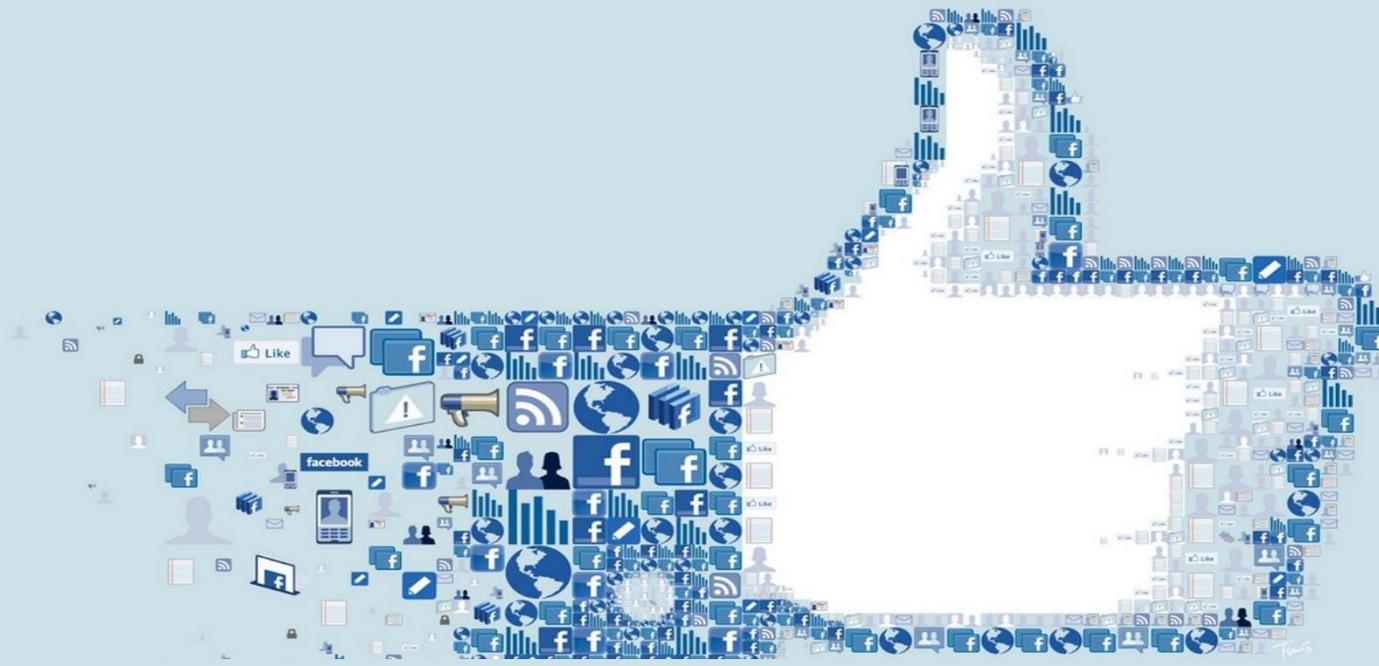


Социальные сети

Эффективный способ
продвижения своего бизнеса





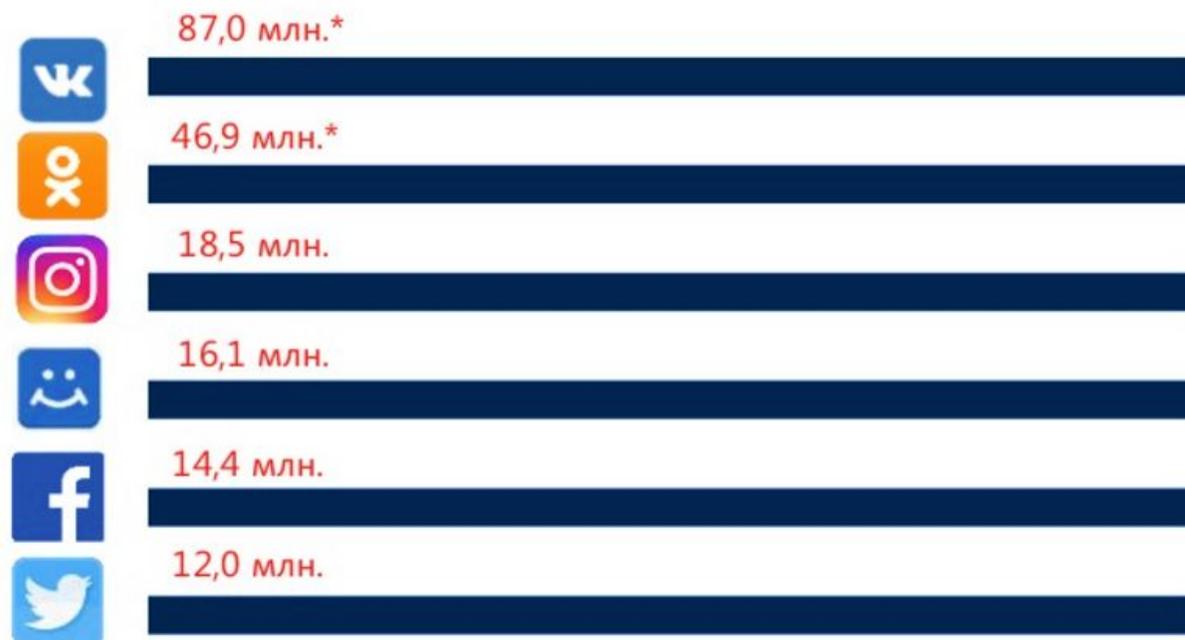
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ СЕГОДНЯ

