

Контент-маркетинг

Задание на ЛР



Контент-маркетинг: основы

Контент-маркетинг

- Это процесс создания и публикации контента, который ищет целевая аудитория по определенным каналам на всех этапах своего жизненного цикла закупки.

Цель контент-маркетинга

- Идентифицировать потенциального клиента, заинтересовать, вовлечь в интерактив; убедить в авторитетности (экспертности) нашего источника, сделать предложение в момент, когда клиент готов.

Результат контент-маркетинга

- Признание потребителем авторитета компании, отработанный рефлекс на обращение к данному ресурсу при возникновении потребности, предпочтение портала перед конкурентами при поиске поставщика.

КАК РАБОТАЕТ КОНТЕНТ МАРКЕТИНГ

Контент маркетинг — информация, которая отвечает на желания и потребности потребителей и приводит их к вам.



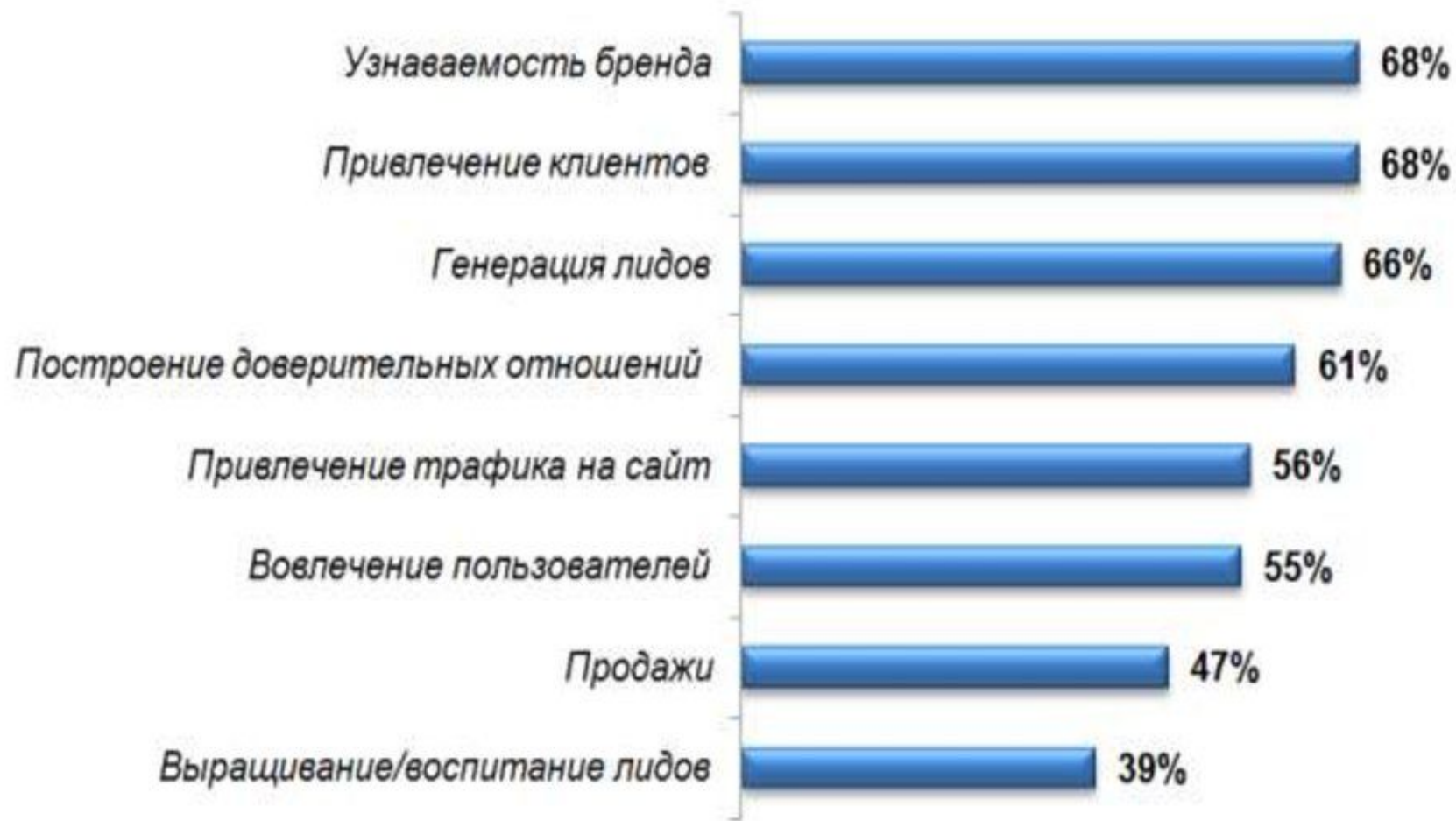
КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ



