

Стратегия присутствия в социальных сетях

- Социальные сети
- Мессенджеры
- Оформление
- Первая аудитория
- Таргетированная реклама
- Контент
- Мероприятия



Социальные сети



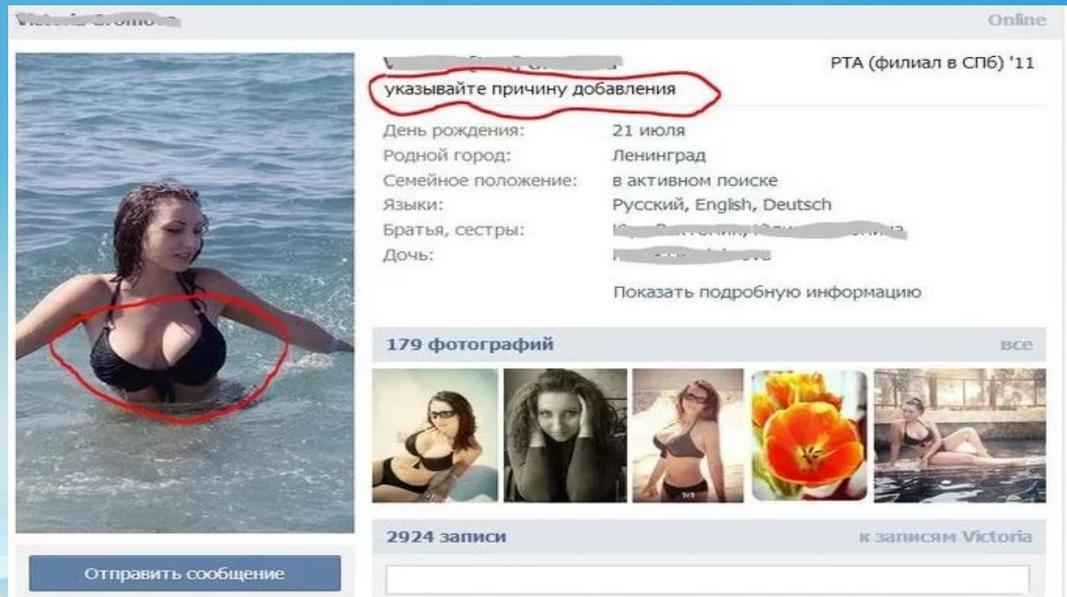
Социальная сеть.

Целевая аудитория

Вконтакте 58% женщин, остальные мужчины. Ядро аудитории: 16-28 лет.

В этой сети самый продвинутый таргетинг по аудитории при использовании прямой рекламы, Можно отбирать аудиторию вплоть до указания районов города. Это позволяет очень тонко настроить рекламную кампанию на вашу целевую аудиторию.

Месячная аудитория - 51,2 миллиона пользователей



The screenshot shows a VKontakte profile for a user named Victoria. The profile includes a main profile picture of a woman in a black bikini in the water, with a red circle around it. To the right of the photo is a list of personal details: 'указывайте причину добавления' (highlighted with a red circle), 'День рождения: 21 июля', 'Родной город: Ленинград', 'Семейное положение: в активном поиске', 'Языки: Русский, English, Deutsch', 'Братья, сестры: 10', and 'Дочь: 1'. Below this is a section for '179 фотографий' with a grid of five images. At the bottom, it shows '2924 записи' and a button to 'Отправить сообщение'.



Фейсбук – международная социальная сеть, ОБЛАДАЕТ ОЧЕНЬ КАЧЕСТВЕННОЙ АУДИТОРИЕЙ

Примерно 55% женщин. Ядро аудитории 25-40 лет.
Много предпринимателей.

Месячная аудитория 23,4 миллиона пользователей



Инстаграм - самая быстрорастущая социальная сеть в России. Характеризуется очень высоким уровнем активности и вовлеченности участников.

Женщин более 70%. Возраст ядра - 20-35 лет.



Мессенд

Жеры
Им пророчат больше будущее и настаивают, что через пару лет те, кто успел с созданием и раскачкой каналов сегодня станут кем-то вроде владельцев пабликов-миллиоников завтра

Достоинства:

- Новизна
- Сухой формат общения (мессенджер – канал малых конкретных форм)
- мгновенная доступность целевой аудитории и высокая доставляемость сообщений



Задачи

- Долговременные коммуникации в рамках сообщества с потенциальными покупателями на всех этапах, пока они принимают решение о покупке (здесь нужно быть готовым к финансовой яме длиной от 6 до 12 месяцев)
- Создание устойчивого потока трафика из социальных сетей на сайт (брендовое присутствие в формате сообщества или стратегия при которой используется только таргетинговая реклама
- Стимуляция продаж (самая желанная цель, нужно относиться к ней трезво; быстрые продажи возможны только с помощью таргетинговой рекламы и далеко не всегда она бывает рентабельной.



Чисто целевых подходов к присутствию в социальных сетях нет – они неизбежно пересекаются. Выполняя одну из задач вы так или иначе будете касаться остальных

ВСЕ НУЖНО ТЕСТИРОВАТЬ

Перед тем как регистрировать бизнес-страницу или аккаунт, присмотритесь насколько успешно здесь работают ваши конкуренты.

