Тренды и ведение социальных сетей

Основы SMM

ded_internet

Константин
Евдокименко

Константин Евдокименко

Основатель интернет агентства

Опыт работы в интернет маркетинге с 2006 года

Эксперт World Skills Russia

Сертифицированный специалист
Google AdWords
Google Analytics
Яндекс Метрика
Instagram @ded_internet

ded_internet

Константин
Евдокименко

План занятия:

1. Тренды соц. сетей
2. Возможности соц. сетей
3. Базовые принципы и стратегии ведения
4. Основные ошибки ведения
5. Создание продающего контента
6. Ведение через личный бренд

Тренды социальных сетей:

1. Видео контент (прямые трансляции, живые сторис, reals, TicTok)
2. Рост e-commerce в соц. Сетях
3. Ориентация на вовлеченность пользователей (геймификация и пр.)
4. Естественность
5. Сторителинг
6. Пользовательский контент, User Generated Content (UGC)
7. Социальные сети как канал для консультации клиентов
8. Исчезающий контент
9. Микроинфлюенсеры (реклама у блогеров)
10. Чат боты и ИИ

Возможности социальных сетей:

1. Внимание многомиллионной аудитории
2. Получение обратной связи
3. Выстраивание отношений с клиентами
4. Прямые продажи
5. Привлечение трафика на сайт и другие аккаунты соц. сетей
6. Широкие возможности таргетирования
7. Общение с ЦА на ее территории
8. Публикация актуального контента

Принципы ведения и выбор социальных сетей:

1. Определите цели и задачи
2. Выберите соц. сети
3. Напишите стратегию и базовые принципы ВАШЕГО аккаунта
4. Оформите страницу и напишите контент-план
5. Привлекайте подписчиков

и тут начинаются вопросы…..

Принципы ведения и выбор социальных сетей:

1. Безопасность
2. Регулярность
3. Следите за конкурентами и лидерами мнений
4. Естественность для ЛБ
5. Открытость, для бизнеса. Присутствие человека
6. Определите табу
7. Измените отношение к негативу
8. В начале пути не учувствуйте в сомнительных проектах
9. Следите за трендами
10. Делитесь пользой

Основные ошибки:

1. Безопасность
2. Безликий, однообразный контент
3. Доска объявлений
4. Успешный успех
5. Отсутствие цели
6. Плохое оформление
7. Участие в гивах, чатах активности и пр.
8. Не верный подход к рекламе
9. Отсутствие анализа

Создание продающего контента:

1. Продажа в лоб, больше не работает
2. Структура контента:
    1. Развлекательный (лайфстайл) 50%
    2. Экспертный 20%
    3. Вовлекающий 15%
    4. Обучающий 10%
    5. Продающий 5%
3. Принцип пастора

Принцип пастора:

1. Вскрыть боль
2. Объясняем причину боли
3. Показываем лучший мир
4. Алгоритм действий
5. Call to action (призыв к действию)

Ведение через личный бренд:

1. Основа (миссия, уникальность, цели, ца и чем вы им полезны, почему вам можно доверять)
2. Отстройка
3. Избавьтесь от негативного окружения
4. Рассказывать историю
5. Неудачи в позитив
6. Жить как бренд (не играйте чужие роли)
7. Наследие, чем вы запомнитесь
8. Позитивный посыл\коммуникация

Основы оформления аккаунта: на примере Instagram

Username – легко запоминается, как говориться так и пишется без сложных букв.

Name – отображает род вашей деятельности либо имя

1. Аватар – виден из космоса
2. Не забываем про город
3. Переводим на бизнес аккаунт
4. Прочитал и сразу понял о чем
5. Ключевые слова по Яндекс Wordstat
6. Незабываем про эмоджи
7. Описание 150 знаков Телеграм бот **@text4instabot**
8. Телефон или другой вид связи
9. Мультиссылка

Полезные сервисы:

1. https://www.canva.com/
2. https://popsters.ru/app/dashboard
3. https://livedune.ru/#rec96631310
4. https://business.facebook.com/creatorstudio/
5. Чек лист бизнес аккаунта https://bit.ly/3aUquim
6. https://page.smmplanner.com/
7. InShot, CupCut
8. http://adinblog.ru/
9. 25 полезных советов https://bit.ly/3hlPL8a

ДЗ

Проверить шапку аккаунта Instagram по чек-листу
https://bit.ly/3aUquim

Мои поздравления!

Теперь вы это знаете.