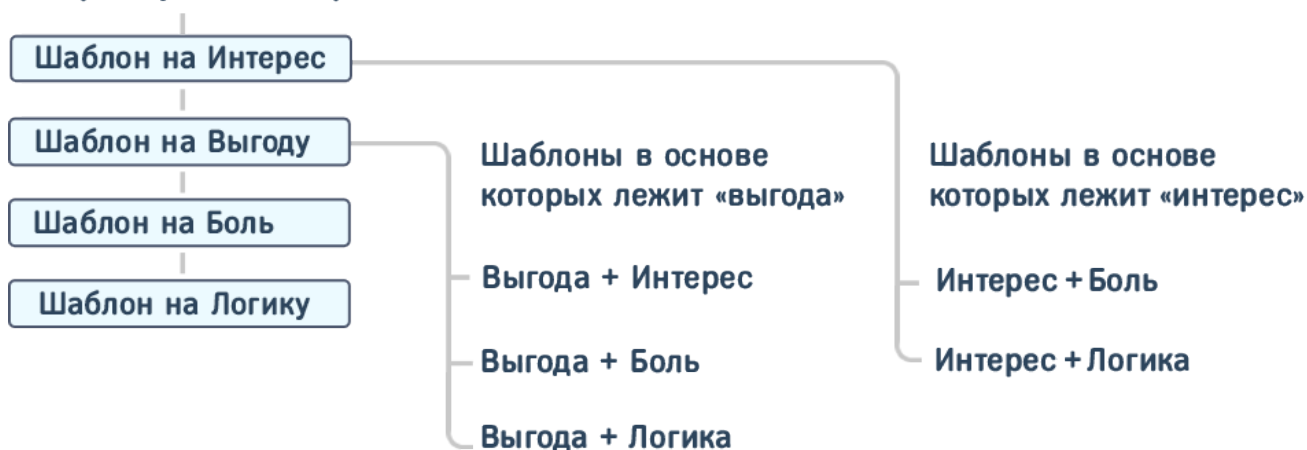
1. Какие боли у Вашего потенциального клиента (от чего он не спит по ночам)?
2. Какие Выгоды он ищет в Вашем лид-магните?
3. Какую свою проблему он хочет решить с помощью Вашего лид-магнита?

Выпишите минимум 5 ответов на каждый из этих вопросов перед тем, как писать текст объявления.

Лайфхак! Найдите сообщества в Facebook, где «сидят» Ваши потенциальные клиенты и посмотрите внимательно на комментарии под постами и посты. Подпишитесь на страницы конкурентов, почитайте, что на этих страницах пишут посетители, какие вопросы они задают. Так Вы сможете узнать, чем живут ваши потенциальные лиды, какими словами они говорят и использовать это в объявлениях.

Шаблоны рекламных объявлений в этом документе структурированы следующим образом:

Шаблоны направленные на базовые человеческие стимулы к переходу по вашей рекламе



Шаблоны направленные на: Выгоду, Интерес, Боль, Логику воздействуют на базовые человеческие стимулы. Остальные шаблоны сочетают в себе несколько базовых стимулов. Сочетание тех или иных стимулов позволят лучше «зацепить» вашу целевую аудиторию (ЦА). Ваша задача определить какой из шаблонов получит больший отклик от вашей ЦА и использовать его.

