

# «ВКОНТАКТ»

*как много в это слово бюджета  
русского слилось...*

---

Вконтакте — 102 000 000  
Facebook — 3 100 000  
Одноклассники — 45 000 000  
Мой Мир — 40 000 000

Месячная аудитория Рунета —  
44 000 000 человек

Активная аудитория соцсетей ~ 37  
МИЛЛИОНОВ (Руметрика)

# Сколько нас?

---

75% - в личных целях

25% - только по работе

22% - в обоих случаях

**Зачем мы ходим в  
соц.сети?**

---

## **Бизнес-задачи:**

23% - Facebook

21% - YouTube

12% - LinkedIn

11% - Twitter

**Что мы  
используем?**

---

## Ноябрь (август) 2010г.

Вконтакте — **168 млн (23 млн!)**

Facebook 7,3 млн (2,5 млн)

Livejournal — 7,2 млн

Мой Мир — 4 млн (1,5 млн)

Одноклассники — 2,2 млн (0,7 млн)

# Трафик

---

Нет ограничения на количество «фанатов»;

Возможность использования фирменного  
стиля;

Видео, фотографии, презентации,  
использование других facebook-приложений;

Возможность интеграции страницы с  
корпоративным сайтом.

# Страницы бренда

---

# Группы

Основной инструмент для работы с брендами

Можно приглашать друзей,  
анонсировать в микроблоге, покупать  
контекст

*«e^500 000 000 0000 0000000  
пользователей за 500\$»*

# Вконтакте

---

# Группы

Большая замусоренность.  
Практически не работают

Внешние ссылки

Липовые пользователи

Вопрос охвата и релевантности

# Вконтакте

---

# Приложения

Использовать для промо-акций

Переходы по внешним ссылкам из приложений

Те же методы продвижения, что и у групп

# Вконтакте

---

Аудитория продвинутая, искушенная и, в основном, уже счастливая;

Чтобы привлечь внимание к странице бренда, нужно быть полезным пользователям;

Не стоит использовать для Facebook стандартные рекламные сообщения. Они не сработают;

Быть «фанатом» в Facebook значит не отдавать любовь к бренду, а получать ее от бренда.

**Быть полезным!**

---



# Правила игры

---

Обязательно наполнять страницу интересным контентом, которого нет на корпоративном сайте.

Нужно генерировать контент для пользователей, входящих в целевую аудиторию.

Будьте полезными своим фанатам.

# Контент

---

Постоянно общайтесь с подписчиками

Вовлекайте фанатов в диалог, собирайте обратную связь

Чем больше сеть друзей, тем быстрее она растет

Изучайте кто ваш фанат. Все (почти) профили доступны.

# Коммуникация

---

Рекламируйте свою страницу на Facebook в самом Facebook! Группу Вконтакте в самом «контакте».

Указывайте адрес страницы в офисе, своих магазинах, визитках, буклетах

Вы продвигаете социальную сеть, а она создает вам лояльную, привязанную аудиторию.

# Промо

---

Не обманывать пользователя

Не воровать контент

Не удалять неудобные комментарии, а работать

Не пытаться напрямую переманить пользователей  
у конкурентов

Быть корректными в общении и поведении

**Правила**

---

- Примем, что маркетинг работает и помогает вашим продажам
- Иначе – просто не тратьте на него денег
- Отвечайте за последствия работы маркетинга
- Если не гордитесь продуктом, то не продавайте

**Отвечать за себя**

---

Сет Годин, [sethgodin.typepad.com](http://sethgodin.typepad.com)

<http://slon.ru/blogs/sgodin/>

## Используйте новое API сервисов для тесной интеграции с вашим сайтом.

Пользователь, впервые зашедший на сайт, уже видит своих друзей там

- Когда посетитель отмечает Like на вашем сайте, это видят все его друзья в ленте
- Можно получать комментарии со своего сайта через Facebook
- С Facebook Connect все пользователи социальной сети уже и ваши пользователи!

# Open Graph

---

**Работа с социальными сетями  
требует:**

- квалификации**
- времени**
- денег...**

**Оно нам надо?..**

---

**Кампания, не имеющая измеримых  
целей и критериев**

**Обречена на провал**

**Измерения**

---

**Любая активность в социальных медиа должна быть согласована с общей стратегией;**

**Если стратегии нет, ее нужно разработать;**

**Если стратегию разрабатывать не хочется, то лучше закрыться.**

**Стратегируй это!**

---

**Считается, что банковская сфера не  
подходит для работы с социальными  
медиа**

**Имеются  
противопоказания**

---

**Альфа.Идея**  
**idea.alfabank.ru**

**Гениальное решение маркетологов  
по эффективной коммуникации с  
клиентом!**

**Имеются  
противопоказания**

---

**Силовые структуры слишком  
серьезны для таких глупостей**

**Имеются  
противопоказания**

---

**Я очень надеюсь, что аккаунт  
Госнаркконтроля в formspring  
реален**

**Имеются  
противопоказания**

---

**Государственным органам нельзя  
уходить в вирусный маркетинг**

**Имеются  
противопоказания**

---

**«Все еще бухаете? Тогда я иду к  
вам!»**

**Имеются  
противопоказания**

---



**Но нет и универсальных рецептов...**

**Не имеется  
противопоказаний**

---

**Александр Феоктистов,  
SMCM – Умные коммуникации.**

[a@smcm.ru](mailto:a@smcm.ru)

(383) 233-08-33

+7-913-702-2132

**Пишите!**

---