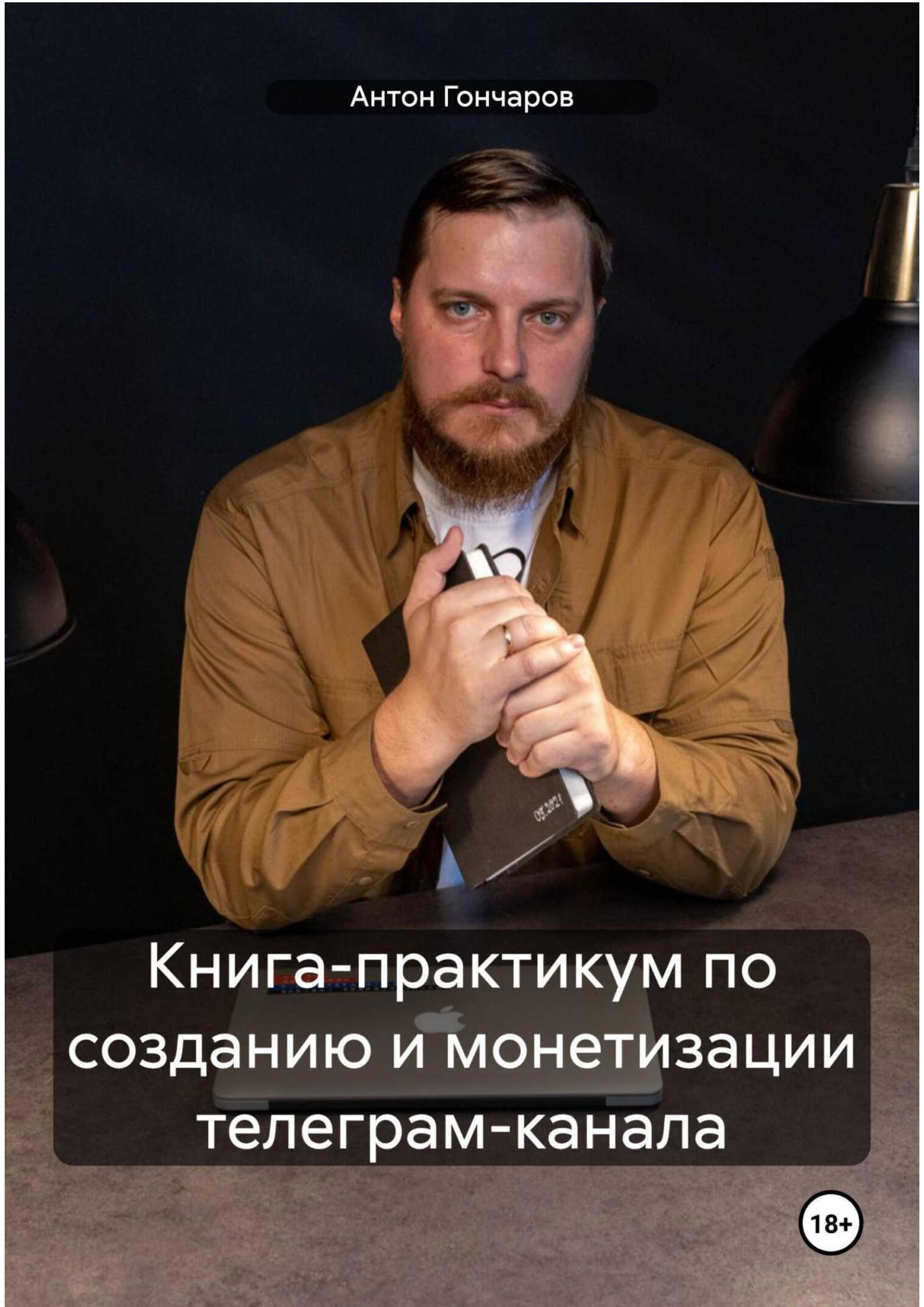
Антон Гончаров



Книга-практикум по созданию и монетизации телеграм-канала

18+

Антон Гончаров

Книга-практикум по созданию и монетизации телеграм-канала

«Автор»

2024

Гончаров А. С.

Книга-практикум по созданию и монетизации телеграм-канала / А. С. Гончаров — «Автор», 2024

Пособие для авторов и админов телеграм-каналов, менеджеров по продвижению в телеграме и широкого круга читателей смежных профессий. Книга-практикум позволяет пройти весь путь от создания телеграм-канала до его продвижения.Автор - преподаватель курса по маркетингу в университете Синергия, основатель гильдии разработчиков чат-ботов с успешной историей продвижения десятков телеграм-каналов.

© Гончаров А. С., 2024
© Автор, 2024

Содержание

Вступление 5
Как создать канал? 6
Задание 18
Решить как будет монетизироваться канал 19
1. Продажа рекламы. 20
2. Продажа своих продуктов 22
3. Продажа приватных доступов 23
4. Продажа канала 24
Конец ознакомительного фрагмента. 25

Антон Гончаров
Книга-практикум по созданию и монетизации телеграм-канала

Вступление

Здравствуйте! Долгих и утомительных вступлений в этой книге не будет. Это книга-практикум. А значит и что здесь будет только самая необходимая теория и практические задания по принципу: “прочитал и сразу внедрил”. Каждая глава написана именно по такому принципу. Сначала я даю свои рекомендации, а потом прошу вас их внедрить. При этом, путь по заведению своего канала в телеграме разделен на маленькие шаги, которые помогут вам:

создать свой канал, понять каким его сделать публичным или частным, узнаете про все важные различия;

сможете решить как его монетизировать;

получите рекомендации по тому как назвать канал, какую аватарку поставить, как сделать грамотное описание;

узнаете как рекламировать канал и набрать несколько сотен первых подписчиков, используя даже бесплатные методы;

поймёте на какие моменты обратить внимание у похожих с вашим каналов, чтобы получить от этого максимальную пользу;

узнаете как написать креатив с помощью которого будете привлекать внимание к своему каналу;

поймёте как составлять контент-план для ведения канала;

узнаете как монетизировать свой телеграм-канал, в том чсле, получите рекомендации по полезным чат-ботам (среди них будут как те, которые помогут с автоматическим постингом, так и те, с помощью которых вы сможете принимать платежи за доступ к каким-то ограниченным материалам, например обучающим урокам).

