

# 20 способов условно бесплатного продвижения в Телеграм

## Оглавление

1-й способ. Привлечение в Телеграм своей базы из email-рассылки, чат-ботов, базы клиентов....	4
2-й способ. Одношаговое или двухшаговое привлечение аудитории в Телеграм-канал через лид-магниты.....	5
Вот на лид-магнит разумнее всего и привлекать аудиторию в Телеграм-канал .....	6
И начну с двухшагового варианта .....	6
А одношаговый вариант - это когда бесплатность выдается непосредственно в Телеграм-канале за подписку на канал .....	7
3-й способ. Ваши контакты - друзья, знакомые .....	8
Самый простой способ продвижения Телеграм-канала на начальном этапе, когда там еще нет подписчиков.....	8
Есть и более экологичный и эффективный способ продвижения Телеграм-канала с помощью друзей, родственников и знакомых.....	9
4-й способ. Активные переливы подписчиков в Телеграм из соцсетей.....	10
5-й способ. Ссылки в профилях соцсетей и мессенджеров .....	11
6-й способ. Продвижение Телеграм-канала через посты в Дзен .....	12
7-й способ. Размещение информации о себе и о канале в профильных и смежных чатах .....	13
8-й способ. Приглашения в Телеграм-канал в видео, в описаниях к видео и в описаниях профилей площадок, где вы размещаете свой видеоконтент.....	14
Где можно разместить видео в сети? .....	14
Надо отметить, что не на всех этих площадках есть возможность размещать описания к видео .....	16
9-й способ. Приглашение в Телеграм-канал с публикаций в электронных СМИ .....	16
10-й способ. Размещение ссылок на Телеграм-канал в описаниях к вашим подкастам .....	18
11-й способ. Комментинг в профильных и смежных ТГ-каналах, общение в закрытых и открытых чатах также по профильным и смежным тематикам.....	19
От имени канала общаться эффективнее.....	20
Как написать успешный комментарий к посту в чужом Телеграм-канале?.....	21
12-й способ. Продвижение через спикерство на онлайн и офлайн-мероприятиях.....	22

13-й способ. Привлечение в Телеграм-канал коллег по обучению и по участию в профильных клубах.....	23
14-й способ. Коллаборации с другими каналами для обмена аудиторией (взаимопиары).....	24
Как искать Телеграм-каналы для взаимопиаров? .....	25
15-й способ. Продвижение через подборки каналов .....	26
16-й способ. Способ бесплатного продвижения в Телеграм через опцию "Похожие каналы" .....	27
Как проверить, есть ли ваш канал в рекомендациях?.....	28
17-й способ. Способ бесплатного продвижения в Телеграм через хештеги.....	29
18-й способ. Продвижение в Telegram через Stories.....	30
Как расширить аудиторию Телеграм-канала через сторис? .....	31
19-й способ. Реферальный способ бесплатного продвижения в Телеграм .....	32
20-й способ. Дополнительный, несистемный способ бесплатного продвижения в Телеграм-канале.....	33
Как отследить приход в канал из разных каналов бесплатного продвижения в Телеграм .....	34
Резюме .....	34

Приветствую!

Ниже перечисляю известные мне актуальные способы бесплатного продвижения в Телеграм. Причем, это способы условно бесплатного продвижения в Telegram.

Потому что абсолютно бесплатного продвижения в Телеграм или где-то еще не существует. Разница только в том, чем мы за это продвижение платим или расплачиваемся.

# 20 способов условно бесплатного продвижения Telegram-канала



Блог Марии Царенок  
<https://polesnyblog.ru>

Принято считать платными способами продвижения все те способы, где мы платим за это деньгами.

А бесплатными считаются все варианты привлечения аудитории, где прямой оплаты деньгами нет, а расплачиваемся мы чаще всего временем своим личным или члена нашей команды.

Иногда, кроме времени, всплывает "наценка" в виде убитых нервных клеток, пятнышек на репутации, потери доверия и перетекших в другие каналы подписчиков.

