Расписание

1. Знакомство, беседа об успехах, промахах, советы
2. Утверждение проекта
3. Поставщики- с чего начинается бизнес
4. Контенты и способы их продвижения

Поиск поставщика

Откуда брать товар?

Поисковые системы

Вбиваем: купить «товар»

купить «товар» по оптовым ценам

производители «товар»

купить «товар» оптом

оптовые продажи «товар»

Онлайн каталоги оптовиков

Optom.ru

Opt-union.ru

Tiu.ru

Postavshhiki.ru

Optlist.ru

Openmarket.ru

Optomvse.ru

Вопросы поставщику

- Стоимость товара за единицу/партию
- Минимальная партия для закупки
- Минимальная партия за конкретный период
- Где находятся склады
- Условия доставки
- Гарантии поставщика
- Условия гарантии
- Способы оплаты
- Условия работы
- Обмен/возврат/отсрочка
- Скидки
- Наличие товара

Контент

- ✔ Новизна
- ✔ Уникальность
- ✔ Глубина подхода
- ✔ Наличие примеров и доказательств
- ✔ Разные форматы
- ✔ Он экономит время
- ✔ Он экономит деньги
- ✔ Решает насущные проблемы
- ✔ Он веселит
- ✔ Конкурсы и акции

Контент

Заполнение

- Важно заполнить все раздели
- Высокая честная активность
- Верно выбранное название
- Все это улучшает поисковую активность

Главная задача

Привлечь потенциальных клиентов, а не продать, поэтому нужен полезный и интересный контент!

Контент

Главные ошибки

Накрутка/покупка людей

Длинные тексты не по смыслу

Непривлекательные фото

Слишком частый постинг

Контент

Привлечение подписчиков

- Интересный контент
- Конкурсы
- Посты на своей стене
- Приглашать друзей/людей
- Рекламировать сообщество
- Обмен с группами
- Комментарии в группах

Контент

Какой бывает?

- Развлекательный или информационный
- Полезный
- Промо или продающий
- Брендовый или « о себе»
- Дискуссионный

Контент

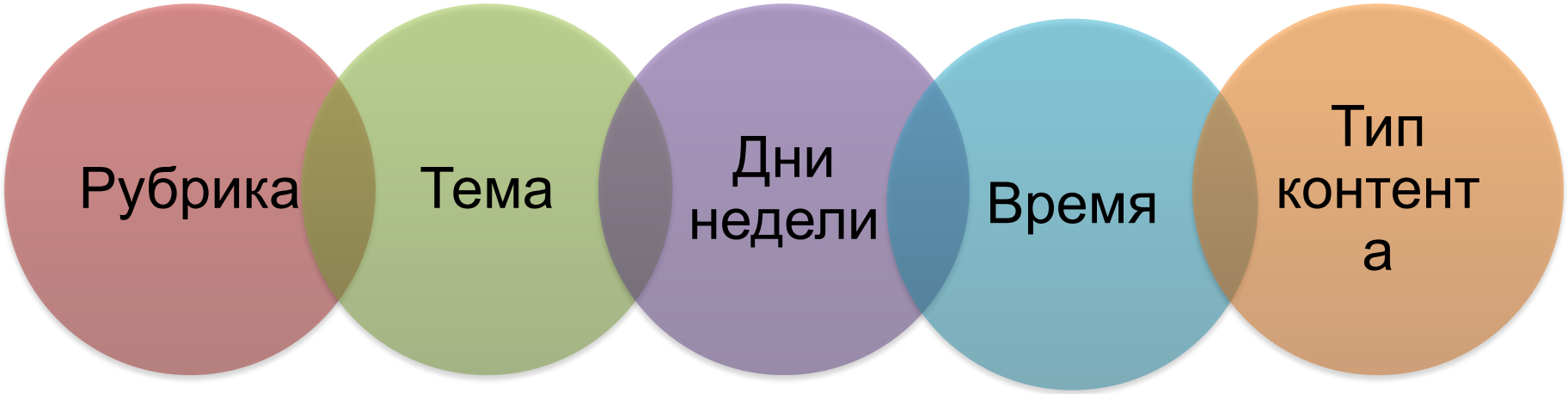
Коммерческое позиционирование

Контент

Смешанное позиционирование

Контент

Составление контент плана



Задание

По контенту:

1. Найти и проанализировать 10 сообществ в ВК
2. Создать группу по своему проекту
3. Придумать 2-4 названия для группы
4. Описать нашего идеального клиента,круг его интересов,что для него должно быть важным

По поставщикам: