

SMM

Зачем? Кто? Как?

Зачем?

Есть, как минимум, три
причины

ПЕРВАЯ

> 1 000 000 000 пользователей
аудитория социальных площадок



- Зарегистрировано более **320 000 000** пользователей.
- Более **71 000 000** посетителей ежедневно.
- Более **3 000 000 000** страниц открываются каждый день.
- Примерно **65%** посетителей проживают в России.
- Более **59%** пользователей сайта старше 25 лет.



- **1 440 000 000** активных пользователей.
- Более **936 000 000** ежедневных пользователей.
- Наиболее активная возрастная категория – пользователи в возрасте **от 25 до 34 лет** (26%). Следом идут представители более взрослых групп – от 35 до 44 лет (22%) и от 45 до 54 лет (19%).
- Среднее количество времени, которое пользователь проводит в facebook— **21 минута** в день.



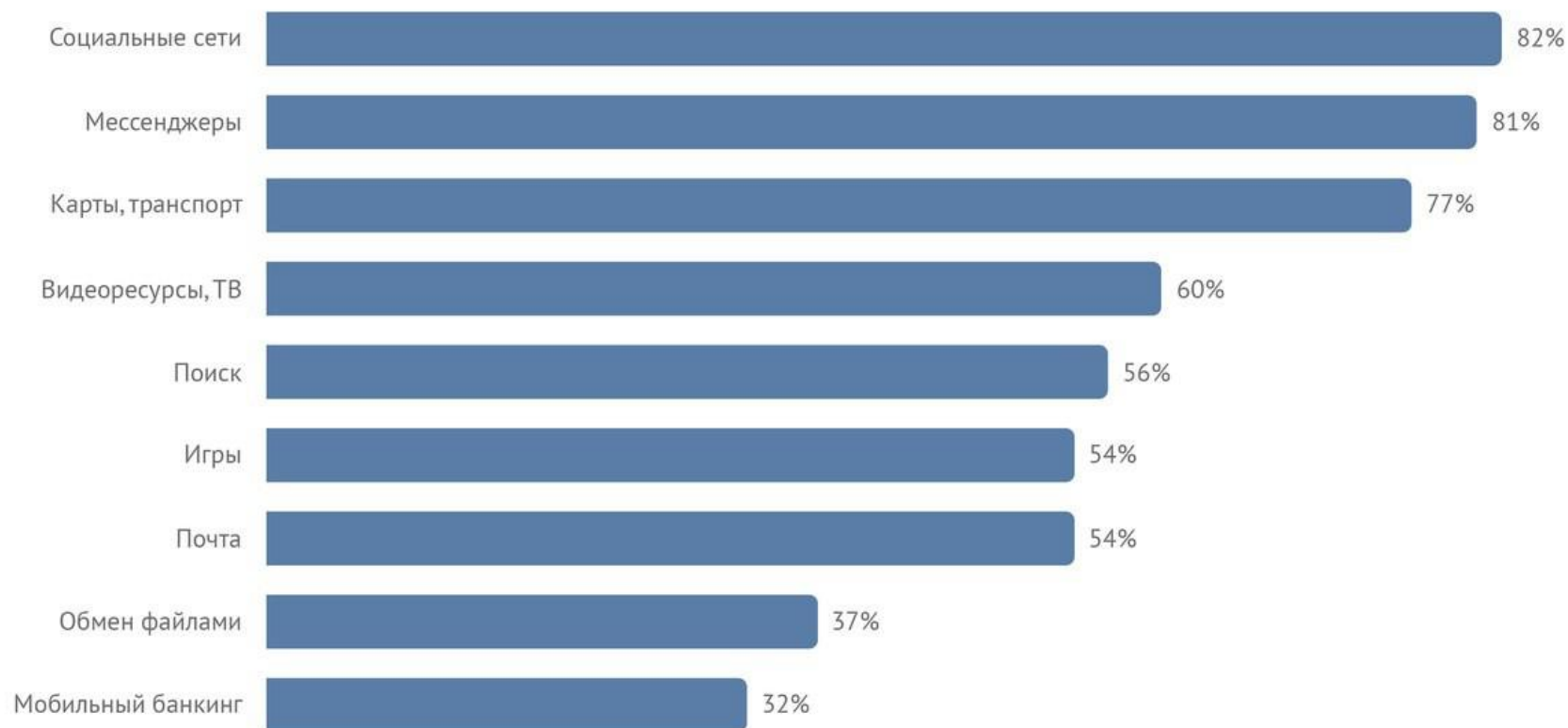
Instagram

- В сентябре 2015 года аудитория сервиса превысила **400 миллионов** человек.
- Более **50%** говорят, что следят за любимыми компаниями в социальной сети.
- Ежемесячная аудитория в России **10 661 000** человек.