Когда конкурентов нет или они сугубо титульные (держат сообщество, набитое ботами, но совершенно не активное) - возможно, их нет не просто так.



Стратегия присутствия в социальных сетях (конечная цель) к которой мы движемся, и взятые критерии, по которым можно отследить, движемся ли мы вообще

ВАЖНО: если вам не удалось достичь целей присутствия в социальных сетях, то надо уходить, но уходить так, чтобы возникало ощущение «не было и все»

- 1. Поставь те цель (зачем вам идти в соцсети)**
- 2. Определить приоритетность каналов (куда и в какой последовательности вы пойдете в первую очередь)**
- 3. Запланируйте количественные критерии эффективности (в числах)**
- 4. Продумайте инструменты с помощью которых будете двигаться к целям.**



Оформляем социальные сети



Элементы оформления помогают целевой аудитории принимать решение на уровне «да, мне это интересно – посмотрю немного глубже»

The image shows a Facebook page for the group "Подслушано в Митино" (eavesdropping in Mitino). The page features a cover photo of a group of people and a profile picture of a group. The page name is "Подслушано в Митино" with the tagline "№1 в #Митино". The page has 605,397 likes and 104 friends. A popup window titled "Информация" (Information) is open, providing details about the group's website and a "Предложите новость" (Suggest a story) button. The popup text reads: "Есть несколько способов добавить секрет: 1. Нажать кнопку 'предложить новость'. Секрет опубликуется без вашего авторства (при желании) 2. Написать нам в форме на сайте (доступно будет после 25 февраля 2017 года) Показать полностью...". The website listed is "almitino.com" and the page was created on "7 октября 2011". The popup also shows a search bar for "Записи сообщества" (Community posts). The background page shows a "Войти в чат" (Join chat) button, "Подписаны 104 друга" (104 friends subscribed), and "Подписчики 21 378" (21,378 subscribers). A list of subscribers is visible, including Юлия, Эдуард, Лиза, Артём, Анастасия, and Olga. The page also has a "Ссылки 4" (4 links) section.

Подслушано в Митино
№1 в #Митино

605,397

Информация

Есть несколько способов добавить секрет:

1. Нажать кнопку "предложить новость". Секрет опубликуется без вашего авторства (при желании)
2. Написать нам в форме на сайте (доступно будет после 25 февраля 2017 года)

Показать полностью...

almitino.com

7 октября 2011

Предложите новость

Записи сообщества

Войти в чат

Подписаны 104 друга

Подписчики 21 378

Юлия Эдуард Лиза

Артём Анастасия Olga

Ссылки 4

Ключевые элементы оформления

- Название сообщества
- Аватар
- id – идентификатор
- Меню или верхний пост (ВК)
- Вкладки (кнопки) (ФБ)
- Информация
- Участники подписчики (ВК) люди которым это нравится (ФБ)
- Фотографии и товары
- Видео
- Мероприятия
- Публикации посетителей, отзывы (ФБ)
- Контакты
- Документы



Название сообщества

АКЦИЯ!
Прикорневой объём
Буст Ап (Boost UP)
3 500 Р
WWW.FELISSIMO.RU

Салон красоты в Митино
Прикорневой объём Буст Ап (Boost UP) 3 500 руб.

Написать сообщение Вступить в группу

Информация Услуги (нужно нажать для просм...)

Наш салон красоты Фелиссимо в Митино, рад предложить для Вас следующие услуги:

- Маникюр
- Педикюр
- Косметология

Показать полностью...

<http://felissimo.ru>

Москва

Товары 4

АКЦИЯ! Прикорневой объём Буст Ап (Boost UP) 3 500 Р

3 500 Р БОТОКС

CocoChoco от 3000 руб.

Приложение: Онлайн запись в наш салон, 1 участник, Запустить

Подписаны 3 друга

Участники 12 271

Бухен, Юрий, Валентин, Катя, Евгения, Танюсик

- Название должно быть
- Кратким
 - описывающим чему сообщество посвящено
 - Подходящим под поисковые запросы
 - Указывать на географическую принадлежность (если необходимо)

Оформление миниатюры



saleRS.ru

Salers.ru
Системный рост
ваших продаж
@salersrus

SALERS.RU - ЭТО:

- БОЛЕЕ 170 ВЫСТРОЕННЫХ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ
- РОСТ ПРОДАЖ ОТ 30% ДО 700%
- БОЛЕЕ 260 ПОЛЕЗНЫХ СТАТЕЙ НА САЙТЕ

Нравится Подписаться Поделиться ... Позвонить Сообщение



Оказание юридических услуг юридическим и физическим лицам



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ГРУПП В КОНТАКТЕ

АКЦИЯ:

ОФОРМЛЕНИЕ ГРУППЫ ЗА 1 499Р.

до 31 октября 

КОНСУЛЬТАЦИЯ
ЖМИ

ПОДПИШИСЬ



Оформление групп Дизайн

Хотите привлечь внимание покупателей?

