

КЕЙС

Поиск целевой аудитории и Telegram-рассылка по Username

Для врача-ортодонта-гнатолога Эльнура Гасимова: поиск коллег, подготовка базы username, упаковка оффера и отчётность по размещениям.

Telegram Username

поиск ЦА

медицинская ниша

1049

уникальных username в базе

3

основных размещения

907

видимых просмотров

302

средний просмотр поста

ЭЛЬНУР ГАСИМОВ

Ортодонт • Гнатолог
Москва

Сотрудничество с врачами

Лечение ВНЧС
диагностика и комплексный подход к устранению дисфункции

Ортодонтия
эффективное и эстетичное лечение для взрослых и подростков

Ортогнатическая хирургия
подготовка к операции и ведение пациентов в команде со смежными специалистами

Telegram (для связи) @ortho_dont

Telegram (работы) @ortho_gasimov

Instagram (работы) @ortho_gasimov

ПРОФЕССИОНАЛЬНО • ВНИМАТЕЛЬНО • НАДЕЖНО

Исходная задача

Нужно было найти релевантных коллег в Telegram и донести предложение о профессиональном сотрудничестве.

Клиент

Гасымов Эльнур Илькинович — стоматолог, ортодонт, гнатолог. Ведёт приём в Москве, работает с пациентами от 12 лет, занимается ВНЧС и подготовкой к ортогнатической хирургии.

Целевая аудитория

Коллеги-врачи и специалисты смежных направлений: терапевты, ортопеды, хирурги, стоматологи, специалисты, которым может быть актуально направление пациентов на ортодонтию.

Коммерческая цель

Выстроить долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество: врач получает партнёрские рекомендации, а коллеги — надёжного специалиста для пациентов, которым нужна ортодонтия.

Ключевой фокус кейса — не массовая отправка ради охвата, а точный подбор username и аккуратное B2B-обращение к потенциальным партнёрам.

Что вошло в работу

Поиск активной аудитории в Telegram • сбор username • чистка дублей • подготовка текста • размещение/рассылка • фиксация просмотров • рекомендации по следующей волне.

Упаковка специалиста

Перед рассылкой важно было показать экспертность врача и понятный предмет сотрудничества.



Позиционирование

Врач стоматолог — ортодонт — гнатолог. Москва. Основные направления: лечение ВНЧС, ортодонтия, подготовка к ортогнатической хирургии.

Кому полезен контакт

Терапевтам, ортопедам, хирургам и врачам смежных специальностей, у которых есть пациенты с ортодонтическими задачами.

Доказательность

В сообщении есть отдельный переход на портфолио работ: @ortho_gasimov. Это снижает барьер доверия и даёт коллеге возможность быстро оценить практику.

СТА

Основной контакт для сотрудничества — @ortho_dont. Важно, что СТА не заставляет заполнять форму: достаточно написать в Telegram.

Для медицинской B2B-коммуникации особенно важны доверие, специализация и корректный тон обращения.

Поиск целевой аудитории

База формировалась через активных участников Telegram-обсуждений и username, а не через случайные номера.



Почему username-логика подходит

В Telegram username — прямой путь к диалогу без телефона. Для B2B-поиска это удобно: можно работать с теми, кто уже активен в тематических сообществах, а не с холодной обезличенной базой.

Что важно контролировать

Необходимо чистить дубли, отсекаать нерелевантные источники, ограничивать частоту касаний и делать текст максимально корректным, чтобы не выглядеть как навязчивая массовая рассылка.

База username и чистка дублей

По загруженным спискам видно: сначала база была шире, затем очищалась до уникальных username.

1268

строк до очистки

1049

уникальных username

219

дублей удалено

4

источника/топика

82,7%

доля уникальной базы

Фрагмент базы username

Источник	Строк	Уник.
Топик / чат 1	773	773
Топик / чат 2	376	376
Топик / чат 3	99	99
Топик / чат 4	20	20
Итого после чистки	1268	1049

Как считали

1 268 строк username были объединены из 4 списков. После удаления повторов осталось 1 049 уникальных контактов. Это важный этап: без чистки дублей рассылка даёт лишние касания, повышает риск жалоб и искажает отчётность.

