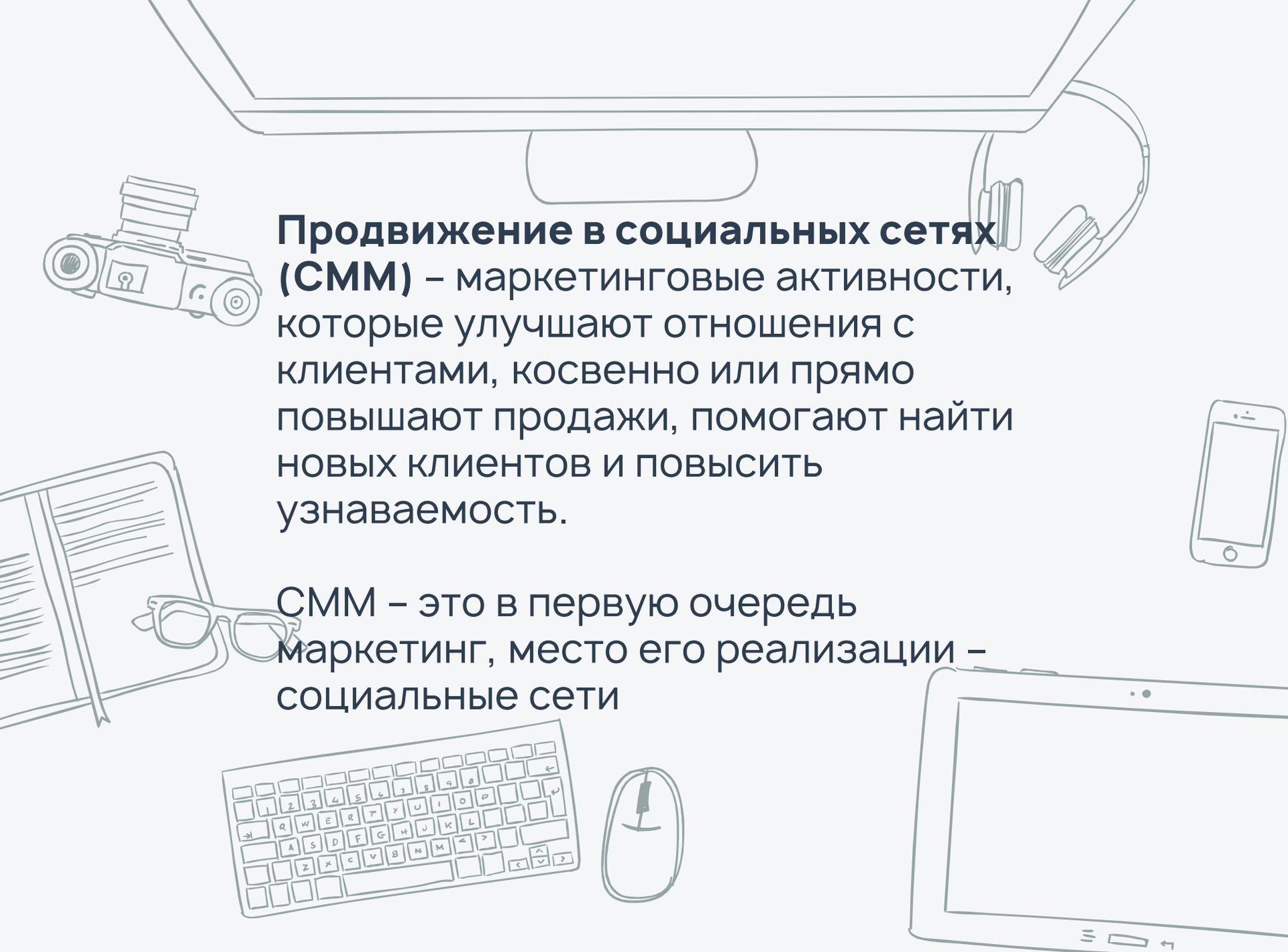


КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПО ПРОДВИЖЕНИЮ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Продвижение в социальных сетях (СММ) – маркетинговые активности, которые улучшают отношения с клиентами, косвенно или прямо повышают продажи, помогают найти новых клиентов и повысить узнаваемость.