Написать сообщение

Вы состоите в группе ▾



АВАТАР



Моя Радость

СЕМЕЙНЫЙ ДЕТСКИЙ КЛУБ

Митино | Пятницкое шоссе, 31
Т.: 8(967)075-50-19 | 8(495)123-53-23

с 9:30 до 21:00

- детский сад с видеотрансляцией
- продлёнка
- уникальные занятия
- уникальная методика обучения
- дни рождения, мастер-классы



система
индивидуальных
скидок

ВСТУПИТЬ

Размер обложки Фейсбук 828x315 пикселей. В мобильной 828x465 (обрезаются края)

- Изображение подходящее по контексту
- Описание чему посвящено сообщество
- 3-4 причины подписаться (распродажи, конкурсы, советы экспертов)
- Призыв к действию «Узнай первым» «Подписывайся»



Магазин

«Настройки»\ «Редактировать страницу» Затем остается только нажать кнопку «Магазин»

Товары на продажу Все товары для продажи (222)

1 грн. 1 грн. 1 грн.
1 грн. 599 грн. 1 грн.

ТОПОВЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

Тёма Куш прокомментировал это фото.

Марк Сальери
9 октября в 22:30



Магазин одежды и обуви "Salieri"

Общедоступная группа
Обсуждение

Товары для продажи

Участники

Фото

Мероприятия

Поиск в этой группе

Быстрые ссылки

Бизнес-клуб "СВОИ..." 10

Школа № 1190 города ...

ГиперМаркет Мебел... 4

Закрытый клуб 2й квад... 4

Бизнес Клуб "СЛОН"

Клуб Этического Мене...

WEBSARAFAN кл... 20+

Группа «Пространство ...

МАРАФОН ОСО... 4

Пространство ос... 2

Бизнес-клуб "Свои Л... 1

Пространство осознанн...

ElephantClub 12

Все товары на продажу



Обувь!Больше в альбомах!

1 грн.

Ukraine

Пишите:
Messenger...



Большой выбор обуви и одежды у меня в группе!!!ПИШИТЕ!!!

1 грн.

Харьков

Пишите:
Viber-- 093 324 61 16--Роман...



Кроссовки

1 грн.

Харьков

-Отличное качество
-Доставка по всей Украине в кратчайшие сроки...



Кофты

350 грн.

Ukraine

✓Розміри:М/Л/Х/Л/Х/Х/Л
✓Склад: 90% хлопок, 10% эластан...



Кроссовки

899 грн.

Харьков

артикул 1936 йдуть у коробках, із запасними шнурками
виробник: Вьетнам ...

Единый стиль

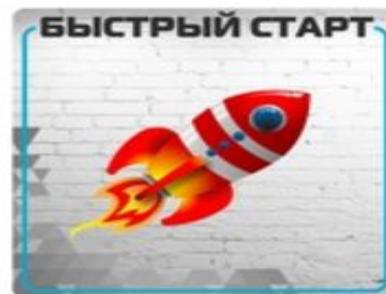
Товары 34



Пакет «Стандарт +»
3 999 руб.



Таргет - Пакет "Стандарт"
6 000 руб.



БЫСТРЫЙ СТАРТ
12 999 руб.

Товары 15



Регистрация товарного з...
70 000 руб.



Адвокат
50 000 руб.



Для предпринимателей и...
1 500 руб.



Видео

Не добавляйте все подряд, выбирайте лучшее с точки зрения полезности и интересности для аудитории подписчиков

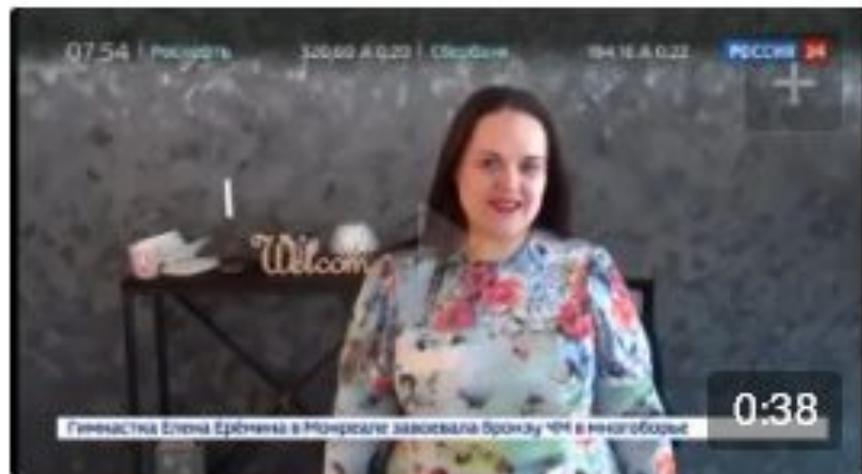
Название ролика краткое, емкое и по существу

Не правильно



Пригласили в США. Готовлюсь ☐

Правильно



Правда о Блии Печерской.