Чистая база — основа аккуратной Telegram-рассылки. Чем меньше дублей и случайных контактов, тем выше качество коммуникации.

Текст рассылки

Сообщение собрано как партнёрское предложение, а не как рекламная продажа услуги пациентам.

Telegram

Приветствую! Меня зовут Гасимов Эльнур Илькинович, я врач стоматолог — ортодонт — гнатолог. Веду приём в городе Москва.

Работаю с пациентами от 12 лет, занимаюсь лечением патологий зубочелюстной системы, в том числе лечением дисфункции ВНЧС и подготовкой к ортогнатической хирургии.

Хочу выстроить долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с коллегами (терапевты, ортопеды, хирурги и врачи смежных специальностей). Если у вас есть пациенты, которым нужна ортодонтия — буду рад поработать.

Напишите мне в телеграмм: @ortho_dont, расскажу подробнее об условиях сотрудничества.

Посмотреть мои работы можно здесь: @ortho_gasimov

@ortho_dont • @ortho_gasimov

Структура текста

1. Представление врача и специализации.
2. География приёма: Москва.
3. Профессиональная зона: ВНЧС, ортодонтия, ортогнатическая хирургия.
4. Предложение сотрудничества с коллегами.
5. СТА: написать в Telegram.
6. Ссылка на работы.

Почему тон корректный

Текст не давит и не обещает невозможного. Он объясняет, кто пишет, чем занимается специалист и почему коллеге может быть полезно сотрудничество.

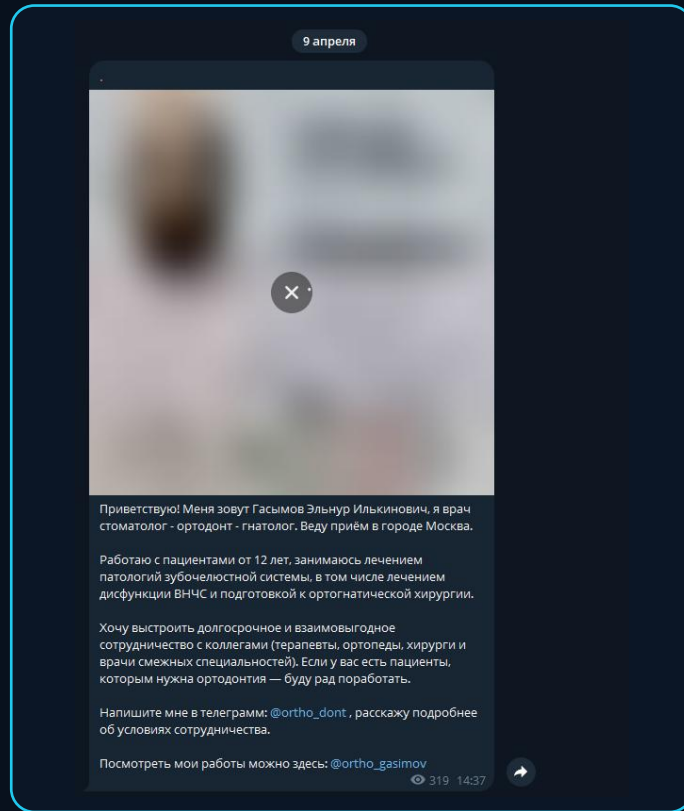
Что можно тестировать дальше

Короткую версию, отдельную версию для ортопедов/хирургов, вариант с кейсом пациента и более явный акцент на условиях сотрудничества.

Для врачей важна профессиональная этика: уважительный тон, отсутствие агрессивного оффера и понятная экспертная причина для контакта.