То, что я написала выше, совсем не означает, что бесплатное продвижение - это плохо.

Нет, это просто констатация фактов, что при бесплатном продвижении, в том числе и в Телеграм, тратятся ресурсы и существуют определенные риски.

Но способы бесплатного продвижения обязательно должны использоваться в любой системе продвижения, в том числе и в Телеграм.

А теперь займемся перечислением и характеристикой вариантов бесплатного продвижения в Телеграм. Начну с того, с чего надо начинать, если вас уже есть какая-либо аудитория, собранная в рассылку.

## 1-й способ. Привлечение в Телеграм своей базы из email-рассылки, чат-ботов, базы клиентов



Логично предположить, что у человека, который заводит Телеграм-канал, уже есть какой-то опыт продвижения своей экспертности. Если не в онлайн, то в оффлайне. Есть какая-то, хоть небольшая, база клиентов.

Эту аудиторию как раз и стоит пригласить в ваш Телеграм-канал первыми для более удобного и оперативного взаимодействия.

Можно просто пригласить, объяснив, чем вашим подписчикам и клиентам будет полезен новый способ коммуникации в виде Телеграм-канала.

Можно пригласить за какой-либо бонус за подписку на канал.

В общем, перво-наперво приглашаем в канал ту аудиторию, которая уже подписалась на вас как на эксперта или специалиста или состоит в вашей базе клиентов.

## 2-й способ. Одношаговое или двухшаговое привлечение аудитории в Телеграм-канал через лид-магниты



Здесь речь уже идет о новой аудитории, которая вас еще не знает. Или знает поверхностно и никак с вами еще не взаимодействовала.

Аксиома маркетинга - что привлекать аудиторию легче всего на полезную бесплатность - так называемый лид-магнит.

## Вот на лид-магнит разумнее всего и привлекать аудиторию в Телеграм-канал

- Но ведь реклама лид-магнита - это уже платное продвижение, а не бесплатное! - возможно, удивленно или даже возмущенно скажете вы.

Дело в том, что этот способ продвижения универсален и для платного продвижения, и для бесплатного. Просто в теме бесплатного продвижения используются бесплатные способы привлечения подписчиков на бесплатность.

- А что это за одношаговое и двухшаговое привлечение? - наверняка опять удивляетесь вы.

Рассказываю.

## И начну с двухшагового варианта

Это когда вы выдаете бесплатность за подписку в email или в какого-либо бота в вашу подписную базу. С последующим привлечением в Телеграм-канал (смотрите способ №1 выше). И это самый лучший,

самый надежный способ из всех, которые можно придумать.

**А одношаговый вариант - это когда бесплатность выдается непосредственно в Телеграм-канале за подписку на канал**

Причем, бесплатность может выдаваться через подписную форму или непосредственно на скачивание без подписки в базу.

Вариант лид-магнита с подпиской в базу однозначно стоит использовать, если вы настроены на серьезный долговременный проект и на плотную работу с базой подписчиков как в ТГ-канале, так и в других каналах коммуникации.

А еще лид-магнит хорошо использовать в комбинации со всеми перечисленными далее способами продвижения Телеграм-канала.

Проще говоря, вы приглашаете не просто подписаться на канал, а получить в канале без условия обязательной подписки или именно за подписку на канал какую-то бесплатную полезность.

## 3-й способ. Ваши контакты - друзья, знакомые



Самый простой способ продвижения Телеграм-канала на начальном этапе, когда там еще нет подписчиков

Этот способ — добавить в него какое-то число подписчиков из своих контактов в телефоне и мессенджерах.

Способ этот довольно стремный. Эти подписчики в подавляющем большинстве будут, скорее всего, нецелевыми.

Причем, они могут отписаться сразу или через некоторое время. Но роль, подобную роли лечебной сыворотки в медицине, когда заболевшему вводится чужая сыворотка с готовыми антителами, эти подписчики выполняют.

