



Бесплатная реклама – это прекрасно. Правильно разработанная стратегия продвижения, даже без вложений, способна принести немалый прирост аудитории. Подобная экономия всегда кстати, особенно на старте бизнеса. В начала лучше всего воспользоваться методами, которые дают скорый прирост. Заранее предугадать результативность бесплатной рекламы сложно, она разрабатывается индивидуально для каждого отдельного случая.

Интернет и социальные сети – самая популярная, хоть и далеко не единственная платформа для рекламы. Также используются:

- Печатные платформы;
- Наружные методы.

За такую рекламу всегда нужно платить. Конечно, можно попытаться выдать свою акцию за личную продажу, если постараться и хорошенько все замаскировать. Но редакторы не так глупы, они быстро раскусят уловку и заблокируют объявление.

Листовки, стенды требуют вложений. При этом люди все реже останавливаются, чтобы изучить рекламное предложение. Это сильно снижает эффективность продвижения.



Интернет – инструмент бесплатного продвижения

Сегодня огромные [рекламные возможности](#) доступны каждому благодаря интернету. Нужны только навыки и знания, чтобы начать продвигать свой товар. Бесплатные методы рекламы:

- Электронная почта – в сообщение можно заложить рекламный пост. Он должен быть интересным и привлечь внимание, тогда получатель точно ознакомится с ним. Нужно отыскать примерную клиентскую базу и начать отсылать свои предложения. Минус – подобные сообщения нередко определяются как спам и не доходят до получателя, к тому же самостоятельная рассылка занимает львиную долю времени.
- Площадки с объявлениями – здесь можно бесплатно размещать объявления. Они предназначены для коммерческих, а не частных продаж. Но, если замаскировать свое предложение, все получится.
- Блог – работает в долгосрочной перспективе и способен принести немалый прирост. Главное – обеспечить интересный, уникальный материал о вашей отрасли услуг. При поиске ответов на свои вопросы, клиенты будут заходить в ваш блог. Они не только решат свою проблему, но и узнают о вашем продукте.
- Комментарии, отзывы, форумы, сервисы «Вопрос-Ответ» – мнение о вашем продукте на форме, желательно от активного участника. Темы создаются бесплатно, главное вовлечь людей в общение и ненавязчиво порекомендовать товар.
- Социальные сети – создается площадка (аккаунт, группа). Флудите рекламой в чужих сообществах, пишите предложения в личные сообщения людям. Не все любят подобную рекламу, но она не требует оплаты и приносит результат, что еще нужно.
- You-Tube – это тот же блог, но уже в видео формате.

Не забывайте о хэштегах. Это небольшая пометка к новости, фото, позволяющая быстрее нужное по теме.

На получение аудитории уйдет время, но это бесплатно, а значит можно и потерпеть. Важно помнить, что никто не ограничивает вас. Вы можете придумывать [новые способы](#), создавать акции и продвигаться всеми возможными средствами.