



**Арктическая
лаборатория**
Студия интернет рекламы
www.arcticlab.ru
СТАРТУЕМ





Одноклассники.ru



facebook®

В контакте

Иметь электронное сообщество для компаний

must have в наши дни.

Но все ли понимают зачем и что Вы с этого получите.



Арктикла



б

Яндекс

Объявления, размещенные через Яндекс.Директ, вчера увидели 24 747 540 человек.

В том числе **135 380** пользователей из **Белгородской области**.

LiveInternet

Среднесуточно в апреле **198 942** пользователя из **Белгорода**.

WEBOMER.ru

За последние 3 месяца

Регион Белгород

Домены 2 уровня

N	сайт	охват	доля посети- телей региона	доля региона в стране	демография	ядро	доля поискового трафика
2.	Вконтакте url stat	42.9%	0.654%	0.729%			
25. ↑	vk.com url stat	2.75%	0.644%	0.725%			
3.	Одноклассники url stat	27.0%	0.869%	0.981%			
13.	Facebook url stat	3.87%	0.291%	0.710%			
64.	Twitter url stat	1.43%	0.531%	0.681%			

Арктикла

б

Зачем нужны социальные сети

Бизнесу?

1 Реклама

2 Дружба

3 Евангелисты

4 Callback



Реклама в соц. сетях

Социальные сети

Единственный вариант для проведения МАССОВОЙ рекламной компаний, цель которой привлечение пользователей на сайт.

Нужно отчетливо понимать

Люди в соц сети пришли не за рекламой и зачастую вообще ее там не замечают и чтобы привлечь их внимание придется постараться.

Реклама в соц. сетях



одноклассники.ru

200*300 – 25руб. За 1000 показов

728*90 – 25руб. За 1000 показов

240*400 – 25руб. За 1000 показов

От 5000 рублей

В контакте

цена перехода от 1,5-2 руб, в зависимости от конкуренции.
Показы можно покупать от 70 копеек за 1000 показов.

facebook

цена перехода от 16 руб, в зависимости от конкуренции.
Показы можно покупать от 6 рублей за 1000 показов.

twitter 

Нет возможности

Арктикла

б

Небольшие советы по рекламе

ВАЖНО!

Определите свою аудиторию, ее границы и интересы

Тестируйте заголовки, картинки и текст объявления.

Постарайтесь вызвать эмоции у пользователя

Попробуйте задать пользователю вопрос

Определите интересы и используйте более «глубокий» таргетинг

Начните с большей цены за клик или за показ, а потом снижайте

Арктикла

6

Дружба в соц. сетях

Информационная поддержка существующих клиентов и повторные продажи

Создание аккаунтов

Бизнес страницы, группы, официальные страницы, аккаунты – разный функционал, разные возможности

Наполнение и поддержка

Контент должен быть ценным и актуальным для читателей. Пользователь перед тем, как вступить в группу оценивает её пользу для себя лично.

Поощрение существующих клиентов

Существует 2 типа конкурсов в сообществах - среди существующих участников и для привлечения новых

Что еще можно сделать?

SMO - Social Media Optimisation. URL сообществ на визитках компании и рекламных носителях

Евангелисты

В рамках соц сетей это - привлечение последователей/друзей/подписчиков в сообщество. Это долгий, затратный и трудоемкий процесс.

Нужно понимать, что став интересным и полезным в сети, собрав аудиторию вокруг себя, пользователи еще даже не знакомые с вашим продуктом или услугой уже будут заранее лояльно относиться к вам, к вашим товарам и услугам.

Пути продвижения

Варианты бывают разными: белые, серые и черные

сообществ

Белое продвижение

- 1 Официальные способы продвижения это таргетированная реклама
- 2 Друзья, популярные пользователи и лидеры мнения
- 3 Конкурсы

Пути продвижения

Варианты бывают разными: белые, серые и черные

Сообщества

Серое продвижение

- 1 Директ маил
- 2 Взаимодействие с другими сообществами, близкими по тематике или аудитории
- 3 Покупка аудитории через приложения
- 4 Создание виртуального брендированного аккаунта
- 5 Разработка приложений
- 6 Вирусные технологии



Пути продвижения

Варианты бывают разными: белые, серые и черные
сообществ

Черное продвижение

- 1** С помощью фэйк акканутов
- 2** Спам рассылку заказать
- 3** Нагнать виртуальных частников в группы

Важно !!!

Вы столкнетесь с огромной проблемой выискивать аудиторию из своего региона...

Для работы с общероссийской аудиторией существует множество инструментов, сервисов и способов, в отличие от региональной, где вам придется выискивать ее в общей массе пользователей без особых инструментов - все ручками, ручками, ручками..



Обратная Связь

Борьба с
негативом

Отслеживание
спроса



Арктикла



б

Методы оценки

эффективности

Нет универсальных решений,
есть грамотная подборка методов.

Выясняем что получилось,
а над чем ещё стоит поработать.

Реклама

Соотнесите объем потраченных средств и количество переходов с рекламы, и с кол-вом покупок или заказов

Дружба

показатели эффективности ваших действий - это активность участников сообщества на стене и лайки

Евангелис

ты
Здесь количество вступивших говорит само за себя



К гостеприимным людям все хотят в гости!..



Контакты

Мария Олейникова

тел. +7 919 180 64 79

почта. mari@arcticlab.ru

**АРКТИЧЕСКАЯ
ЛАБОРАТОРИЯ**

arcticlab.ru

До скорой встречи :)



Арктикла



б