

Тактики работы с креативами в VK AdBlogger



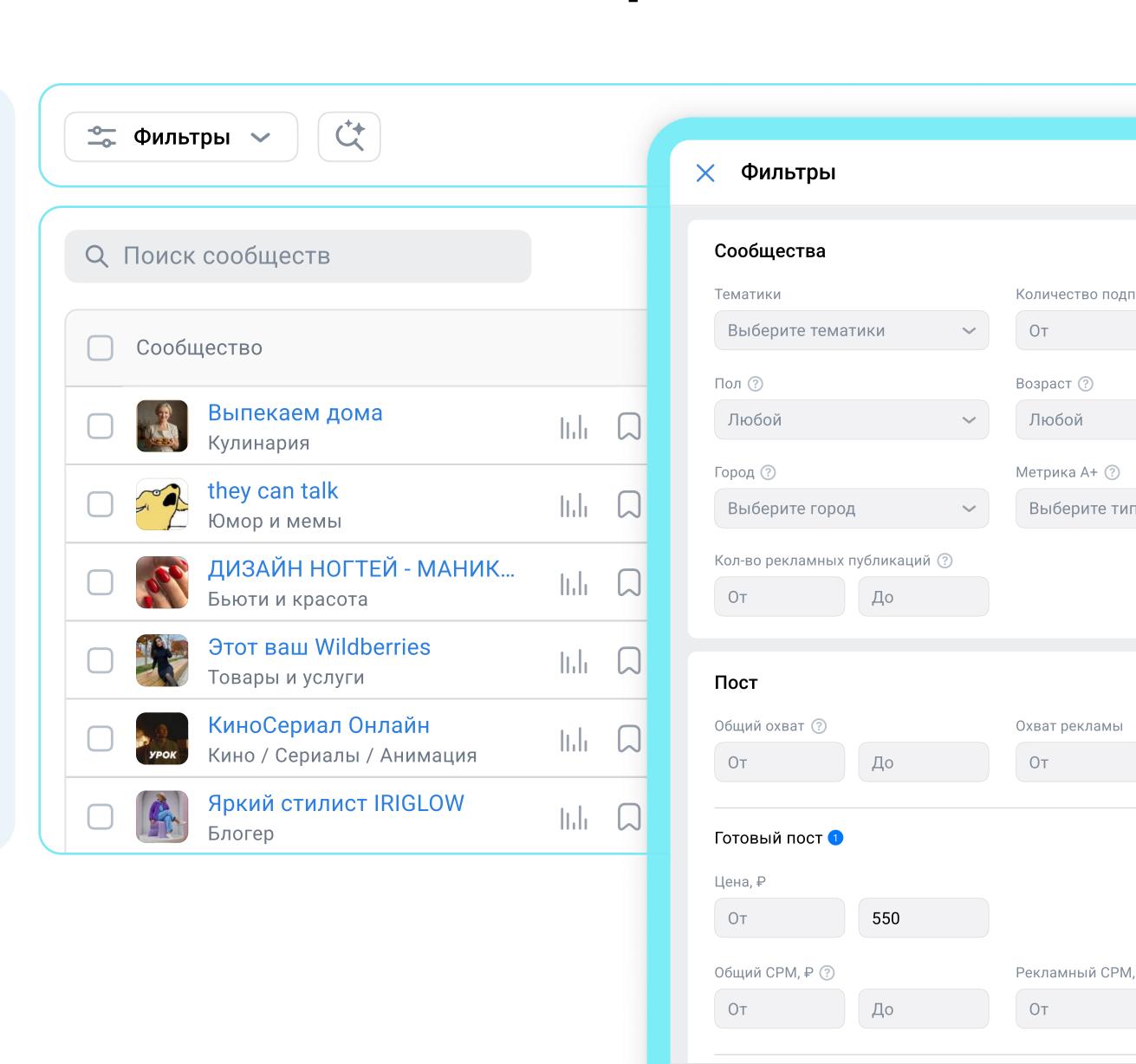
Каких авторов выбирать для начала тестирования?

Начинайте с размещений в большом количестве маленьких и недорогих сообществ

На первых этапах тестирования ваша задача — найти эффективные комбинации креативов и сообществ, которые обеспечивают удовлетворительный уровень конверсии.

Для начала создайте около 5 разных креативов и протестируйте каждый креатив в 3–5 сообществах.

После этого можно постепенно увеличивать масштаб, добавляя более крупные и дорогие сообщества.



Как создавать эффективные креативы?

