



Интеллектуальное
продвижение

#ИНСТРУМЕНТЫ_СММЩИКА



Александр Николаев

0664570096

vk.com/lex.nikolayev

lex.nikolayev@gmail.com



Фотографировать разрешено

Аналитика



Аудит ваших сообществ и аккаунтов



Аналитика конкурентов

Анализ web-активности
Анализ групп



Поиск и парсинг целевой аудитории



Обучение основам SMM

Продвижение



Органическое продвижение

Личные страницы

Группы

Встречи и мероприятия



Таргет и биржи (vk; fb; ok; inst)



Контекстная реклама (яндекс и google)



Контент и публикации

Дизайн



Аватарки



Меню в vk



Плакаты



Логотипы



Фотография

Основная цель – продажи

- таргет**
- ретаргет**
- покупка рекламных постов**

Как не слить бюджет

- Выделение сегментов ц.а
- Конкретный оффер
- Постоянный анализ рекламных компаний

Сегментация целевой аудитории

Особенностей и сегменты Целевой Аудитории:

СЕГМЕНТ 1:

Возраст: 18-24 года (более дешёвый для рекламы сегмент)

Гео: г. Харьков и г. Киев

семейное положение - помолвлен (а)

распределение по полу - 80% девушек, 20% парней (реклама настраивается только на парней, которые сами ищут различные предложения для организации свадьбы).

С помощью **парсера** (для **соц сетей**) или кода ремаркетинга (для поисковых систем и контекстной рекламы) "вытаскиваются" пользователи, которые последние 14 дней активно ищут свадебные агентства, различные предложения по организации свадьбы и **т.д.**

Психологические рекомендации: Данный сегмент достаточно гибкий для внушения и формирования определённой картинки, «образа свадьбы». Стоит делать акцент на уникальности предложения за счет сравнения с серой массой других свадеб. Так же актуализация яркости и какое это произведет впечатление на их друзей будет способствовать формированию потребности.

Возражения и сомнения **лучше прорабатывать** переходя на уровень родителей, ибо именно последние зачастую будут оплачивать свадьбу.

СЕГМЕНТ 1+:

Возраст: 25-35 лет (более дорогой для рекламы сегмент)

Гео: г. Харькове и г. Киев

семейное положение: помолвлен(а)

Разделение по полу и по интересам такие же, как и для сегмента 1.

Психологические рекомендации: В отличие от предыдущего сегмента, тут ценность денег и качества находится на более сформированном уровне. Как следствие нужно работать не на формирование потребности, а на ее понимание. Работу с возражениями **лучше осуществлять** акцентируя потребности «второй половинки».

СЕГМЕНТ 2 (Бизнес-сегмент)

Свадебные агентства, различные партнёры свадебных агентств, **ивент-агентства** и **т.д.**

Рекомендуемые инструменты для поиска:

- 2ГИС

- каталоги свадебных агентств Харькова и Киева

- группы в **соц сетях**

- прямые рекомендации

Здесь лучше действуют прямые продажи и заключение партнёрских договоров.

Психологические рекомендации: Ключевыми факторами для этой ЦА будет наличие УТП (уникального торгового предложения) и прямые рекомендации вас как специалистов. Большим плюсом так же будет коммерческое предложение. Работа с

возражениями – поиск компромиссного решения для первого раза для того чтобы в дальнейшем играть по вашим условиям.

СЕГМЕНТ 3:

Руководители компаний, руководители филиалов и т.д. Заказ продукта на **корпоративы**.
Методы поиска:

- **таргет** (Вконтакте можно настроить **таргет** на руководителей компаний)

- прямые продажи:

а). Используя Базу 2ГИС

б). Используя каталог предприятий Харькова на городских порталах (057.ua и **т.д.**)

Психологические рекомендации: Положительным фактором в принятии решения будут положительные отзывы о вас как о специалистах и качественные фотографии вашей деятельности.

СЕГМЕНТ 3+:

Директора и ЛПР ночных клубов. Выделяем в отдельный сегмент потому, что более характерно для шоу **фриков**, музыкальных направлений. Основные продажи будут именно этих продуктов.

Наиболее эффективные способы поиска - прямые продажи, а также рассылка коммерческого предложения.

СЕГМЕНТ 3++:

Мужчины, 35-55 лет, собственники среднего и крупного бизнеса, а также ТОП-менеджеры.