Почему эта книга будет вам полезна? Тут всё просто, я практик. В телеграме с самого его основания. Один из первых в России делал чат-ботов для Телеграма, обучал этой интернет-профессии. В последствии основал гильдию разработчиков чат-ботов и специалистов компьютерных систем. Являюсь одним из преподавателей университета Синергия в курсе по маркетингу. А в этой книге я резюмирую свои наработки, чтобы вы могли ими воспользоваться и получить для себя максимальную пользу.

Успешного прочтения и внедрения вам.

Итак, приступим.

Как создать канал?

Эту книгу читают люди с разным опытом использования телеграм-мессенджера, поэтому, если эта глава, где я рассказываю про то, как создать канал, для вас уже пройденный этап, то смело переходите к следующей главе.

Ну а мы вернёмся к теме создания канала.

Сам канал создать достаточно просто – это всего пару кликов и введение названия, и, конечно же, инструкция по этому поводу обязательно будет ниже. Но прежде чем мы перейдём к инструкции, предлагаю остановиться на том, какими бывают каналы. Чтобы вам было удобнее сделать свой выбор.

Канал может быть открытым для всех телеграм-пользователей или частным.

Приведу отличия этих разновидностей каналов:

– открытый канал имеет конкретный адрес. Этот адрес можно сделать красивым, привязать его к вашему имени или названии вашей компании/проекта. Его можно найти по названию в поисковике внутри телеграма или, например, в яндекс поисковике. Все ваши посты на канале можно просматривать даже если человек не является подписчиком канала;

– закрытый канал нельзя читать не будучи подписчиком. Он не будет искаться через поиск и доступен по конкретной ссылке.

Чаще всего закрытым канал делают в период закупки рекламы, чтобы процент подписок на канал был выше. Так как человек, увидя рекламу канала и заинтересовавшись каналом, чтобы посмотреть его содержание должен будет подписаться на канал.

Частный канал также позволяет создавать индивидуальные пригласительные ссылки на канал, что позволяет отслеживать статистику переходов по ним, а следовательно эффективность той или иной рекламы.

Статистика из опыта многих администраторов телеграм-каналов говорит о том, что на закрытые каналы подписывается на 20-30% пользователей больше. 20-30% это достаточно весомая цифра, если речь идёт о том, что вы расходуете деньги на рекламу.

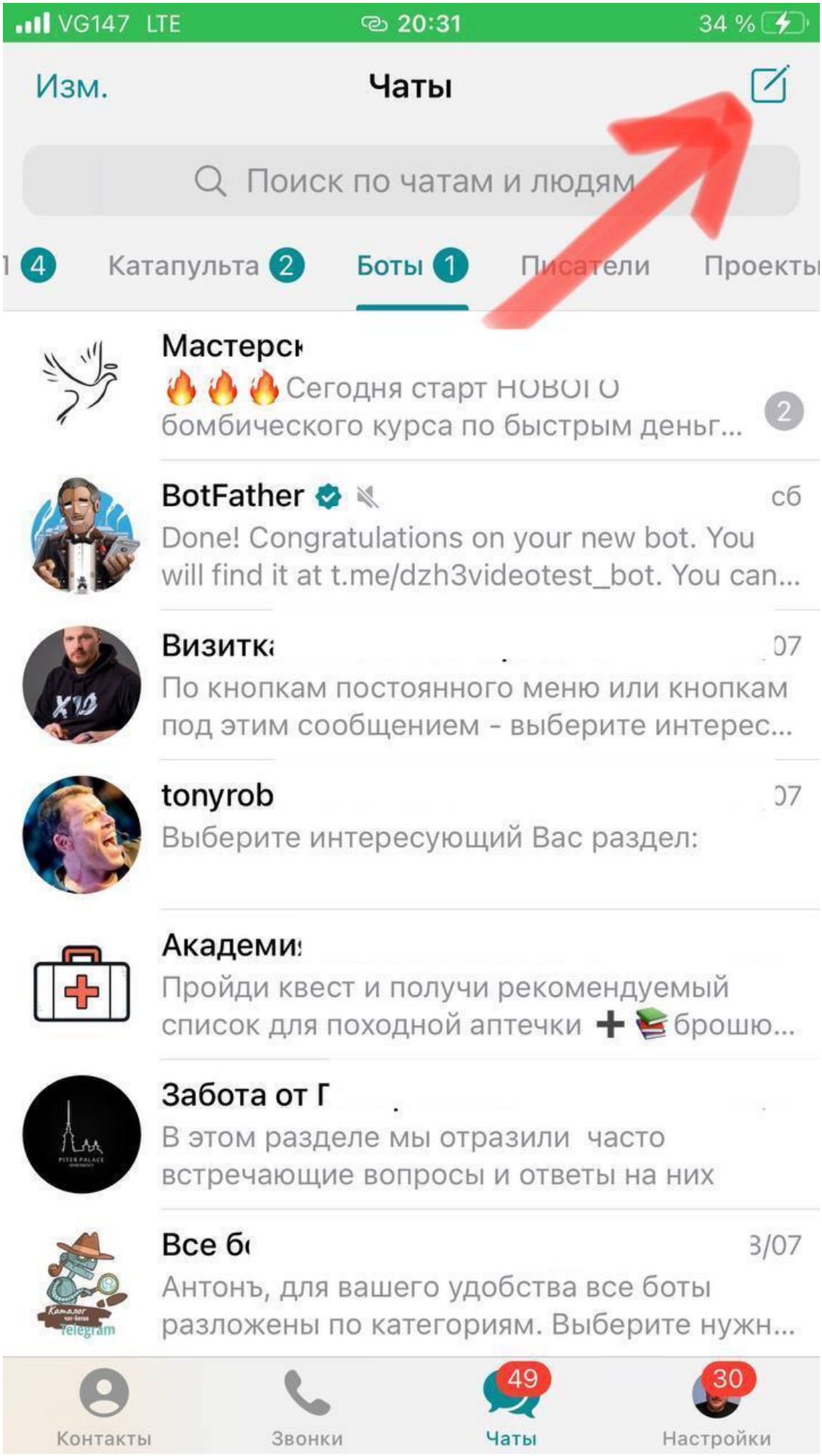
Вместе с тем, закрытый канал скорее всего не подойдёт всевозможным брендам, так как им держать закрытый канал будет не очень престижно.