1. Аудитория социальных сетей

- социальными сетями пользуются 65-70% россиян

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ АУДИТОРИЯ СОЦ. СЕТЕЙ В РОССИИ

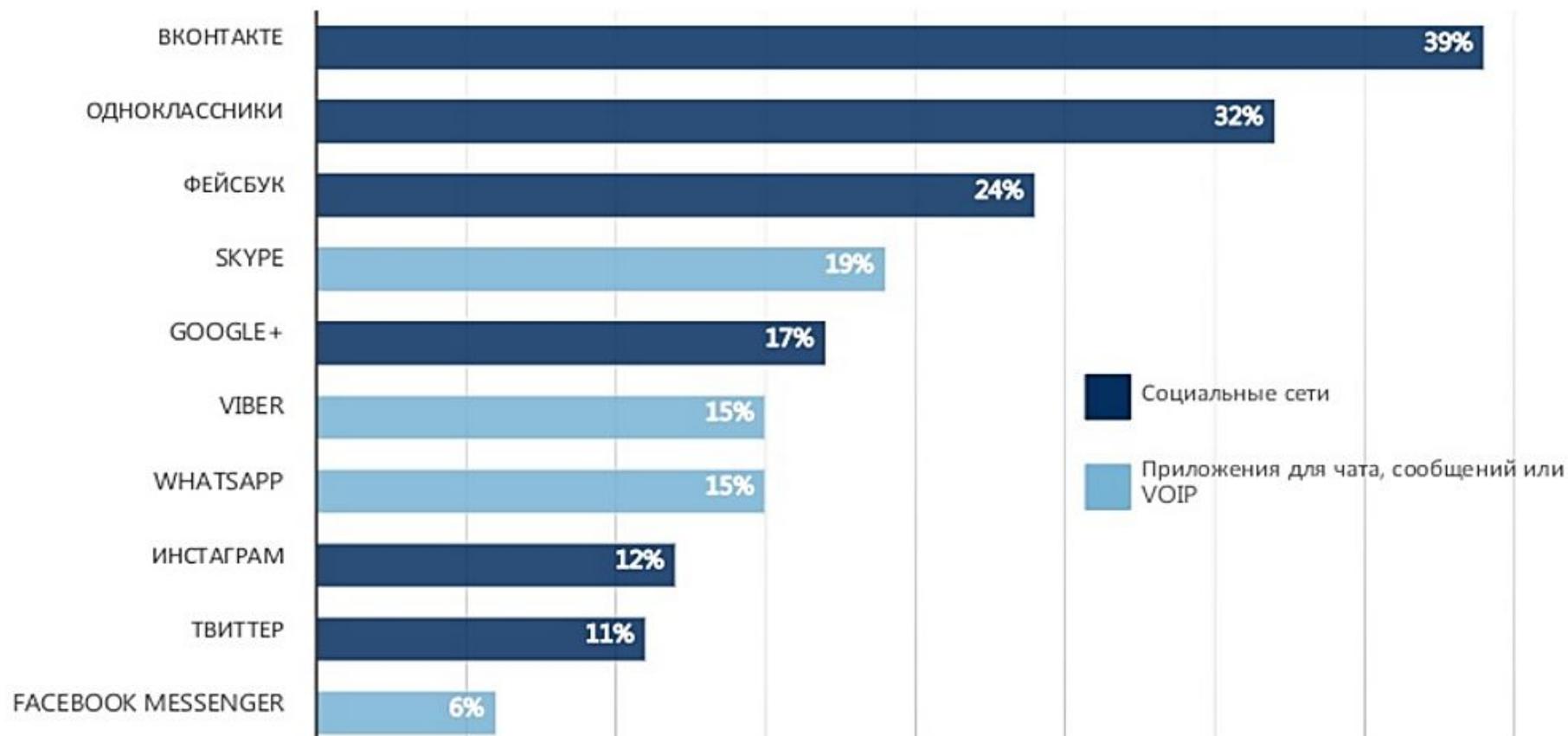
ИЮНЬ 2016



* не уточняется, что аудитория рассчитывается только по РФ

2. Популярные соц. сети в России

ПО ОПРОСУ ИНТЕРНЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ВОЗРАСТЕ 16-24



3. Уровень достатка пользователей в соц.сетях



Хватает только
на еду



Хватает на еду
и одежду



Могут покупать
дорогие вещи



Полный
достаток

	88 000	1 505 000	2 219 000	34 000
	33 000	802 000	1 159 000	N/A
	78 000	1 049 000	1 452 000	33 000

SMM

ПРОДВИЖЕНИЕ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Использование социальных сетей в бизнесе

4. Необходимость SMM для вашего бизнеса

Преимущества

- Высокий уровень доверия.
- Возможность воздействия только на целевую аудиторию.
- Вирусность распространения.



5. Необходимость SMM для вашего бизнеса

Какие задачи решает SMM

- Прямой диалог с потребителями;
- Лояльность к бренду;
- Рост и поддержка продаж;
- Привлечение новых лидов;
- Расположение пользователей к своему бренду для совершения в будущем **повторных** покупок;
- Информирование о любых новостях компании.