Антитела сыворотки хоть и пропадут очень быстро, но затормозят развитие инфекции на начальном этапе. А подписчики из контактов сыграют роль массовки в новом канале, обеспечат информационный фон.

Конечно, не стоит просто молча добавлять своих знакомых в канал. Как минимум, предупредите их, договоритесь.

Или попросите их самостоятельно вступить в ваш канал. Лучше всего - за какой-то бонус с вашей стороны.

## Есть и более экологичный и эффективный способ продвижения Телеграм-канала с помощью друзей, родственников и знакомых

Вы можете написать или позвонить вашим контактам и попросить их репостнуть ваш пост, сделать отметку о вас в сторис. И чем-то их за это отблагодарить.

Если ваши знакомые из контактов хотя бы перешлют кому-то ваш пост или вашу сторис в Телеграм, это будет очень хорошо.

У сторис увеличатся охваты, их смогут увидеть друзья друзей и подписаться на ваш ТГ-канал.

А пересланный вашими знакомыми кому-то пост может уйти по цепочке репостов далеко, а в ваш канал придут те, кого этот пост заинтересовал.

## 4-й способ. Активные переливы подписчиков в Телеграм из соцсетей



Этот способ подходит тем, у кого, помимо Телеграм, развиты Вконтакте и другие соцсети и мессенджеры.

Чтобы пригласить подписчиков из соцсетей, в Телеграм-канал, просто публикуйте там посты с презентацией своего канала или с описанием полезности, которая ждет их в вашем канале.

Например, интересный вариант - провести в канале бесплатно запуск какого-то ценного инфопродукта - курса, марафона, практикума - с ограниченным доступом к материалам запуска.

Причем, ссылку на Телеграм-канал с призывом подписаться в любой соцсети ставьте не в самом посте, а в первом комментарии к нему. Иначе соцсети

срежут охваты, покажут пост меньшему числу пользователей, потому что не любят конкуренции.

Если использовать переливы аудитории, контент в Телеграм-канале должен отличаться от публикаций в других ваших соцсетях. Чтобы подписчики понимали, что найдут в Telegram что-то новое, чего нет и не будет в той соцсети, из которой им предлагают выйти в Телеграм.

## 5-й способ. Ссылки в профилях соцсетей и мессенджеров

В соцсетях и мессенджерах, кроме постов, разместите ссылку на Телеграм-канал с кратким описанием в статусах, во всех местах, где разрешены сторонние ссылки на свои ресурсы. И пусть эта ссылка там находится на постоянной основе.

## 6-й способ. Продвижение Телеграм-канала через посты в Дзен



Ссылки на ТГ-канал можно разместить в статье в своем канале на Дзене.

Это бывший Яндекс.Дзен, который теперь Яндексу не принадлежит и отношения к нему не имеет, но каналом продвижения для многих тематик остается неплохим.

Дзен интегрирован с мессенджером Телеграм. Есть даже специальный бот, который может публиковать посты из Telegram-канала сразу в канале в Дзен.

Бот называется Синхробот Дзена. Чтобы автоматически публиковать посты из ТГ-канала в Дзене, надо добавить в канал этого бота и дать ему права администратора.

А далее он будет по мере выхода постов в Телеграм-канале публиковать их в вашем канале в Дзене.

В зависимости от настроек, он будет делать это или автоматически сразу же, или будет запрашивать разрешение на публикацию каждого нового поста и потом публиковать в Дзене.

## 7-й способ. Размещение информации о себе и о канале в профильных и смежных чатах

Естественно, речь идет о тех чатах, где размещение такой информации разрешено. Или где можно договориться о таком размещении с админами.

Профильные чаты - это чаты по вашей специальности. Например, чаты по продвижению - для специалистов по продвижению, чаты психологов - для психологов.

А смежные чаты - это те, где можно встретить нужную вам аудиторию.

Например, для специалистов по продвижению суперцелевыми будут чаты предпринимателей. А для психолога стоит присмотреться к любым чатам с женской аудиторией.