Также важно знать, что если человек сделает репост какой-либо новости из закрытого канала, то человек увидевший этот репост не сможет перейти и подписаться на канал, если в посте отдельно не указана ссылка на канал. Это надо учитывать.

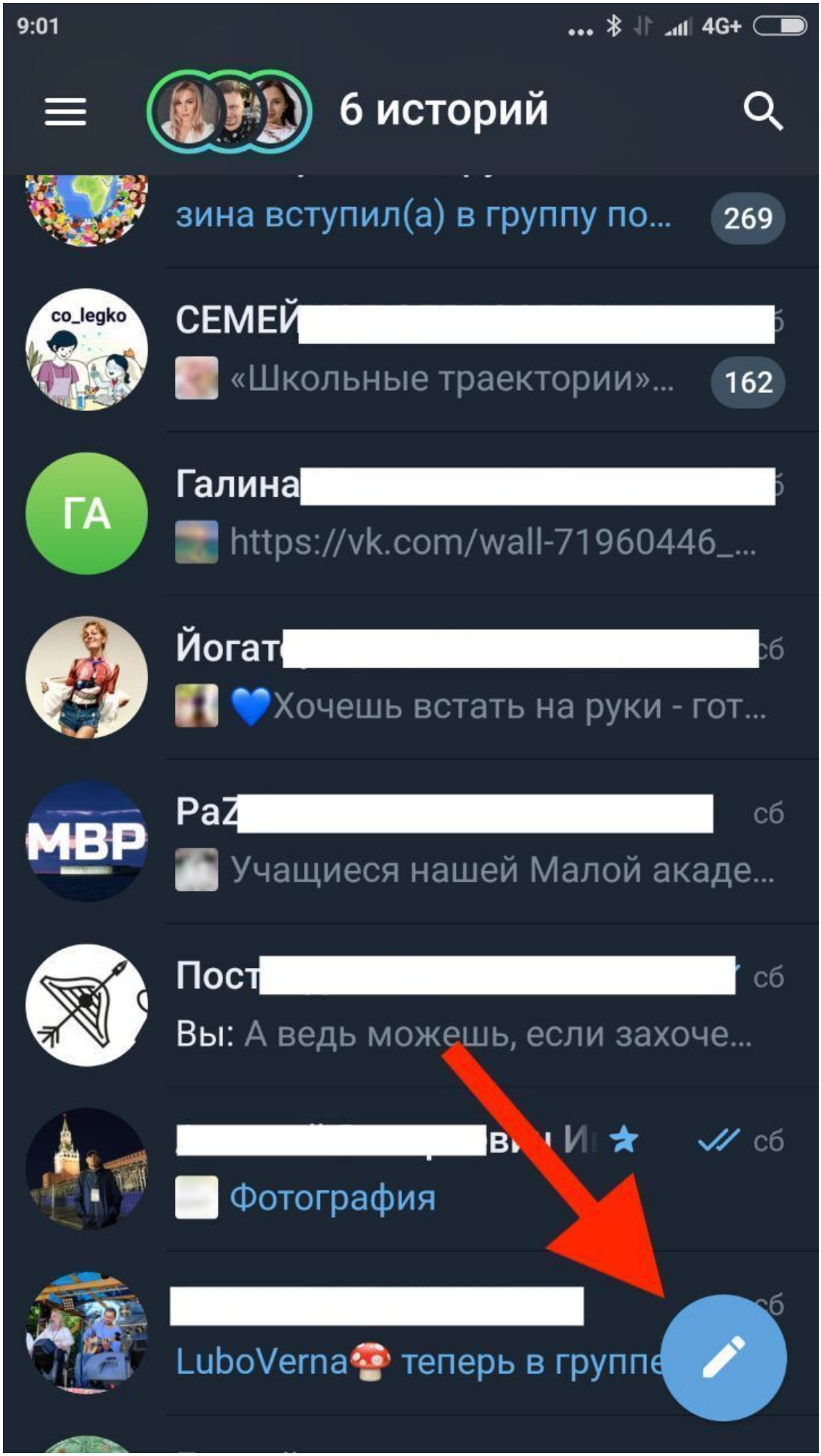
Хорошая новость в том, что можно любое количество раз и без ограничений переключать канал с открытого на частный и обратно. Поэтому на начальном этапе рекомендую создать открытый канал, а позже в процессе его ведения решите как лучше поступить: оставить его открытым или сделать приватным. К слову, в этой книге также будет момент связанный с тем, как настроить платный доступ к своему каналу и в этом случае конечно же канал будет являться уже частным.

