SMM - ПРОДВИЖЕНИЕ

Процесс привлечения внимания через социальные сети

4 ПОПУЛЯРНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В РОССИИ

- Вконтакте
- Instagram
- Facebook
- Одноклассники



ВКОНТАКТЕ ЧЕРЕПОВЕЦ

Население города: 318 856 ч.;

Количество зарегистрированных пользователей: 297 628 ч.





ВОПРОС:

СКОЛЬКО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ из социальной сети "Вконтакте" ЕЖЕМЕСЯЧНО У ВАС ПОКУПАЮТ?

ВОРОНКА ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ



ПОДГОТОВКА К ПРОДВИЖЕНИЮ

- 1. Создание сообщества;
- 2. Заполнить текстовую информацию;
- 3. Открыть сообщения группы;
- 4. Добавить продающие виджеты;
- 5. Добавить альбомы;
- 6. Визуальное оформление;
- 7. Контент-план;
- 8. Стратегия продвижения группы.







ЧТО ВЫБРАТЬ: ГРУППА ИЛИ ПУБЛИЧНАЯ СТРАНИЦА?

Плюсы в пользу группы:

- Приглашения друзей;
- Создание Меню;
- ВАЖНО: при продвижении объявления "Карусель" доступна кнопка "Вступить".

Публичная страница: видимость на личной странице подписчиков, пользователи могут предлагать новости - задавать вопросы.

ТЕКСТОВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ



Развивающие игрушки интернетмагазин "Смышлёныш" Интернет-магазин smishlenish.ru! Ждем ваших

отзывов и предложений!

Написать сообщение

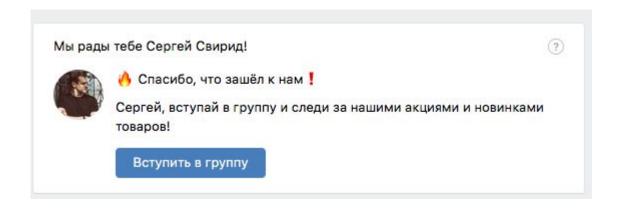
Вы участник ~

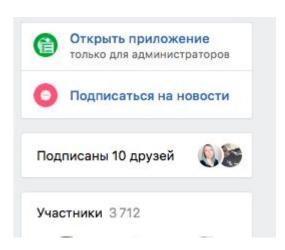
...

Закреплённая запись Информация ▶ МЕНЮ ◀ "Смышлёныш" — сеть магазинов развивающих игр и игрушек предлагает новый удобный формат онлайн-покупок. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН "СМЫШЛЁНЫШ" ЭТО: √ Покупки не выходя из дома, 24 часа в сутки √ Доступный самовывоз и быстрая доставка до квартиры √ Выгодные цены, действующие акции и распродажи √ Удобный выбор товаров под ваши предпочтения ✓ Программа лояльности с бонусами при каждой покупке ✓ Помощь педагогов в подборе игры ✓ Особые условия для оптовых покупателей Нас рекомендуют мамы, вырастившие успешных в обучении детей. Покупайте игрушки в "Смышлёныше" и станьте нашими друзьями! Пишите info@smishlenish.ru! https://smishlenish.ru/ Россия

Быстро отвечает Время ответа — 1 минута Сообщения сообщества Открыть приложение только для администраторов Подписаться на новости Подписаны 10 друзей Участники 3712 Алексей

ВИДЖЕТЫ

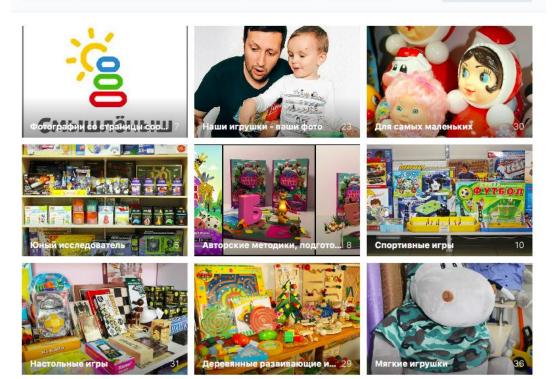




АЛЬБОМЫ

Развивающие игрушки интернет-магазин "Смышлёныш" > Альбомы 12

Создать альбом



Обсуждения

Обсуждения 4

ред.