СХЕМА РЕКЛАМНОГО ОБЪЯВЛЕНИЯ В FACEBOOK

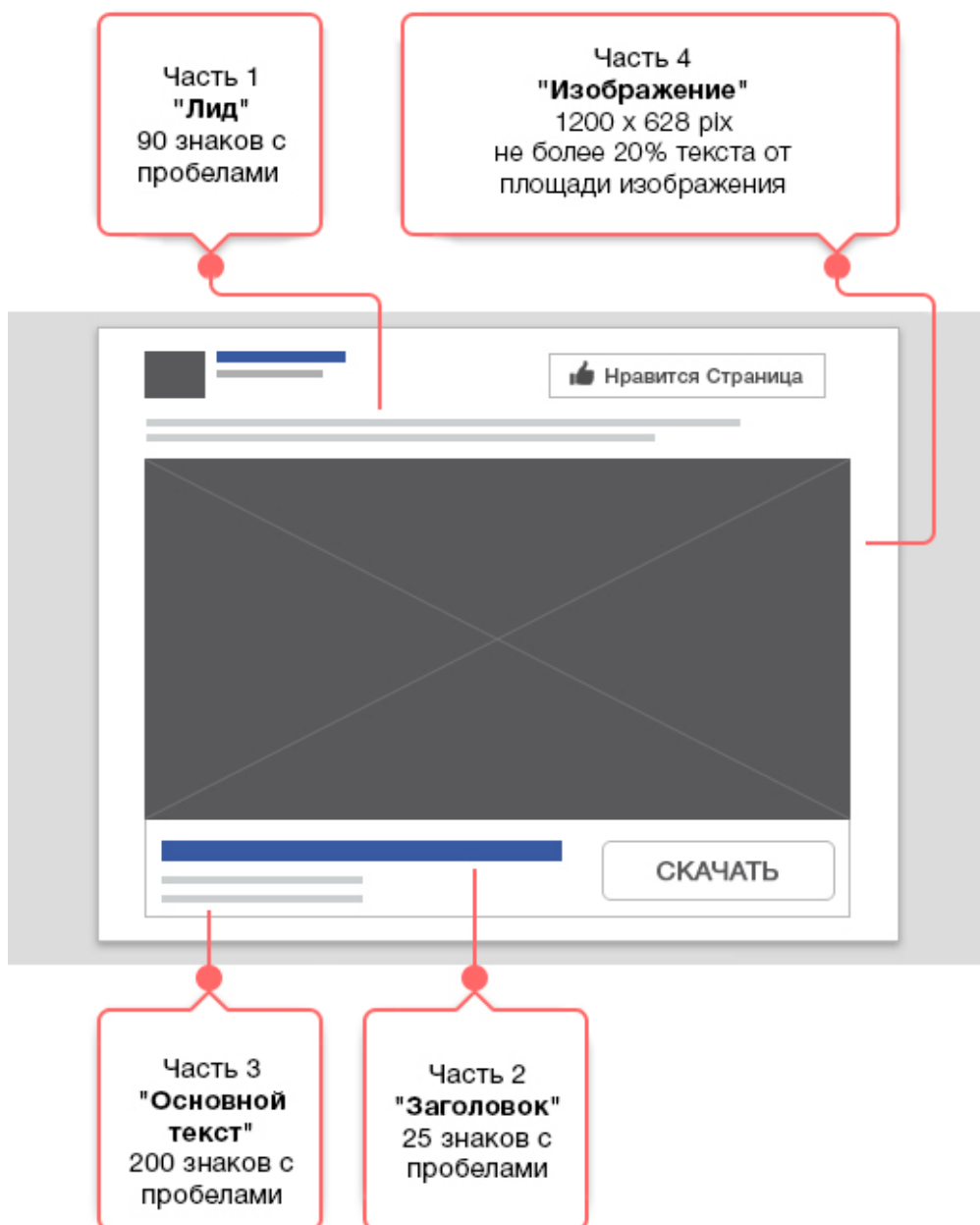
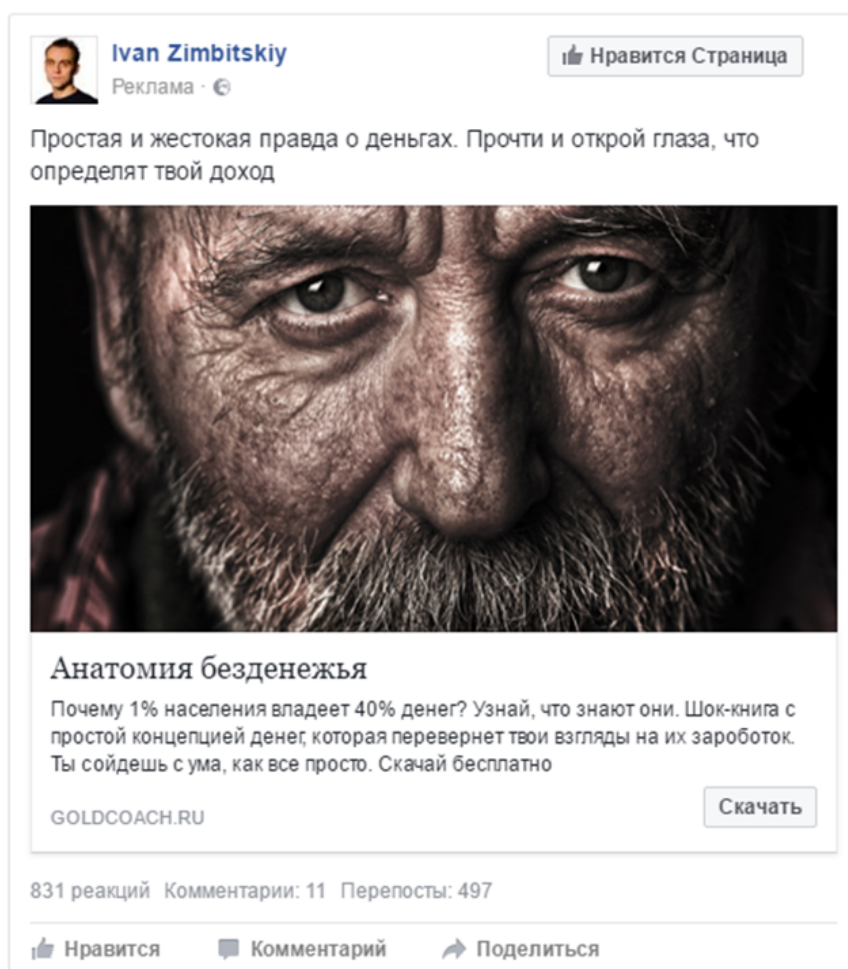


