

ДОСТУПНО О СОЦСЕТЯХ ДЛЯ БИЗНЕСА ПЕРВЫЕ СТЕЖКИ

# SMM на "пяльцах"



#### Обо мне

Я

Журналист/копирайтер

(стаж 16 лет - 72.ru, lifenwes.ru, периодика, глянец, ТВ)

- Дизайнер веб и полиграфия (с 2013 г.
- **SMM специалист** (с 2013 г. )

#### Образование:

- **Телерадиожурналист** (AHO BO «Гуманитарный университет» г. Екатеринбург)
- **ВебДизайн/Графический дизайн** (Онлайн-школа Highlights ; онлайн-курсы Photoshop-master)
- SMM (Онлайн-школа GeekBrains, онлайн-курсы БМ, FAQ Marketing, Marketing Empire/ Империя Маркетинга, курс Лили Ниловой «Инстаграмотность» и т.д.)

постоянно учусь, т.к. информация обновляется чуть ли не каждую минуту.

# SMM (Social Media Marketing) маркетинг в социальных медиа

— это продвижение товаров и услуг в социальных сетях, которые воспринимаются маркетингом, как социальные медиа.

## Виды социальных медиа

- Социальные сети ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Мой Мир, Google+;
- Видео- и фото- блоги Instagram, YouTube, Яндекс.Видео, Pinterest и др.;
- Мессенджеры WhatsApp, Viber, Skype, Telegram;
- Профессиональные социальные сети LinkedIn, Мой Круг, Профессионалы.ру, Viadeo и др.;
- Блогосфера Twitter, Живой Журнал, Я.ру.

# ВКонтакте Instagram Facebook

- ВКонтакте была основана в 2006 году программистом Павлом Дуровым. К 2017 году число пользователей Вконтакте достигло 410 млн.
- Первая версия Instagram появилась в App Store 6 октября 2010 года. в апреле 2012 года проект был куплен Фейсбук за миллиард долларов. Количество зарегистрированных аккаунтов к 2017 году перевалило за 500 млн.
- Facebook самая первая, и, на сегодняшний день, самая популярная социальная сеть в мире, основанная студентом Гарварда Марком Цукербергом 4 февраля 2004 года. К 2017 году количество аккаунтов в Фейсбук достигло 1, 71 млрд.

## Что может SMM

- информировать потенциальных и существующих клиентов о вашем продукте/услуге;
- собирать обратную связь о вашей компании или продуктах и отрабатывать отзывы;
- приводить ЦА на сайт для дальнейшего «дожимания» и продажи;
- использовать соцсети для прямых продаж вашего продукта (альтернатива интернет-магазину);
- И...вставьте свой вариант

# Кто и как делает SMM

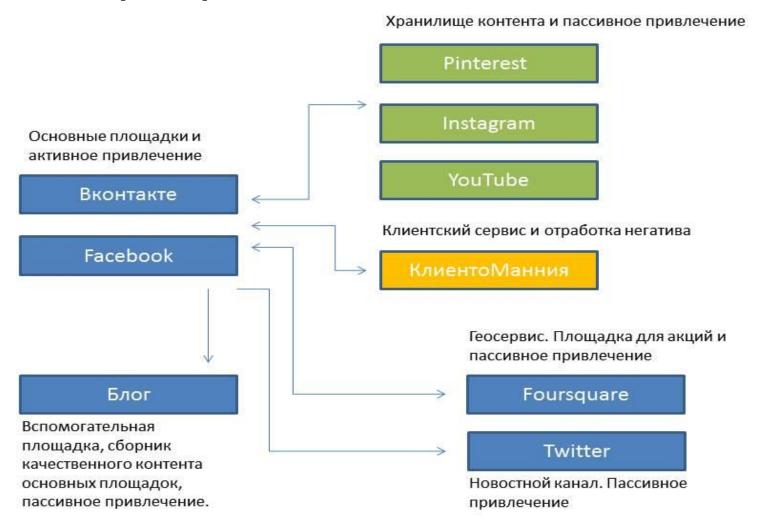


# Какую соцсеть выбрать?

- •Знать свою аудиторию (своего клиента)
- •Правильно поставить задачу
- •И тестить, тестить, тестить