Изучайте стиль и тон общения авторов заранее

Постарайтесь адаптировать ваши успешные креативы под формат коммуникации нативный для сообществ.

Легче адаптировать контент под категории авторов. Если вы размещаете посевы в сообществах с находками и обзорами, то стилизуйте креатив в стиле находки и т. д.

Лайфхак

В качестве основы для креатива вы можете использовать материалы, показывающие хорошие результаты в VK Рекламе.



Вещь, которая будет с тобой круглый год: всесезонный анорак или куртка Показать ещё







0+

Экспериментируйте с длиной рекламного текста в посте

Длинные посты обычно получают меньший охват, но иногда они могут иметь более высокую конверсию. Поэтому мы рекомендуем создавать как минимум два варианта креативов: с длинным и коротким текстом.

Это поможет вам найти баланс между конверсией и органическим охватом.

т банк

Капибарское это дело заказать мягкую игрушку в T-Shop



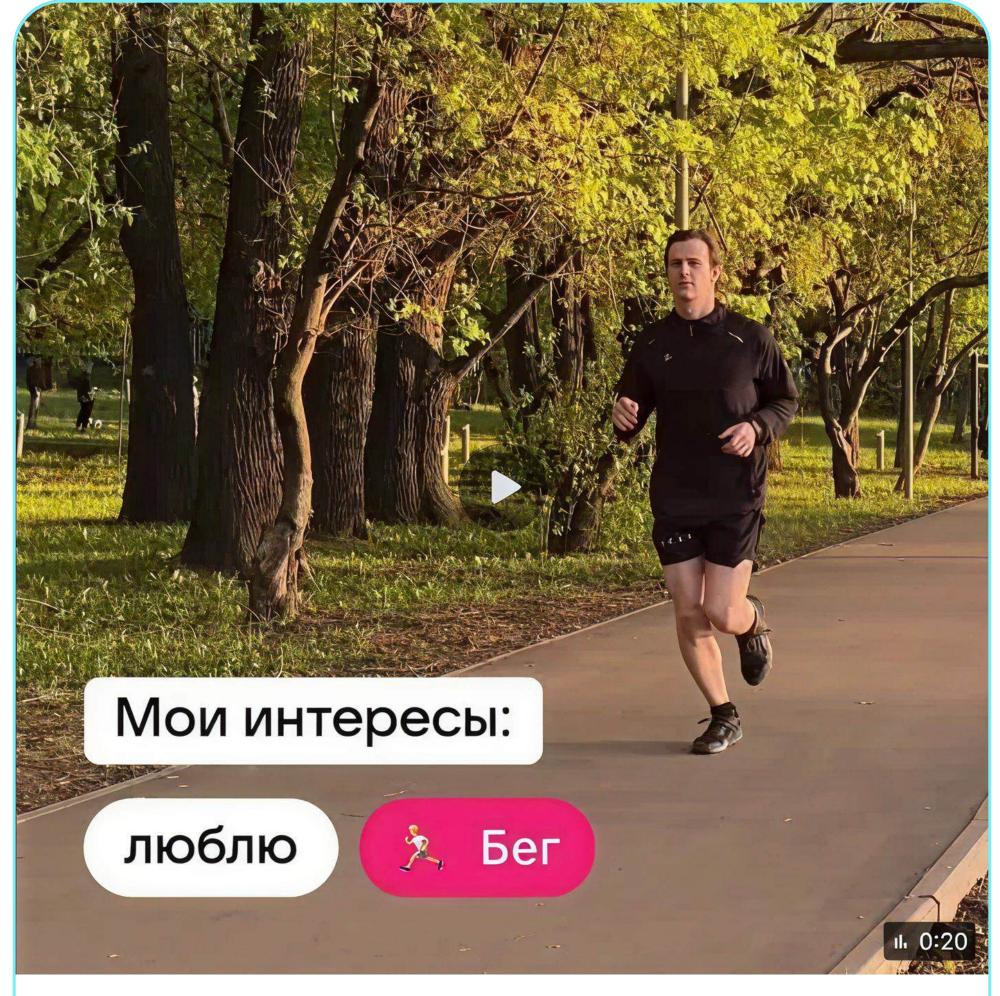
Источает балдежную энергию и просто крутая. Закажите мягкую капибару из магазина T-Shop с доставкой куда удобно: shop.tbank.ru/catalog/ac...

Тестируйте креативы, состоящие из коротких видео и текста

Видео обычно обеспечивает более высокую конверсию по сравнению с простой статичной картинкой.