Особенно актуален этот способ продвижения для каналов специалистов, оказывающих услуги.

И такое размещение больше работает на привлечение заказчиков на услуги специалиста. А ссылка на ТГ-

канал в профиле специалиста повышает доверие к нему.

**8-й способ. Приглашения в Телеграм-канал в видео, в описаниях к видео и в описаниях профилей площадок, где вы размещаете свой видеоконтент**



Подойдут любые видео - горизонтальные, вертикальные, длинные, короткие.

**Где можно разместить видео в сети?**

Ниже - неполный список основных площадок, где возможна публикация видеоконтента бесплатно. Используйте те площадки, которые вам подходят и доступны.

**YouTube** - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (шортс).

**RuTube** - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (шортс).

**Вконтакте** - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (клипы).

**Дзен** - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (ролики).

**Фейсбук** (*принадлежит компании, признанной в РФ экстремистской организацией*) - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (риллс).

**Инстаграм** (*принадлежит компании, признанной в РФ экстремистской организацией*) - обычные горизонтальные видео и короткие вертикальные (риллс). При этом, риллс в Инстаграм работают значительно лучше, чем горизонтальные видео, которые ушли на второй и даже третий план.

**ТикТок** - короткие вертикальные видео (тиктоки).

**Пинтерест** - короткие вертикальные видео.

Сейчас "развелось" куча видеоприложений, где можно публиковать короткий видеоконтент. Для многих широких тем, например, женских, эзотерических и т.д. вполне логично тестировать и такие приложения.

Надо отметить, что не на всех этих площадках есть возможность размещать описания к видео

И тем более - со ссылками.

Но почти везде есть возможность размещать хотя бы одну ссылку в описании профиля. И это вполне может быть ссылка на ваш Телеграм-канал.

А также вам в помощь субтитры на видео с названием вашего Телеграм-канала или адресом ссылки на него.

## 9-й способ. Приглашение в Телеграм-канал с публикаций в электронных СМИ



Этот способ продвижения заметно недооценен. Есть немало серьезных, авторитетных, посещаемых электронных СМИ, где можно завести свой блог и

публиковать свой контент. Или где можно предложить для публикации свои статьи.

Естественно, после публикации о вас узнают немало читателей этих электронных СМИ. И если статья написана правильно, вы догоняете таким образом двух зайцев.

Первое — это имиджевый эффект, развитие бренда. Второе — продвижение своих продуктов или услуг на серьезную, заинтересованную в вашей теме и платежеспособную аудиторию.

Из таких электронных СМИ сейчас очень популярен портал VC.ru. И настоятельно рекомендую вам его использовать.

Там есть возможность вести личный блог, публиковать статьи со ссылкой на ваш Телеграм-канал с призывом подписаться.

Но на VC.ru все не заканчивается. На моем блоге еще в 2022 году опубликована статья, которую я рекомендую вам внимательно изучить.

В статье [по этой ссылке](#) я представляю [23 портала, где сейчас можно продвигаться и опубликовать статью бесплатно или платно](#) для продвижения личного бренда и своих ресурсов.

## 10-й способ. Размещение ссылок на Телеграм-канал в описаниях к вашим подкастам



Или приглашение голосом в ваш канал в самом теле подкаста.

Это для случая, если у вас есть подкасты и настроена их дистрибуция на разные подкастерские площадки.

Если подкаста у вас пока нет, то заводить его для продвижения ТГ-канала не стоит.

Трафик с подкастов идет небольшой. Но если подкаст есть, то игнорировать этот способ продвижения точно не стоит. Подумайте, где и как вы можете к месту упомянуть свой ТГ-канал.

## 11-й способ. Комментинг в профильных и смежных ТГ-каналах, общение в закрытых и открытых чатах также по профильным и смежным тематикам



Для начала соберите список каналов и чатов, открытых и закрытых, в вашей или смежной тематике, где есть интересующая вас аудитория.