ВТОРАЯ

Соц.сети стали самой популярной категорией мобильных приложений среди российских пользователей

Популярные категории мобильных приложений



Источник: TNS Mobile Index, сентябрь 2015, Россия (700K+, 12–64 лет), MAU, только приложения без учёта предустановленных, % от пользователей.

ТРЕТЬЯ

Реклама уходит в интернет

Доля интернет-рекламы в бюджетах российских рекламодателей выросла до 30%

Сегмент	Затраты рекламодателей (млрд руб.)		Изменение (%)
	Первый квартал 2014 года	Первый квартал 2015 года	
Телевидение	38,9	30,4	–22
Радио	3,4	2,2	–35
Пресса	7,4	4,1	–45
Наружная реклама	9,7	6,8	–30
Интернет	16,6	18,1	9
Прочее (реклама indoor и в кинотеатрах)	1	0,7	–30
Всего	77	62,3	–19

Какие задачи компании ставят перед SMM?

- Продажи
- Брендинг
- Трафик
- Нейтрализация негатива

ПРИОРИТЕТНАЯ ЗАДАЧА SMM ДЛЯ КЛИЕНТОВ



КТО?

«Самая большая проблема аутсорса в
том,
что никакое агентство не будет любить
ваших
клиентов так, как его любит сама
компания». (с)

Три пути

- сотрудники компании справляются с социальными сетями своими силами,
- нанимают для этого специально обученного человека,
- отдают ведение страниц стороннему агентству.



СЛОВАРЬ

- **Контент** – информационное наполнение.
- **Трафик** – объём информации, передаваемой через компьютерную сеть за определенный период времени.
- **Кросспостинг** – дублирование контента в соц. сетях.
- **Таргетинг** – фокусировка рекламной компании на конкретный сегмент ЦА.
- **Конверсия** – отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нём какие-либо целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента — покупку, регистрацию, подписку, посещение определённой страницы сайта, переход по рекламной ссылке), к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах.

KAK?

«Ценность вашего ресурса в читательском
интересе». (с)

8 правил хорошего контента

- 1) Будьте полезными.
- 2) Будьте человечными.
- 3) Имейте точку зрения.
- 4) Не пишите только о себе.
- 5) Создавайте самое лучшее.
- 6) За каждым лайком стоит своя потребность.
- 7) Делайте это регулярно.
- 8) Следите за своей аудиторией.

1. Будьте полезными.

Ваш контент должен отвечать на вопросы, на которые ваша аудитория уже давно ищет ответы.

То, что вы предлагаете, актуально.



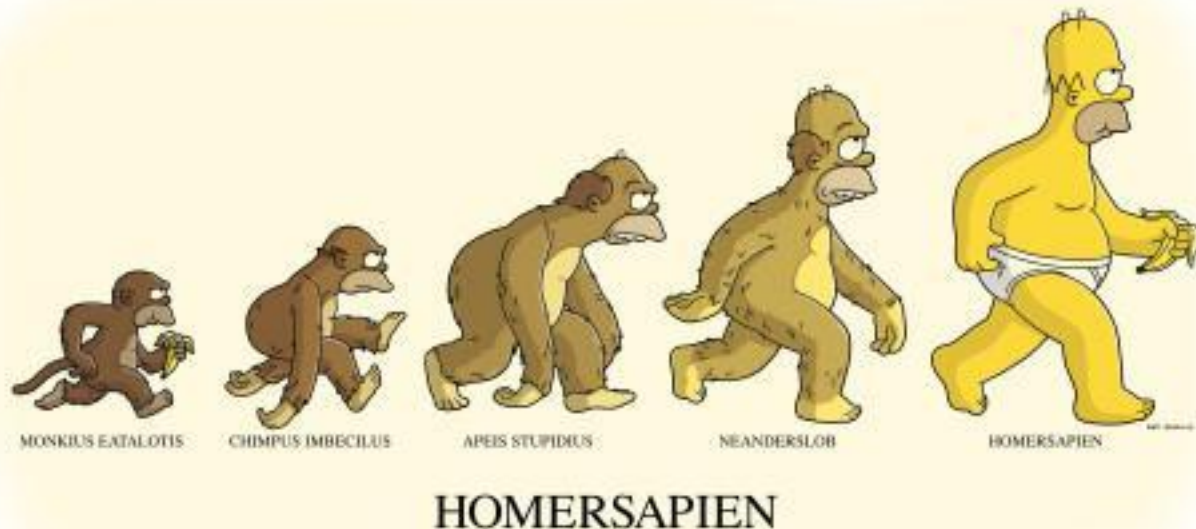
2. Будьте человечными.

Найдите тот способ информации, который делает вас вами. Особый язык и способ общения должен отличать вас от других и отвечать вашему позиционированию.



3. Имейте точку зрения.