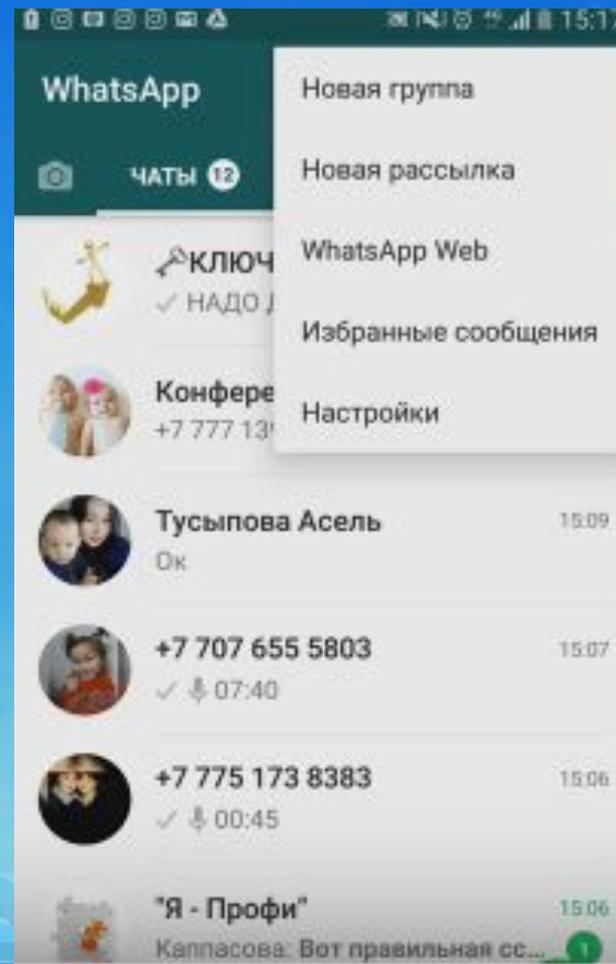
Создание и оформление мессенджеров

Форматы:

- Групповой чат
- Список рассылок



WhatsApp





Каналы- аналог «Списка рассылок» в Вотсап; позволяет отправить одинаковое сообщение одновременно многим пользователям

Секретный чат – это чат максимально безопасный: переписка здесь не сохраняется и переслать её нельзя

Группы- аналог чата, позволяет юзерам общаться между собой



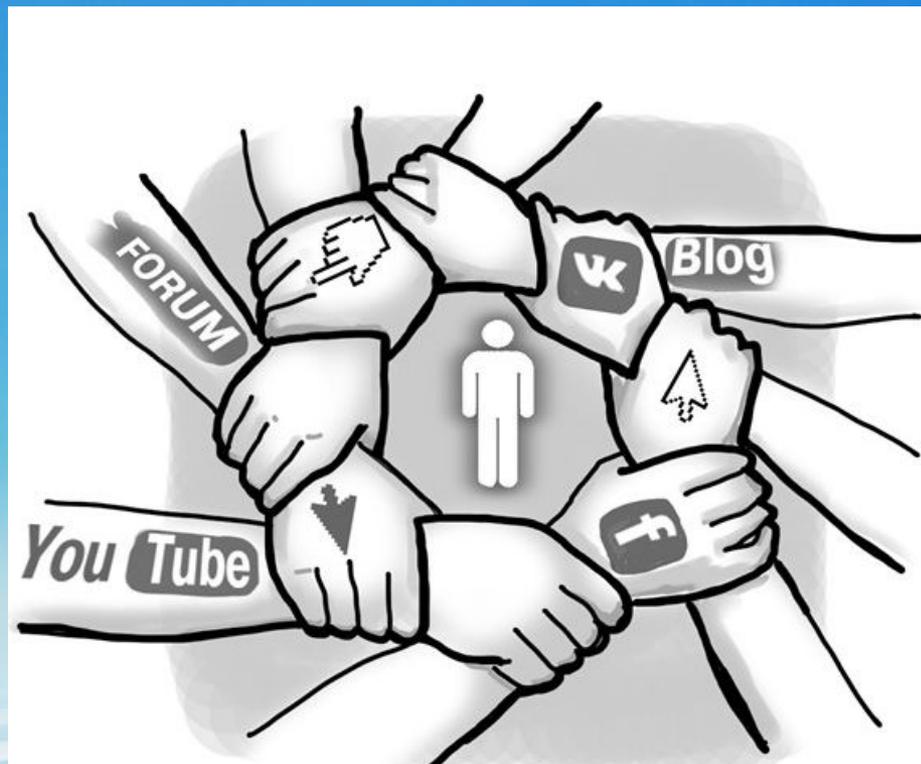
Оформление мессенджеров

- Название беседы – понятное и содержательное
- Если вы продвигаете себя как эксперта – в качестве изображения добавьте фото
- Если продвигаете бренд – добавьте логотип



Перекрестная система ссылок

На каждой из площадок, где представлена ваша компания, добавь те ссылки на все остальные целевые площадки



Набираем первую аудиторию

- Пригласите в группу своих друзей и знакомых (которым интересна ваша тема)