## Стратегия

(пример на основе leadmachine.ru)



# Чтобы вас знали и у вас покупали

- •Контент (текстовая и визуальная составляющая аккаунта)
- Копирайтинг (уникальные тексты)
- •Юзабилити (удобство интерфейса для пользователя/клиента, адаптивность)
- •Дизайн (брендированный и понятный)
- •Сервисы (боты, приложения, автоматизация)
- •Фишки (короткие ссылки, необычный формат)

#### КРІ или **Аналитика** – ваше все!

# **Гипотезы и Тесты** Охваты, Вовлеченность, Активность

- Ежемесячный прирост, который показывает количество новых участников группы или новых подписчиков, а также степень их заинтересованности брендом и контентом;
- Вовлеченность (ER), которую можно рассчитать как процентное отношение пользователей, принимающих участие в жизни страницы, к общему количество подписавшихся;
- Число уникальных посетителей групп показывает количество просмотров группы новыми пользователями, не взаимодействовавшими ранее со страницами бренда. Чем больше это число, тем выше качество привлечения и качество контента.

# Накрутка Раскрутка Продвижение

- **Черные методы**: боты и офферы (подписчики за деньги), спам
- Серые методы: инвайтинг, массфоловинг, масслайкинг, масскомментирование, рассылка в директ, личные сообщения(?!)

#### • Белые методы:

#### Платные

нативная реклама, конкурсы (гивы), реклама в пабликах (через биржи, админов) и у блогеров/лидеров мнений/звезд, таргетированная реклама, офлайн-мероприятия

#### Бесплатные

«посевы», вирусный контент, конкурсы (марафоны, флэшмобы), SFS (взаимопиар), реклама в пабликах (через админов) рассылка по подписке (приложения в Вк), офлайнмероприятия

### Что важно знать

- Безопасность (двухфакторная аутентификация, привязка к аккаунту Фейсбук и т.д.)
- Особенности каждой соцсети: контент, виды продвижения, правила (лимиты, запрещенные приемы)

# Тренды 2018 общие

- Адаптация под мобильные устройства
- Видео-контент +live видео (прямые трансляции, Insta stories)
- Мессенджеры (Telegram своя валюта, монетизация каналов)
- Акцент на личность продвижение через личный бренд
- Борьба за вовлеченность (новый алгоритм ранжирования в ленте из формата «о себе и для себя» в формат «для пользователя», похожие аудитории, и т.д.)

# Тренды 2018 года. ВКонтакте

#### 1. Уникальный контент

Записи с новой для пользователя информацией будут показываться выше, чем публикации с повторяющимся содержанием.

#### 2. Иллюстрации

Размер иллюстрации в горизонтальной ориентации должен быть не менее 700 рх по ширине.

#### 3. Видео

ВКонтакте дает дополнительные охваты любым постам с видео.

#### 4. Рассылки в сообщения

От 70 до 100 % открываемость писем/сообщений (аналог e-mail рассылки)

**5. Лонгриды** (пока есть не у всех, но обещают, что скоро появятся в каждом сообществе Вк)

# Тренды 2018 года. Instagram

1. Различные форматы контента. Миксовать. Экспериментировать

Что именно: фото, видео, тексты, галереи (карусель), stories, прямые эфиры

#### 2. Меньше – лучше

Меняйте стратегию! Один пост в день – это нормально, остальное в stories

#### 3. Real time video

Insta stories и прямые эфиры будут набирать всю большую популярность, будет развиваться их интерактивная составляющая, статистика просмотра и удержания аудитории и т.д. Пишем отдельный контент-план и стратегию!

#### 4. Монетизация

Появятся новые возможности для монетизации - реферальные ссылки, shopping tags и т.д.

#### 5. Подробная статистика

Исходя из её анализа вы сможете лучше понимать свою аудиторию и эффективнее с ней взаимодействовать.

6. Массфоловинг умирает, но не для всех. Регионы вперед!

# Ответы на вопросы и разборы ваших сообществ (групп, пабликов, аккаунтов)

# Благодарю за внимание!

Добавляйся в друзья

https://vk.com/masanela

Напиши в «личку»

и я вышлю полезные материалы