Тестируйте воронки продаж через VK Mini Apps и рассылки в личные сообщения

Часто воронки продаж, которые удерживают пользователя внутри ВКонтакте, показывают лучшие результаты по сравнению с переводом трафика на внешние ресурсы.



Умные алгоритмы— это надёжно и безопасно. Ищи пару в VK Знакомствах.

Скачивай приложение и регистрируйся! Показать ещё

Если ваш креатив показывает низкий CTR — тестируйте сниппеты

Сниппеты могут значительно повысить кликабельность, но при этом могут негативно повлиять на органический охват. Поэтому настоятельно рекомендуем тестировать креативы как со сниппетами, так и без них.

Лучше создать две версии креативов: со сниппетом и без него. Далее на тестовой группе проверьте CTR каждого креатива и масштабируйте более успешный вариант.

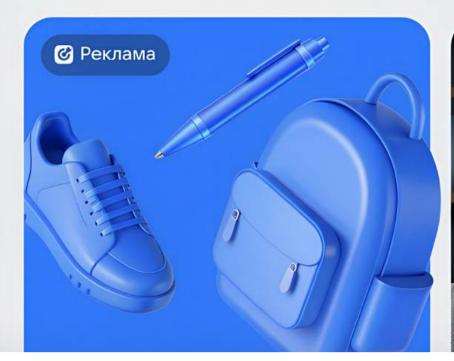
Что такое сниппет?

Когда пользователи размещают ссылку на мини-приложение в записях сообщества, ВКонтакте добавляет к таким сообщениям сниппет — блок с названием, описанием, изображением мини-приложения и кнопкой для запуска.





10 000₽ на рекламу







VK Реклама - платформа для рекламы на проектах VK ads.vk.com

Сегодня ни один, даже самый крутой, продукт не выживет без рекламы. Любой бизнес сталкивается с огромной конкуренцией, а потребителя окружают десятки тысяч разных предложений, Показать ещё

Как оформлять креативы?

Особое внимание при создании креативов уделяйте оформлению. Пробуйте создавать короткие посты, которые не скрываются за «показать полностью».

Короткий заголовок Одна строчка (до 7 слов), где подчёркивается преимущество товара или покупки.

Не забывайте добавить ссылку в пост

Добавляйте к ссылкам UTM-метки, чтобы затем собрать корректную статистику по рекламному посту.

Важно! Сокращатель ссылок Bitly или аналогичные не пройдут модерацию в рекламном посте. Используйте только сокращатель ссылок vk.cc.



Основной текст поста

Короткое описание, где указано 3–5 основных преимуществ товара или покупки:

- низкая цена;
- акция или скидка;
- бесплатная или быстрая доставка;
- гарантия;
- широкий выбор;
- особенности продукта для целевого сегмента (например, браслет создан для определённого знака зодиака) и т. д.

В посте разрешено использовать до 10 эмодзи (смайликов).

Уточняйте условия доставки

Детализируйте условия доставки:

- сроки доставки;
- регион доставки.

Это повысит ценность вашего предложения.

CTA •

Используйте призыв к действию перед ссылкой:

- «Перейди»;
- «Вступи»;
- «Узнай» и т. д.

Продумайте максимально **простое и ясное** оформление преимуществ товара или покупки.

А затем используйте не менее 5 вариантов креативов — это позволит выявить наиболее кликабельные.





- Бесплатная доставка по всей стране.
- Бесплатный подбор камней и гаммы.
- Скидка постоянным клиентам 200 рублей.
- Выбор из более 30 натуральных камней в соответствии с вашим знаком зодиака.
- Если не понравится вернем деньги.
- Гарантия 5 лет.

Подберите подходящие камни и соберите уникальное украшение, которое будет изготовлено в единственном экземпляре.

☐ Переходи по ссылке и получай подборку браслетов под свой знак зодиака!

https://vk.me/sunroom.kamni?ref=sima_156_new

Визуал (изображения, видео)

Изображения

- Используйте качественные изображения, снятые при хорошем освещении.
- Если используете несколько изображений, то они должны быть одинакового размера.
- Показывайте несколько вариаций товара (цветовую гамму, материалы и т. д.).
- Рекомендуем прикреплять к посту не больше четырёх изображений.

Видео

- Захватывайте внимание пользователей с первых секунд.
- Добавляйте субтитры к видео. Не все пользователи смотрят видео со звуком.
- Демонстрируйте продукт в действии, подчёркивая основные преимущества;
- Также показывайте разные вариации товара на видео.

Что лучше отработает — изображения или видео — покажут только тесты.