P.S Когда запускаете таргетинговую рекламу в Фейсбук, а рекламный пост лайкают, репостят и комментируют – стоит открыть отдельным окном всех лайкнувших и обнаружить что рядом с каждым пользователем который еще не подписан на вашу страницу, есть кнопка «пригласить». Пользуйтесь. Это легитимно. За этих людей вы заплатили



Статические веб-элементы

Установить виджеты на сайт

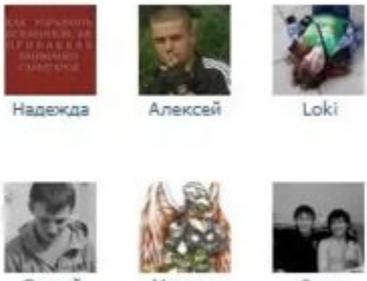
Добавить автоподписи в e-mail к себе и своим сотрудникам

Сделать перекрестную систему ссылок

Присоединяйтесь к нам в социальных сетях

К Качканар **В**

Подписаны 1 739 человек



Надежда Алексей Loki

Сергей Максим Олег

Подписаться на новости

Мы на Одноклассниках

К Группа «Качканар»
+ присоединиться



В группе уже 9 участников

Получить виджет

Найдите нас на Facebook

К Качканар
Нравится

40 пользователям нравится Качканар.



Социальный плагин Facebook



SEO

Социальные сети тоже индексируются, поэтому:

- Назовите сообщество словосочетанием, которое содержит точное вхождение в ключевой запрос по вашей теме
- Добейтесь уникальности описания сообщества
- Подпишите все элементы ключевыми запросами по своей теме (фотоальбомы, видеоролики, файлы т .п)
- Не злоупотребляйте чужим контентом

Сколько SEO-шников
нужно для того,
чтобы заменить
лампочку, замена
лампочки, лампа
накаливания,
купить лампу...

Аtkritka.com



Используйте хештеги:

Не больше пяти хештегов на один пост (Фейсбук занижает органические охваты постам, переполненным решетками)

Используйте популярные хештеги из своей отрасли

Создавайте и запускайте хештеги, когда сами проводите конференции, викторины, конкурсы



Встраивайте возможность подписки в текущие бизнес-процессы:

- Рассылаете sms – указывайте id сообщества
- Есть лишние 10см на упаковке - указывайте id сообщества
- Возможность подписки на оф-лайн мероприятиях (подписка обязательное условие участия в мероприятии)
- Полиграфические материалы с призывом подписаться (визитки, флаеры, каталоги). Важно внятно пояснение почему это выгодно



Дополнительные методы для Фейсбук

- Зайдите на страницу на которую хотите пригласить пользователей
- Нажмите кнопку меню «Еще»
- Выберите «Пригласить людей из списка контактов электронной почты»
- Определитесь с сервисом



С помощью своей базы

В том же окне, где вы приглашали своих друзей выберете «Загрузить файл» (Максимальное число контактов для загрузки - 5000)

просмотр приглашения
Рекомендация вашей Страницы будет отправлена вашим контактам, которые зарегистрированы на Facebook.

Рекомендуемые Страницы

 **Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ"**
Юлия Полякова предложила вам посмотреть ее страницу.
👍 Нравится

Эл. письмо также будет отправлено вашим контактам, которые не зарегистрированы на Facebook.

 [Перейдите на Страницу Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ"](#)

Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ" хочет, чтобы вы отметили его(ее) Страницу Facebook как понравившуюся, так как вы поделились с ним(-ей) своим электронным адресом. Если вы не делились своим электронным адресом с Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ", или вы считаете, что это спам, сообщите нам об этом.

 **Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ"**
Эта страница бизнес-клуба "СВОИ ЛЮДИ".

[Перейти на Страницу](#) [Отметить как спам](#)

Спасибо,
Бизнес-клуб "СВОИ ЛЮДИ"



Первая аудитория в Мессенджеры

- Приглашайте людей, которые попали к тебе в телефонную книгу после конференции, мастер-класса, бизнес-ужина
- Приглашайте тех, кто оставил вам визитку
- Распространяйте информацию о своей активности в мессенджерах, в других каналах и социальных сетях



Таргетированная реклама

- Возраст
- Геолокация
- Пол
- Сегмент аудитории
- Интересы

Ретаргетинг

- Встройка специальных кодов на сайт



Настройка таргетинга для Фейсбука

Пол ⓘ

Все Мужчины Женщины

Возраст ⓘ

22 ▾ - 45 ▾

Места ⓘ

Россия

📍 (55.8362, 37.3551) +2 миль ▾

Добавьте места

Детальный таргетинг ⓘ

ВКЛЮЧИТЬ людей, которые соответствуют как минимум **ОДНОМУ** из следующих условий ⓘ

Интересы > Бизнес и индустрия

- Бизнес**
- Малый бизнес**
- Менеджмент**
- Предпринимательство**

Интересы > Дополнительные интересы



Формула написания рекламного поста

- Конкретное и очень вкусное предложение
- Дедлайн – предложение должно быть лимитировано – либо сроками, либо ценами, либо количеством первых покупателей
- Призыв к действию



ПРИВОДИ СЫНА НА ЕДИНОБОРСТВА

**БОКС
ТАЙСКИЙ БОКС
ММА**

**КОЛИЧЕСТВО
МЕСТ
ОГРАНИЧЕНО**

**Пятницкое шоссе, д. 15, корп. 4,
2-й этаж**

**+7(495) 278 18 28
realboxing.pro**

The advertisement features a young boy in a white t-shirt with 'ROCKY boxing club' printed on it, carrying a grey and red bag. To his left is a red boxing glove with a black top. The background is white. The text is in bold, black and white fonts. The overall design is clean and professional.



