

Классическая гинекология от Петросян Анны Сергеевны



**Врач акушер-гинеколог
Кандидат медицинских наук**



**Блог о
гинекологии**



**Москв
а**



**petr.anna@gmail.co
m**



#doctor_anna



<http://pregnant-expert.ru/>



Доктор Анна Мама
о педиатрии и не только

doctor_annamama


Левадная Анна Викторовна

 Педиатр и неонатолог

 Кандидат медицинских наук

 Блог о педиатрии

 Москва

 annamamamail@mail.ru

 [#аннамама_гидпотегам](#)

 Сайт annamama.ru

***Мониторинг и сравнение репутации
конкурентов***

1. Педиатрия. Сайт <https://annamama.ru>
блог, страницы в социальных сетях Facebook, Vk,
Instagram.
2. Формат общения: нарративный, вопрос-ответ
3. Количество подписчиков в сети

Instagram **468 тыс.**

Vk **905 участников**

Facebook **1337**

4. Instagram

Среднее количество лайков **7.000**

Среднее количество просмотров видео **130 тыс.**

Среднее количество комментариев **500**

***Формат присутствия и характер
продвижения персонального бренда.***



Репродуктолог Мокрова А.С

- ◆ Врач гинеколог-репродуктолог
- ◆ Мокрова Анастасия Сергеевна

Помогаю обрести счастье материнства

Успешно лечу:

- ◆ Бесплодие
- ◆ Невынашивание

vk.com/doctor_mokrov

***Мониторинг и сравнение репутации
конкурентов***

1. Репродуктология. блог, страницы в социальных сетях, Vk, Instagram.

2. Формат общения: нарративный, вопрос-ответ

3. Количество подписчиков в сети

Instagram **48,5 тыс.**

Vk **14.944 участника**

4. Instagram

Среднее количество лайков **500**

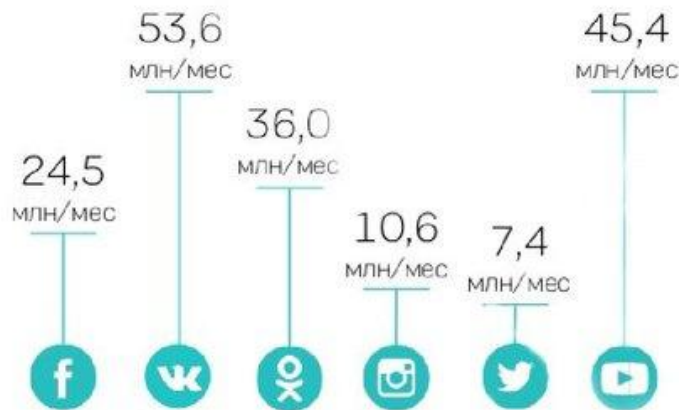
Среднее количество просмотров видео **3.000**

Среднее количество комментариев **40**

***Формат присутствия и характер
продвижения персонального бренда.***

ПОСЕЩАЕМОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ПЛАТФОРМ

Посещаемость социальных платформ
Среди русскоязычной аудитории



ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

- 1) Создание сообществ
- 2) Контент-менеджмент
- 3) Комьюнити-менеджмент
- 4) Таргетированная реклама
- 5) Органическая реклама
- 6) Сотрудничество с блогерами
- 7) Креативные спецпроекты (вирусное видео, конкурсные активности)

День/Время	Пост 1, 11:00	Пост 2, 14:00	Пост 3, 16:00	Пост 4, 20:00	Пост 5, 22:00
Понедельник	Цитата – мотиватор	Рубрика «Новости гинекологии»	Факты из мира гинекологии	Рубрика «Вопрос-ответ»	Интересное видео
Вторник	Полезная статья	Интересное видео	Рубрика «Новости гинекологии»	5 фактов о женском бесплодии	Цитата – мотиватор
Среда	Цитата – мотиватор	Рубрика «Вопрос-ответ»	Интересное видео	Рубрика «Новости гинекологии»	Рубрика «Известные гинекологи»
Четверг	Интересное видео	Факты из мира гинекологии	Рубрика «Вопрос-ответ»	Рубрика «женское здоровье»	Интересное видео
Пятница	Полезная статья	Рубрика «Известные гинекологи»	Интересное видео	Факты из мира гинекологии	Красивое фото
Суббота	Цитата – мотиватор	Рубрика «Новости гинекологии»	Рубрика «Вопрос-ответ»	Интересное видео	Факты из мира гинекологии
Воскресенье	Цитата – мотиватор	Рубрика «женское здоровье»	5 фактов о женском организме	Интересное видео	Полезная статья

Контент – план (Instagram)

УК. 12/01/2017

Запуск конкурса.

Факты о женском организме.

В течение недели каждый день будет выставляться один вопрос на знание женского организма.

По истечении срока будут подведены итоги и собраны лучшие результаты.

Победитель конкурса получает в подарок книгу «Главная книга женщины» Дмитрия Лубнина и бесплатную первичную консультацию в клинике «Дар Жизни» Центр классического акушерства.

План комьюнити – менеджмента (работа с аудиторией)

Instagram 2/03/2017

Опрос.

Как вы считаете полезно и нужно ли будущим мамам посещать Школу для беременных?

Основные цели:

1. Вовлечение аудитории и удержание внимания.
2. Вопрос должен быть простым (ответ: да или нет)
3. Вопрос – скрытая реклама. Перед запуском Школы для беременных в клинике.
4. Вопрос должен быть актуален для подписчиков, тема должна быть интересная и соответствовать тематике блога.

План комьюнити – менеджмента (работа с аудиторией)

Общие показатели:

- ◆Создание и внедрение стратегии развития бренда в интернете.
- ◆Создание контент-плана.
- ◆Работа с социальными сетями, их регулярное ведение, реакция на вопросы аудитории. построение коммуникации с пользователями.
- ◆Создание статей для блога.
- ◆Работа с генерацией трафика на площадках.
- ◆Анализ результатов, оптимизация PR-кампаний.

Детальный план:

- ◆Публикация эксклюзивного контента
- ◆Рассылка приглашений
- ◆Участие в коммуникации в тематических сообществах
- ◆Публикация эксклюзивного контента, обучающих материалов.

План продвижения персонального бренда