Выделяем в отдельный сегмент, потому что прослеживается тенденция заказа этими людьми **фазер-шоу** (и потенциально 3Д тортов) на дни рождения (детей, жен, родственников).

Форматы таргетированной рекламы



Что Вы будете рекламировать?



Сообщество

Группы, публичные страницы и встречи



Запись в сообществе

Записи групп, публичных страниц и встреч



Приложение ВКонтакте

IFrame и Flash приложения



Видеозапись

Видеозапись со ссылкой на сайт рекламодателя



Мобильное приложение

Приложение для iOS или Android



Внешний сайт

Любая ссылка на Ваш сайт

КАМПАНИЯ: выберите цель

Помощь: выбор цели



Поднимать публикации



Продвигать Страницу



Перенаправлять людей на веб-сайт



Увеличить число конверсий на веб-сайте



Получать установки вашего приложения



Увеличить вовлеченность для вашего приложения



Увеличить посещаемость вашего мероприятия



Стимулировать интерес к вашему предложению



Получать просмотры видео



Получите лиды для вашей компании

**Инструмент для продаж -
ретаргет**

**Уберите рутину
обучения!**

antitreningi.ru



Обучайте клиентов
на шикарной
платформе
AntiTreningi.ru



ресторан FAMILIA

Летняя площадка ресторана
Familia уже открыта!
Приглашаем Вас
насладиться вкусом и
теплым...

 Нравится

**Инструменты для
улучшения
эффективности таргета -
парсеры**

Парсеры

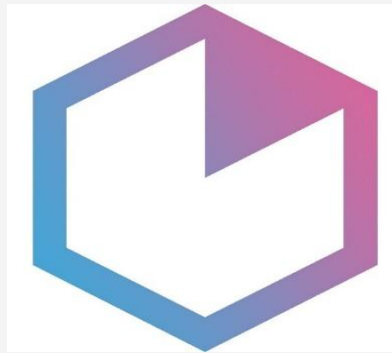
Парсеры



Клевер-таргет

<https://clevertarget.ru>

Временно
бесплатно



Сегменто

bit.ly/сегмент

200-400 рублей в месяц



Церебро

<https://церебро.рф>

700 рублей в месяц

Инструменты для автоматизации таргета



AdLabs Target

<http://target.adlabs.ru/>



Антислив

Таргет

АНТИСЛИВ.

рф

**Решение для продаж –
публикация постов**



16.04 - Форум "Новая" - Харьков



Харьков LIVE

7 апр 2016 в 16:00

В Харькове 16го апреля стартует форум 🍷 Для девушек и женщин 🍷 - Новая!

🍷 Акция (читайте до конца) + Регистрация ✉

МЕНЯЯСЬ, ОСТАВАЙСЯ СОБОЙ! 👍

Хотите быть успешной? Будьте счастливой! 🌟

Показать полностью...

16.04.2016 www.forum.nova-ja.com
форум-выставка

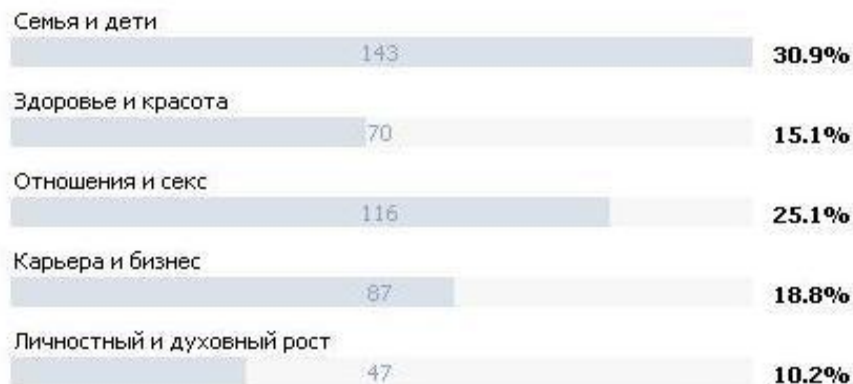
Пиланна Семенота **МЕНЯЯСЬ, ОСТАВАЙСЯ СОБОЙ!**
Новая

+38 (050) 7511812 +38 (057) 755 67 68
 Конференц зал Стадион "МЕТАЛЛИСТ", Харьков, ул. Плехановская 65

Бизнес Коуч Сесеро Доминская 3V 40 РИ ДВИЖЕНИЕ
ya.novaja@gmail.com

Какая тема вас больше всего интересует?

Открытое голосование



Проголосовало **463** человека.

Получить код

