



Color-Group
медиа компания

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Ваш бизнес может больше!

ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ :

- 1 Привлечь дополнительную целевую аудиторию посредством социальных сетей: Вконтакте, Facebook, Instagram и др.
- 2 Улучшение имиджевой составляющей бренда, линейки продукции или репутации компании в целом.
- 3 Продажа в режиме 24/7, т.к. группа работает без выходных и перерывов.
- 4 Нахождение на первой странице выдачи поисковых систем.
- 5 Быстрое продвижение бренда на рынке.

- 6 Расширение покрытия городов присутствия бренда.
- 7 Вывод бизнеса на более высокий уровень.
- 8 Экономия средств на рекламную компанию.
- 9 Стимулирование потока постоянных заказов.
- 10 Оперативность донесения информации до покупателей (Акции, Скидки, Новинки, Услуги и др.)

ЦЕЛИ И СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРНЕТ - КАМПАНИИ

1. Информирование людей об преимуществах компании.
2. Приятная подача информации, для того чтобы вызывать интерес (акции, скидки, модные новинки, качественные фото).
3. Имидж компании снимает все сомнения : крупнейшая сеть, известные и надежные поставщики, квалифицированный персонал, дополнительные услуги – сборка , подъем и т.д.)
4. Приглашение людей в группу.

Скрытый
маркетинг

SMM-
продвижени
е

СКРЫТЫЙ МАРКЕТИНГ И УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ

- **Более 90%** обсуждений брендов и их продуктов происходит именно в соцсетях, форумах, блогах.

Люди привыкли делиться своими впечатлениями со знакомыми и друзьями.

Согласно исследованиям Yahoo!:

- **49%** потребителей дают советы другим через социальные сети;
- **60%** используют их для поиска различных скидок;
- **70%** пользователей доверяют Интернету при поиске информации о товарах, которые они планируют приобрести.
- **93%** пользователей полагают, что компания или бренд должны так или иначе присутствовать в социальных сетях.
- **85%** опрошенных считают, что компания или бренд должны не просто там присутствовать, но и активно взаимодействовать с потребителями.
- **85%** маркетологов заметили увеличение внимания к бизнесу благодаря социальным сетям.
- **61%** компаний используют социальные сети для повышения генерации лидов.
- **73%** маркетологов в секторе b2c было значительно проще собрать базу лояльных поклонников через соц.сети.

ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Мы охотнее выбираем те компании, которым доверяем и которые можем порекомендовать другим. Социальные сети отличное место для портфолио рекомендаций от людей, которые уже успели заказать у вас еду и остались довольны. В свою очередь, это поможет новой партии клиентов сделать выбор в Вашу пользу.

Задачи , которые поможет реализовать SMM:

- 1. Создавать отношения.**
- 2. Демонстрировать высокое качества обслуживания.**
- 3. Строить длительные отношения.**
- 4. Создавать доверие и получать рекомендации.**
- 5. Возможность стать первопроходцем.**

Самое лучшее в SMM для Вашего бизнеса то, что не так много компаний разобрались, как делать это хорошо. В данный момент это дает Вам весомое преимущество. Это Ваш шанс принять вызов и стать первопроходцем. Сотни компаний включили продвижение в социальных сетях в свой основной бизнес-подход и число таких компаний со временем только увеличится.

ОПТИМАЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

Вконтакте

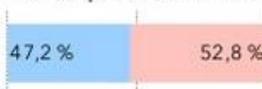
 Ежемесячная аудитория (Россия)
52 103 000

 Число зарегистрированных пользователей (мир)
251 000 000

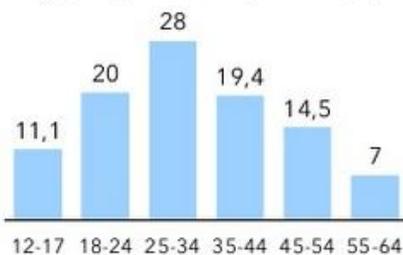
 % активных пользователей (ежемес. ауд./зарег. польз.)
20,76%

 В среднем пользователь проводит на сайте **42** минуты

Гендерное деление



Аудитория по возрастам (%)



Facebook

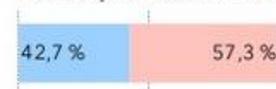
 Ежемесячная аудитория (Россия)
23 807 000

 Число зарегистрированных пользователей (мир)
1 400 000 000

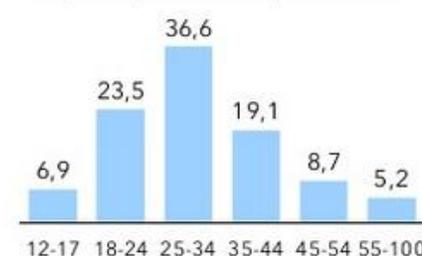
 % активных пользователей (ежемес. ауд./зарег. польз.)
1,7%

 В среднем пользователь проводит на сайте **30** минут

Гендерное деление



Аудитория по возрастам (%)



ВКОНТАКТЕ - это в большей степени коммуникационная среда, чем информационная.