А далее просто заходите почаще в собранные каналы и чаты и оставляйте по пару десятков комментариев в каналах и реплик в чатах в день, показывая себя как эксперта в тематике вашего канала и как интересного человека.

В чатах можно помогать участникам, показывая свою экспертность, отвечать на вопросы, давать

рекомендации. И часть участников чата перейдет в ваш профиль и, возможно, подпишется на канал.

Если комментарии интересные, в ответ можно получить до нескольких десятков подписчиков день.

Конечно, для этого нужно прилично потрудиться. Но качество подписчиков при этом способе продвижения очень высокое.

При этом можно комментировать каналы или общаться в чатах от имени своего аккаунта или от имени канала.

## От имени канала общаться эффективнее

Но здесь есть 2 нюанса:

**1.** На момент написания статьи писать комментарии от имени канала могут только владельцы статуса Telegram Premium.

**2.** При комментировании постов от лица канала есть риск, что ваш аккаунт заблокируют за спам.

По этой же причине при активном комментинге не стоит писать и со своего основного канала.

Лучше для этой цели сделать отдельный личный Телеграм-аккаунт, добавить имя и аватарку, а в описании профиля разместить ссылку на Телеграм-канал с коротким описанием канала.

Оставляйте комментарии в серьезных сообществах, особенно от имени канала, без прямых ссылок.

А что касается "несерьезных" спам-сообществ, то они вообще вряд ли будут вам полезны, даже если ссылки там разрешены.

## Как написать успешный комментарий к посту в чужом Телеграм-канале?

Чтобы успешно использовать этот способ набора подписчиков, надо учитывать некоторые нюансы.

1. Во-первых, этот способ подходит тем, кто хорошо знает свою целевую аудиторию, ее боли и хотелки. А также любит и умеет общаться с людьми текстом.

2. Комментируйте посты в авторских каналах, только если есть что сказать осмысленно по делу по теме поста. Для этого надо разбираться в теме поста, а в комментарии нужно показать личный опыт и экспертность. Пустые комментарии бесполезны.

3. Комментарий должен включать элементы вашей самопрезентации без прямой саморекламы.

## 12-й способ. Продвижение через спикерство на онлайн и оффлайн-мероприятиях



Это отличный способ продвижения!

На любом мероприятии спикер дает слушателям свои контакты. В том числе свой контакт в Телеграм.

А часто есть возможность напрямую пригласить их на свои ресурсы, например, в ТГ-канал. Или подарить подарок - тот самый лид-магнит, о котором шла речь в начале статьи.

Если во время выступления наладить хороший эмоциональный контакт с аудиторией, то можно очень неплохо пополнить свой Телеграм-канал. Причем, подписчики будут вполне лояльные.

Но здесь тоже ситуация может быть двойкой.

Если вы известный эксперт, которого пригласят выступить на мероприятии без оплаты, то этот способ будет из разряда бесплатных.

В большинстве же случаев за то, что тебя возьмут спикером на конференцию, надо заплатить вступительный взнос. Тогда этот способ уже будет платным. Но в любом случае его стоит использовать.

### 13-й способ. Привлечение в Телеграм-канал коллег по обучению и по участию в профильных клубах

Причем, я знаю коллег, которые специально покупают дорогое обучение с активной тусовкой по профилю своей аудитории.

Или у конкурентов. Или (чаще) - в смежных темах, которые, наряду с вашей, интересны вашей целевой аудитории.

А дальше идет общение в чатах, заинтересованное комментирование, помощь участникам чата. Конечно же, без спама, а с ненавязчивой самопрезентацией.

То же касается не только запускаемых потоками тренингов, но и различных сообществ по подписке по нужному вам профилю.

Особенность такого продвижения - очень высокое качество аудитории, так как это активные

заинтересованные люди, которые готовы платить деньги за обучение и активно обучаться.

## 14-й способ. Коллаборации с другими каналами для обмена аудиторией (взаимопиары)



Здесь речь идет о взаимных упоминаниях и рекомендациях в каналах со схожей аудиторией.

