

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 мамы 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

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)

- учесть 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 естественно), 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!

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

Обращайтесь, с удовольствием поможем!

## Контакты



**+7 (961) 566-37-62**



**(8332) 45-63-93**



**[funky-web](#)**



**[funckystudiomail.ru](mailto:funckystudiomail.ru)**