**Выводим группу «ВКонтакте» в ТОП-5 поиска. Несколько актуальных идей**

Анонс: *Стать лидером в выдаче поиска «ВКонтакта» не так уж и трудно. Для этого нужно повлиять всего на пару факторов. На какие и как, мы расскажем в нашем очередном материале.*

Поздравляем, если вы уже являетесь владельцем группы в социальной сети «В Контакте». Естественно, в этом сообществе есть встроенный поиск и вам, как использующему группу для повышения продаж или продвижения услуг хотелось бы занять в этом поиске лидирующие позиции.

Давайте по порядку разберемся в том, что влияет на выход в ТОП этого сообщества, а что не влияет вообще.

**Факторы, которые не помогут попасть в ТОП5 «ВКонтакте»**

* Количество репостов и лайков.
* Активность подписчиков.
* Частота групповых обновлений.
* Понятный подписчикам URL.
* Оптимизированные тексты для стены и для описаний.

На самом деле влияют на продвижение в ТОП всего два фактора:

* Количество подписчиков. Чем их у вас больше, тем выше вы поднимитесь.
* Название вашей группы. Важно создать его с точным вхождением запроса.

Называйте вашу группу с использованием поискового запроса и набирайте в нее максимум подписчиков. Используйте для этого поисковые подсказки самого сообщества. Начинайте забивать в поисковой строке свой запрос и увидите, что вам начнет ниже подсказывать сам «ВКонтакте». Вот у вас на руках запросы от потребителей, по которым они и переходят. И пусть они переходят к вам.

Еще одним вариантом, дающим картину потребительских запросов, является сервис Вордстата. Хотя он не даст конкретной картины, но общее понятие о востребованности у потенциальных покупателей вашего товара или услуги будет налицо. И еще попробуйте простестировать трафик. Изучая статистику, вы увидите, сколько переходов вам обеспечивает внутренний и внешний поиск.

Совет. Желающим использовать максимум трафика советуем создавать сразу целую сеть групп с однотипными, однокоренными запросами. К примеру, если вы являетесь реализатором семян в Москве, то почему бы не создать группы с такими названиями: «Семена в Москве и МО», «Семена», «Семена оптом и в розницу», «Семена цветов» и т.д.

 **Каким образом набираются подписчики в группу**

Вот вопрос, ответ на который хотели бы знать многие, продвигающие свои товары и услуги в социальных сетях.

К счастью (а для кого, и, к сожалению) прошли те времена, когда группа «ВКонтакте» могла быстро раскрутиться и продвинуться с помощью серых схем. Речь идет о нагонке ботов и покупке офферов. Социальная сеть очищает свои ряды от групп, в которых велика масса офферов, баня сообщества или же удаляя офферов из групп.

 **Как поступить в такой ситуации?**

 *Не теряйте связи с офферами*. Эти люди не являются вашей целевой аудиторией. Они просто обеспечивают вам трафик за определенное вознаграждение. Метод конечно, на грани фола, но если хотите, используйте его. Будьте готовы к банам.

Для желающих продвигаться чисто, белыми методами советуем *объявлять конкурсы и делать таргетированную рекламу*.

При определенных финансовых возможностях можно *приобрести группу*. Официально это незаконно. Но на практике это недорого и вполне реально. Торгуя все теми же семенами, не покупайте, скажем, группу по спортивному питанию. Соблюдайте тематику, иначе рискуете получить бан от соцсети за счет скорых жалоб от пользователей.

*Находите посетителей с помощью крупных пабликов.* Приобретая рекламный пост в паблике, помните о том, что наполняемость групп по интересам всегда выше, чем таких же сообществ с коммерческой направленностью. Для начала сделайте из группы интересное сообщество, в которое люди захотят вступать, и уже только затем используйте рекламу в тематических группах с помощью «постов с продолжением». Имея группу «Семена», и ориентируясь на столичный регион, переименуйте ее в «Семена для Московской области». Затем разместите в ней интересный паблик для огородников-дачников, являющихся целевой аудиторией вашего сообщества. Пусть начало статьи будет в паблике-доноре, а оставшаяся часть непосредственно в группе. Но этот способ рекламы довольно дорог.

 **Как же дешево «набить» группу людьми?**

Используйте таргетированную рекламу по неконкурентным регионам. Такой не совсем честный способ увеличения числа подписчиков поможет сэкономить. Если подписчик из крупного города обходится в 3-4 и даже 5 рублей, то такой же эффект в братской Беларуси или не очень братской Украине можно приобрести и за 50 копеек. Как видим, экономия почти в 10 раз.

К сожалению, нарощенный таким образом трафик, является нецелевым. Вступление в вашу групп людей из Минска или Винницы при торговле семенами в Москве довольно странно… Работая группой по регионам с помощью таргетированной рекламы создайте иллюзию, что группа создана для регионов. В дальнейшем смените вывеску-название и тематический контент. Довольно муторный метод, но с его помощью можно быстро набрать подписчиков при малом бюджете.

**Что дает наибольший эффект?**

Лучше всего продвигать свою группу с коммерческими намерениями в ТОП5 с помощью реальных участников, составляющих вашу целевую аудиторию. Это должны быть не офферы, которым ваши семена (одежда, игрушки, спортивное питание и далее по списку) по фигу. Это должны бы те, кому с вами действительно интересно. Создав такое сообщество, торгуете уже внутри него. Этим самым вы будете продавать действительно тем, кто нуждается и получите эффект от платных постов в сообществах с миллионами подписчиков. Весьма эффективный способ раскрутки группы, опережающий по результатам простое продвижение в поиске.

В дальнейших своих публикациях мы расскажем о том, как продвигать группу «ВКонтакте» в том, или ином популярном поисковике.

**4709, уник по текст.ру 91%**