Ну, а вот обещанная инструкция по созданию телеграм-канала:

Ищите значок в виде листка и ручки, как показано на скриншоте ниже и нажимайте на него (для android это будет просто изображение ручки):

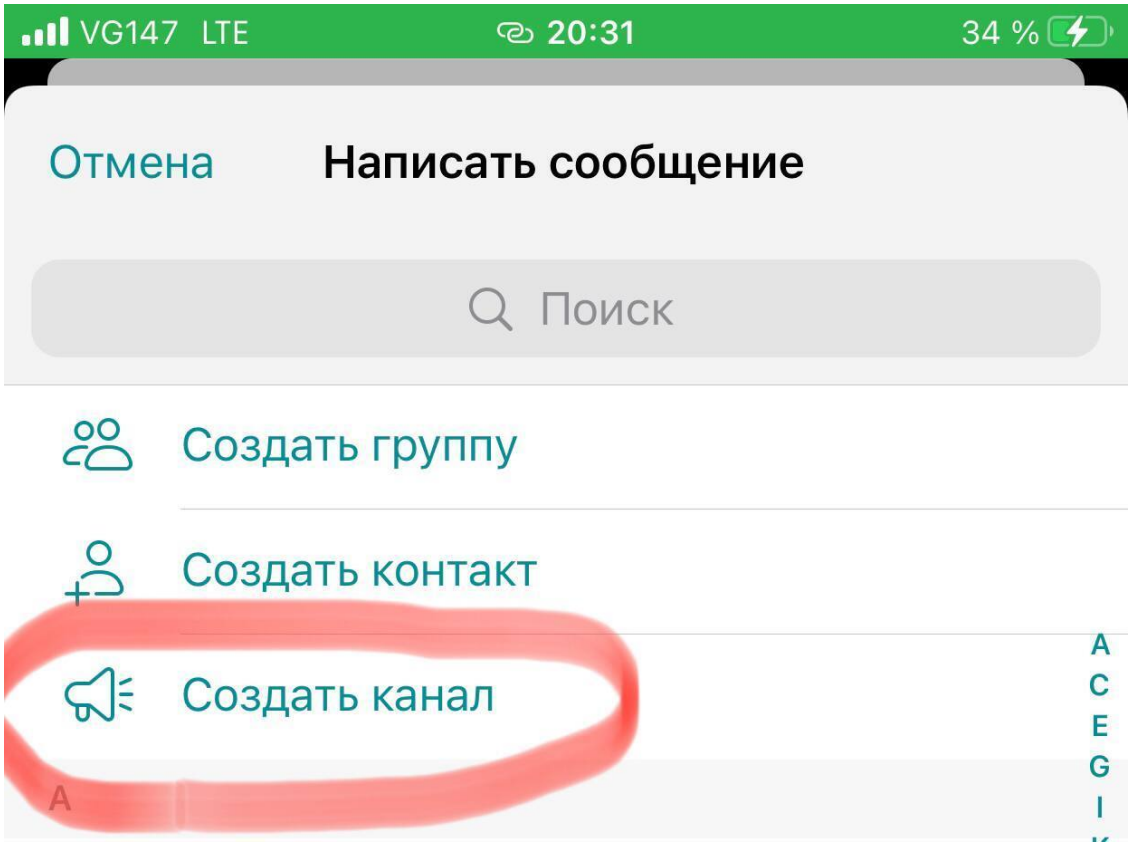

VG147 LTE
20:31
34 %
Изм.
Чаты
Поиск по чатам и людям
4
Катапульта 2
Боты 1
Писатели
Проекты
Мастерск
Сегодня старт НОВОГО
бомбического курса по быстрым деньг...
2
BotFather
сб
Done! Congratulations on your new bot. You will find it at t.me/dzh3videotest_bot. You can...
Визитка
07
По кнопкам постоянного меню или кнопкам под этим сообщением - выберите интерес...
tonyrob
07
Выберите интересующий Вас раздел:
Академи
Пройди квест и получи рекомендуемый список для походной аптечки
брошю...
Забота от Г
В этом разделе мы отразили часто встречающие вопросы и ответы на них
Все б
3/07
Антонъ, для вашего удобства все боты разложены по категориям. Выберите нужн...
Контакты
Звонки
49
Чаты
30
Настройки