- Способы доставки 21 июл 2017
 - 5 комментариев
- Способы оплаты

21 июл 2017

3 комментария

Задать вопрос

11 апр в 19:46

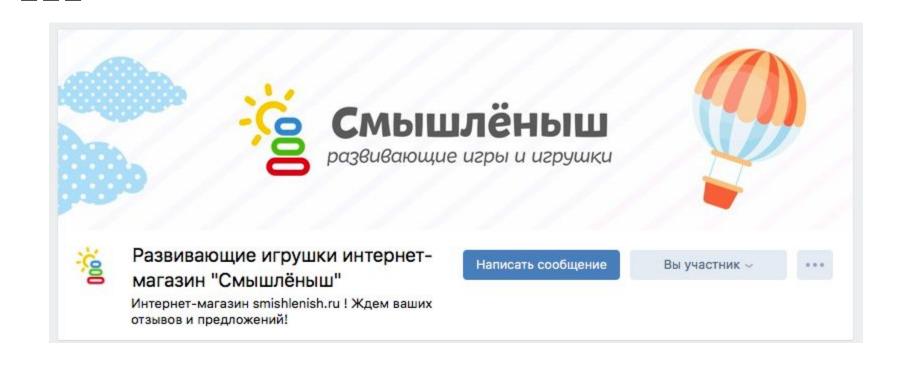
54 комментария

Отзывы покупателей

20 мар в 20:47

10 комментариев

ВИЗУАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ



ВИДЫ КОНТЕНТА

- 1. Вирусный;
- 2. Вовлекающий;
- 3. Информационный;
- 4. Развлекательный.



ПРОДВИЖЕНИЕ СООБЩЕСТВА

- 1. Приглашения друзей;
- 2. Конкурсы;
- 3. Посев объявлений;
- 4. Таргетированная реклама.





ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА

- 1. Показ баннеров слева на ПК-версии;
- 2. Показ объявлений в новостной ленте.
 - промосты;
 - С КНОПКОЙ;
- карусель.



ПРОМОПОСТЫ



Развивающие игрушки для детей в Череповце

Рекламная запись

🔅 ОЧЕНЬ ВЫГОДНАЯ ВЕСНА В ЧЕРЕПОВЦЕ ДЛЯ ВАШИХ ДЕТЕЙ!

Авторские методики, конструкторы, 3D пазлы, тренажеры для подготовки к школе и многое другое по сниженной цене в магазине развивающих игр и игрушек "Смышленыш" - Успейте купить!

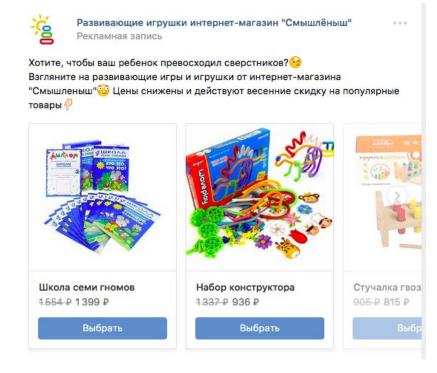
Не верите? Приходите и убедитесь сами 🥯

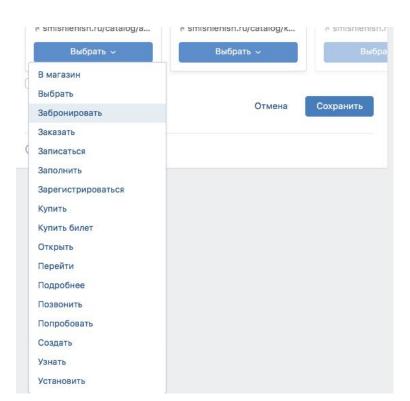
Ждем Вас по адресу: Череповец, пр. Победы, 151, т. 8 800 511 56 64
- А также вступайте в группу и будьте в курсе всех новых акций и конкурсов - https://vk.com/smishlenish35