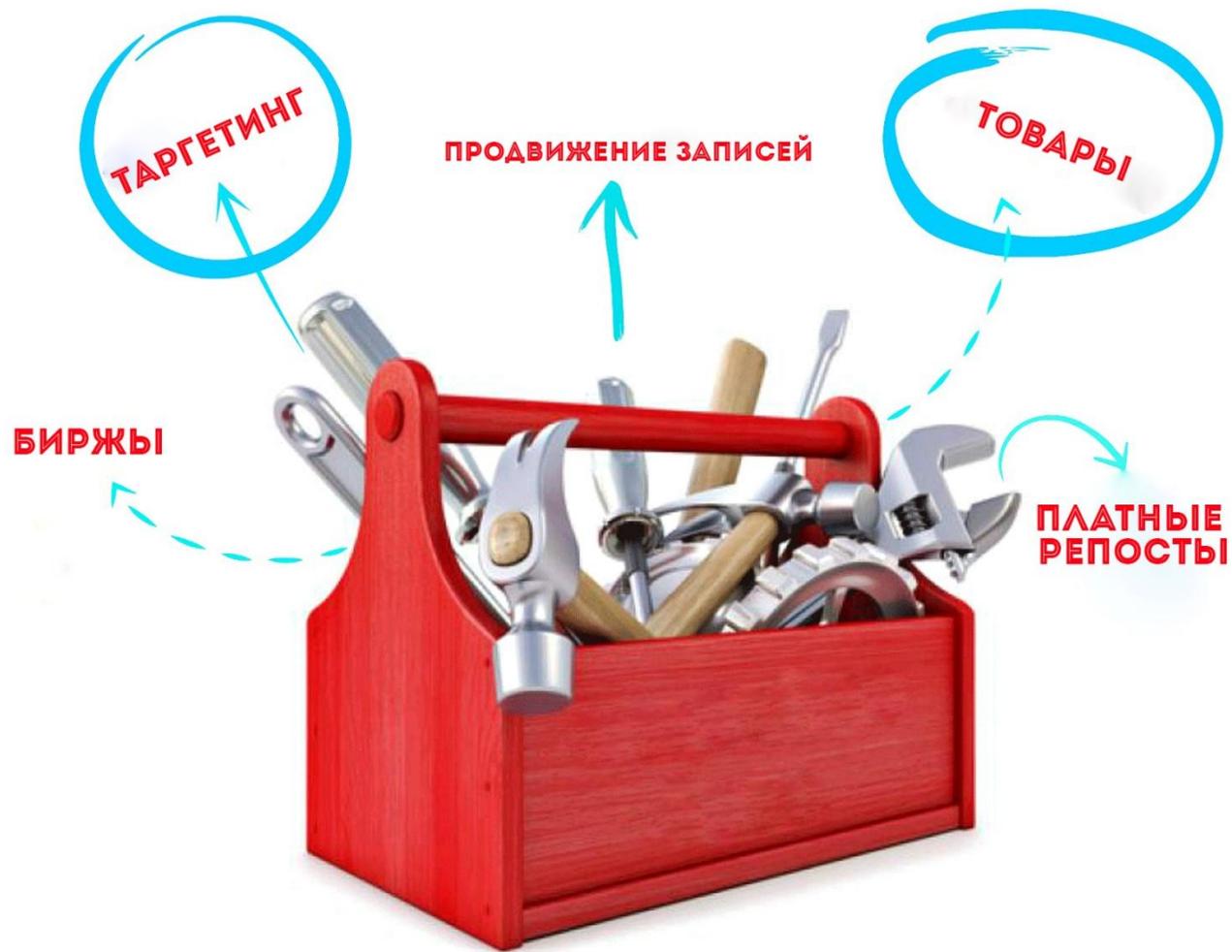


6. Необходимость SMM для вашего бизнеса

Кому необходим SMM?

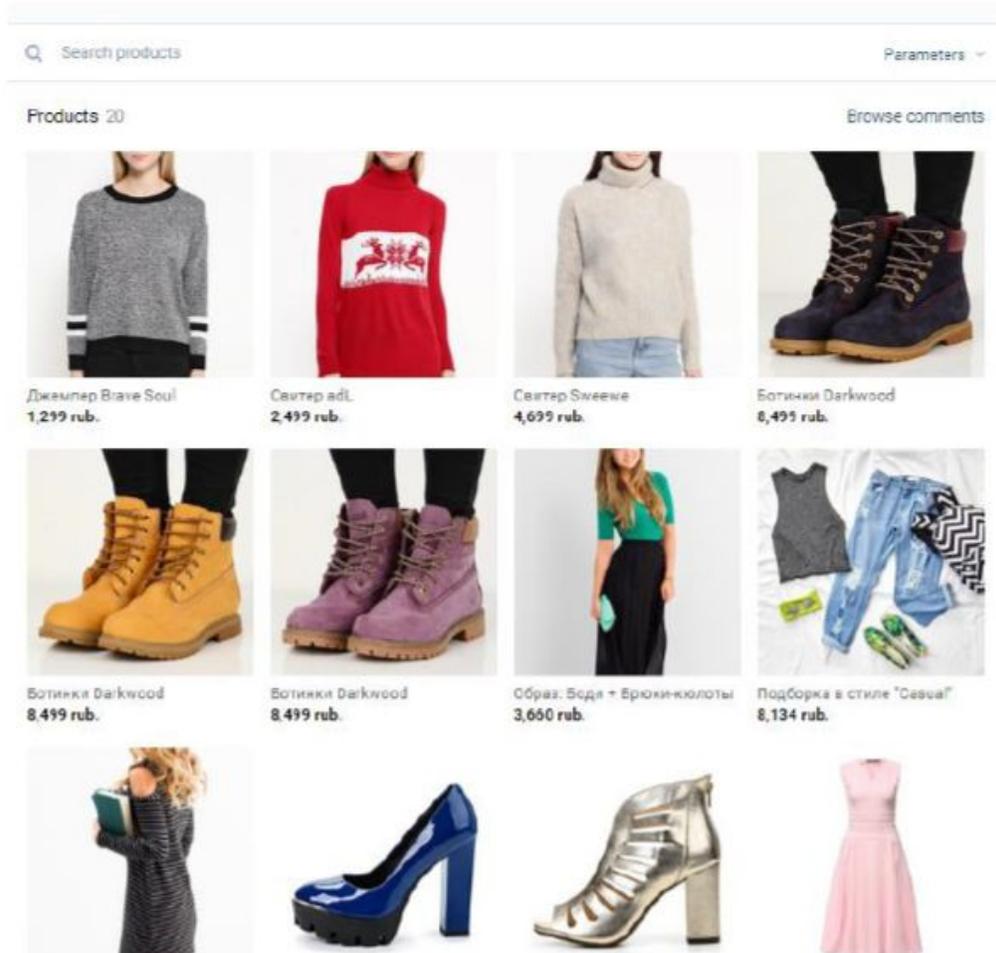
Размещение сообщества в социальных сетях **необходимо** для таких отраслей:

- салоны красоты;
- фитнес-клубы;
- стоматология;
- кафе, рестораны;
- торговля;
- доставка еды;
- образование, курсы;
- туристический сектор;
- строительство;
- средства массовой информации.