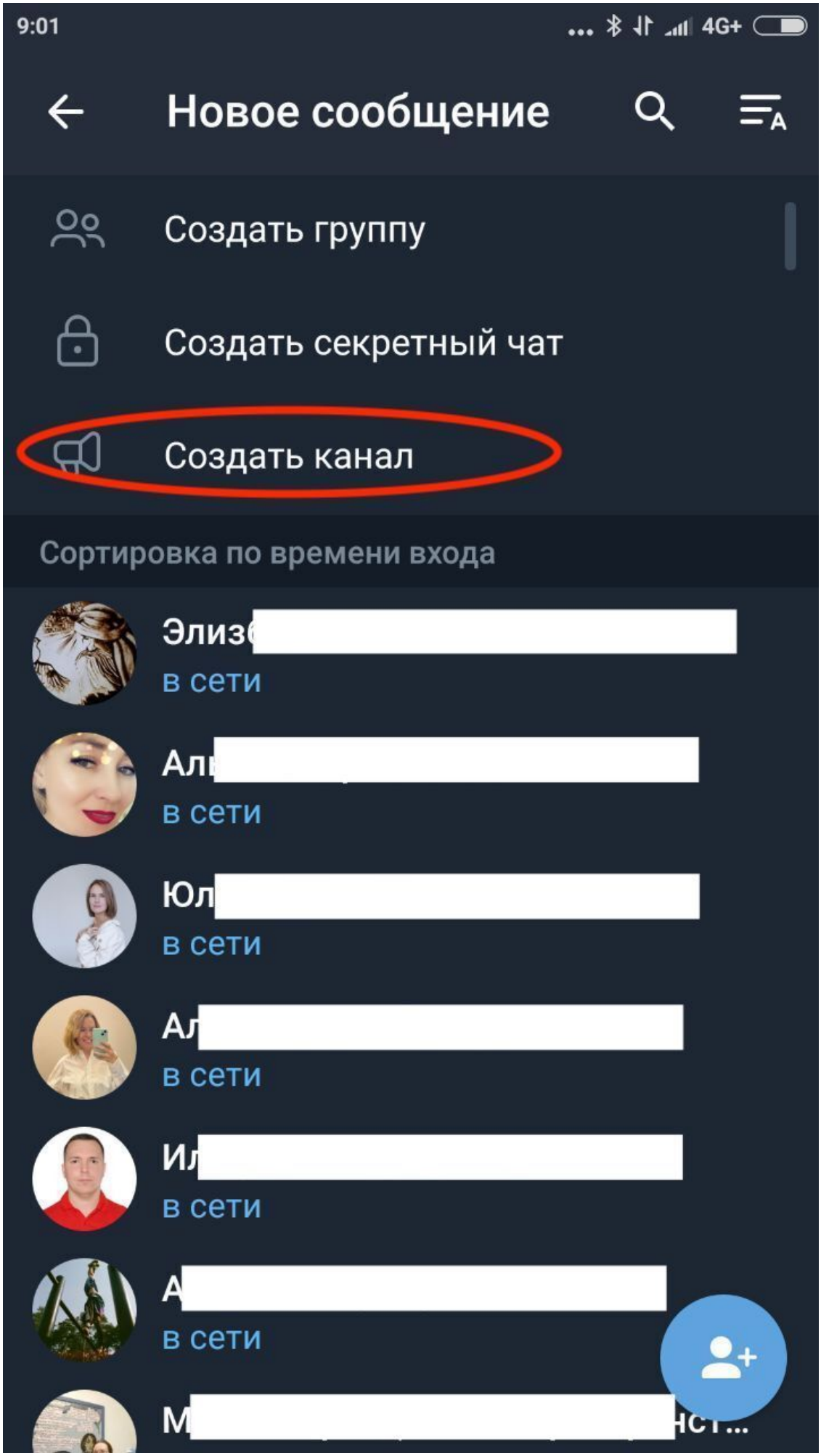
Скриншот с iphone


9:01
4G+
6 историй
зина вступил(а) в группу по...
269
СЕМЕЙ
«Школьные траектории»...
162
Галина
https://vk.com/wall-71960446_...
Йогат
сб
Хочешь встать на руки - гот...
PaZ
сб
Учащиеся нашей Малой акаде...
Пост
сб
Вы: А ведь можешь, если захоче...
сб
Фотография
LuboVerna теперь в группе

