
Тренды и ведение социальных сетей

ОСНОВЫ SMM

Константин Евдокименко

О

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, reels, TikTok)
2. Рост e-commerce в соц. Сетях
3. Ориентация на вовлеченность пользователей
(геймификация и пр.)
4. Естественность
5. Сторителлинг
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. Не забываем 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/3hIPL8a>

ДЗ

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

Мои поздравления!
Теперь вы это знаете.