



SMM с нуля

О чем будем говорить?

- ПРОДАЖИ В СОЦ.СЕТЯХ
- ГЛАВНОЕ О СТАТИСТИКЕ В СОЦ.СЕТЯХ
- Тренды SMM - 2016



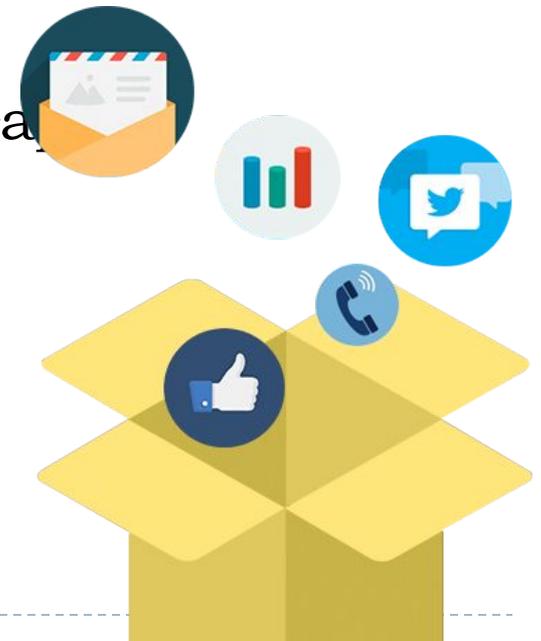
Я ХОЧУ ПРОДАВАТЬ – С ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

1. Аудитория компании совпадает с аудиторией социальной сети
2. Отсутствуют барьеры для покупки
3. Вы инвестировали в ваше сообщество
4. Вы достигли высокого уровня доверия
5. Вы понимаете, что для того, чтобы продавать в Интернете, необходимо время (минимум 3 месяца)



ЧТО ДАЛЬШЕ?

1. Указывать актуальную цену товара
2. Максимально упростить процедуру заказа
3. Постоянно обновлять ассортимент, предоставить пользователю большой выбор
4. Следить за трендами и обыгрывать их
5. Постоянно обновлять информацию сообщества
6. Оперативно реагировать на комментарии
7. Комьюнити менеджмент
8. Рекламу давать на интересные предложения, скидки



ЕЩЕ СЕКРЕТИКОВ...

Промокоды

Приложения

Программы
ЛОЯЛЬНОСТИ



СЕЙЧАС БУДЕТ СКУЧНОВАТО, НО ОЧЕНЬ
СЕРЬЕЗНО..



СТРУКТУРА SMM ОТЧЕТНОСТИ

- 1. Показатели эффективности сообщества
- 2. Анализ контента сообщества
- 3. Анализ активаций
- 4. Контекст
- 5. Анализ активности конкурентов
- 6. Выводы/рекомендации



ОСНОВНЫЕ КРІ* В SMM

Новые фаны

Общее количество фанов

Вовлечение (ER)

Охват

*Key Performance Indicators



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КРИ

- - Среднее количество лайков к посту
- - Доля фанов определенного возраста
- - Доля фанов из определенных городов/стран
- - Охват необходимой аудитории
- - Количество переходов на сайт
- - Количество конверсий



ENGAGEMENT RATE

$\text{Likes} + \text{Comments} + \text{Shares} / \text{Total fans} / \text{Publications} * 100$

FANS	Average ER
0 – 10k	0,96 %
10k – 20k	0,29 %
20k – 50k	0,21 %
50k – 100k	0,19 %
100k – 200k	0,16 %
200k – 500k	0,13 %
500k – 1 000 k	0,11 %
1 000 - ~	0,09 %



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СТРАНИЦЫ



	Кол-во участников на начало месяца	Кол-во участников на конец месяца	Отклонение, %	Новые фаны	Новые Фаны. Отклонение, %	Отписавшиеся	Отписавшиеся Отклонение, %	Вовлеченные пользователи
Март	69 169	70 790	+2,3%	2 170	+194	485	+104	5892
Апрель	70 790	73 697	+4%	3 100	+42	300	-38	12 619
Май	73 697	75 299	+2%	1 813	-41	238	-21	11 060
Июнь	75 299	78 074	+4%	2 939	+62	315	+32	10 110

Высокая активность участников сообщества в марте связана с проведением активации «**Какой ты йогурт**» (11.03 – 11.03), а также с запуском имиджевого контекста

В апреле активность связана с проведением мини-активаций «**Посчитай конфеты**»

Формула отклонения: $b-a/a*100$

А ТЕПЕРЬ ГРАФИКИ

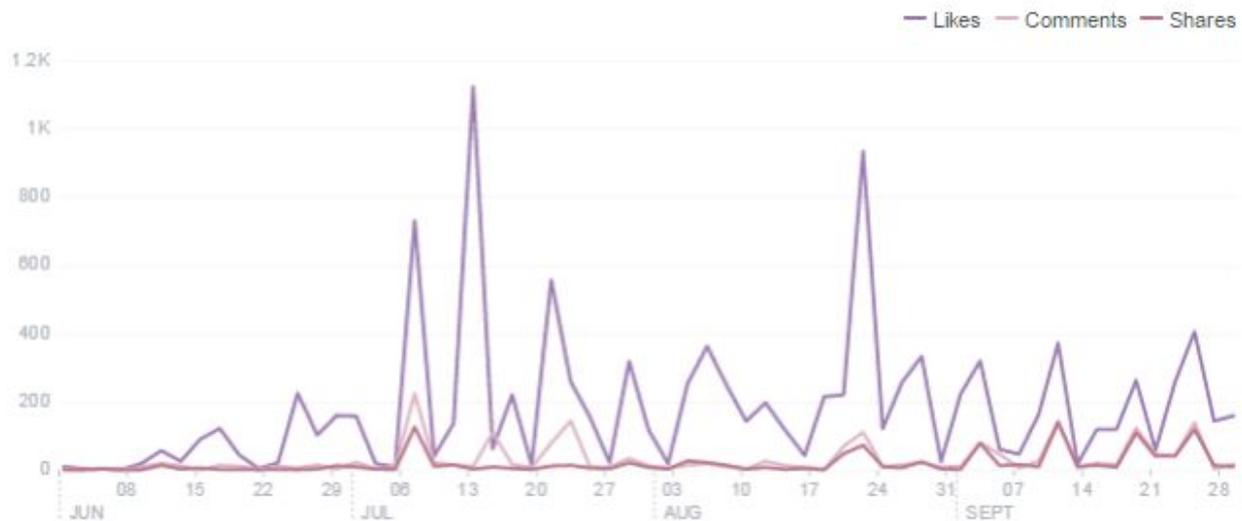


ПОКАЗАТЕЛИ ВОВЛЕЧЕНИЯ



Likes, Comments and Shares

These actions will help you reach more people.



BENCHMARK

Compare your average performance over time.

