

Запуск Telegram-канала онлайн-магазина HLADOR с нуля

Собрали Telegram-канал как систему продаж: аналитика, позиционирование, контент-воронка, визуальная упаковка и первые стабильные метрики роста.

Telegram

SMM под продажи

запуск с нуля

HLADOR

Подписчики

101

Прирост

+56

Читаемость

74%

ER

5,99%

HLADOR

ножевой магазин • Telegram

Подбор ножа под задачу

наличие • доставка • консультация



Складные модели

от 3 900 ₽



Подарочные наборы

от 5 500 ₽



Товары в наличии

Написать для подбора

Проект и стартовая ситуация

Дано на старте

- площадка: Telegram;
- формат работы: SMM-ведение под продажи;
- канал запускался с нуля, без стартовой аудитории и готового контента;
- не было ранее выстроенной системы продаж через Telegram.

Период и статус

Возраст канала на момент отчёта: 1 месяц 1 день. Период отчёта: январь — начало февраля 2026.

Старт проекта

канал с нуля → система продаж

01

Аналитика

ЦА и конкуренты

02

Упаковка

УТП и структура

03

Контент

посты и SEO

04

ЛС

воронка продаж

1 месяц 1 день без стартовой аудитории готов к масштабированию

Что нужно было получить на старте

01

Запуск канала

Корректно упаковать Telegram-канал под продажи с нуля.

02

Аналитика

Изучить целевую аудиторию, конкурентов и рынок.

03

Позиционирование

Сформировать понятное УТП и отличие от конкурентов.

04

Контент-воронка

Довести подписчика от просмотра до заявки в личные сообщения.

05

Рост охватов

Обеспечить регулярность публикаций и первые стабильные метрики.

06

Масштабирование

Подготовить канал к внешним размещениям и дальнейшему росту.

Аудитория, конкуренты и позиционирование

Целевая аудитория

- мужчины 20–45 лет;
- охотники, рыбаки, туристы;
- покупатели подарков;
- коллекционеры и ценители.

Вывод по аудитории

Людам важны практычнасць, празрычасць
покупкі, рэальныя фоты і відэа тавара,
простая камунікацыя без
«маркетплейснага шуму».

	Семей 1	Семей 2	Семей 3	Семей 4	Семей 5
	ОХОТНИК / РЫБАК / ТУРИСТ 25-35 лет	ПОКЛАПАТЕЛЬ И ПОДАРОК 20-30 лет	КОЛЛЕКЦИОНЕР / ЦЕНИТЕЛЬ	ШАШКИ / ДАЧА / ДРУЖЕСКИЕ ВСТРЕЧИ	ГОС-СЛУЖБА / СЛОВОДЫ СТРУКТУРЫ
1. Вспомогательные, чем занимается	Работает геодезистом, охотником, рыболовом-спортсменом, ИТ	30-40 лет в компании	30-35 лет	25-45 лет	25-45 лет
2. Актуальные навыки	Адаптивный стиль жизни, работа, навыки, навыки на природе Навыки как для частного геодезиста История охоты, охоты, и как в охоту	Дарит вещи, еду, фрукты, подарки Человеческий подход к работе	Поддерживается, руководители	Городские мужчины	
3. Чем занимается при выборе	Качество сна Навыки, здоровье Охоты, рыболовство Никакой работы	Крутые здания Выступают с выступлениями Гарантии, что понравится Никакой работы	Навыки шоу-бизнеса Человеческий подход к работе Никакой работы	Узнает все о городе, даче Крутые люди и люди, дача	Навыки работы Приветствие
4. Навыки решения	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Никакой работы Получение опыта Получение опыта	Адаптивный Организованные сервисы Решения Средства Получение опыта	Дача Компьютеры Получение опыта	Материализация Материализация
5. Как изменить жизнь или решения	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание
6. Как изменить качество жизни	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание	Узнавание и понимание Узнавание и понимание Узнавание и понимание
7. Как не решать проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта
8. Как не решить проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта
9. Как не решить проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта
10. Как не решить проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта
11. Как не решить проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта
12. Как не решить проблему	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта	Получение опыта Получение опыта Получение опыта

[illegible]

Решение

Выстроить HLADOR как магазин с консультацией, а не просто товарную витрину.

Сформировали основу продаж через Telegram

На основе аналитики собрали УТП и стратегию, которая закрывает страхи аудитории и ведёт подписчика к диалогу в личных сообщениях.

01

УТП канала

Наличие и под заказ, помощь в подборе под задачу и бюджет, показ реального товара до оплаты, доставка по РФ и курьером по Санкт-Петербургу.

