



ШАГ К УСПЕХУ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО SMARTNET 24.

СЛОЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

SMARTNET24.COM

ШАГ ПЕРВЫЙ

В настоящее время человек все больше времени проводит в Интернете. Различные социальные сети порой заменяют ему живое общение с собеседником.

В связи с тем, что практически каждый является обладателем персональной страницы в социальной сети, проводить рекламные кампании в рамках данного пространства очень выгодно. Такие рекламные акции, прежде всего, должны быть последовательными и комплексными.

Хочется отметить, что в настоящее время продвижение интернет-ресурса нельзя производить, зная об это поверхностно, не погружаясь в данную сферу полностью. Если Вы знаете 3-4 метода – это не значит, что Вы сможете заниматься продвижением профессионально, а ресурс, который Вы продвигаете, будет процветать.

Поверхностный подход в данной сфере деятельности может только навредить. Здесь стоит применять совокупность механизмов работы.

SMM-продвижение в социальных сетях должно осуществляться грамотно и комплексным образом.



ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА НЕОБХОДИМО СОВЕРШИТЬ 3 ОСНОВНЫХ ШАГА:

ПЕРВЫЙ – ЭТО ПОДГОТОВКА К ПРОДВИЖЕНИЮ.

ВТОРОЙ – ЭТО НАЛАЖИВАНИЕ КОНТАКТА С КЛИЕНТОМ.

ТРЕТИЙ – ПРОДВИЖЕНИЕ.



Успешность данных действий зависит от того, насколько верно Вы будете повторять данный шаг, а также от цикличности их повторения.



КАК ПРОИСХОДИТ ПОДГОТОВКА К ПРОДВИЖЕНИЮ?

Определение цели, с которой Вы используете социальные сети. Положительным результатом продвижения будет в том случае, если Вы изначально понимаете, какие цели Вы преследуете.



ВЫДЕЛЯЮТ 5 ОСНОВНЫХ ЦЕЛЕЙ ПРИСУТСТВИЯ:

- 1) **Прямые продажи.** Создание группы или страницы, где можно совершать продажу того или иного товара, услуги. При этом, вы можете не иметь сайт, страницы в социальной сети будет достаточно.
- 2) **Для увеличения узнаваемости бренда.** Работа страницы выстраивается таким образом, что все действия направлены на раскрутку популярности Вас или Вашего продукта. Такие страницы помогают человеку выстроить свой собственный бренд. Сюда же относится и инфобизнесовая тематика.
- 3) **С целью генерации трафика.** Данную цель обычно преследуют интернет-магазины, которые сразу хотят получать трафик на созданную для продаж страницу. Таким образом, происходит увеличение пользователей, заинтересованных в Вашем продукте или услуге.
- 4) **С целью общения.** Страница создается для того, чтобы получать обратную связь от клиентов. Таким образом, страницу можно воспринимать в качестве техподдержки. Если у Вас существует такая страница, то это сможет увеличить не только количество Ваших клиентов, но и качество Ваших услуг, что увеличит, в целом, количество продаж.
- 5) **Для защиты от различного рода негативных комментариев.** Хотя, следует понимать, что социальные сети как чистят негатив, так и могут создать новый. В связи с этим, если Вы преследуете такую цель, то необходимо быть очень внимательным.

Одним из основных моментов является то, что необходимо выбрать ОДНУ основную цель, вокруг которой будет построена вся Ваша работа. Если Вы выберете множество целей, то можете не добиться желаемых результатов.

КАК ДОЛЖЕН ВЫГЛЯДЕТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ?

Определившись с целью Вашей работы, необходимо узнать, кто является Вашей целевой аудиторией.

Вам необходимо нарисовать портрет Вашего потенциального клиента:

пол
возраст
финансовые возможности
желания
хобби



Если Вы будете понимать, кто является Вашим клиентом, то точно сможете понимать, как правильно продвигать товар. Узнав портрет Ваших потенциальных клиентов, Вы сможете сократить расходы на рекламу.

КАКИМ ОБРАЗОМ ПРОИСХОДИТ ПОДГОТОВКА К РАБОТЕ ГРУППЫ ИЛИ СООБЩЕСТВА?

Последний этап заключается в правильной подготовке группы или сообщества к работе. Вам необходимо создать такое сообщество, которое привлечет к себе внимание клиентов. У Вашего клиента есть 3 секунды, чтобы понять, привлекают его Ваши предложения или нет.

Работая с группой, клиенты особое внимание обращают на название группы и ее аватарку (фото страницы). Визуальным образом страница должна привлекать покупателя, заинтересовывать своей индивидуальностью. Сообщество должно рассказывать клиенту, чем оно будет ему полезно. И это должно быть красиво, ярко и точно.

Если Вы смогли заполучить внимание посетителей, то следующий этап, к которому приступает потенциальный клиент – это информация о Вашей деятельности. Вам необходимо указать на странице, чем конкретно Вы и Ваша группа может быть полезна клиенту.

Следующий шаг заключается в том, что Вам нужно заставить посетителей совершить конкретное действие. Этот шаг работает, так как пользователи социальных сетей порой находятся в определенном трансе. Например, Вы можете призвать пользователя к подписке на Ваш ресурс при помощи надписи на аватарке: «Подпишись».

Подписаться