Likes

Comments

Shares

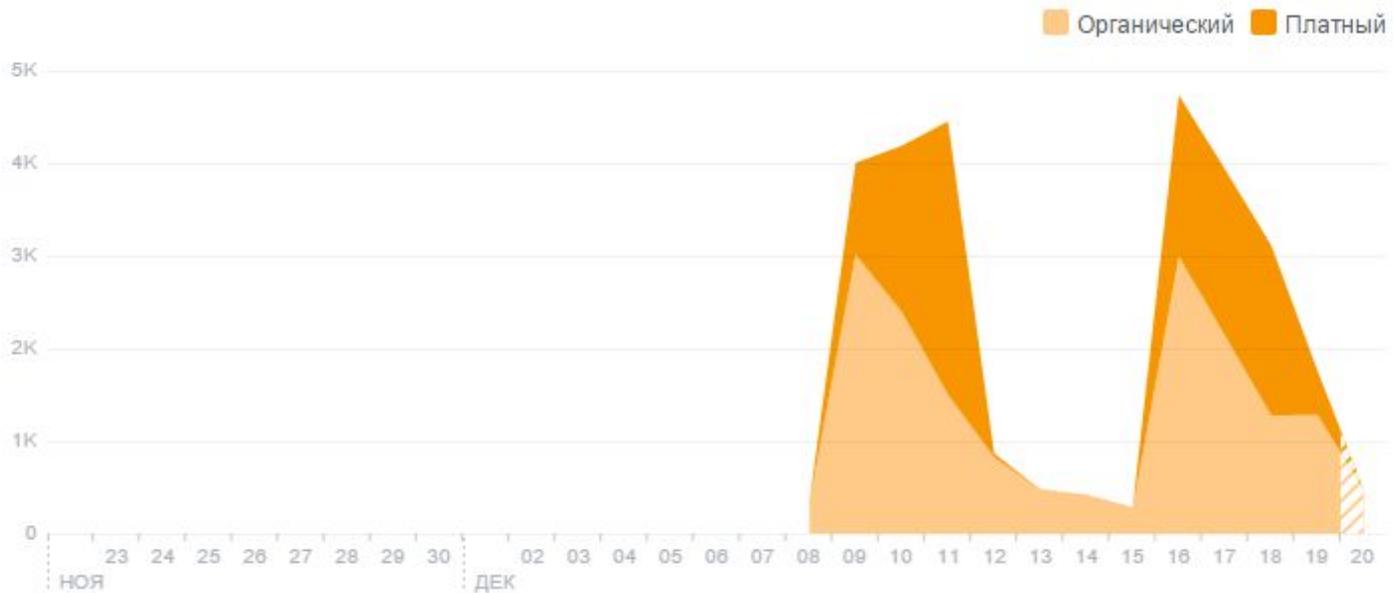


ОХВАТ + ПРИМЕРЫ ПОСТОВ



Охват публикации

Количество пользователей, которым была показана ваша публикация.



ПОГОВОРИМ О ВК



	Кол-во участников на начало месяца	Кол-во участников на конец месяца	Отклонение, %	Новые фаны	Новые Фаны. Отклонение, %	Отписавшиеся	Отписавшиеся Отклонение, %
Март	69 169	70 790	+2,3%	2 170	+194	485	+104
Апрель	70 790	73 697	+4%	3 100	+42	300	-38
Май	73 697	75 299	+2%	1 813	-41	238	-21
Июнь	75 299	78 074	+4%	2 939	+62	315	+32

Высокая активность участников сообщества в марте связана с проведением активации «**Какой ты йогурт**» (11.03 – 11.03), а также с запуском имиджевого контекста

В апреле активность связана с проведением мини-активаций «**Посчитай конфеты**»