Схема объявления в ленте новостей на ПК

9 ШАБЛОНОВ ДЛЯ ТАРГЕТИРОВАННОЙ РЕКЛАМЫ В FACEBOOK

Шаблон #1 (Интерес)

Пример:



Часть №1 (Лид):

■ - Начните разговор о чем-то не выдавая ответа, заинтересуйте и дайте обещание, что читатель узнает что-то важное.

Пример:

«Простая и жесткая правда о деньгах. Прочти и открой глаза, что определяет твой доход»

Часть №2 (Заголовок):

■ - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример: «Анатомия Безденежья».

Часть №3 (Основной текст): Усиьте интерес, который вызвали в Части 1.

■ - Задайте открытый вопрос начиная со слов: «Почему», «Как», «Зачем», «Что».

■ - Дайте специфическое обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.

■ - Добавьте призыв к действию.

■ - Понижьте входной порог по затратам усилий и умственных способностей для того, чтобы получить результат. Создайте ощущение, что результат может получить человек с более низким уровнем развития, материального состояния, чем читатель.

Пример:

Почему 1% населения владеет 40% денег? Узнай, что знают они.

Шок-книга с простой концепцией денег, которая перевернет твои взгляды на их заработок. Ты сойдешь с ума, как все просто. Скачай бесплатно.

Шаблон #2 (Выгода)

Пример:



Часть №1 (Лид):

- - Дайте специфическое обещание выгоды/результата, которые читатель получит от использования вашего товара/услуги.
- - Добавьте конкретику - используйте цифры для описания вашего товара/услуги или процесса его использования.

Пример: «Ты можешь за 2 минуты создать пост в Instagram, который привлечет много клиентов».

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример: «34 Идеи для Instagram».

Часть 3 (Основной текст):


- - Дайте конкретное обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.
- - Дайте конкретное обещание выгоды/результата, которые читатель получит от использования вашего товара/услуги.
- - Добавьте призыв к действию.
- - Минус общий враг.

Пример:

«34 идеи постов, которые продают даже кирпичи через Instagram. Превращай подписчиков в вечных клиентов. Это самый мощный бизнес-тренд 2016. Скачай бесплатно и продавай там, где пока нет конкурентов».


Шаблон #3 (Боль)

Пример:

**Ivan Zimbitskiy**
Реклама · 🌐

👍 Нравится Страница

Не достиг за год своих целей? Опять переносишь? Составь план проекта - получи результат...



**ТВОЙ ПЛАН ПРОЕКТА
ЗА 44 МИНУТЫ**

PDF:План Проекта за 44 мин

Бесплатный чек-лист о том, как поставить цель и успешно достичь ее в 99.8% случаев. Используй эти 8 простых шагов в планировании, чтобы все прошло как по маслу...Бесплатно до 23.03.2016

GOLDCOACH.RU

Скачать

62 отметок «Нравится» · Перепосты: 19

Нравится Комментарий Поделиться

Часть №1 (Лид):

- - Задайте 2-3 вопроса с болью вашего идеального клиента.
- - Дайте четкое обещание избавления от боли, озвученной ранее.