Наибольший приток на свои страницы и увеличение продаж Вы получите в результате простого общения. При этом пользователи сами предпочитают вступать в группы, а не подписываться на страницы. Сейчас «Вконтакте» оказался более открытым как раз для непрямой рекламы.

FACEBOOK - самая крупная социальная сеть являющаяся лучшей площадкой для сегмента «B2C».

Однако ее можно использовать и в качестве площадки для B2B-кампаний. Бизнес-страницы и тематический группы — главный инструмент B2B-маркетинга на Facebook. Кроме этого, владельцы бизнес-страниц имеют доступ к удобным инструментам Emailмаркетинга, позволяющим осуществлять рассылку подписчикам или членам групп.

СПИСОК РАБОТ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ

1. Развитие сообществ в соц. сетях.

- Составление контент-плана;
- Оценка привлекательности размещаемого контента с точки зрения пользователей, внесение коррективов в контент-план при необходимости.

2. Активизация подписчиков сообществ.

- Размещение контента, способствующего повышению активности в сообществах (вопросы, опросы, викторины, конкурсы, дискуссионные темы);
- Обсуждение спорных тем, которые могут вызвать небольшую дискуссию в сообществах;
- Использование агентов влияния (размещение комментариев, обсуждений и т.д. наемными пользователями) для повышения интереса к обсуждениям. Люди воспринимают информацию такого рода как личный опыт пользователя, а не рекламную информацию. Работа, проделываемая агентами влияния, приносит долгосрочный эффект. На большинстве площадок сообщения агентов влияния сохраняются на несколько лет, и вполне вероятно, будут прочитаны большое количество раз. Помимо этого, размещение информации благоприятно отразится на вашем бренде с точки зрения поисковой оптимизации.

3. Проведение акций/конкурсов

- Размещение анонса конкурса, правил проведения и оглашение призов;
- Постоянное напоминание о конкурсе;
- Работа агентов влияния для создания дополнительного ажиотажа;
- Предложение голосования подписчиков группы, как один из этапов определения победителя (имеет положительный эффект по принципу: мнение аудитории важно для компании, также будет способствовать стремительному росту числа подписчиков группы).

4. Реклама в соц. сетях

- Размещение таргетированной рекламы во «ВКонтакте» по критериям пола, возраста и города проживания,
- Показ рекламы в соц. сетях с таргетингом на подписчиков сообществ-конкурентов.

ВЫВОДЫ:

Подытожив все выше описанное, мы предлагаем Вам запуск **SMM-кампании** в социальных сетях

- Вконтакте

с использованием агентов влияния.

После согласования представленных выше работ и тарифного плана будет предоставлен

- анализ и сегментирование целевой аудитории;
- разработанная контент-стратегия;
- стратегия проведения конкурсов и мероприятий;
- рекламная стратегия в социальных сетях.

Примеры групп в социальных сетях по Вашей тематике:

Декоративная и венецианская штукатурка ИТАЛЬЯНСКИЕ И ФРАНЦУЗСКИЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Описание: Компания «Декорум Элит» – ведущий эксперт в области декоративных покрытий. Мы работаем на этом рынке уже более 15 лет. В «Декорум Элит» можно не только заказать декоративные покрытия для внутренней и внешней отделки дома, Показать полностью...

Веб-сайт: <http://WWW.DECORUMELITE.RU>

Местоположение: Санкт-Петербург

[МЕНЮ](#)

Фотографии 27

альбомы



 Добавить запись...



Адрес: Вилениский переулок, 6
тел. 976.99.99 ; 8(812)985.21.86.;
8(963)312.33.66
e-mail:rs@decorumelite.ru;
ke@decorumelite.ru

Одежда для стен...

[Вступить в группу](#)

Это открытая группа

Участники 11 066

Декоративная Венецианская штукатурка.Art.Marble

Процесс работ можно посмотреть на стене сообщества.



Декоративная Венецианская штукатурка.Art.Marble запись
закреплена
31 окт 2015



[Меню](#) [Просмотреть](#)



ПОДПИШИСЬ И ПОЛУЧИ СКИДКУ 5%

[Подписаться](#)

Подписались 21 949 человек

Подписчики 21 949

Примеры статистики групп в социальных сетях, которые ведет Color-Group:



ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАП

- ГРУППОВЫЕ ЗАНЯТИЯ
- ТУРБОСОПЯРИЙ
- СПОРТ. ПИТ. • САУНА

202-002

Добавить в закладки

Вступить в группу

Это открытая группа.