Инструменты продаж в соц. сетях

7. Создание раздела товаров в соцсетях



Витрина товаров

Что это такое?

- отличный инструмент для розничной торговли;
- доступно в любой группе или публичной странице абсолютно бесплатно;
- специальный удобный интерфейс для создания товаров;
- возможность оформлять подборки товаров;
- удобная кнопка для быстрой связи с продавцом на каждой странице товара;

8. Таргетинговая реклама

Таргетинги

Более 20 видов таргетинга — от демографии до поведения пользователей



демография



география



образование



дни рождения



устройства



ретаргетинг



сообщества



интересы



путешественники



поведение

Таргетинг по геопозиции*

Как это работает?

- рекламодатель выбирает точку на карте, вокруг которой выстраивается минимальный радиус действия;
- радиус можно увеличивать с определённым шагом;
- можно выбрать одну из опций: показывать рекламу тем, кто живёт/учится/работает/часто бывает в заданном радиусе, или тем, кто находится там в данный момент.



10. Репосты в крупные группы, блогеры

- Репост, это активный метод распространения рекламы, с помощью которого, можно привлечь целевую аудиторию.
- Репост на стене видят множество людей и могут привлечь в группу новых подписчиков.
- Лидеры мнений как инструмент в продажах



11. Продающие посты, контент

- Креатив
- Продающий текст
- Правильное оформление
- Качественные фотографии





Эстетика. Стоматологическая клиника

Задача: представление компании в VK, максимальный охват целевой аудитории, рост подписчиков и заявок с переходов на сайт.

Решение:

- реализация концепции и создание группы с акцентом на эстетическую стоматологию;
- ежедневная публикация интересных постов, услуг клиники, акций и отзывов;
- наполнение группы видеозаписями и фотографиями;
- запуск и ведение таргетинговой рекламы.



Стоматология в Рязани «Эстетика»

6 мая в 11:00

Возрастающая популярность лечения и имплантации зубов в "Эстетика" – это результат высокого профессионализма стоматологов нашей клиники.

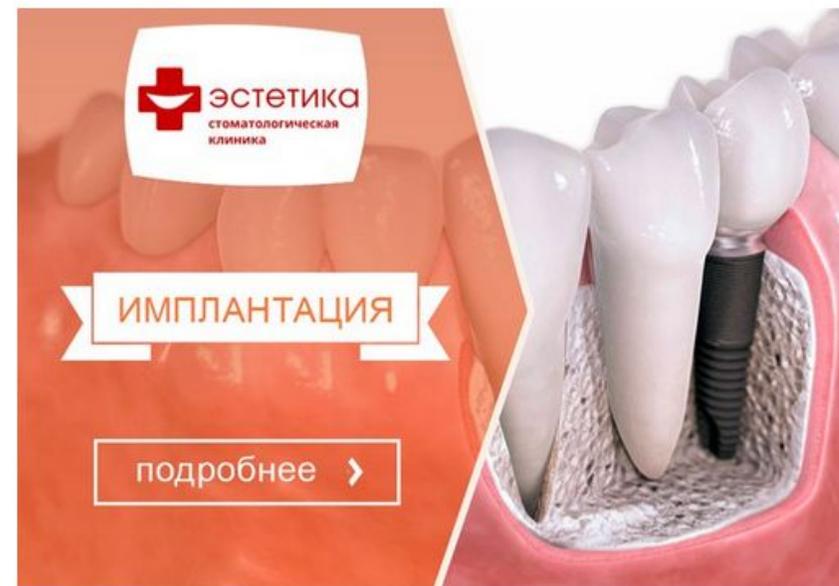
Немаловажно, что цена на стоматологические услуги у нас ниже, чем в Москве.

Более подробную информацию о лечении и имплантации зубов можно узнать, связавшись с нами:

+7 (4912) 28-96-53

+7 (4912) 95-25-25

<http://www.estetika-rzn.ru>



Стоматология в Рязани. Стоматологическая клиника в Рязани - Эстетика
www.estetika-rzn.ru

14. Кейс SMM

Результат:

- рост посетителей и просмотров более чем в 2 раза;
- увеличение количества подписчиков группы
- охват аудитории более 11 000 человек
- повышение уровня доверия к компании и рост продаж.

Участники



ИТОГ

Даже если Вы не занимаетесь всерьез SMM, вы обязаны для своего бизнеса иметь хотя бы присутствие в соц. сетях, потому что это очень влияет на имидж вашей компании.



Спасибо за внимание!

Ваши вопросы