

# Механики подбора каналов



## Максим Оганов

Основатель агентства Oganov Digital

Эксперт и преподаватель в официальной  
бизнес-школе Авито. Спикер на мероприятиях  
от Like Центр, eLama, Синергия, Деловая среда,  
МинЭкономРазвития и др.



[www.oganov.digital](http://www.oganov.digital)

# Критерии выбора каналов для продвижения в Telegram

1. Определение целей и целевой аудитории кампании.
2. Анализ тематической направленности и контента каналов.
3. Оценка активности и вовлеченности аудитории канала,  
количество подписчиков.

# Определение целей

- Просто расширить свою аудиторию
- Расширить свою аудиторию с целью увеличения продаж каких-то своих услуг
- Добавить актива на канал (комменты от новых лиц или реакции)

# Как понять, какую ЦА привлекать?

Сделайте опрос на канале и спросите свою аудиторию: кто они и чем занимаются.

Если у вас новый канал, честно ответить себе на вопрос, [каких людей](#) вы хотите видеть у себя на канале и [какую пользу](#) вы им дадите взамен.

# Важность целевой аудитории

Исследование целевой аудитории – важный этап  
в продвижении рекламы.

Исследование помогает:

- понять потребности, боли и предпочтения аудитории
- оптимизировать рекламу и повысить её эффективность

# Что такое потребность ЦА?

**Потребность** — то, что хочет получить человек с помощью нашего продукта/потребления нашего контента

Например:

- хочу стать здоровым и энергичным
- хочу получать высокую зарплату
- хочу стильно выглядеть и нравиться себе в зеркало
- хочу чувствовать себя свободным

# Сегментация аудитории

ppc.world



Сегментация помогает [понять потребности](#) разных групп.

# Адаптация контента под сегменты

**Разные сегменты требуют разного подхода.**

Для молодежи — легкий тон, для профессионалов — строгий стиль.

# **Анализ тематической направленности и контента каналов**



Выбирайте каналы, соответствующие интересам вашей целевой аудитории, через описание канала или смыслы самих постов.