Контент

Инфографика

№6 (06) | Сентябрь 2011

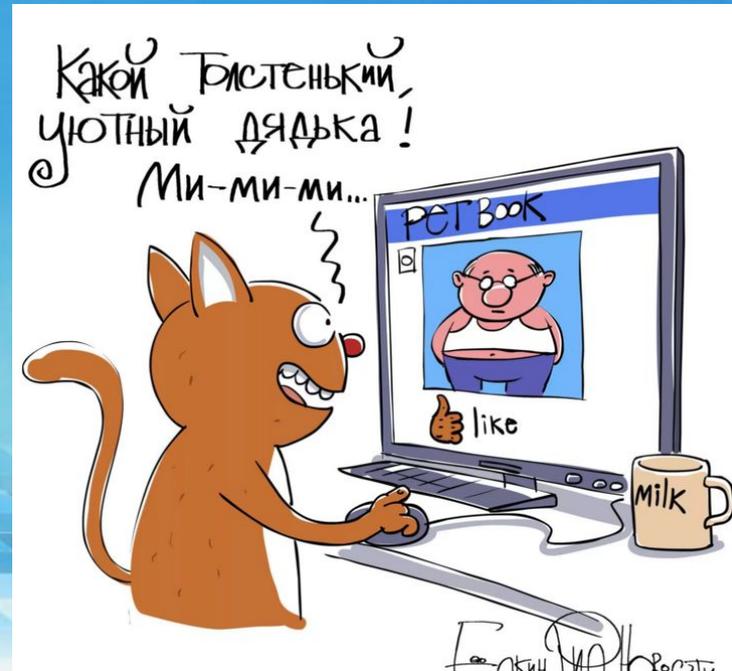
\$5 000 000 000 000*

Составила чистая прибыль компании McDonald's за 2010 год



Формат контента

- Текст
- Фото (наиболее востребованный вид контента, особенно касается человеческих лиц и мест)
- Видео
- Аудио
- Ссылки (уводят трафик на сайт или на другие страницы)
- Миксы из всего перечисленного



Типы контента

- Вопросы - правильный вопрос вовлечет пользователя в диалог, а нам это и надо :)
- Опросы – упрощенная модель исследования целевой аудитории
- Ответы на вопросы – Ваш ответ на что угодно, как эксперта
- Консалтинг онлайн – ответы на вопросы целевой аудитории в реальном времени
- Отзывы – чем больше тем лучше, потолка нет, но желательно видео
- Тематические подборки (10 лучших книг по бизнесу)
- Продающие истории – пройдите по офису и зафиксируйте самые интересные случаи которые происходили в компании
- Юмор – аккуратно, не более 1-2 поста в неделю
- Инфографика – изображение которое иллюстрирует ту или иную мысль

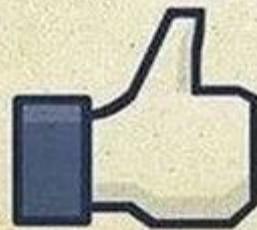


- Экспертные статьи – материалы формата как сделать и чек листы
- Мысли по теме
- Комментарии к новостям или событиям в отрасли
- Обзоры – если вы продаете физические товары
- Интервью
- Исторические факты
- Прогнозы (12 трендов индустрии в 20...году)
- Сравнения
- Отчеты (кейс о завершённом деле)
- Трансляции
- Цитаты
- Личные радости
- Продающий контент и реклама



Как увеличить степень вовлеченности

- Отвечать на комментарии пользователей (в течении 24 часов)
- Вести с ними диалог
- Лайкать их комментарии