Пример:

«Не достиг за год своих целей? Опять переносишь? Составь план проекта - получи результаты».

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

«PDF: План Проекта за 44 минуты».

Часть №3 (Основной текст):

- - Дайте четкое обещание избавления от боли, озвученной ранее.
- - Добавьте призыв к действию.
- - Опишите благодаря каким характеристикам вашего товара/услуги читатель избавится от боли.
- - Добавьте дедлайн

Пример:

Бесплатный чек-лист, о том, как поставить цель и достичь ее в 99,8% случаев. Используй эти 8 простых шагов в планировании, чтобы все прошло как по маслу...Бесплатно до 23.03.2016.

Шаблон #4 (Логика)

Пример:

 **Ivan Zimbitskiy**
Рекламная новость (демо) · 🌐

10 малоизвестных ниш в которых можно создать успешный Start-UP в нашей стране



ТОП 10 Ниш для START-UP

ТОП 10 ниш для Start-UP

P.S. В этом отчете собраны идеи по старту бизнеса для ниш с низкой конкуренцией, и низким бюджетом для старта. В которых при желании, может преуспеть даже новичок. Попробуйте и вы. Скачайте - это бесплатно.

GOLDCOACH.RU [Скачать](#)

👍👎❤️ 116 Комментарии: 9 Перепосты: 69 🧑

👍 Нравится 💬 Комментарий ➦ Поделиться

Часть №1 (Лид):

- - Опишите, что читатель получит внутри вашего товара/услуги.
- - Начните разговор о чем-то не выдавая ответа, заинтересуйте и дайте обещание, что читатель узнает что-то важное.

Пример:

10 малоизвестных ниш в которых можно создать успешный Start-UP в нашей стране.

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

«ТОП 10 ниш для Start-UP».

Часть №3 (Основной текст):

- - Опишите, что читатель получит внутри вашего товара/услуги.
- - Минус общий враг.
- - Понижьте входной порог по затратам усилий и умственных способностей для того, чтобы получить результат. Создайте ощущение, что результат может получить человек с более низким уровнем развития, материального состояния, чем читатель.
- - Добавьте призыв к действию.

Пример:

P.S. В этом отчете собраны идеи по старту бизнеса для ниш с низкой конкуренцией, и низким бюджетом для старта. В которых при желании, может преуспеть даже новичок. Попробуйте и вы. Скачайте - это бесплатно.

Шаблон #5 (Выгода + Интерес)

Пример:

**Ivan Zimbitskiy**
Реклама · 🌐

👍 Нравится Страница

Как быстро составить план проекта? Реактивное топливо для быстрого старта любого проекта



PDF:План Проекта за 44 мин
8 элементарных шагов по составлению плана проекта, который сработает на 100% Работает и для домохозяек и для топ-менеджеров. Самый прорывной шаг-№3. Спорим, ты о нем не догадывался? Бесплатно до 23.03

GOLDCOACH.RU [Скачать](#)

204 реакций · Перепосты: 85

 Нравится  Комментарий  Поделиться

Часть №1 (Лид):

- - Задайте открытый вопрос начиная со слов: «Почему», «Как», «Зачем», «Что».
- - Дайте специфическое обещание выгоды/результата, которые читатель получит от использования вашего товара/услуги.

Пример:

Как быстро составить план проекта? Реактивное топливо для быстрого старта любого проекта.

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

" PDF:План Проекта за 44 мин".

Часть №3 (Основной текст):