[Оцените качество и стиль контента](#), чтобы он соответствовал вашему бренду

# **Оценка активности и вовлеченности аудитории канала, количество подписчиков**

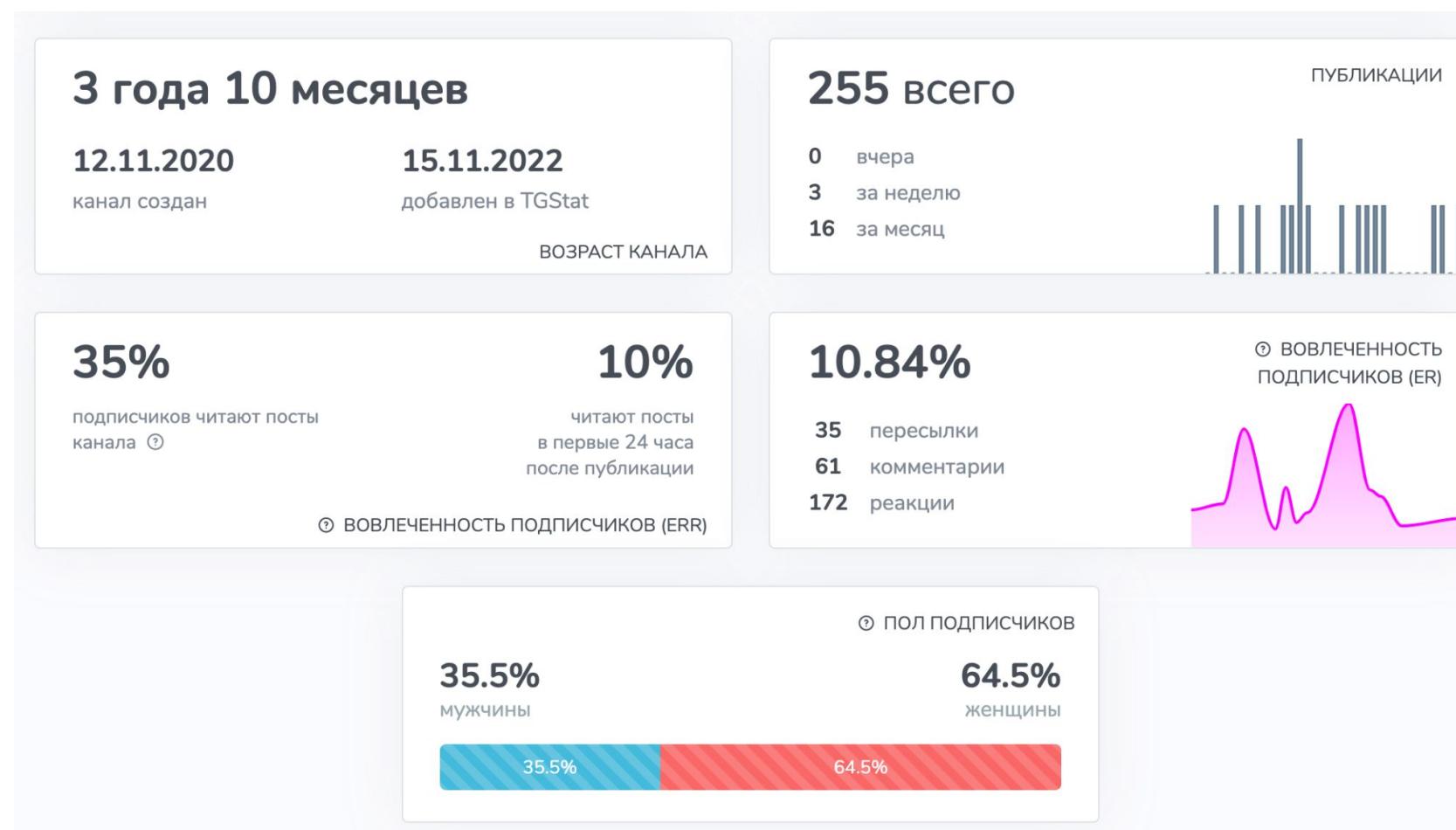


Проверьте частоту публикаций и взаимодействие с подписчиками.

Обратите внимание на [размер аудитории канала](#) и [уровень вовлеченности \(ER\)](#) для оценки его эффективности.

# Зачем определять качество подписчиков?

Чтобы снизить риски накрутки при закупке, внимательно проверяйте качество аудитории где планируется размещение.



# Категории «накрученного трафика»

## Боты

Фейковые аккаунты, которые выдаются за реальных пользователей нужно каналах,

## Чат активности

(мотивированный трафик)

Люди, которые совершают целевое действие за деньги, но не являются целевой аудиторией, их еще называют “офферы”.

# Как вычислить ботов?

- **Проверить, когда аккаунты были в сети**

Боты не находятся в сети постоянно, многие были в сети давно

- **Посмотреть даты загрузки фото профиля**

В десктопной версии Telegram можно увидеть, когда была загружена аватарка

- **Иницировать переписку**

Если есть сомнения, можно написать каждому подписчику и проверить ответ

- **Использовать приложение Nicegram**

При подозрениях можно зайти в приложение и посмотреть дату регистрации аккаунта

# Как вычислить ботов?

- **Мониторим количество просмотров на канале**

Когда идет закупка рекламы — всегда растут просмотры на канале.

**35%**

подписчиков читают посты  
канала ②

**10%**

читают посты  
в первые 24 часа  
после публикации

② ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПОДПИСЧИКОВ (ERR)

Живые люди всегда  
отматывают контент  
в канале выше, читают  
и смотрят посты, изучая  
содержание канала.

# Как вычислить ботов?

- В качестве метрики периодически выкладывать опросники в канал

Смотрите на сколько выросли ответы пользователей за период закупки

**177**

**130** за 12 часов

**177** за 24 часа

**248** за 48 часов

② СРЕДНИЙ РЕКЛАМНЫЙ  
ОХВАТ 1 ПУБЛИКАЦИИ



# Вывод

- **На этапе исследования целевой аудитории (ЦА) важно определить боли, потребности и желания каждого сегмента ЦА.** Это позволит создать рекламные креативы, которые покажут, как ваш проект, эксперт или продукт может решить эти проблемы
- **Сегментация ЦА не всегда необходима, но если у вас есть разные аудитории, обязательно укажите это в брифе.** Если у вас нет чётких портретов ЦА, закупщик не сможет определить её самостоятельно
- **Эксперт по закупке рекламы задаст вам вопросы о ЦА, прогреве аудитории, продуктах и чеке,** а также о воронке продаж и ожидаемых результатах от закупки

# Стратегии продвижения через посевы

Посевы — это размещение рекламных постов на каналах с релевантной аудиторией.

**Важно** выбирать каналы с высокой вовлеченностью.



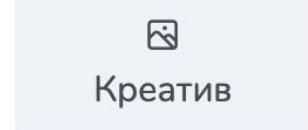
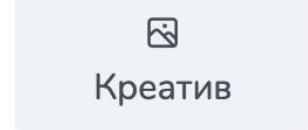
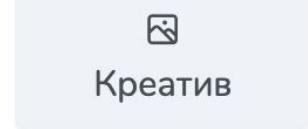
# Важность выбора каналов для посевов

**Не все каналы подходят для рекламы.**

Нужно выбирать каналы, которые соответствуют вашей целевой аудитории и теме вашего продукта.

# Как избежать неэффективных каналов

Использование TGStat и Telemetr для проверки эффективности канала перед размещением рекламы поможет избежать каналов с накруткой подписчиков.

	Update to Boost Другое	12.03.2024 в 20:44 в топе: 18ч. в ленте: 18ч.		Креатив	1 619	+1165
	TgConf — Первая конферен... не указана	07.03.2024 в 19:50 в топе: 95ч.		Креатив	10 011	—
	Антон Щербаков Другое	24.01.2024 в 12:38 в топе: 23ч. в ленте: ∞		Креатив	11 429	+213
	Инфокаст   Рустам Фаттах... Блоги	07.12.2023 в 14:33 в топе: 96ч.		Креатив	11 129	+7
	Закупка на максималках   Д... Маркетинг, PR, реклама	23.08.2023 в 11:56 в топе: 26ч.		Креатив	6 326	-27

ppc.world



Спасибо  
за внимание!

[telegram](#)

[oganova.digital](#)

[tenchat](#)

[avitolog.expert](#)