Вы рассказываете у себя о канале какого-то эксперта, а этот эксперт — о вашем канале. Рассказ дополняется ссылками на публикации в каналах.

В результате происходит относительно нативный обмен аудиторией, полезный для владельцев обоих каналов.

Взаимопиар может быть в формате полезного поста, поста-рекомендации, репоста в канале или в сторис, видео, совместного эфира, совместного подкаста и т.д.

Выбирайте для взаимных пиаров каналы, в которых либо такое же количество подписчиков, как у вас, либо такие же охваты.

Если канал, с которым вы планируете коллаборацию, больше, то можно договориться на доплату. Тогда такое продвижение в Телеграм будет еще более условно бесплатным.

## Как искать Телеграм-каналы для взаимопиаров?

Можно использовать для поиска каналов специальные сервисы, где отслеживаются существующие Телеграм-каналы и их статистические показатели. Есть для этой цели и Телеграм-боты.

Учитывая, что каналы для коллабораций нужно не только найти, но и проверить их статистику, понять, нет ли накруток и ботов, лучше использовать для этого не любые случайные, а доверенные сервисы.

Например, ищите подходящие каналы в проверенном серьезном сервисе - [Каталоге Telegram-каналов и чатов TGStat](#).

Здесь возможен поиск каналов по их категориям.

Искать можно также по ключевым словам в названии канала по вашей теме или по смежной теме, интересной вашей аудитории.

А можно искать по ключевым словам не в названии канала, а в публикациях в каналах. В TGStat такая возможность доступна.

В выдаче поиска по ключевой фразе в публикациях будут видны посты, где встречалась заданная ключевая фраза или обсуждалась заданная тема.

## 15-й способ. Продвижение через подборки каналов

Это тоже вид коллаборации в формате взаимопиара.

Суть этого способа бесплатного продвижения в Телеграм в том, чтобы найти несколько Телеграм-каналов в вашей или смежной теме и договориться на публикации подборок в каждом из этих каналов.

Каждый участник коллаборации размещает в своем ТГ-канале перечень каналов, входящих в коллаборацию, со ссылками на эти каналы с рекомендацией подписаться.

Только публикуйте такие подборки в каналах коллаборации не одновременно, а в разные дни, чтобы не так бросалось в глаза, что это взаимопиар.

В подборку оптимально найти 5–6 каналов в близкой тематике.

Это очень хороший способ для продвижения маленьких новых Телеграм-каналов, если скооперироваться с другими начинающими авторами.

И да, этот способ может быть бесплатным, когда вы равноправно договариваетесь с владельцами каналов, по численности подписчиков и охватам близких к вашему каналу.

Но можно разместить такую подборку и на платной основе в более крупных каналах. Такая реклама у крупных ТГ-блогеров в 2–3 раза дешевле, чем публикация у них ваших рекламных постов.

## 16-й способ. Способ бесплатного продвижения в Телеграм через опцию "Похожие каналы"

Не так давно, где-то в конце 2023 года, в Telegram появилась интересная опция "Рекомендации похожих каналов".

Сам мессенджер формирует рекомендации на основе пересечения аудиторий каналов.

И теперь при подписке на канал Телеграм показывает пользователю перечень похожих публичных каналов.

Которые, по идее, могут его заинтересовать и органически привести в ваш канал.

Появление похожих каналов - это, по сути, первый шаг к появлению в Телеграм органического трафика. И это очень круто!

Правда, этот трафик пока что больше гипотетический. Так как подписки на канал из рекомендаций редкие и погоды в продвижении в Телеграм не сделают.