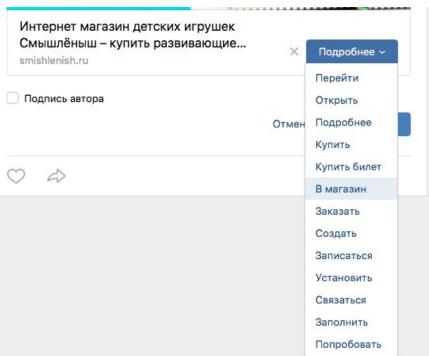
КАРУСЕЛЬ





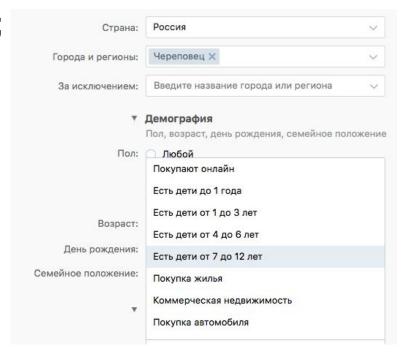
С КНОПКОЙ





РАБОТА С АУДИТОРИЕЙ В РЕКЛАМНОМ КАБИНЕТЕ

- 1. Стандартные параметры настройки;
- 2. Ретаргетинг;
- 3. Динамический ретаргетинг.*
- 4. Похожие аудитории.



СТАНДАРТНЫЕ НАСТРОЙКИ

- 1. 52 параметра по интересам;
- 2. Выбор геолокации;
- 3. Пол, возраст, семейное положение;
- 4. Образование, должности;
- 5. Мобильное устройство: iPhone по конкретным моделям, android;
- 6. Интернет-браузеры;
- 7. Сообщества конкурентов.

РЕТАРГЕТИНГ

- 1. Пиксель на посетителей сайта;
- 2. Подписчики прямых конкурентов;
- 3. Активная аудитория конкурентов.



ДИНАМИЧЕСКИЙ РЕТАРГЕТИНГ

Динамический ретаргетинг отлично подойдет сайтам с большим количеством товаров или услуг: интернет-магазинам, сайтам по бронированию гостиниц и авиабилетов, продаже недвижимости, билетным операторам и многим другим, которые хотят догонять посетителей своего сайта, посмотревших товары, бросивших корзину, оформивших покупку или совершивших другие действия.

Динамический ретаргетинг ВКонтакте решает несколько задач:

- Возвращает пользователя на сайт. Самый популярный и эффективный вариант показывать аудитории товары, которые они добавили в корзину, но не купили;
- Продаёт сопутствующие товары. Например, вы можете показывать рекламу шарфов тем, кто уже купил у вас шапку;
- Приводит пользователей мобильного приложения за покупкой на сайт. К примеру, вы можете показывать «ВКонтакте» рекламу отеля тем, кто просматривал номера в его мобильном приложении.

INSTAGRAM

Бесплатное приложение для обмена фотографиями и видеозаписями с элементами социальной сети.



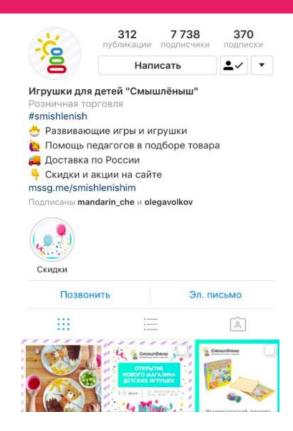
ПОДГОТОВКА К ПРОДВИЖЕНИЮ

- 1. Создание аккаунта;
- 2. Визуальное оформление в фирменном стиле;
- 3. Правильное текстовое оформление;
- 4. Формирование бизнес-профиля;
- 5. Разработка контент-плана.