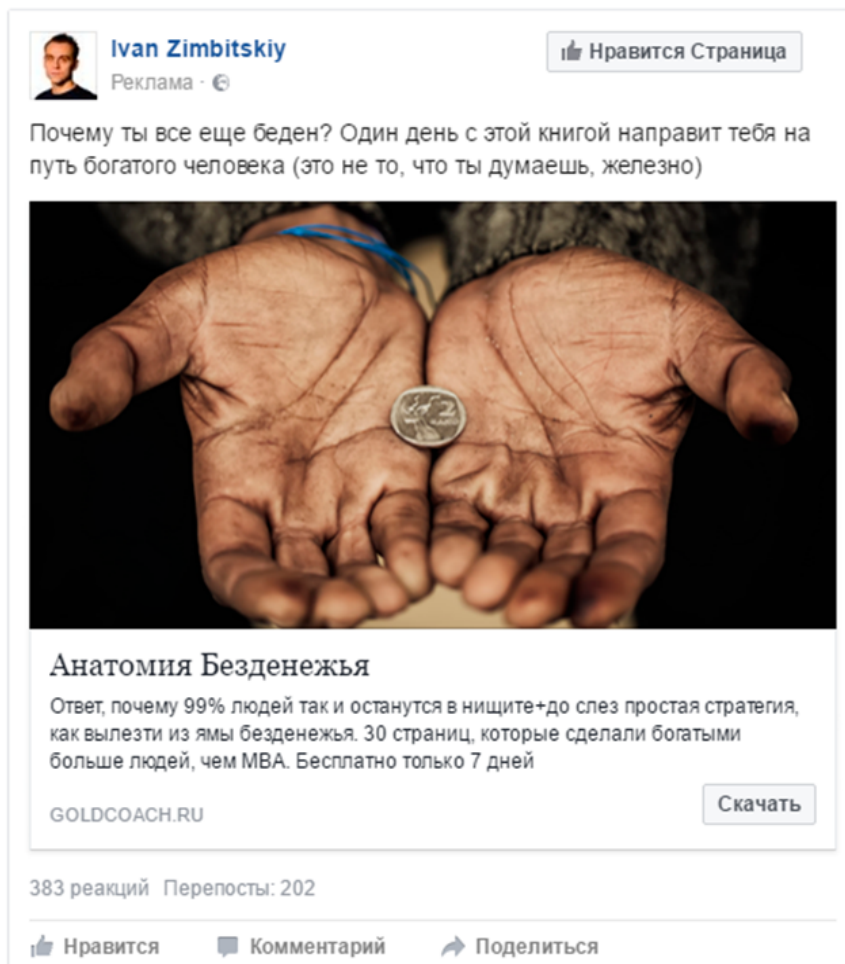
- - Дайте специфическое обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.
- - Добавьте конкретику - используйте цифры для описания вашего товара/услуги или процесса его использования.
- - Понижьте входной порог по затратам усилий и умственных способностей для того, чтобы получить результат. Создайте ощущение, что результат может получить человек с более низким уровнем развития, материального состояния, чем читатель.
- - Добавьте дедлайн.

Пример:

8 элементарных шагов по составлению плана проекта, который сработает на 100%. Работает и для домохозяек и для топ-менеджеров. Самый прорывной шаг - №3. Спорим, ты о нем не догадывался? Бесплатно до 23.03.

Шаблон #6 (Выгода + Боль)

Пример:



Часть №1 (Лид):

- - Задайте 2-3 вопроса с болью вашего идеального клиента.
- - Дайте специфическое обещание выгоды/результата, которые читатель получит от использования вашего товара/услуги.

Пример: «Почему ты все еще беден? Один день с этой книгой направит тебя на путь богатого человека (это не то, что ты думаешь, железно)».

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример: «Анатомия Безденежья».

Часть №3 (Основной текст):


- - Дайте конкретное обещание выгоды/результата, которые читатель получит от использования вашего товара/услуги.
- - Дайте конкретное обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.
- - Добавьте дедлайн.

Пример:

“Ответ, почему 99% людей так и останутся в нищете + до слез простая стратегия, как вылезти из ямы безденежья. 30 страниц, которые сделали богатыми больше людей, чем МВА. Бесплатно только 7 дней.”


Шаблон #7 (Выгода + Логика)

Пример:

**Ivan Zimbitskiy**
Реклама · 🌐

👍 Нравится Страница

Как открыть неприлично прибыльный бизнес не выходя из дома?
ТОП-25 Бизнес идей которые "Выстрелят" в 2017г.






ТОП 10 Горячих Ниш Для Старта Бизнеса
25 идей, которые помогут понять, где начать новый бизнес или масштабировать существующий с минимальными рисками прогореть.

GOLDCOACH.RU

Подробнее

626 реакций Комментарии: 1 Перепосты: 273

 Нравится  Комментарий  Поделиться

Часть №1 (Лид):

- - Задайте открытый вопрос начиная со слов: «Почему», «Как», «Зачем», «Что».
- - Дайте специфическое обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.
- - Добавьте конкретику - используйте цифры для описания вашего товара/услуги или процесса его использования.