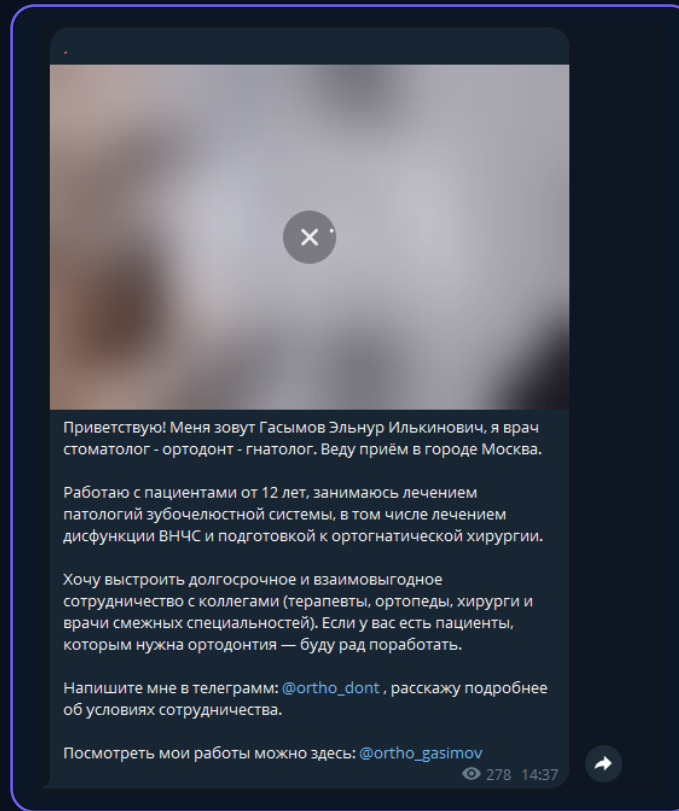
Отчётность по размещениям

Скриншоты фиксируют публикации/касания и видимые просмотры по трём сообщениям.