Проблемы контент-маркетинга



Цели контент-маркетинга





ТРЕНДЫ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГА



БРЕНДИРОВАННЫЙ КОНТЕНТ

ОНЛАЙН-ВИДЕО, ЭМОДЖИ,
ФИЛЬТРЫ В ПРИЛОЖЕНИЯХ;



ЧАТ-БОТЫ, ДОПОЛНЕННАЯ И ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТИ

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЕКТ,
ПОМОЩНИКИ;



КОНТЕНТ
маркетинг



ПРОГРАММАТИК

ТАРГЕТИНГ, АФФИНИТИВНОСТЬ,
ИНТЕРЕСЫ, ДЕМОГРАФИЯ;



ЭМОЦИИ

МУЗЫКА, ВОВЛЕЧЕННОСТЬ,
ПОВЕСТВОВАНИЕ;

6 уровней лестницы узнавания

из книги Бена Ханта «Конверсия сайта: Превращаем потребителя в покупателя»

1. **Проблемы**, которую решает ваш продукт, **не существует** в голове клиента. Он просто живет с ней в стиле «так и надо», даже не подозревая, что ее можно решить.
2. Клиент понимает, что проблема – это проблема. Но **как ее решить – понятия не имеет**.
3. Клиент **знает о возможных вариантах решения проблемы**, но еще ничего не знает о конкретно вашем варианте (продукте).
4. Клиент **в курсе о существовании вашего продукта**, как одного из вариантов решения проблемы.
5. Клиент **в курсе о преимуществах** вашего варианта.
6. Клиент **готов купить** ваш продукт.



Метод Бена Ханта



ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО ЛЕСТНИЦЕ ХАНТА



Задание на ЛР

1. Предложить тематику заголовков, которые могут переводить пользователя с этапа на этап по лестнице Ханта.
2. Результат представить в таблице по 5 этапам:

Этап 1. Безразличие	
<i>Проблемы/ примеры поисковых запросов</i>	<i>Заголовки для привлечения</i>
1	
2	
3	
Этап 2. Осведомленность	

Задание на ЛР

3. Отредактировать один из текстов, представленных на сайте компании/организации, с помощью сервиса Главред (<https://glvrd.ru/>).

4. Результат представить в таблице:

Было (текст на сайте)	Стало (исправленный текст)
с указание кол-ва баллов из 10 по шкале Главреда	с указание кол-ва баллов из 10 по шкале Главреда

5 полезных сервисов для проверки текстов

1. Главред

- Как указано на самом [сайте](#), он помогает очистить текст от словесного мусора и проверяет на соответствие информационному стилю. Круто, если ваш текст будет больше 8 баллов. Сервис бесплатный.

2. Орфограммка

- [Сервис](#) предлагает три инструмента для работы с текстом.
- грамотность: проверяет пунктуацию, орфографию, грамматику.
- «красота»: укажет на тавтологию и подберёт синонимы.
- SEO: оценит частотность и неестественные сочетания.
- Первые 6 000 знаков бесплатно, потом — 100 рублей за 100 000 знаков.

3. Типограф

- [Приведет](#) текст к единообразию. Помогает в расстановке кавычек, неразрывных пробелов, специальных символов, исправляет опечатки. Сервис бесплатный.

4. Advego

- [Проверяет](#) уникальность текста и плагиат. Желательно, чтобы уникальность текста была не менее 80%. Тогда он будет хорошо индексироваться и шансы попасть в поисковую выдачу увеличатся. Бесплатный, можно купить расширения за деньги.

5. Орфограф

- [Сервис](#) от студии Артемия Лебедева. Просто выделяет неизвестные слова. Проверять можно не только скопированный текст, но и содержимое любого сайта — нужно просто указать ссылку. Сервис бесплатный.