



## ШАГ К УСПЕХУ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО SMARTNET 24.

СЛОЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

[SMARTNET24.COM](http://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**