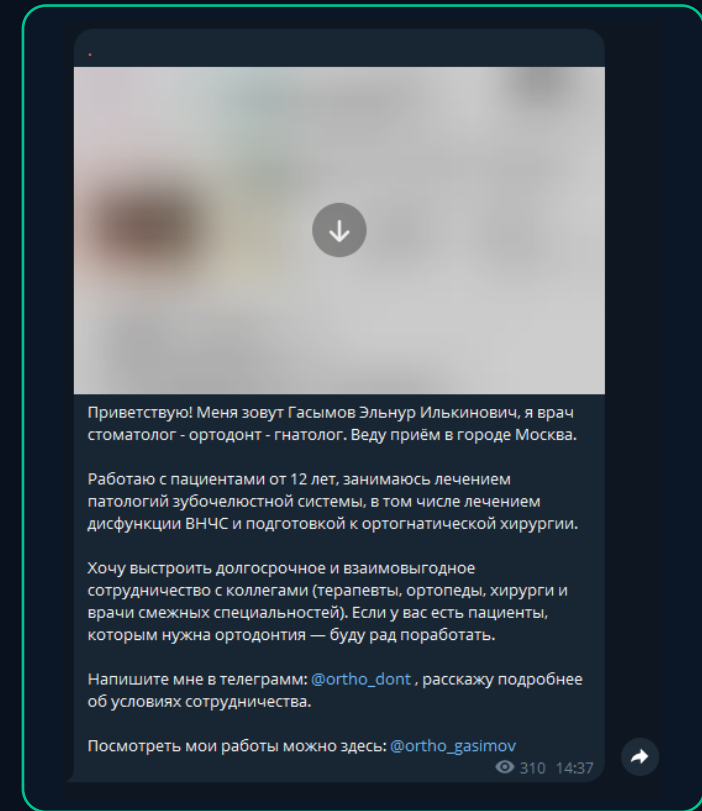
319

просмотров 1-го сообщения



278

просмотров 2-го сообщения



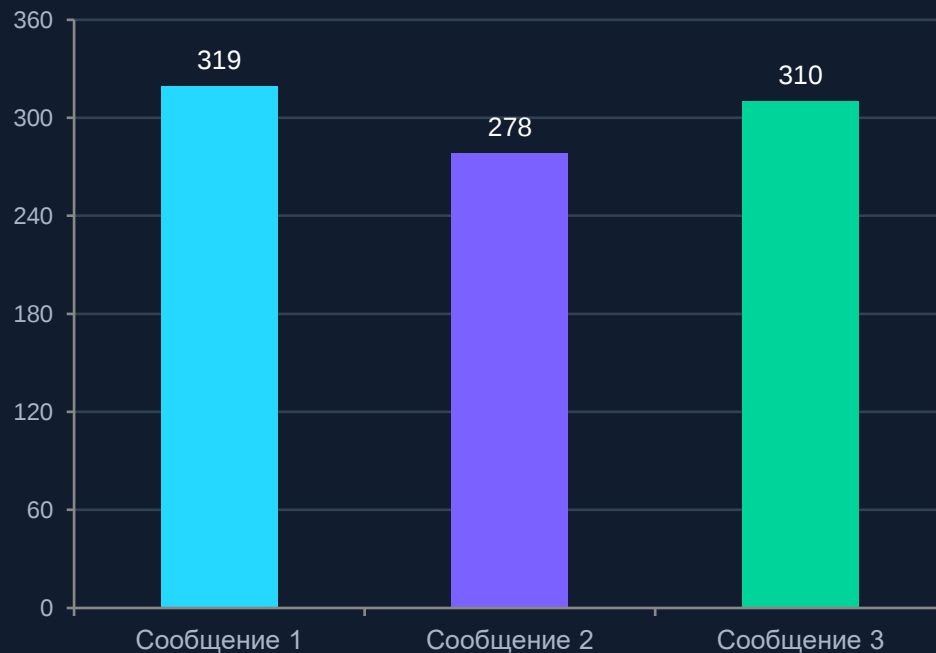
310

просмотров 3-го сообщения

Итоги видимой статистики

По трём основным сообщениям зафиксировано 907 просмотров, средний показатель — около 302 просмотров на сообщение.

Просмотры сообщений



907

суммарных просмотров

302

средний просмотр

3

отчётных поста

≈ 41

разброс между min/max

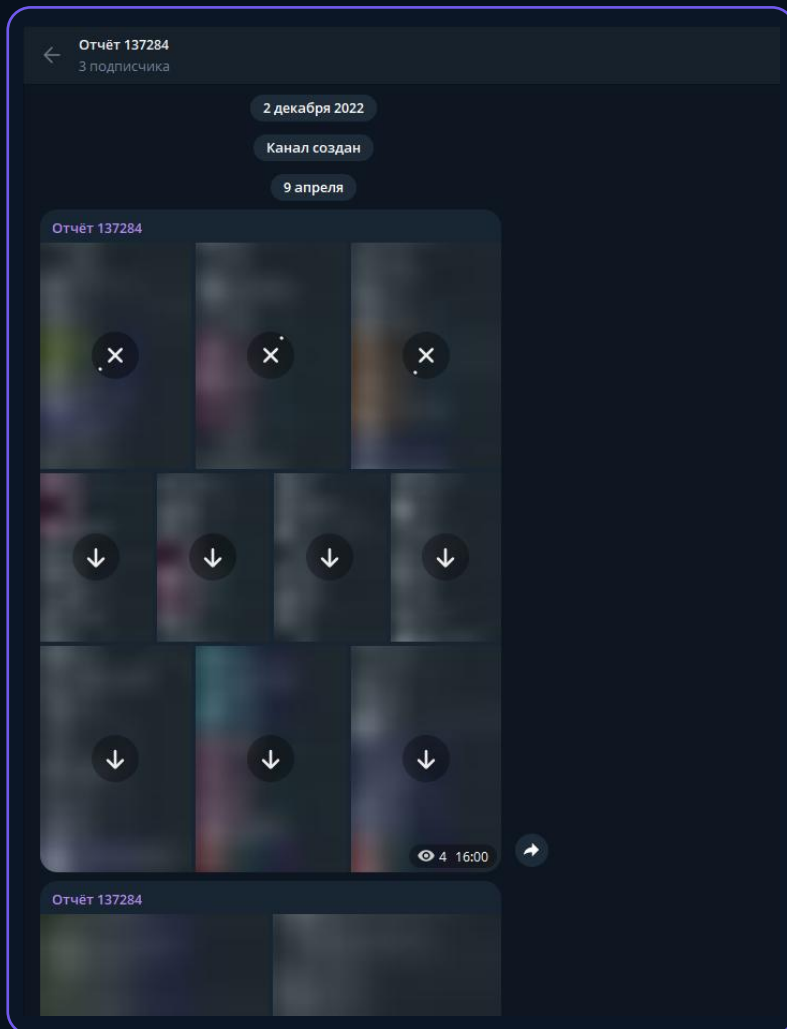
Что видно по динамике

Показатели трёх сообщений близки друг к другу: 278–319 просмотров. Это говорит о стабильности размещений и отсутствии резкого провала после первого касания.