02

Заккрытие страхов

Что именно я получу? Насколько безопасна покупка? Подойдёт ли мне этот нож? Эти вопросы встроили в контент-логику.

03

SMM-стратегия

Модель ведения канала, частота публикаций, контент-матрица, воронка продаж через ЛС и подготовка к масштабированию.



Контент-воронка, SEO и регулярность

Форматы контента

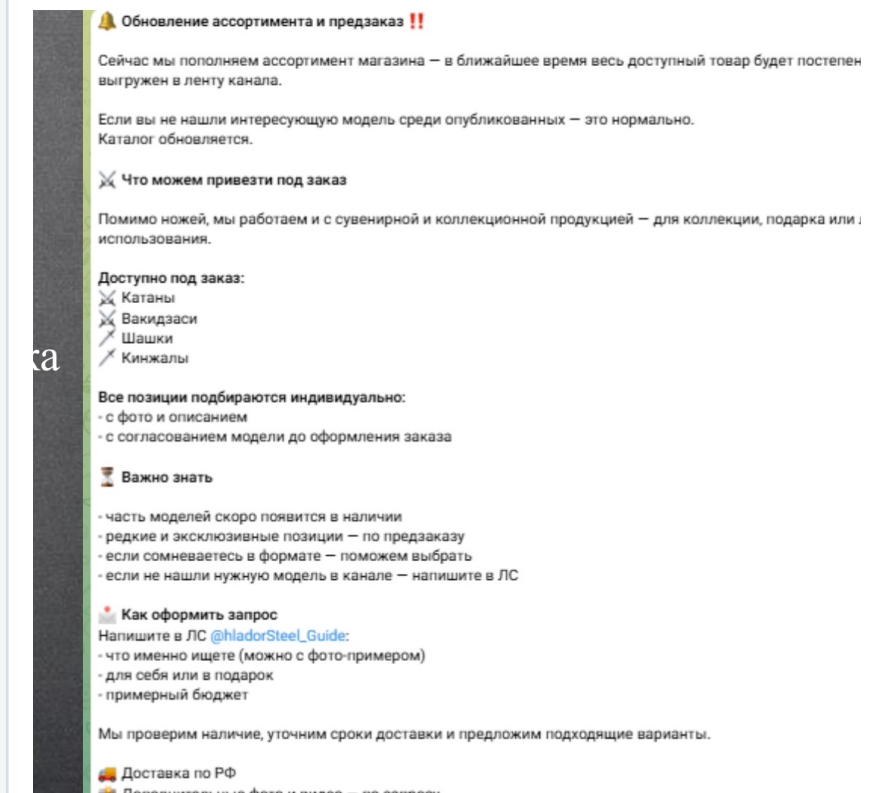
- товарные посты с ценой и СТА;
- посты на реакции и выбор;
- отзывы покупателей;
- посты «как заказать»;
- снятие возражений по доставке и наличию.

Регулярность

- публикаций всего: 59;
- за месяц: 58;
- за неделю: 24;
- в отдельные дни: 2–3 поста.

SEO-адаптация

- короткие абзацы;
- маркеры;
- понятный СТА;
- ключевые слова и хештеги для поиска внутри Telegram;
- контент на основе реального каталога клиента.



