

Продвижение
рекламы в
социальных сетях
Кителевой Дианы 2Р-15

Аудитория соц.сетей

- **34,5 млн.** Российских интернет пользователей посещают хотя бы 1 социальную сеть в месяц
- Это **74,5 %** российских интернет пользователей



Основные виды контента

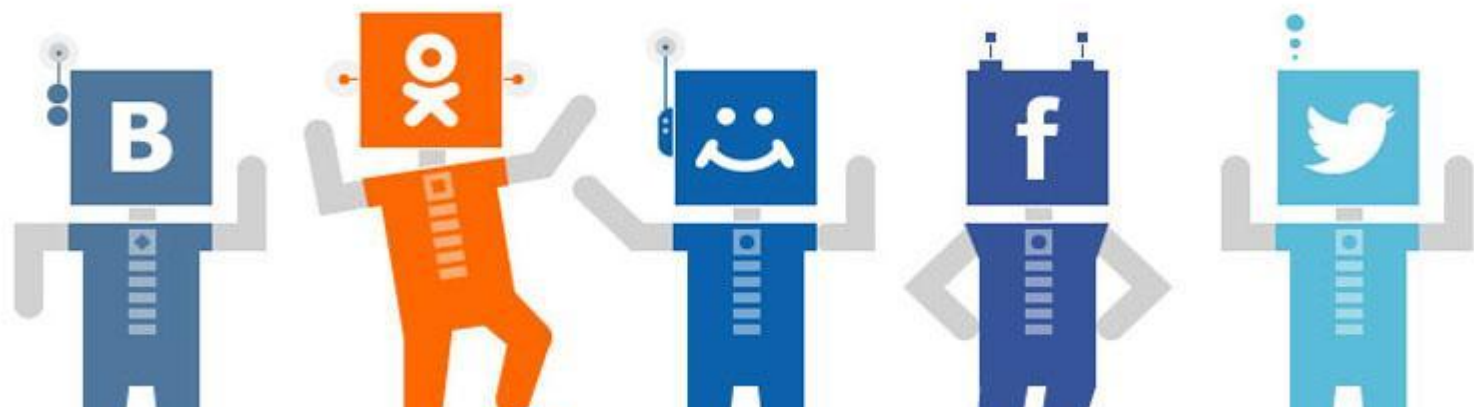
В соц.сетях существует 4 основных вида контента:

- **Видео** – применяется для обучения, развлечения, привлечения;
- **Аудио** – слоганы запоминаются на слух быстрее, чем зрительно;
- **Изображения** – применяются для иллюстрирования своих товаров, услуг и прочего;
- **Текст** – с его помощью осуществляется знакомство пользователей с компанией и её деятельностью.

- Первым делом, следует провести оптимизацию сайта под социальные сети. Это необходимо для того, чтобы пользователи могли без проблем поделиться в соц.сетях размещённым на ресурсе контентом. Кроме того, ресурс должен быть полностью готов к приёму посетителей.
- Обязательно выберите свою целевую аудиторию, чьё внимание вы хотите привлечь. Это главный момент. Данный выбор будет напрямую влиять на успешность продвижения. Если предлагаемые вами услуги и товары не будут интересны выбранной вами аудитории, то вас ждёт провал.

Популярные соц.сети

- **Соцсети:** Twitter, Вконтакте, Facebook, Telegram
- **Видеопортал:** YouTube;
- **Фоторессурсы:** Flickr, Instagram, Tumblr;
- **Игры в режиме онлайн:** World of Warcraft



Этапы продвижения

- **1. Регистрация**

Перед тем, как «являть себя миру» и рассказать всем, что вы продаёте или какой вы прекрасный специалист в оказании каких-либо услуг, вам нужно зарегистрироваться в одной из выше указанных социальных сетей. Правда лучше будет, если вы зарегистрируетесь сразу во всех.

- **2. Создание деловой атмосферы**

После регистрации следует с особым вниманием отнестись к представлению продвигаемого бренда и услуг. Важно создать эффект круглосуточного присутствия на странице — регулярные комментарии и лайки способны завоевать доверие пользователей.

Этапы продвижения

- **3. SMO и SMM**

Процесс продвижения в социальных сетях подразумевает такие аспекты, как внешняя раскрутка (Social Media Marketing (SMM)) и внутренняя оптимизация Интернет-ресурса под соц.сети (Social media optimization (SMO)). Для достижения положительного результата вам стоит действовать одновременно на двух «фронтах».



Плюсы продвижения в соц. сетях

- Соц.сети обладают огромной аудиторией, в которой, безусловно, имеется и целевая аудитория, представляющая интерес для компании.
- Общение с пользователями осуществляется посредством простых и понятных всем инструментов соц. сетей.
- Продвигать бизнес в соц.сетях намного быстрее, чем при помощи стандартных способов.



Плюсы продвижения в соц. сетях

- Между пользователями соц.сетей существует тесная взаимосвязь через фото, видеоролики, изображения, статусы, новости. Каждый пользователь делится со своими друзьями чем-то интересным. В результате возникает так называемый эффект вирусного маркетинга. Заинтересовав кого-то одного, ваша компания, интернет-магазин или веб-ресурс быстро станут популярными.
- Продвигать бизнес в сетях можно совершенно бесплатно. Это привлекает к данному способу продвижения вебмастеров и блоггеров.

Минусы продвижения в соц. сетях

- Не подходит для прямой рекламы (исключение – спец.блоки для контекстной рекламы)
- Необходим индивидуальный подход к пользователям каждой соц.сети
- Для достижения максимальных результатов, необходимо каждодневное взаимодействие с пользователями
- Не всегда предсказуем результат (Трудно спрогнозировать)



Бесплатные методы продвижения

- Используйте вирусный маркетинг. Создавайте посты или записывайте видео, которыми каждый захочет поделиться.
- Распространяемый медиа-контент дополняйте названием бренда или адресом рекламируемого ресурса.
- Создавайте сообщества, группы. Данный вид является наиболее распространённым. Многие соц. сети позволяют создавать всевозможные сообщества по интересам. Приглашайте в них участников соц. сети, это даст вам возможность привлечь внимание потенциальных клиентов.

Платные методы продвижения

- Конкурсы. Проведение всевозможных акций и конкурсов, позволит вам активизировать свою аудиторию. Пользователи обожают подобные вещи и с радостью принимают в них участие.
- Реклама в интернет-приложениях. В каждой соц.сети полно различных приложений. К ним относятся программы для создания изображений, аватарок, всякие знакомства, а также игры.



Платные методы продвижения

- Таргетированная реклама. Это наиболее популярный тип платной рекламы в соц.сетях. Небольшие объявления на страницах аккаунта — это и есть таргетированная реклама. Демонстрируйте рекламу пользователям, живущим в определённой стране, городе или улице с определёнными интересами. Так вы сможете заинтересовать тех людей, которым наверняка нужны предлагаемые вами продукты/услуги.

Источники:

- <https://abdullinru.ru/money/prodvizhenie-v-sotsialnyh-setyah.html>
- <http://www.myshared.ru/slide/220871/>