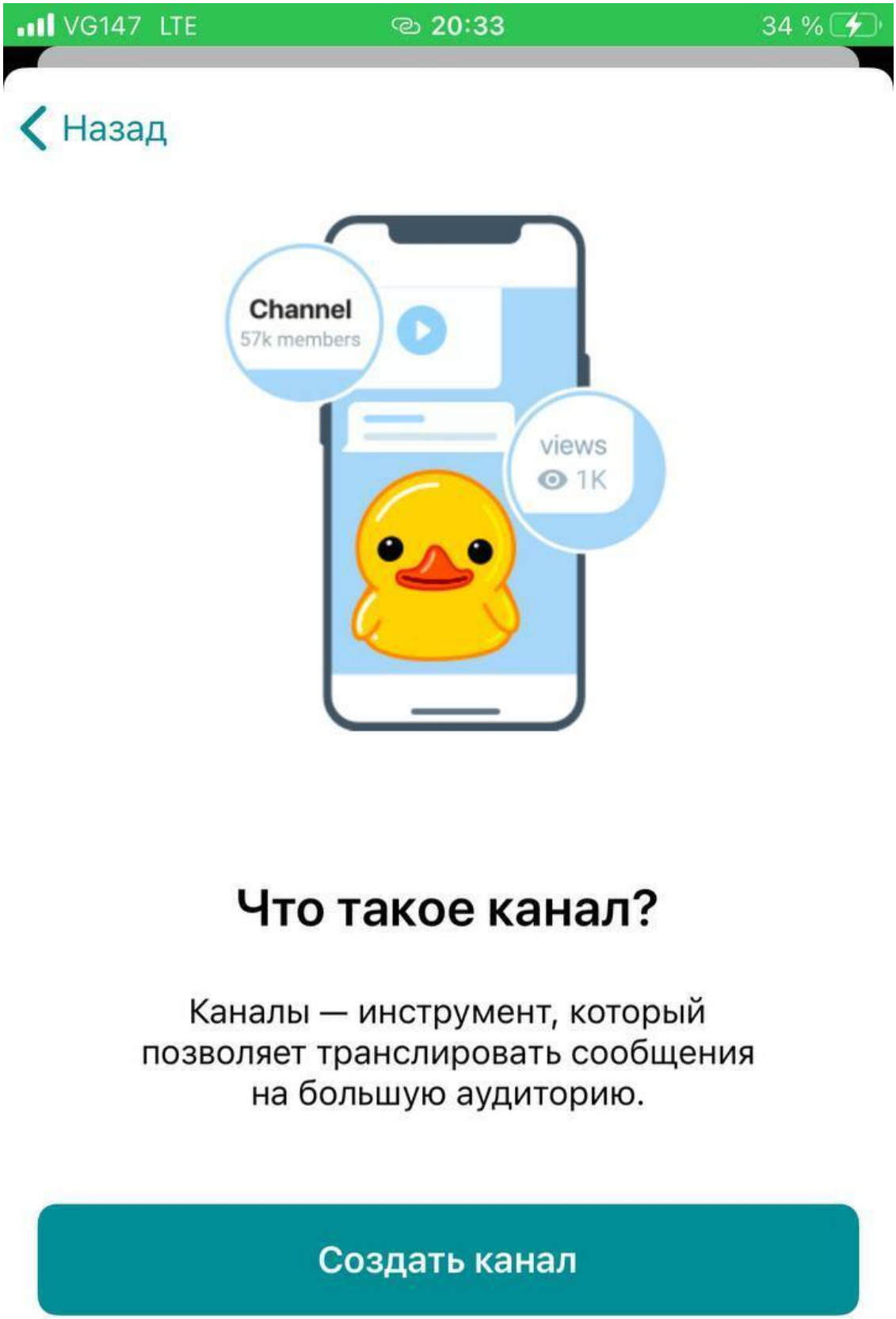
Скриншот с Android

Нажимаем на кнопку создать канал, тут и у андройда и у айфона уже не будет существенных различий

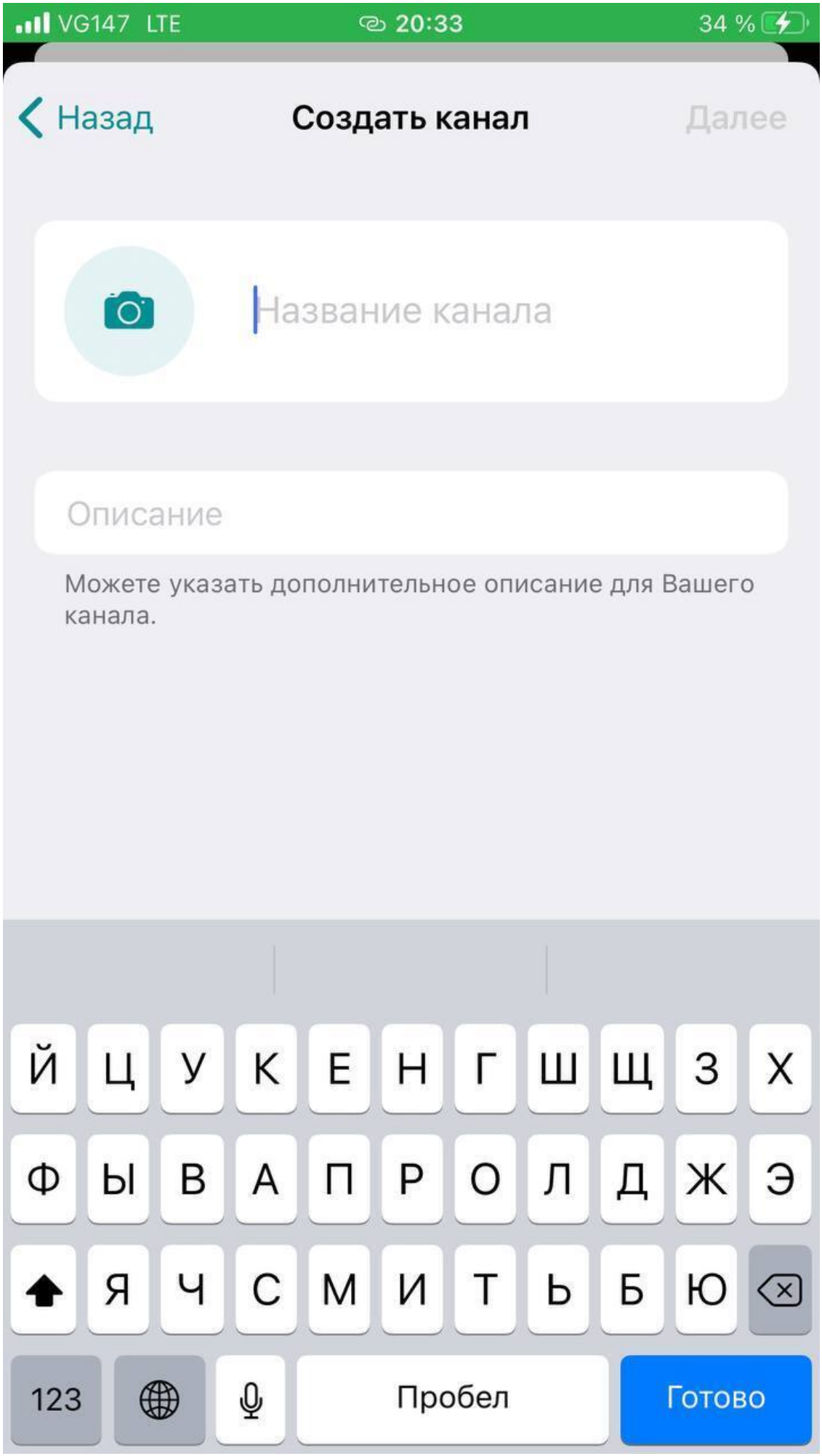



9:01
4G+
Новое сообщение
Создать группу
Создать секретный чат
Создать канал
Сортировка по времени входа
в сети
в сети
в сети
в сети
в сети
в сети
в сети