В следующей волне нужно добавить слой ответов: кто написал, кто перешёл в портфолио, кто запросил условия сотрудничества.

Отчётный канал

Отдельная фиксация материалов помогает клиенту видеть ход работ и подтверждения размещений.



Что видно в отчёте

- отдельный отчётный канал;
- дата создания канала и дата публикаций;
- серия медиа/креативов;
- фиксация просмотров;
- единый архив доказательств по кампании.

Почему это удобно

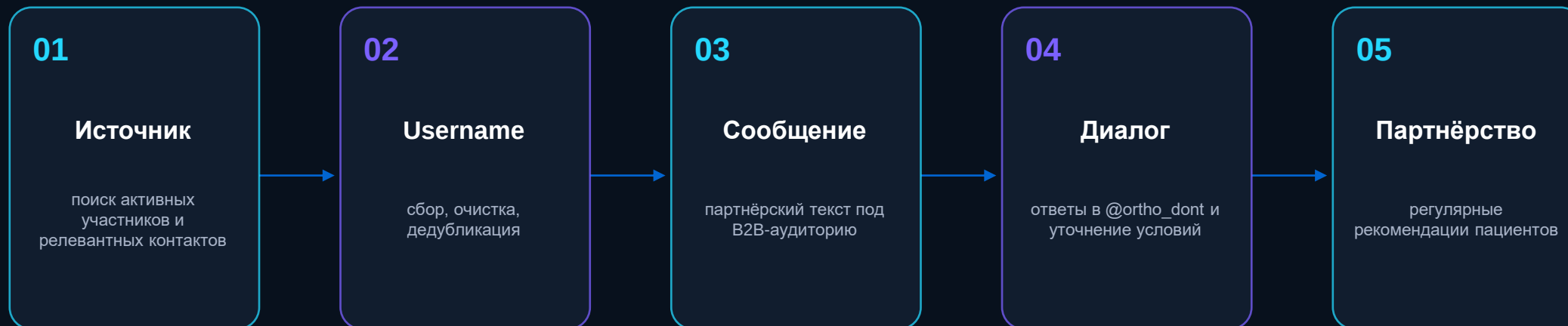
Клиенту не нужно собирать информацию из разных чатов. В одном месте видны креативы, публикации, просмотры и подтверждения того, что рассылка/размещение действительно выполнены.

Рекомендация

Для следующего запуска добавить в отчёт таблицу с этапами: источник базы, количество username, дата касания, текст, просмотры, ответы, заявки на сотрудничество.

Воронка Telegram Username

Чтобы рассылка стала каналом лидогенерации, каждый шаг должен быть измеримым.



Главная метрика следующей волны

Не только просмотры, а ответы и переходы в диалог: сколько коллег написали, сколько запросили условия, сколько дошли до реального обмена пациентами.

Что фиксировать

Username, источник, сегмент, текст, дата касания, статус реакции, следующий шаг, результат обработки. Это превращает рассылку в CRM-воронку.

Сильные стороны и точки роста

Кейс уже показывает рабочую основу, но для масштабирования нужно усилить аналитику отклика.

Сильная сторона 1

Узкая профессиональная ниша: оффер адресован не всем подряд, а потенциальным партнёрам-врачам.

Сильная сторона 2

Есть экспертная упаковка: специализация, город, направления лечения, портфолио работ и контакт.

Сильная сторона 3

База очищена до 1 049 уникальных username — это снижает риск повторных касаний.

Точка роста 1

Добавить статусы ответов: заинтересован / не актуально / позже / написал / партнёрство начато.