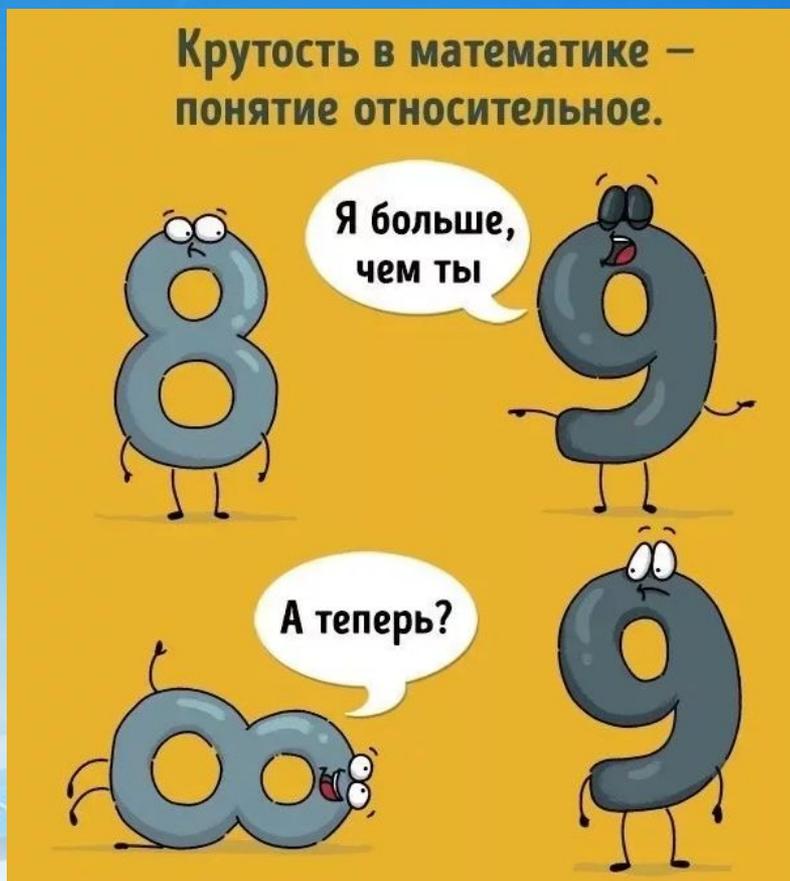
В ДРЕВНЕМ РИМЕ ГЛАДИАТОРА МОГ
СЛАСТИ ТОЛЬКО LIKE ЦЕЗАРЯ.



Как часто размещать посты?

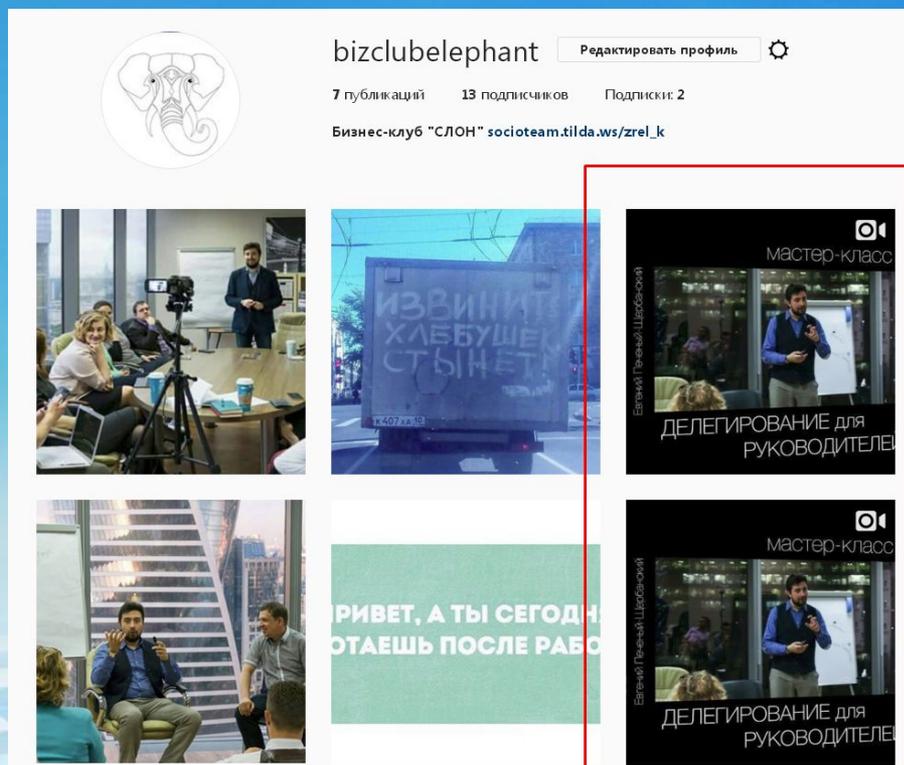
1-3 поста в день

Но лучше один сногшибательный и уникальный пост, чем пять посредственных



Оформление контента

- Брендово (одни и те же цвета, шрифты)
- В едином стиле
- Там где уместно брендируйте контент, размещайте логотипы и номера телефонов прямо на фото



Откуда брать контент

- Писать самому с нуля (здесь же подразумеваются пишущие сотрудники)
- Переписывать чужое (до состояния уникальности)
- Брать у территориально отдаленных конкурентов (если онлайн-аспекты ваших бизнесов не пересекаются)

КОНТЕНТ САЙТА

- ✓ уникальный
- ✓ оптимизированный
- ✓ интересный
- ✓ картинки
- ✓ видеоматериалы



Мероприятия



Как оформлять – точно так же как и обычное сообщество

Как привести аудиторию?