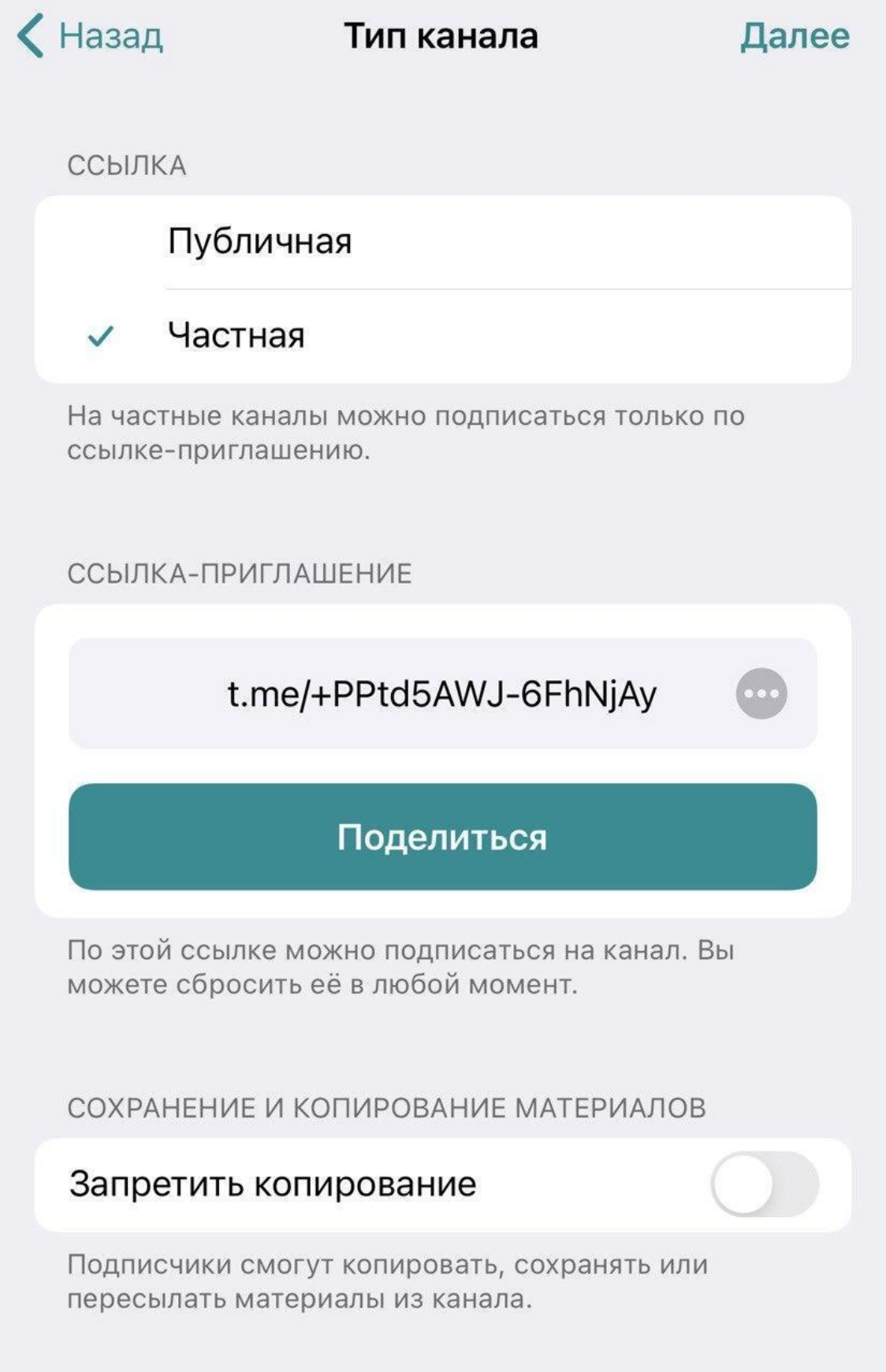
Первый скриншот с айфона, а второй с андроида
Ещё раз нажимаем на кнопку “Создать канал”:


VG147 LTE
20:33
34 %
Назад
Channel
57k members
views
1K
Что такое канал?
Каналы — инструмент, который позволяет транслировать сообщения на большую аудиторию.
Создать канал

Вводим название канала (если пока не знаете какое название написать – пишите любое, в дальнейшем название канала можно будет менять много раз, при необходимости), описание пока не пишите. Описание напишите после соответствующего раздела, в котором мы с вами про это поговорим:


VG147 LTE
20:33
34 %
Назад
Создать канал
Далее
Название канала
Описание
Можете указать дополнительное описание для Вашего канала.
Й Ц У К Е Н Г Ш Щ З Х
Ф Ы В А П Р О Л Д Ж Э
Я Ч С М И Т Ь Б Ю
123
Пробел
Готово

Далее выбираем какой канал вы хотите создать частный или публичный:



На следующем шаге вам предложат добавить на канал кого-то из своих друзей. Я рекомендую на этапе создания не делать этого. Вы сможете сделать это позже, когда канал уже будет иметь какую-то концепцию и на нём уже будут размещены первые посты. А пока канал новый, просто нажмите “далее”.

И теперь перейдём к заданию.

Задание

Если у вас ещё нет канала, то создайте его, опираясь на инструкцию из главы, с которой вы только что ознакомились. И после этого переходите к следующей главе.

Решить как будет монетизироваться канал

Для начала вспомним немного теории

Для чего вам нужен канал? Другими словами, как будем зарабатывать? Вот 5 основных способов монетизации:

Продажа рекламы;

Продажа своих продуктов;

Продажа контента (приватный способ на закрытый канал);

Заработок с партнёрских программ;

Продажа канала.

Теперь поговорим о каждом из перечисленных способов, чтобы было легче принять решение о том, какой способ монетизации вы выберете.

1. Продажа рекламы.

Смысл этого метода в том, что он построен на платном показе каких-то объявлений подписчикам канала. Чем подписчиков на канале становится больше и чем активнее они читают ваши посты, тем стоимость рекламы будет больше.

Важно знать стоимость рекламы в вашей теме, если вы хотите зарабатывать на продаже рекламы.

Расчёт стоимости рекламы происходит по системе CPM – это показатель, который говорит о стоимости за за 1000 просмотров рекламного объявления.

В маркетинге она несколько тысяч, а в тематике юмора ниже ста.

Поэтому при одинаковых вводных данных, канал по маркетингу будет приносить больше денег, чем юмористический канал.

