

План запуска
рекламной кампании
Вконтакте
часть 1

Ирина Шмидт

Подготовка к РК

Что необходимо сделать ДО запуска

- готовность рынка
- исследование конкурентов https://vk.com/@traffik_internet-kak-sledit-za-konkurentami
- постановка АДЕКВАТНЫХ КРІ (как будем измерять успешность РК, кто будет считаться лидером)
- выбор и подготовка посадочной площадки (сообщество, сайт, лендинг)
- выбор стратегии и инструментов (охваты, желаемая ЦА, контент-стратегия, реклама, рассылки)
- выбор и установка систем аналитики (ЯндексМетрика, GoogleAnalytics, установка целей и кодов ретаргетинга, снятие показателей и сбор базы сообщества на момент старта ЦА, установка мониторинга вступивших в сообщество)
- выбор и установка сервиса рассылок https://vk.com/multi_voronki?w=wall-160287920_269

Контент-план сообщества на время

РК

О чем будем писать, как «подогревать» аудиторию:

1) прогрев по формуле AIDA

- внимание: скоро что-то будет. Опросы на раскачивание ЦА
- интерес: тесты, интересный контент по тематике, выявление и актуализация болей ЦА, конкурсные активности
- желание: экспертные статьи и публикации по теме, кейсы и отзывы. Экспертные статьи должны решать проблему ЦА, показывать как правильно выбрать продукт и почему нужно выбрать именно вас
- действие: каждый пост должен иметь цель и заканчиваться каким-то действием ЦА (запись на вебинар, в список, предоплата и т.п.), дедлайны, посты с напоминанием.

Контент-план сообщества на время

РК

О чем будем писать во время кампании:

2) хорошо работает

- «живые» фото для кейсов, фото «до и после» для бьюти-сферы, медицины и т.п.
- публикация списков оплативших с активными ссылками на профили (обязательно спрашиваем разрешения)
- бекстейджи (если допустимо), рассказ о товаре, фото прибывшего товара, демонстрация использования
- видеоконтент (лайвы, отзывы, вебинары)

3) активация подписчиков (с помощью Церебро

https://vk.com/cerebro_vk?w=wall-73662138_126279 либо сервисы вроде <http://activeusers.ru/>)

Контент-план сообщества на время

РК

Как составить хороший контент-план:

- найти успешных конкурентов https://vk.com/@traffik_internet-kontent-kotoryi-prineset-prodazhi
- парсеры «Вовлекающие посты», «Популярные посты», «ТОП-комментаторов» в Церебро
https://vk.com/wall-73662138_106388
https://vk.com/wall-73662138_92042
- анализ форумов, поисковой выдачи, топиков в сообществах, где сконцентрирована ЦА
- ТЕСТЫ!

Рекламная кампания в соцсетях

Выбор канала с концентрацией ЦА

- ВКонтакте
- Facebook
- Instagram
- MyTarget
- иные))

Можно продвигаться в одном или нескольких каналах, отслеживая отдачу от каждого и перераспределяя бюджет в пользу наиболее конверсионных.

В данном материале мы говорим только о ВКонтакте

Рекламная кампания в соцсетях

Выбор канала ВКонтакте

- реклама в сообществах (прямая закупка через админов или через маркет-платформу)
- таргетированная реклама

Большинству бизнесов подходит таргетированная реклама. При рекламе в сообществах сложно провести узкую сегментацию ЦА и есть вероятность собрать нецелевую аудиторию.

Закупка в сообществах подходит для товаров с широкой ЦА либо для регионального бизнеса возможна закупка в городских сообществах.