Дайте свое видение какой-то проблемы, поделитесь мнением вашей компании на этот счет.



4. Не пишите только о себе.

Пишите меньше рекламных постов о себе, и ваши читатели это оценят. Люди и так знают, кто вы и какие проблемы решаете, раз они подписаны на вас.



5. Создавайте самое лучшее.

Вы должны создавать лучший контент, который вы только способны создать или найти в вашей нише.



6. За каждым лайком стоит своя потребность.

Есть 5 причин, побуждающих пользователей ставить лайки и делать репосты:

- для **84%** это способ поддержать близкую им точку зрения,
- **78%** делают это, чтобы не терять связь с другими,
- **69%** - из-за потребности в самореализации,
- **68%** - для самоидентификации,
- **49%** - ради развлечения.

Старайтесь всегда отвечать на вопросы и комментарии подписчиков, не стесняйтесь работать с пользовательским контентом.

7. Делайте это регулярно.

Если вы будете напоминать о себе время от времени (раз в месяц, раз в год), вы станете никому не интересны.



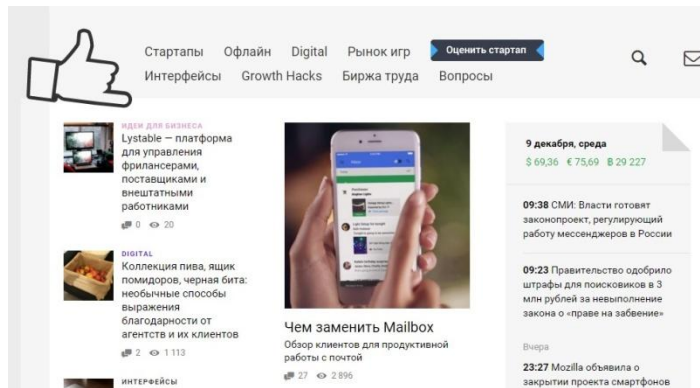
8. Следите за своей аудиторией.

Именно она вам подскажет, как часто писать и в какое время.

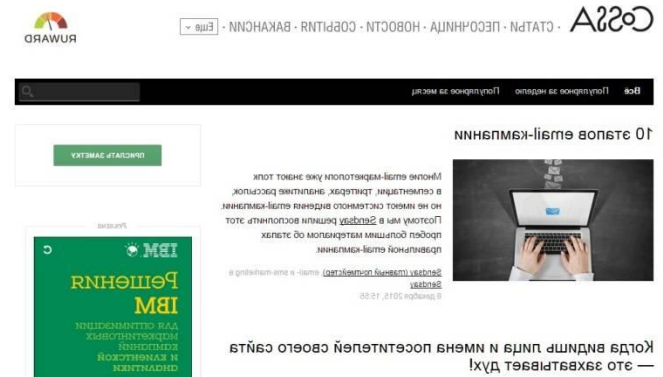


ЧТО ЧИТАТЬ

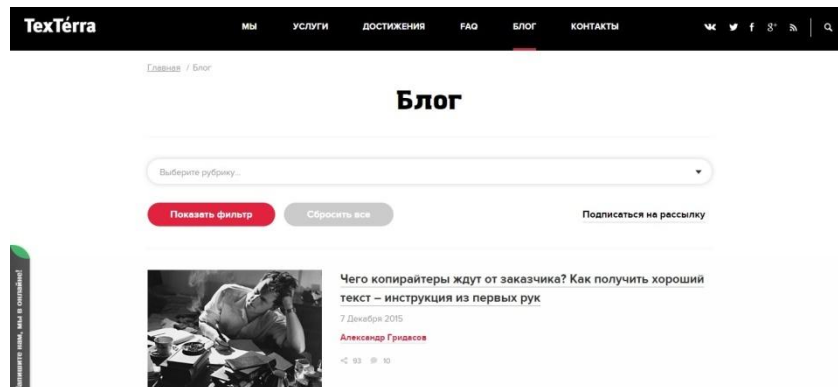
vc.ru



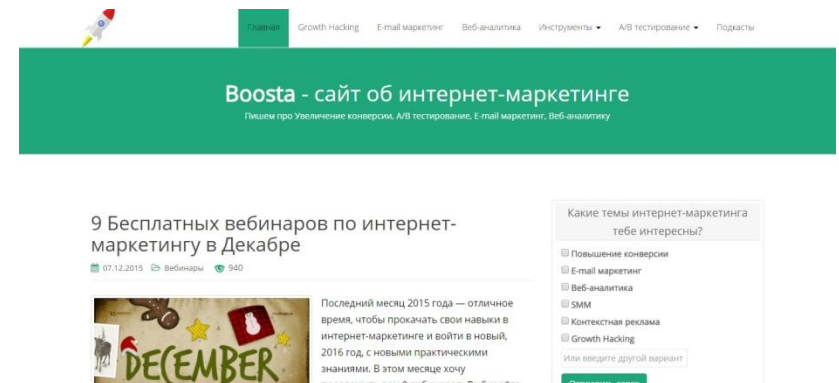
cosa.ru



texterra.ru/blog/



boosta.ru



ПРИМЕРЫ

Не надо так делать, пожалуйста



Андрей Ваулин

Общался с молодежным активом района. Обсудили самые насущные вопросы – организацию молодежного досуга, транспортную доступность, программы и возможности для молодых специалистов на селе. Совместное решение - проводить такие встречи как можно чаще.