Поэтому если вы выбираете для себя подобный способ монетизации, то поинтересуйтесь сколько стоит реклама в вашей нише.

Принцип тут простой, чем дороже ваша реклама, тем меньшее количество рекламы вы можете размещать у себя на канале. Чем меньше стоит релкама, тем большее количество рекламных интеграций вам предстоит сделать, чтобы получить желаемую прибыль.

Узнать сколько стоит реклама в той или иной тематике вы можете посмотрев на одной из бирж из списка ниже:

Epicstars
Telega in
Perfluence net
LabelUP
AdGram io
Barzha
BidFox
Tgbox
Telegrator
Tgrm su
Sociate
Combot

Но хочу вас сразу предупредить, что стоимость рекламы на бирже всегда будет завышена, так как биржа берёт свой процент за размещение рекламы. Именно поэтому, если вы захотите купить рекламное обращение и хотите сделать это более выгодно для себя, то идите в описание понравившегося канала, ищите там контакт администратора и договаривайтесь с ним напрямую.

Позже когда вы станете более опытным закупщиком, то постепенно будете приростать всевозможными чатами с администраторами рекламных каналов, где стоимость размещения будет ещё более выгодной.

Для того, чтобы продавать рекламу на своём телеграм-канале вам надо будет зарегистрироваться на одной из указанных бирж, а также в описании своего канала написать свои контактные данные. По мере роста вашего канала, количество желающих приобрести у вас рекламу будет увеличиваться.

Также вы можете тут переходить к более активным действиям и сами предлагать купить у вас рекламу. Но на этапе пока у вас небольшой канал, писать вам надо будет администраторам таких же небольших каналов.

2. Продажа своих продуктов

Под продажей своих продуктов для монетизиации телеграм-канала в буквальном смысле понимается продажа своих продуктов) Это может продажа инструментов или каких-то других изделий или товаров, рыбы или икры, как вариант. Также это может быть продажа услуг, например экскурсионные маршруты с гидом по интересным местам или услуги парикмахера, стилиста, психолога или массажиста. Кроме того, очень популярна в телграме тема продажи различных курсов от освоения профессии до прокачки в каком-либо хобби.

Поэтому чтобы продавать какой-то свой продукт или услугу через телеграм, важно ответить на такие вопросы:

Что будете продавать?

Кому будете продавать?

Всё ли у вас есть для того, чтобы начать продавать это онлайн?

Есть ли понимание как на протяжении года постоянно расказывать о своей продукции?

И если везде положительные ответы, то возможно такой вариант монетизации вам подойдёт.

3. Продажа приватных доступов

Продажа приватных доступов это продажа доступа в закрытый телеграм-канал. Переход осуществляется через пбуличный канал. Человек заинтересовывается какой-то вашей приватной информацией, оплачивает её и переходит в закрытый канал или чат. О ботах, которые помогают такую связку настроить, мы поговорим в одной из последующих глав.

Например вы прекрасный фотограф. В основном канале вы повышаете внимание подписчиков к теме фотографирования, рассказываете какие плюсы даёт этот навык, показываете свои работы, рассказываете интересные истории, связанные с той или иной фотографией, показываете немного внутренней кухни, а в закрытой группе помогаете начинающим фотографам освоить навык фотографирования на более профессиональном уровне или приглашаете на фото прогулку.

Ещё один пример. Вы пишите книгу. Создаёте канал, где постепенно выкладываете часть своей книги, но чтобы ознакомиться со всей книгой, до её публикации, вы предлагаете оплатить доступ к закрытому каналу.

4. Продажа канала

Один из способов заработка в телеграме, который может дать хороший доход это продажа канала. Смысл этого способа в том, что вы раскручиваете канал, делаете его большим, читаемым, а потом продаёте. Но учтите, что если вы накрутите подписчиков и просмотры, сервисы аналитики этот момент подсветят потенциальному покупателю и покупатель откажется от сделки.

Также надо понимать, что для развития канала вам понадобится бюджет и время. С каждым днём стоимость подписчика в телеграме повышается, а значит повышаются расходы на привлечение аудитории канала.

Выбирая для себя подобный способ монетизации важно не ошибиться с выбором ниши, чтобы она была востребована и канал не купили за копейки. Желательно чётко понимать сколько хотите получить за свой канал, который продаёте.

Важно также, чтобы вы понимали кому будете продавать канал, в контексте кто ваш покупатель. Так то само объявление о продаже можно разместить на одной из бирж по продаже каналов. Таких сегодня много, но не так много тех, где и продавец и покупатель будут спокойны.

По правилам Литреса я не могу разместить на биржы прямые ссылки, но вы можете поискать их в поиске яндекса, введя запрос вроде такого: "биржа по продаже телеграм-канала". Но помните: на любой бирже прежде чем выйти на сделку по несколько раз проверяйте контакты, читайте много отзывов, пишите тем, кто уже проводил сделки, если увидите в отзывах контакты – не доверяйте, а проверяйте.

Владельцы бирж выступают гарантами сделок и помогают передать канал покупателю после перевода им денег. Мне довелось покупать телеграм-каналы через три разные биржы. Прежде чем я решался на этот шаг, то читал очень много отзывов, искал знакомых людей, которые уже совершали сделки через этих гарантов.

Все гаранты берут от 2 до 4% комииссии за сделку. Процент каждый раз надо обсуждать индивидуально. Он зависит от суммы сделки. Нет каких-то чётких правил кто платит этот процент продавец или покупатель, поэтому данный момент надо обсуждать. Какие варианты тут есть:

процент платит продавец;

процент платит покупатель;

процент 50 на 50 платят продавец с покупателем;

покупатель не платит процент, если канал принадлежит гаранту, такие сделки тоже бывают.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.