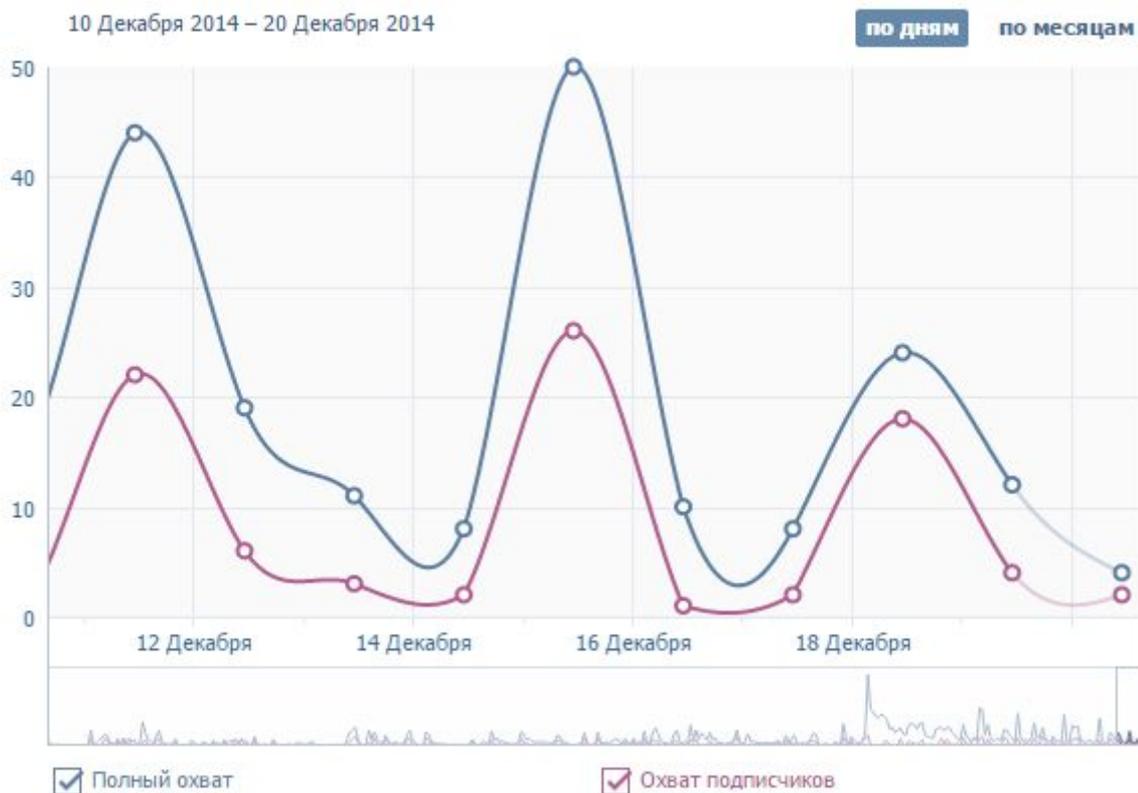
Формула отклонения: $b-a/a*100$

ОХВАТ+ПРИМЕРЫ ПОСТОВ



Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Мои Новости.



УЧАСТНИКИ



Участники

30 Октября 2014 – 14 Декабря 2014

за сутки

за всё время



Новые участники

Вышедшие участники



АНАЛИЗ ПУБЛИКАЦИЙ

Максимальное количество

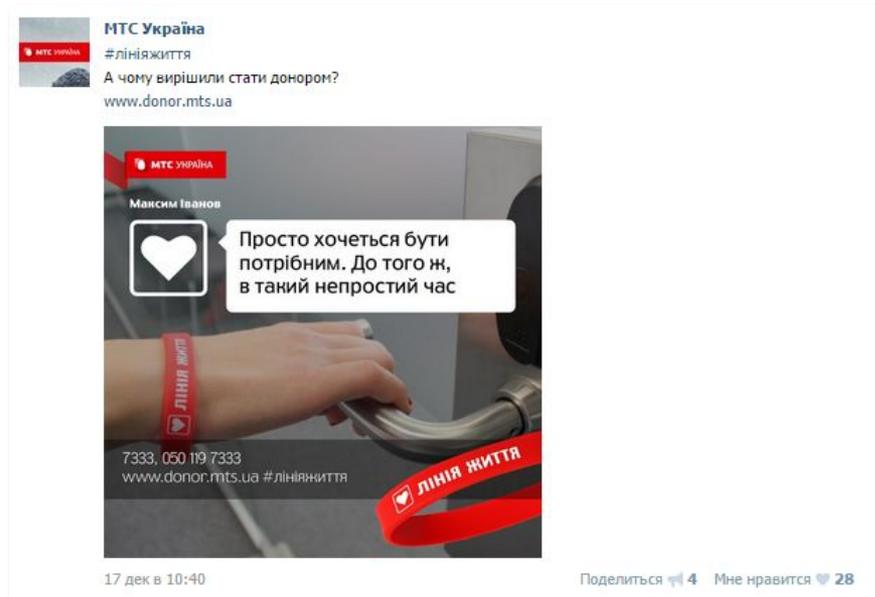
Likes – **252**

Среднее количество Like на
пост – **130**

Лінія життя

Объединяем пользователей
вокруг простых, обогащающих
жизнь идей и сообщений.