Пример:

Как открыть неприлично прибыльный бизнес не выходя из дома?
ТОП-25 Бизнес идей которые "Выстрелят" в 2017г.

Часть №2 (Заголовок):

- - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

ТОП 10 Горячих Ниш Для Старта Бизнеса.

Часть №3 (Основной текст):

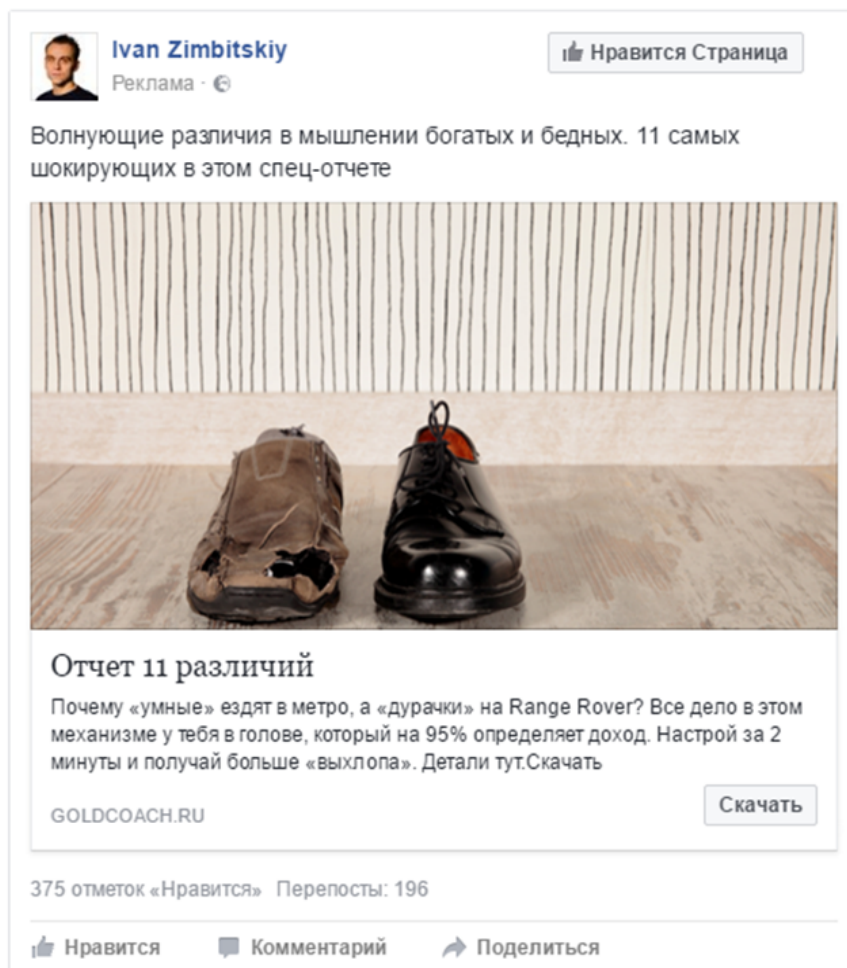
- - Дайте специфическое обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.
- - Добавьте конкретику - используйте цифры для описания вашего товара/услуги или процесса его использования.
- - Уберите общего врага.

Пример:

25 идей, которые помогут понять, где начать новый бизнес или масштабировать существующий с минимальными рисками прогореть.

Шаблон #8 (Интерес + Боль)

Пример:



Часть №1 (Лид):

■ - Начните разговор о чем-то не выдавая ответа, заинтересуйте и дайте обещание, что читатель узнает что-то важное.

Пример:

Волнующие различия в мышлении богатых и бедных. 11 самых шокирующих в этом спец-отчете.

Часть №2 (Заголовок):

■ - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

Отчет 11 различий.

Часть №3 (Основной текст):


- - Задайте 2-3 вопроса с болью вашего идеального клиента.
- - Начните разговор о чем-то не выдавая ответа, заинтересуйте и дайте обещание, что читатель узнает что-то важное.
- - Дайте четкое обещание избавления от боли, озвученной ранее.
- - Добавьте призыв к действию.

