Пример рекламной стратегии, которая была проведена при подаче резюме блогеру с тематикой бьюти:

1 Разработка качественного контента. Лента должна включать в себя развлекательный, познавательный и интерактивный контенты. Я буду вести график выкладывания постов, учитывая рубрикатор.

Полезные рубрики:

•Отдельно писать посты по уходу за кожей лица, тела, ногтями и волосами. Так мы сможем охватить бОльшую аудиторию. Введём удобную навигацию по хештегам.

•Разоблачение некачественных уходовых средств. Это поможет подписчикам не покупать плохие товары. Будем провоцировать читателей на отклик в комментариях.

•Подписчикам всегда интересно наблюдать за тем, как блогер пробует все на себе. У вас это может быть испытание того или иного уходового средства.

•Добавить посты по типу «топ-5 лучших масел для кутикулы». Такие тексты часто сохраняются.

•Можно писать о том или ином уходе с научной точки зрения. Было бы интересно знать, что, например, происходит с кожей после нанесения крема.

•Что касается лайфстайла, надо определить ваши личные качества, которые принесут фидбэк. Об этот ниже.

Интерактивные рубрики:

•Писать посты о всем, что происходит в вашей жизни и на работе. Например, раздражительный клиент на фотосъемке или неудачное свидание. Подписчикам всегда интересно наблюдать за событиями из жизни блогера.

•Выражайте своё мнение о том, что происходит в мире. Это спровоцирует читателей на обсуждение.

Развлекательные рубрики:

•Люди очень любят решать загадки и проходить тесты. Например: тест на знание правильного порядка нанесения уходовых средств на волосы; загадки по типу «кто придумал глиняные маски» и «где изобрели шампунь». Кстати, хорошо заходят тесты на угадывание правдивых фактов о блогере.

•Подписчики любят принимать решения за блогера. Можно дать им шанс выбрать в сторис «какую маску нанести сегодня» или «какой крем купить в магазине». Люди не только буду голосовать, так ещё и завалят вас советами в Директ.

\*Надо проработать ежедневные рубрики в сторис. Я составлю график выкладывания. Учитывая концепцию вашего блога, можно ввести ежедневные утренние и вечерние уходовые процедуры, закулисье работы фотографом.

\*Добавим платный продукт, через который также будете монетизироваться.

2 Таргет. Платных продуктов у вас нет, а он работает исключительно на продажу товаров. Как я написала чуть выше, добавим и исправим ситуацию.

3 Реклама у блогеров.

Отлично, что вы располагаете бюджетом. Блог расти не будет без постоянного вложения средств. Для удачной рекламной кампании надо будет учесть много нюансов, которые я расставлю по полкам.

4 Займусь бесплатным продвижением: от удачных хештегов и до грамотно подобранных взаимопиаров

5 Начнём проводить конкурсы. Будем участвовать в гивах и марафонах.