

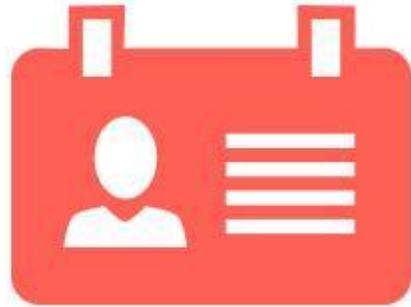
«Как продвигать свои проекты ВКонтакте?»

Егор Жохов, Егор Мадяр, управляющие
партнеры SMM-агентства Put In



Аналитика конкурентов

Изучите конкурентов, чтобы понять, кто есть кто на рынке. К тому же, они сделали за вас половину работы – собрали вашу аудиторию. Не пренебрегайте этим.



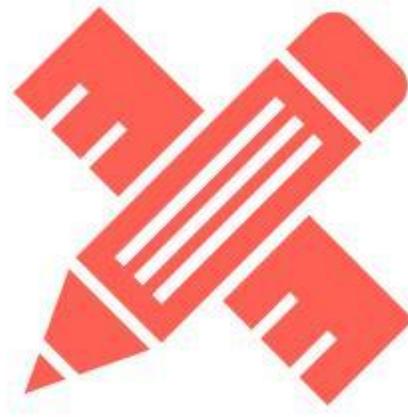
Аналитика аудитории

Определите социально-демографические признаки вашей аудитории, основные интересы и интересы, побуждающие к покупке.



Контент-план

Изучите лучший контент в сообществах, соответствующих интересам, побуждающим к покупке. Определите лучшие тематики и типы контента.



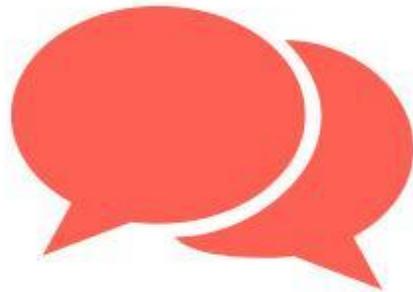
Оформление

Определите, что должен сделать клиент в вашем сообществе. Создайте оформление, которое будет помогать ему достичь этой цели. Не забудьте про SEO.



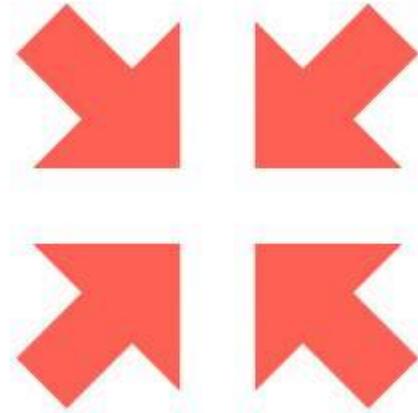
Таргетированная реклама

Опираясь на данные о целевой аудитории, полученные при ее анализе, настройте таргетированную рекламу.



Воронка продаж по органической рекламе

Подберите сообщества, на которые подписана ваша аудитория. Договоритесь с администраторами о размещении рекламы и считайте показатели.



Таким образом, по разным каналам заинтересованные посетители будут приходить в ваше сообщество, конвертироваться в потенциальных покупателей и оставлять заявки.



Вы обрабатываете поступающие заявки,
закрываете сделки и получаете деньги.

Но самое интересное происходит дальше...



Часть полученных средств вы опять вкладываете в рекламу, тем самым запуская круг заново, и получаете еще больше заявок.

С каждым разом больше заявок и больше денег.

Таким образом, чтобы запустить бесконечный канал генерации клиентов, нужно выполнить шесть шагов:

1

Изучение конкурентов

4

Составление воронки продаж

2

Изучение целевой аудитории

5

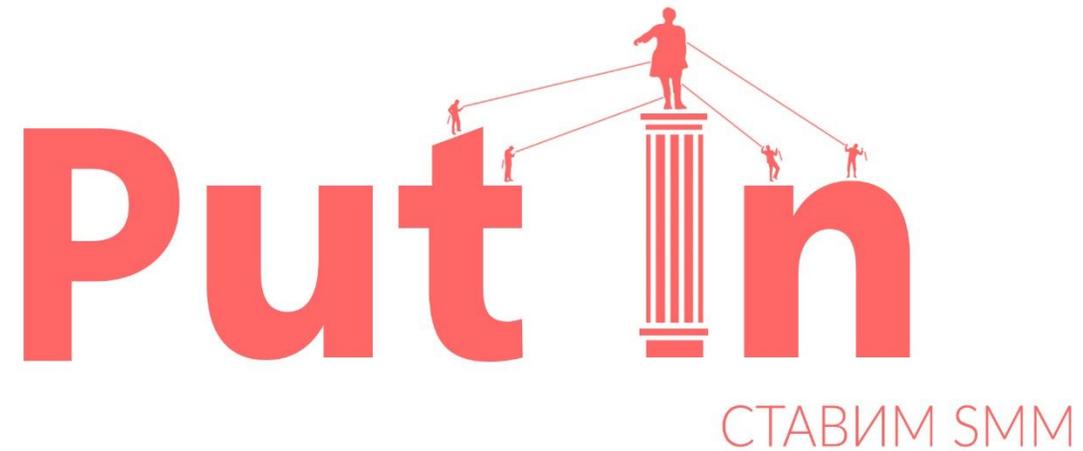
Оформление сообщества

3

Составление контент-плана

6

Составление контент-плана



«Как продвигать свои проекты ВКонтакте?»

Егор Жохов, Егор Мадяр, управляющие
партнеры SMM-агентства Put In

www.smm-putin.ru
www.vk.com/putin_smm