- Рассылка приглашений друзьям
- Размещение ссылки в группе (почти не работает)
- Регулярное размещение рекламных постов в микроблоге группы
- На сайте (если встреча массовая)
- Таргетинговая реклама
- Реклама через партнерские каналы



Пост-PR мероприятий

- Каждое мероприятие которое проводится в офлайне должно фиксироваться на фото и видео в публичный доступ
- Полученный материал брендируйте (логотип, сайт) и выкладывайте как контент
- Размещайте ровно на тех же площадках, где проходила рекламная компания
- Отмечайте участников на фотографиях
- Отзывы посетителей, в идеале в видео формате, если видео не получилось, то текст с фото автора



Конкурсы



Зачем их проводить?

- Приводят новых подписчиков
- Оживляют старых
- Создают претендент взаимодействия пользователя с сообществом, своего рода историю отношений
- Создают дополнительное внимание для бренда за счет массовости и вирусности
- Могут стимулировать покупательскую активность (сфотографируй упаковку от....)

КОНКУРС



Типы конкурсов

- Фотоконкурс
- Видеоконкурс
- Творчество пользователей
- Поиск решения
- Конкурс-викторина



Призы

- Если можете себе это позволить – продукция фирмы apple (все еще дает бешеный трафик) **Рассказать про партнерство**
- Тематические подарки –
Туристу – чемодан
Студентам – фотосессию
Детям - мороженное
- Услуги фотосессия, абонемент в тренажерный зал, абонемент на массаж



Количество призов

Лучший из вариантов 3-4

Один главный, 1-2 поощрительный и один самому активному пользователю



Контрольные точки конкурса

- Анонсирование – за 1-2 неделю до запуска
- Запуск конкурса
- Промежуточный результат – каждые 2-3 дня, постить информацию о ходе конкурса, сколько работ принято, сколько дней осталось, интересные истории)
- Объявление победителя



Правила проведения конкурса

- Даты начала и окончания
- Условия конкурса
- Критерии отбора победителя
- Призы (желательно с фото)
- Отдельным пунктом укажите, что накрутки будут сниматься с конкурса



Наблюдаем за конкурентами



Зачем за ними наблюдать?

- Отслеживать общее состояние отрасли
- Быть в курсе лучших решений
- Отличаться от конкурентов



Анализ своими руками

- Количество подписчиков
- Коэффициент вовлечение (лайки, комментарии, репосты)
- Остальная пользовательская активность (обсуждения, фотоальбомы, отзывы, видеозаписи)
- Обратить внимание на конкурсы, продающие посты



Полезные сервисы для продвижения

<https://smmplanner.com/> - отложенный постинг

<https://pmgrm.com/ru> - взаимная подписка в инстаграм

Церебро.рф – сервис для работы с таргетинговой рекламой



Полезная литература по СММ

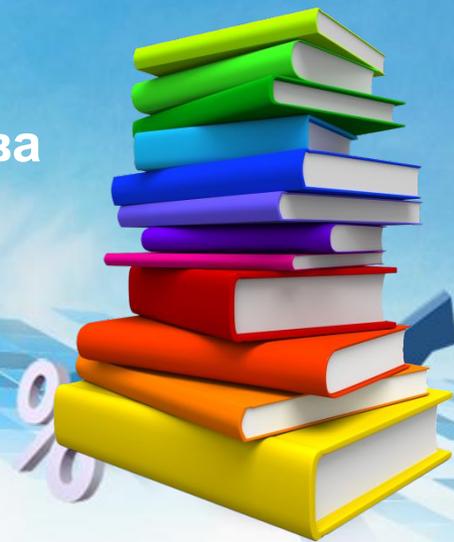
Сергей Щербаков – Партизанский Маркетинг

Молодов Владимир – Жми на деньги, продажи в социальных сетях

Любовь Соболева – Феномен инстаграм

Как писать продающий текст – Николай Мрачковский, Андрей Парабеллум и другие

Пиши, сокращай – Максим Ильяхов, Ирина Сарычева



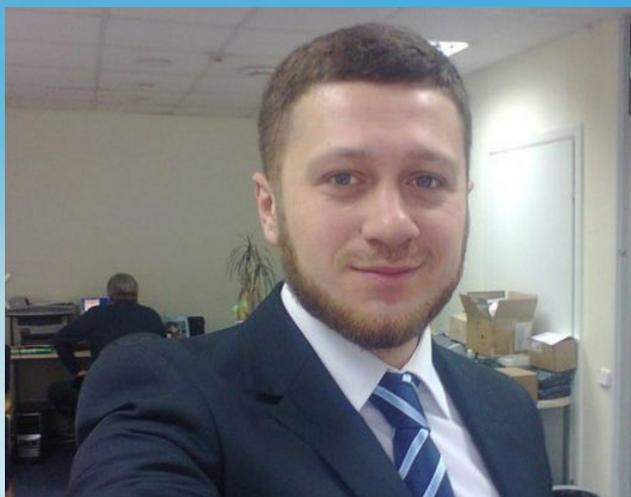
Дизайнеры с которыми я работаю



Светлана Полосенко

<https://vk.com/psevdo>

blefland@yandex.ru



Артём Зорин

<https://vk.com/oformleniegrupnavse100>

Oformlenie.grupp15@mail.ru



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**