Пример:

Почему “умные” ездят в метро, а “дурачки” на Range Rover? Все дело в этом механизме у тебя в голове, который на 95% определяет доход. Настрой за 2 минуты и получай больше “выхлопа”. Детали тут. Скачать.


Шаблон #9 (Интерес + Логика)

Пример:

**Ivan Zimbitskiy**
Реклама · €

Нравится Страница

Самая мощная технология эффективных людей. Раскрыта и разложена по полочкам в бесплатном чек-листе






PDF чек-лист. "План проекта за 44 минуты"

Этот чек-лист послужил катализатором для успешной реализации более чем 2670 проектов наших клиентов. Попробуй и ты. Это бесплатно.

GOLDCOACH.RU

Скачать

88 реакций Комментарии: 1 Перепосты: 32

 Нравится  Комментарий  Поделиться

Часть №1 (Лид):

■ - Начните разговор о чем-то не выдавая ответа, заинтересуйте и дайте обещание, что читатель узнает что-то важное.

Пример:

Самая мощная технология эффективных людей. Раскрыта и разложена по полочкам в этом чек-листе.

Часть №2 (Заголовок):

■ - Укажите, что вы предлагаете читателю (название предмета/процесса или название товара/услуги).

Пример:

PDF чек-лист. "План проекта за 44 минуты".

Часть №3 (Основной текст):

■ - Дайте специфическое обещание, связанное с тем, что внутри вашего товара/услуги.

■ - Добавьте конкретику - используйте цифры для описания вашего товара/услуги или процесса его использования.

■ - Добавьте призыв к действию.

Пример:

Этот чек-лист послужил катализатором для успешной реализации более чем 2670 проектов наших клиентов. Попробуй и ты. Это бесплатно.

Поздравляю, теперь Вы знаете, как создать рекламное объявление в Facebook с ROI 118% для любой ниши. Вы сможете **начать запускать объявления, по которым будет кликать Ваша целевая аудитория.**

И.... это только пятый этап в создании успешных рекламных компаний.

Вот весь процесс:

- I. Создать Правильный Аккаунт в Facebook, чтобы получить максимальный охват целевой аудитории (ЦА)
- II. Собрать данные о Вашей ЦА в Facebook, чтобы найти тех, кто будет покупать у Вас
- III. Подготовить рекламный кабинет к старту рекламы
- IV. Настроить таргетинг на людей, которые реально могут и хотят купить у Вас
- V. Создать объявление по которому кликнут тысячи пользователей Facebook
- VI. Оценить результаты работы рекламы и масштабировать результат

И чтобы **наладить долгосрочный надежный канал трафика из Facebook**, Вам необходимо пройти и первые 4 тоже и не забыть о шестом пункте, ведь именно от него зависит насколько долго Вы будете успешно рекламироваться в Facebook.

Поэтому... у меня для Вас крышесносное предложение....

[Получи Наш Протестированный Пошаговый Маркетинг План](#)
[«Как получить первых 1000 лидов через Facebook» всего за \\$7!](#)

1. Проверенная стратегия как запускать по 5-8 объявлений в день, чтобы каждое возвращало от 100% инвестиций
2. 2 техники, как написать рекламное объявление, которое люди будут «лайкать» и делиться с друзьями, рекламируя Ваш продукт бесплатно.
3. 1 трюк, как подобрать изображение для рекламы, которое мгновенно привлечет внимание и буквально заставит человека кликнуть. (использовать только 1 раз в неделю, иначе подписчики будут отписываться)
4. Как за 10 минут найти среди 1,71 миллиарда. пользователей Facebook тех, кто гарантировано захочет купить Ваш продукт
5. 4 шага, как узнать все детали о своих клиентах, используя Facebook — от возраста и пола до сайтов, которые они еще посещают.

6. 5-минутный аудит рекламных кампаний, чтобы понять в какую закинуть еще денег, чтобы получить 3X возврат, а какую пора отключать, чтобы не уйти в минус...
7. Как подготовить рекламный кабинет в Facebook так, чтобы работать в нем было легко, быстро и приятно...

Даже если Вы ничего не знаете о таргетированной рекламе, никогда не заходили в рекламный кабинет Facebook и не можете уделять много времени изучению настроек...

Этот простой пошаговый Маркетинг План работает на получение чистой прибыли от твоего Facebook без необходимости тратить на это много времени и что-либо учить... Просто «бери и делай», получая результаты легко.