7 ноя в 11:16 | Ответить

Поделиться 6 Мне нравится 24

Лучше так



Интересная Коломна

Завтра 3 декабря глава Минэкологии Александр Коган с рабочим визитом посетит Коломенский район. Специалисты с лабораторией проверят очистные сооружения д. #Непецино и поля фильтрации в пос. #Радужный .

Вопросов у жителей накопилось много, поэтому после инспекции в здании администрации состоится встреча Александра Когана с местными жителями. Будут обсуждаться экологические проблемы, с которыми они сталкиваются, а также экологическая ситуация района.

Приглашаем жителей и активистов к участию в проверке, начало в 10:00 у ж/д станции Непецино. Контактное лицо: Ольга +7 968 818 9020; +7 948 602 2744.

#МинэкологииМО #КоганАБ #Эконадзор #экология #Коломенскийрайон



 Министерство-Экологии Московской-Области

2 дек в 18:45 | Комментировать

Мне нравится  9

Не надо так делать



Добрый торт

Добрый Торт Коломна: уютное кафе и кондитерская

Пробуйте это новое лакомство в кафе Добрый Торт!

Два румяных блина с начинкой из домашнего творога с мягким бананом и соусом из свежей малины.

Уже доступно для заказа. Малины закупили достаточно, чтобы это лакомое блюдо не попало в стоп в ближайшие несколько дней. Творог проверенный, фермерский, домашний и очень вкусный. А малиновый соус говорит сам за себя.

Это очень вкусно! Попробуйте. Порция довольно таки большая 210 грамм. И как мы не старались сделать это угощение доступным для каждого, из-за свежей малины его минимальная стоимость составляет 290 рублей. Но оно того стоит.

До встречи в Добром Тorte на ул. Зайцева д. 13 у стен легендарного Кремля в Коломне.

PS: В меню этого блюда еще нет. Да и на таблички, которые стоят на столах, мы его еще не успели напечатать. Так что если Вы его желаете - заказывайте у официантов смело.



Лучше так



TOT PUB

Кусочек восточной кухни. Салат с Бабаганушем и лимской фасолью. Чудо - чудное, диво - дивное.
Путешествуйте вместе с нами.
Увидел - полетел!



28 авг в 18:08 🍏 | Комментировать

Поделиться 🗣️ 1 Мне нравится ❤️ 7

Не надо так

Pastila

Lounge Cafe Pastila

В субботу 28 ноября танцуем под живой голос нашей вокалистки!!

Начало в 22.00

Успейте забронировать столик!



25 ноя в 14:53 | Комментировать

Мне нравится ❤️ 3

Лучше так



LAST MONEY | НОЧНОЙ КЛУБ & РЕСТОРАН | КОЛОМНА

Гуд монин, френдс!

Неделе новой - да! Говорят, что до пятницы жить и жить, но мы вас ободрим: каждый день "готовим сани", чтоб спустится с лихой горы дел в самую пучину праздника и быть с вами на волне куража - успеите забронировать свое местечко в пятничной & субботней атмосфере "LAST MONEY CLUB"!

БРОНЬ СТОЛОВ: 8(968)806-05-59

И в л/с: https://vk.com/lastmoney_admin



▶ **LAST MONEY SOUND** – background mix

1:12:49

30 ноя в 10:57 | Комментировать

Поделиться 🗣 5 Мне нравится ❤ 10

Не надо так

Pastila

Lounge Cafe Pastila

В предвкушении чудес...

Начало в 14.00



21 ноя в 11:44 🍏 | Комментировать

Мне нравится ❤️ 3

Лучше так



Молодёжная творческая студия "Каскад"!

Приглашаем 6 декабря в 14:00 детей от 8 лет
на Мастер-класс по созданию Новогодних елочных игрушек из фетра!
Его проведет наш преподаватель Кристина Маслова

Мастер-класс состоится по адресу: ул. Октябрьской революции, д. 370

Стоимость участия 200 руб.

Скорее записывайтесь!

тел. 618-14-41, 618-17-52, 8-916-149-06-00



Спасибо

Евгения Кузьмина

evgenia.kuz@gmail.com

+7 916 278 27 34