Единая визуальная система HLADOR

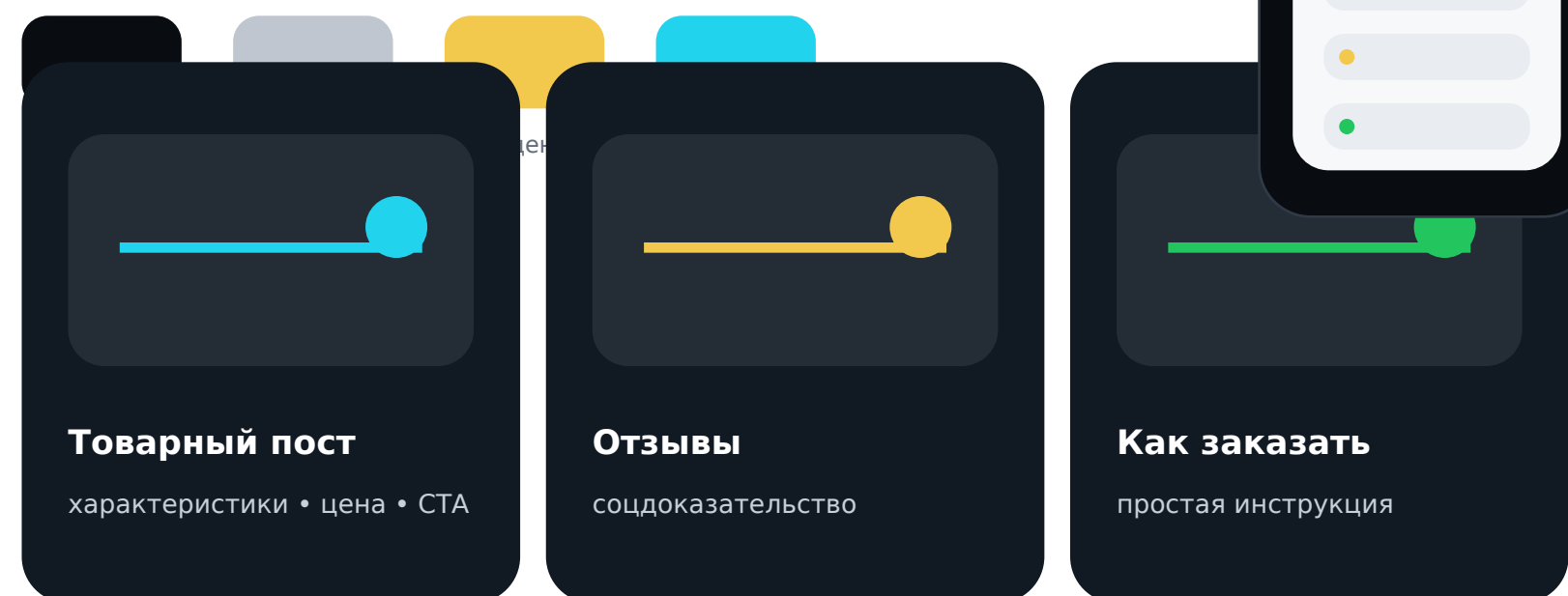
Что сделали

- сформировали строгий визуальный стиль: металл, графит, минимализм;
- подготовили ТЗ дизайнеру под товарные посты и отзывы;
- продумали оформление логотипа и хайлайтсов;
- сделали визуал, который поддерживает ощущение магазина, а не маркетплейса.

Новая визуальная система

Металл, графит, минимализм, карточки под продажу и доверие.

Палитра



Первая стабильная база и высокая читаемость

Для канала, запущенного с нуля, зафиксированы первые устойчивые показатели: аудитория, охваты, читаемость и вовлечённость.

Подписчики

101

Прирост за месяц

+56

Средний охват

74

Читаемость

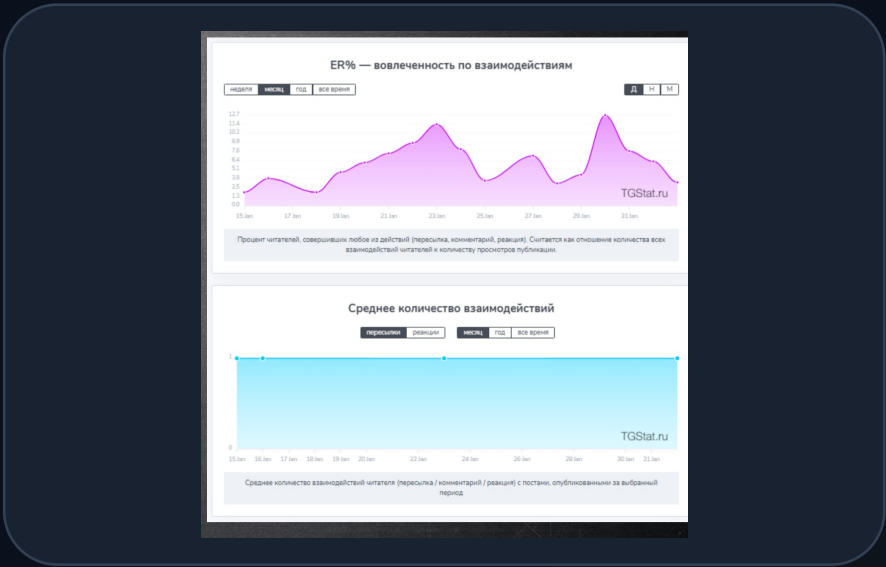
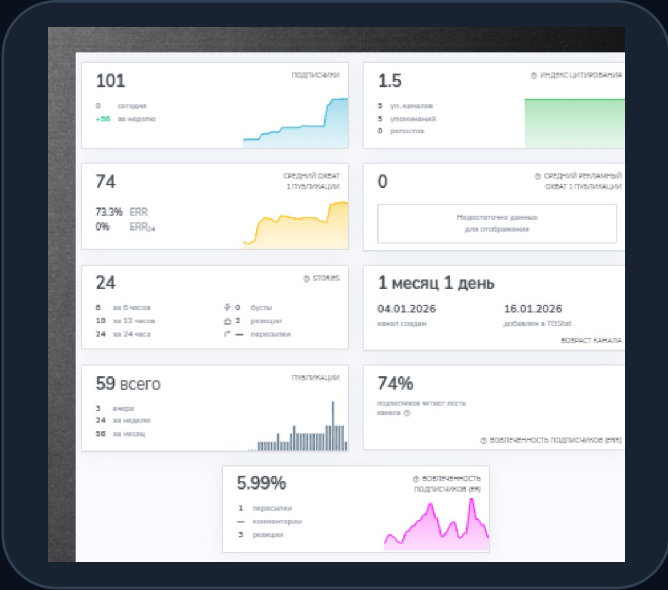
74%