Точка роста 2

Подготовить отдельные тексты для терапевтов, ортопедов, хирургов и администраторов клиник.

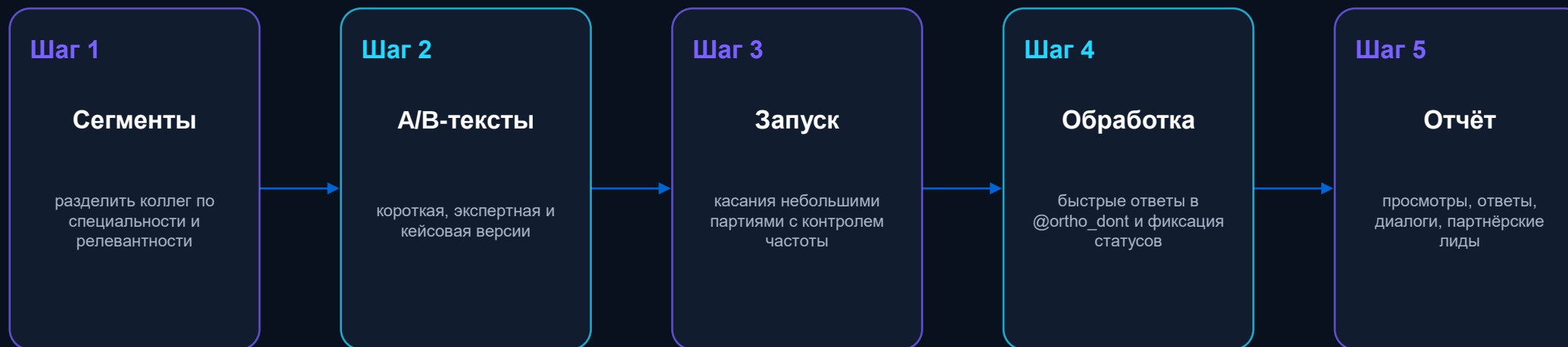
Точка роста 3

Добавить мягкий follow-up через 3–5 дней для тех, кто не ответил после первого касания.

Масштабировать нужно не количество сообщений, а качество цепочки: поиск → сегмент → текст → ответ → партнёрский контакт.

План следующего запуска

Рекомендуемая модель второй волны от Digital-Агентства «Креативный поток».



Что подготовить заранее

Пакет ответов для врача: условия сотрудничества, короткая презентация, примеры работ, понятный алгоритм направления пациента, FAQ для коллег.

Что даст следующая волна

Более точное понимание, какие специалисты откликаются лучше, какой текст даёт больше диалогов и сколько реальных партнёрских контактов можно получить из базы username.

Итог кейса

Поиск ЦА + Telegram-рассылка по Username дали доказательную базу для дальнейшего масштабирования.

1049

уникальных username

3

основных сообщения

907

видимых просмотров

302

средний просмотр

2 СТА

контакт + работы

Главный вывод

Кейс показывает, что для узкой профессиональной ниши Telegram может быть не просто каналом публикаций, а инструментом поиска партнёров через username и прямую B2B-коммуникацию.

Рекомендация

Следующий запуск делать как управляемый тест: сегменты врачей, 2–3 текста, учёт ответов, follow-up и отчёт не только по просмотрам, но и по реальным диалогам.

Digital-Агентство «Креативный поток» может взять на себя полный цикл: поиск ЦА, сбор username, тексты, запуск, отчётность и оптимизацию.

Telegram-рассылки, которые находят нужных людей

Digital-Агентство «Креативный поток» помогает бизнесу и экспертам находить целевую аудиторию, собирать username, запускать аккуратные рассылки и превращать касания в реальные диалоги.



Что можем сделать

- поиск и сегментация аудитории
- сбор и чистка username
- тексты и A/B-гипотезы
- запуск Telegram-рассылок
- отчётность по просмотрам и ответам
- рекомендации по масштабированию

Формула результата

Релевантная база + корректный оффер + понятный СТА + быстрая обработка = партнёрские контакты и новые возможности для роста.

Telegram • Username • поиск ЦА • аналитика