

Продающая группа ВК. Приложение 1

Вероятно, это второй по важности элемент продвижения копирайтера после биржи.

Зачем нужна группа ВК

Когда меня спрашивают: «Зачем нужна продающая группа ВКонтakte, если есть внешний независимый сайт? Или если есть личная страничка ВКонтakte?». Это – разные вопросы. И ответы на них – разные.

Если сравнивать с внешним сайтом, ВКонтakte дискриминирует ссылки не на ВК. Проведите эксперимент. Попробуйте поставить в свою ленту два поста с одинаковым текстом, но один – со ссылкой на внешний сайт, а второй – на внутренний ресурс ВК. Вы увидите, что количество показов поста, который ведёт на внешний ресурс, в два, иногда в три раза меньше. Количество показов зависит от контекста конкретной страницы, но оно всегда меньше, чем количество показов поста со ссылкой на адрес ВКонтakte. А поскольку большая часть коммуникаций происходит именно ВКонтakte (на сегодняшний день это самый популярный интернет-ресурс на русском языке), то дуть против ветра нет никакого смысла.

А вот если сравнивать с личной страницей ВКонтakte, то здесь дискриминации нет. ВК охотно показывает и личные страницы, и продающие группы. Но, как правило, личные страницы относятся не только к профессиональной тематике. ВКонтakte – сеть, созданная для общения, и «лайки», «котики», «тортики», «пляжики» – вполне уместны на личной странице ВК. Но выносить весь этот гламур на профессиональную страницу не следует. Это отвлекает потенциального заказчика, мешает воспринимать информацию. Поэтому лучше сделать продающую группу (или, как некоторые рекомендуют, публичную страницу) посвящённую исключительно вашей профессиональной деятельности.

Сделать это достаточно просто. Значительно проще, чем создать собственный продающий сайт. Здесь не нужны конструкторы, не надо шаблонов, не придётся осваивать WordPres. Надо только заполнить несколько стандартных полей.

Состав и структура группы

Группа должно быть простой до лаконичности. В ней должны быть все 5 (Пять) обязательных элементов:

1. Выразительное название группы.
2. Ваша фотография. Пусть любительская, но хорошая.
3. Закреплённая запись о Вашем УТП.
4. Портфолио. Как его подготовить и оформить мы уже обсудили.
5. Так называемые «доказательства».

Это – весь список. Остальное – произвольная программа.

Создание продающей группы ВК

Если хотите, воспользуйтесь помощью Яндекс-Кью.

https://yandex.ru/znatoki/question/computers/kak_sozdat_gruppu_v_vk

Хотя вы справитесь и без Яндекс-Кью: интерфейс прост и интуитивно понятен. Для того, чтобы завести группу, надо, войдя на свою страничку ВК, в меню слева выбрать пункт «Группы», затем пункт «Создать новую». На открывшейся странице вверху нажать кнопку «Создать сообщество». В появившемся окне ввести название вашей новой группы и выбрать вид сообщества из предложенных вариантов. Нажать кнопку «Создать сообщество». Это – всё. Ваша группа создана !!

Теперь переходите к другим настройкам группы в меню «Редактирование информации».

Начинающему копирайтеру достаточно оформить всего несколько элементов продающей группы. Для начала достаточно пяти элементов:

- название продающей группы,
- фотография копирайтера,
- уникальное торговое предложение,
- портфолио,
- так называемые социальные доказательства.

Напомним главное про все эти пять элементов последовательно.

Название группы

Название группы уже должно продвигать вас, уже должно работать на ваш личный бренд. А это означает, что ваши имя и фамилия должны присутствовать в названии группы. «Ольга Зайонц. Копирайтер» или «Копирайтер Костя Остенбакен». Это ваш личный бренд. В дополнение к имени, хорошо бы еще обозначить и свою профессиональную специализацию. Специализация - это часть вашего уникального торгового предложения. Например – «Копирайтер по информационным статьям о садоводстве». Или «Копирайтер продающих текстов о мобильных гаджетах». Чем не уникальная специализация? Длинновато, но исчерпывающе.

Фотография

Нужна ваша фотография. Пусть любительская, но хорошая. Хотя бы сносная. Разбогатеете – закажете выездную сессию на острове Бали. Напомню, что вы уже разместили фотографию на своем биржевом профиле. Используйте ее – повысите узнаваемость. Фотография нужна хотя бы одна. Одной достаточно, но хотя бы одна – абсолютно необходима.

Закрепленная запись

В закрепленной записи надо изложите своё уникальное торговое предложение, УТП. Вы уже подготовили его, когда оформляли свой аккаунт на бирже копирайтинга. Это раздел профиля «О себе». Для

продающей страницы ВКонтакте вполне можно использовать несколько сокращённый вариант этого текста. Лично я рекомендую делать закреплённую запись в продающей группе такой, чтобы она входила на первый экран целиком. Почему? Об этом можно почитать по ссылке <http://theshtolts.ru/wp-content/uploads/2019/06/odno-ehkrannik-f.pdf>

Портфолио

Четвёртый пункт – своё портфолио вы уже подготовили, когда заполняли свой профиль на бирже. Используйте его

Социальные доказательства

И наконец, пятый пункт из списка обязательных элементов продающей группы: так называемые «социальные доказательства». В принципе – это группа материалов, которые вы отбираете из многочисленных результатов вашей работы специально для продающей группы. Но для начала, пока таких результатов не много, можно предъявить все. Это отзывы довольных клиентов. Это успешные кейсы, описание случаев, когда было трудное ТЗ, когда вам пришлось серьезно поработать для того, чтобы справиться. Это сертификаты об образовании, о прохождении разных курсов, о том, каковы ваши умения и навыки. Это грамоты и призы. Это публикации в средствах массовой информации о вас. Всё что есть. Для начала можно даже сделать скан вашего аттестата о среднем образовании с пятеркой по «русскому». Всё пойдёт. Важно, что такой раздел вашей продающей группы обязательно должен быть.

Посмотрите мой небольшой (пятнадцатиминутный) вебинар «Как копирайтеру увеличить свой доход на 30 процентов, потратив всего два часа на создание продающей группы ВКонтакте». Ссылка – https://vk.com/videos438939697?z=video438939697_456239068%2Fpl_438939697_-2.

Вот его анонс: «На вебинаре я расскажу о том, зачем копирайтеру продающая группа, какой она должна быть. С моей помощью вы сможете сделать продающую группу своими руками. За час вебинара мы с вами сделаем прототип, и ещё час у вас уйдёт на подгонку группы под себя. В этот же день у вас будет готовая продающая группа. Вы сможете поднять свой чек на 20-30 процентов.

Такой самодельной группы будет достаточно, пока ваш копирайтерский заработок не перевалит за 100 тысяч рублей в месяц. А заработаете первые 100 тысяч - закажете фотосессию у профессионального фотографа и дизайн у профессионального дизайнера».