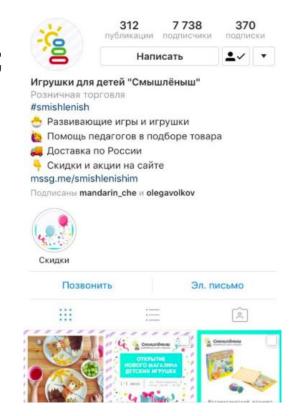
6 ФУНКЦИЙ БИЗНЕС-ПРОФИЛЯ

- 1. Кнопки в профиле
- 2. Статистика аккаунта
- 3. Продвижение публикаций и создание рекламы
- 4. Физический адрес вашей компании
- 5. Выбор категории профиля
- 6. Создание интернет-магазина (пока не доступно в СНГ)



ТЕКСТОВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

- 1. Адаптивное название для поисковой выдачи;
- 2. Краткое описание вашей деятельности;
- 3. Использовать Эмоджи;
- 4. Добавить хэштеги;
- 5. Контакты;
- 6. Местонахождение.



КОНТЕНТ-ПЛАН

- 1. Частичное дублирование с Вконтакте;
- 2. Создание рубрик;
- 3. Разработать ежедневный контент-план для "Сториз";
- 4. Проводить Live-трансляции;
- 5. Грамотное использование хэштегов.



ПРОДВИЖЕНИЕ В INSTAGRAM

- 1. Массфоловинг;
- 2. Таргетированная реклама;
- 3. Конкурсы;
- 4. Покупка рекламы у блоггеров.

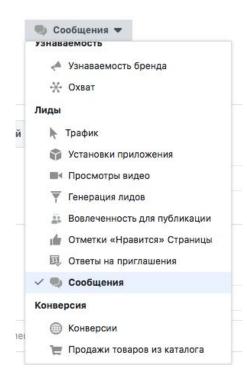


МАССФОЛЛОФИНГ

- 1. Самый дешевый способ продвижения;
- 2. Подписка: на подписчиков конкурентов, по геолокации, по хэштегам, по списку аккаунтов, по лайкерами конкурентов;
- 3. Отписка от невзаимных аккаунтов;
- 4. Лайк: на подписчиков конкурентов, по геолокации, по хэштегам, по списку аккаунтов, по лайкерами конкурентов;
- 5. Рассылка приветственных сообщений новым подписчикам.

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА

Цель компании



АУДИТОРИЯ



ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Охватывайте людей на основании информации об их образовании, занятости, экономическом положении и образе жизни. Некоторые данные могут быть доступны только для США.



ИНТЕРЕСЫ

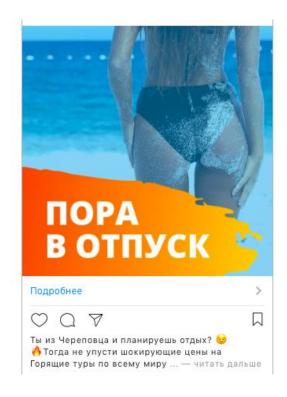
Охватывайте конкретные аудитории с учетом интересов и действий людей, а также на основании того, какие Страницы и тесно связанные темы им нравятся.



МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Охватывайте людей на основании их покупательского поведения или намерений, а также с учетом того, какие устройства они используют, и так далее. Некоторые данные о моделях поведения доступны только для аудиторий в США.

ИЗОБРАЖЕНИЕ И ТЕКСТ



ВОПРОС! СКОЛЬКО СТОИТ ПРИВЛЕЧЬ РЕАЛЬНОГО КЛИЕНТА

СЦЕНАРИИ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ

- 1. Подписался на сообщество, читает, рекомендует друзьям и знакомым;
- 2. Видит рекламу не подписывается, через некоторое время подписывается;
- 3. Видит рекламу подписывается, оставляет заявку покупает или не покупает;
- 4. Подписан на сообщество, читает полезный контент, покупает или не покупает;
- 5. Купил рекомендует друзьям, коллегам или не рекомендует.

ДЛЯ ЗАПОМИНАНИЯ

- 1. Визуальное оформление;
- 2. Качество контента;
- 3. Регулярность контента;
- 4. Регулярность таргетированной рекламы;
- 5. Стоимость услуг и рекламный бюджет разные понятия.

ЭТО ВАЖНО!