- + сравнительный анализ рубрик
 - + лучшие рубрики за отчетный период
 - + тенденции по вовлечению
 - + популярный / непопулярный контент
 - + анализ доп. публикаций
-



АНАЛИЗ МИНИ-АКТИВАЦИЙ

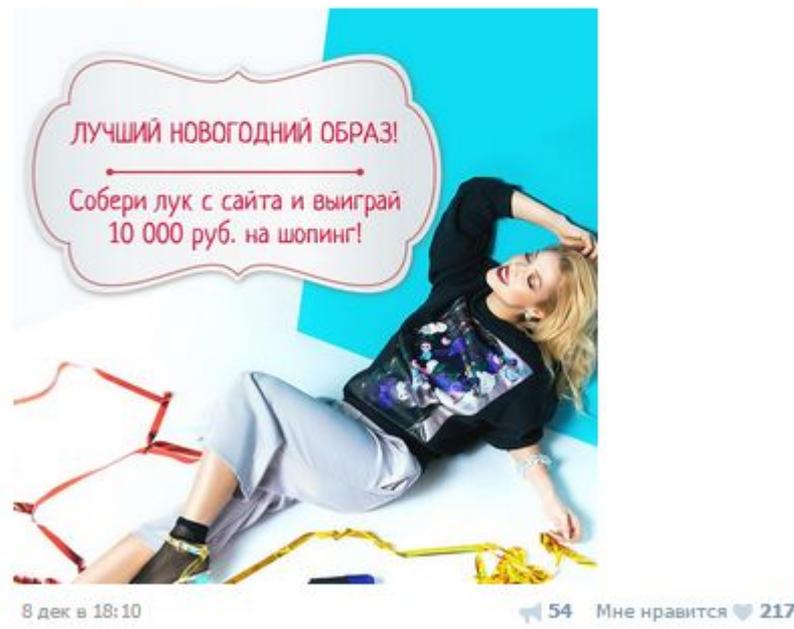
- цель проведения
- механика
- даты
- призовой фонд
- победители (статус отправки подарков)
- результаты (вовлечение, фаны – исходя из целей)
- выводы/рекомендации

• НОВОГОДНИЙ КОНКУРС •

А вот и подошло время для нашего традиционного конкурса, который проводится ежегодно на кануне Нового Года!

Вы сможете не только выиграть ценный призы, но и проявить себя, продемонстрировав всем своё чувство стиля. А мы во время конкурса сможем посмотреть, чему мы смогли вас научить за уходящий 2014 год :)

Показать полностью..



АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

- КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ
- ПОДДЕРЖКА СООБЩЕСТВА
- ВОВЛЕЧЕНИЕ, ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
- АКТИВАЦИИ

KFC Ukraine
Бельгійські вафлі з топінгом та морозивом і лате з густою молочною піною — це справжнє задоволення!
Найкраще смакує на побаченні :)



НАЙКРАЩЕ СМАКУЄ
УДВОХ!

21 ноя в 13:00

Поділитися 4 Мне нравится 18

The image shows a promotional post for KFC Ukraine. At the top left, there is a small red and white logo with the text 'KFC so good' and '11 ТРАВ ТА СПЕЦІЙ'. The main text describes a special offer: Belgian waffles with toppings and ice cream, and a latte with thick milk foam. Below the text is a photograph of a white KFC cup with a latte and a stack of waffles topped with ice cream and fruit. The KFC logo is visible on the cup and in the top right corner of the image. At the bottom of the image, the slogan 'НАЙКРАЩЕ СМАКУЄ УДВОХ!' is written in red. Below the image, the post date '21 ноя в 13:00' and engagement statistics 'Поділитися 4' and 'Мне нравится 18' are shown.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

1. О чем говорили?
2. Наиболее обсуждаемые темы по отношению к компании
3. Самые популярные товары/услуги за отчетный месяц
4. Особенности комьюнити менеджмента в отчетный период



ВЫВОДЫ

Что оправдало цели/не оправдало

Что работает/не работает

Почему

Выполнен ли план? Почему?

Есть ли особенности в ведении сообщества за отчетный период?

Что мы рекомендуем обновить, заменить?



Контакты



- Почта: reshetnyak.alina111@gmail.com
- <https://www.facebook.com/alina.reshetniak>
- Номер телефона:
- +38 063 230 88 83



СПАСИБО! ЕЩЕ УВИДИМСЯ 😊