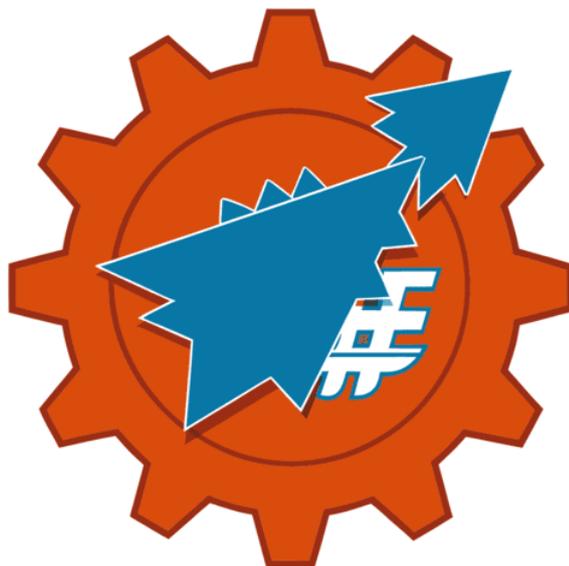
К тому же, опция "Похожие каналы" недоступна для новых каналов с небольшим числом подписчиков и недостаточным для формирования рекомендаций количеством контента.

## Как проверить, есть ли ваш канал в рекомендациях?

Перечень похожих каналов отображается в специальной вкладке в профиле канала.

Если в профиле вашего канала есть эта вкладка, значит, вас Телеграм уже сам продвигает через свои рекомендации.

## 17-й способ. Способ бесплатного продвижения в Телеграм через хештеги



Совсем недавно, летом 2024, в Telegram появилась еще одна интересная фишка - общие хештеги.

Пользователь может нажать на ссылку-хештег и увидеть подборку постов с такими же хештегами по всей экосистеме Телеграм.

Ранее хештеги в Телеграм использовались только для навигация внутри канала. Теперь их можно использовать в своих постах с целью продвижения, привлечения новой аудитории.

Например, можно ставить в публикациях хештеги по теме поста. Тогда пользователь, который введет в глобальном поиске Телеграм использованный вами в публикации хештег, перейдет в микроблог, где

собраны все посты с этим хештегом. И, конечно, может из этого микроблога перейти в ваш пост и подписаться на ваш канал.

Способ бесплатного продвижения в телеграм через хештеги доступен для всех ТГ-каналов. И ставить их к постам нужно привыкать.

Правда, пока на чудо от его использования рассчитывать особо не стоит.

Пользователи Телеграм пока не привыкли искать что-то через хештеги.

А в микроблогах по хештегам - разноплановые посты, в которых пользователю сложно искать то, что нужно.

## 18-й способ. Продвижение в Telegram через Stories

Сторис (stories, истории) в Telegram — это опубликованные в приложении посты, которые могут быть доступны от 6 до 48 часов, а затем автоматически пропадают.

Эта функция пришла в Телеграм из Инстаграм.

Истории личных профилей и каналов содержат, как правило, фрагменты контента, чтобы привлечь внимание подписчиков.

Цепочка сторис может рассказать целую историю. А зрители могут смотреть сторис, оставлять реакции, делать отметки, репостить, переходить по ссылкам.

Можно разместить в сторис ссылку на лид-магнит. Как вариант — сделать в сторис самопрезентацию в формате сторителлинга и рассказать про свой ТГ-канал.

Это позволяет взаимодействовать с аудиторией, получать обратную связь, увеличивать уровень вовлеченности. В сторис даже продают рекламу.

При этом истории мало подходят для набора новой аудитории.

Личные сторис могут видеть только пользователи, у которых есть номер телефона или сохранен контакт человека в Telegram.

А также их видят люди, просматривающие ваш профиль (если вы сохраняете сторис).

## Как расширить аудиторию Телеграм-канала через сторис?

Расширить аудиторию позволяют отметки в сторис и их репосты. Поэтому об отметках и репостах есть смысл просить людей, которые их видят.

У публичных Телеграм-каналов тоже есть возможность публиковать сторис. Но с их количеством все сложно.

У канала есть свои уровни. 1-й уровень = 1 сторис в день. 2-й уровень = 2 сторис в день.

Чтобы повысить уровень, нужен буст. Бусты есть у пользователей с подпиской Telegram Premium.