Участники

5 958 человек

www.color-group.ru

(4752) 75-62-42

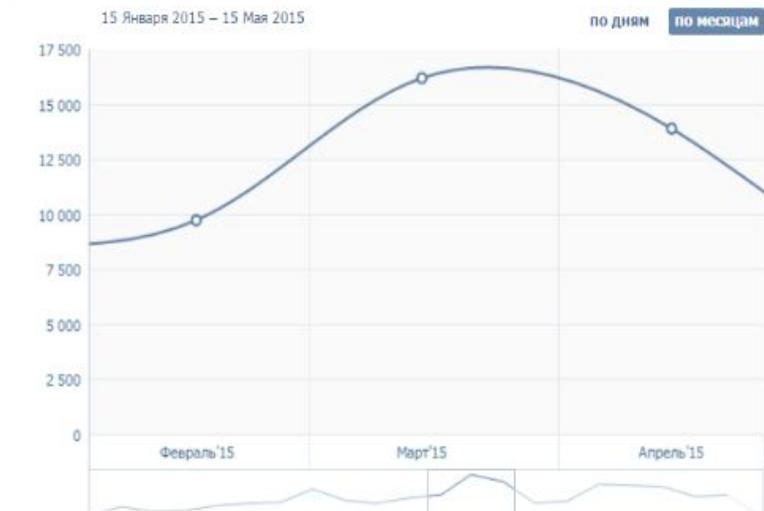
info@color-group.ru

г. Тамбов,
ул. Кавалерийская, 7А (оф. 211)

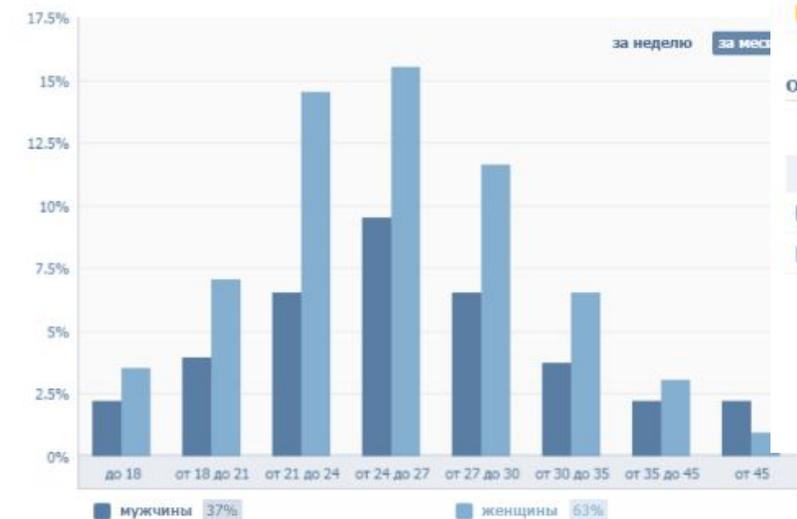
117393, г. Москва,
ул. Академика Пилюгина,
д. 12, корп. 2, пом. Ха, комн. 1

Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Мои Новости.



Пол / Возраст



География

Сутки Неделя **Месяц** Всё время В виде графиков

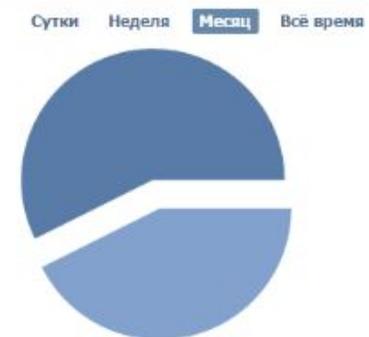
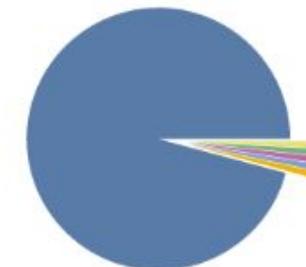
страна	количество
Россия	99.12%
Украина	0.22%
Германия	0.13%
Узбекистан	0.09%
Казахстан	0.08%
Другие	0.37%

город	количество
Тамбов	85.64%
Москва	3.66%
Санкт-Петербург	0.82%
Мичуринск	0.77%
Рассказово	0.61%
Другие	8.52%

Охват устройств

Сутки Неделя **Месяц** Всё время

устройства	количество
Просмотры с мобильных	57.38%
Просмотры с компьютеров	42.62%





Color-Group
медиа компания



www.color-group.ru

(4752) 75-62-42

info@color-group.ru

г. Тамбов,
ул. Кавалерийская, 7А (оф. 211)