ER

5,99%

Постов

59



Цитируемость, упоминания и лучшие публикации

Цитируемость

- индекс цитирования: 1,52;
- канал цитируют: 5 каналов;
- чаты: 3;
- упоминания от каналов до 100 тыс. подписчиков.

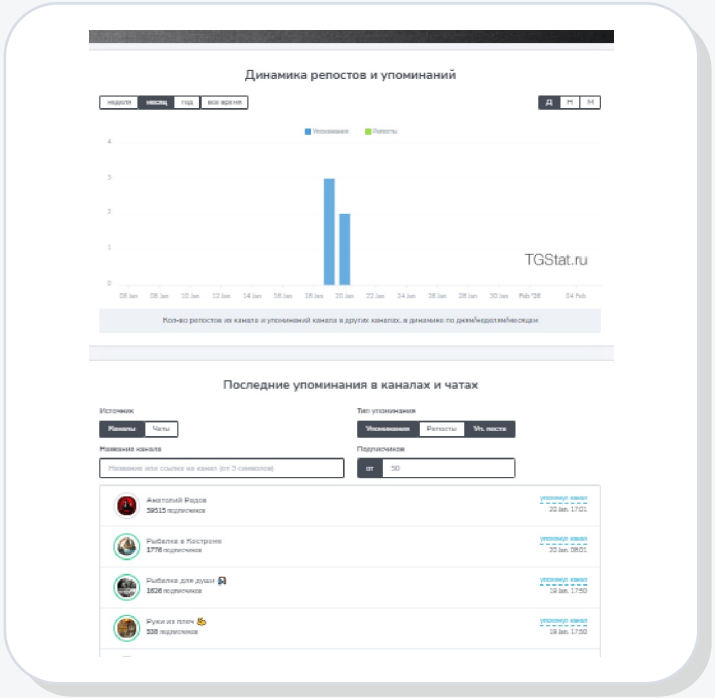
Привлечение

- январь: 5 упоминаний, охват 18 269, +29 подписчиков;
- февраль: без упоминаний, +56 подписчиков.

Лучшие публикации

Топ-посты набирали 120-146 просмотров. Лучше всего срабатывали товарные посты с историей, классические модели и структура: смысл → характеристики → цена.

Пост #51 1 Feb, 08:42	146	0
Пост #15 19 Jan, 11:14	121	1
Пост #52 1 Feb, 12:49	116	1
Пост #50 31 Jan, 18:41	116	0
Пост #14 14 Jan, 10:04	105	0
Пост #49 31 Jan, 13:41	103	0
Пост #13 13 Jan, 16:22	97	1
Пост #54 1 Feb, 13:44	97	0
Пост #11 11 Jan, 13:55	92	0
Пост #17 16 Jan, 09:42	91	1



Месяц	Упоминания	Суммарный охват	Новых подписчиков
Февраль 2026	0 упоминаний в 0 каналах	111	+56
Январь 2026	5 упоминаний в 5 каналах	18 269	+29

Канал готов к масштабированию

Проект выведен из нуля в рабочее состояние: понятная стратегия, регулярный контент, живая аудитория и первые стабильные метрики роста.

Итоговые выводы

- Telegram-канал успешно запущен с нуля;
- выстроена система продаж через контент;
- достигнута высокая читаемость — 74%;
- началось внешнее распространение канала;
- канал готов к дальнейшему масштабированию.

Рекомендации

- усилить вовлечённость: опросы, выборы, реакции;
- продолжить регулярные отзывы;
- запустить системные внешние размещения;
- делать подборки под задачи и бюджеты;
- подготовить витринные посты: «топ в подарок», «топ EDC».

Креативный поток — превращаем Telegram-канал в понятную систему продаж.