Каждый день такой подписчик может отдавать свой голос (буст) какому-то одному любимому каналу. Причем, у одного пользователя есть только один голос.

Каналы привлекают голоса при помощи специальных ссылок, которые можно найти в профиле канала.

У вас в канале есть подписчики с платной подпиской на Телеграм. Тогда просите у них бусты, публикуйте сторис, просите делать их отметки и репостить ваши сторис.

## 19-й способ. Реферальный способ бесплатного продвижения в Телеграм

Это своеобразный сетевой маркетинг. Когда в канале выдается ценный платный контент бесплатно при условии, что пользователь привел в канал N-ное количество своих знакомых.

По типу "Приведи в канал X подписчиков и получи..."

Вариант рабочий. Но, как и любые другие варианты, имеет плюсы и минусы.

Из плюсов - можно бесплатно и быстро увеличить число подписчиков. И некоторое количество этих подписчиков будет целевым и активным.

Из минусов - будет довольно много нецелевого трафика и ботов.

Люди ради обещанного бонуса будут просить подписаться на канал своих знакомых, которым тема канала не интересна. Будут подписываться сами со своих запасных каналов или добавлять своих ботов.

Эти подписчики не принесут дохода и либо скоро отпишутся, либо будут висеть мертвым грузом.

## 20-й способ. Дополнительный, несистемный способ бесплатного продвижения в Телеграм-канале

Здесь речь идет о размещении ссылок на продвигаемый Телеграм-канал на разных сайтах, которые обычно в теме продвижения в Телеграм и не рассматриваются вовсе.

Например, на Авито, Яндекс.Услугах, на Профи.ру, биржах фриланса, даже на HeadHunter - везде, где люди ищут ваши услуги.

Конечно, это не даст массового потока подписчиков в ваш ТГ-канал. Это будут маленькие ручейки, которые

приведут в ваш канал качественную, осознанную, лояльную аудиторию.

Ниже - еще небольшое, но важное дополнение к этому гайду. Ответ на вопрос, который вас наверняка интересует - как оценить, хорошо или плохо работает канал продвижения, который вы начали использовать.

## Как отследить приход в канал из разных каналов бесплатного продвижения в Телеграм

Это решается с помощью такого инструмента, как пригласительная ссылка. Пригласительных ссылок можно создать в канале много.

Для этого зайдите в настройки ТГ-канала. Во вкладке «Подписчики» создайте пригласительную ссылку для каждого способа продвижения.

Ссылка позволит увидеть, из какого источника сколько человек зашло в канал.

## Резюме

Способы условно бесплатного продвижения в Телеграм существует в разных форматах. В зависимости от предпочтений владельца канала и имеющихся ресурсов, можно выбрать наиболее подходящие варианты.

В целом, у бесплатного продвижения в Телеграм есть позитивные и негативные стороны.

### Позитивные:

- Подходит для начинающих экспертов, у которых ещё нет денег на платное продвижение.
- Большинство вариантов бесплатного продвижения повышает узнаваемость владельца канала на рынке.
- Активное общение способствует более глубокому пониманию аудитории канала.

### Негативные:

- Из затрат нужны время и силы. Причем, в немалом количестве.
- Бесплатное продвижение в Телеграм сложно масштабировать.
- Сложно контролировать качество трафика и, следовательно, невозможно планировать цифры по заявкам и продажам.

Чтобы получать результат, пробуйте и анализируйте различные варианты. А потом выберите несколько эффективных и комфортных для вас вариантов и стройте с их помощью системное продвижение на постоянной основе.

**[Подписаться на Телеграм-канал автора "Онлайн-Вектор с Марией Царенок. Методология, маркетинг, эффективность"](#)**

Рассказала вам о 20-и способах условно бесплатного продвижения Телеграм-канала [маркетолог, специалист по созданию и продвижению образовательных, информационных и консультационных онлайн-проектов](#), [Мария Царенок](#)