СММ – это в первую очередь маркетинг, место его реализации – социальные сети

Где и с чем мы работаем

Социальные сети:

Фейсбук и Инстаграм – основные

Вконтакте, Одноклассники, Телеграм – дополнительно.

Ниша: производство и оптовые продажи

Строительство, фабрики, кулинарии, заводы, т.п. и

Приводим потенциальных клиентов на сайт или в колл-центр, где уже оформляется сделка.

Локация:

Бишкек и Кыргызстан – основное

Россия и страны СНГ – тоже, условия обговариваются индивидуально

Ниша: торговля (розница) физические товары и еда

Магазины, фастфуд, мед. товары, продукты и товары для дома, телефоны и аксессуары и т.п.

Продаем напрямую из соцсетей, приводим на сайт и собираем данные, приводим в физ.магазины, увеличиваем узнаваемость

Длительность работы:

Минимально: 3 месяца

Чем выше срок работы с соцсетями, тем лучше от них отклик

Ниша: услуги

Медицинские, строительство и отделка, красота, фитнес, ремонт, банки, страховые и юридические услуги и т.п.

Закрываем возражения и страхи клиентов, приводим на сайт и в колл-центр потенциальных, увеличиваем узнаваемость

Что конкретно мы делаем

Продвижение в соцсетях состоит из двух частей: поиска новых заинтересованных людей и привлечение их внимание.

Первое достигается за счет платной рекламы, второе за счет публикаций (контента)

★ ПЛАТНАЯ РЕКЛАМА (таргет)

Это деньги, которые переводятся на счет самой социальной сети. За это соцсеть показывает рекламу страницы вашей компании потенциально заинтересованным людям.

Кто эти люди?

Их мы выбираем сами – по полу, возрасту, интересам. Например, можно показать рекламу только женам бизнесменов с красным БМВ, проживающим в Москве, у которых день рождения в мае.

За настройку такой рекламы – чтобы она стоило мало и показывалась только самым заинтересованным – мы ежемесячно берем абон.плату. Это фиксированная цена. Дополнительно нужно будет вкладываться в бюджет – ту часть, что переводится на счет соцсети. Бюджет может быть любым. Со своей стороны мы дадим рекомендации, сколько нужно денег, чтобы охватить максимум людей.

Что конкретно мы делаем

✔ Публикации (контент)

Публикации – это не только посты в ленте на вашей странице. Это еще и оформление (обложка на Фейсбуке, «Актуальное» в Инстаграме), описание вашей страницы, скрипты и шаблоны ответов пользователям – в комментариях и в личных сообщениях, это раздел «Историй» в Фейсбуке и Инстаграме и т.п.

Публикации бывают текстовыми, анимированными, статичными. Они могут быть оформлены в виде опроса или игры. Но всегда они должны **привлекать внимание пользователей**.

До 2018 года ленты в соцсетях были хронологическими. Сейчас они строятся по интересам людей.

Это значит, что до 2018 надо было публиковать много и часто, потому что утренний пост к вечеру спускался вниз и пользователь мог его не увидеть.

Сейчас же пользователи – подписчики и их друзья – видят в своей ленте только те публикации, которые соцсеть посчитает интересными. Те, у которых больше лайков и комментариев.

Мы делаем контент, которые люди замечают у себя в лентах и на который они реагируют. Количество постов при этом не важно. Наша цель – делать так, чтобы людям было интересно и они захотели купить.



ПОКАЗАТЕЛИ



Чтобы понять, правильно ли мы действуем, мы смотрим на:



ОХВАТЫ

Охваты – число людей, которые видят публикации. Растут охваты = растет узнаваемость.



РОСТ ОБРАЩЕНИЙ

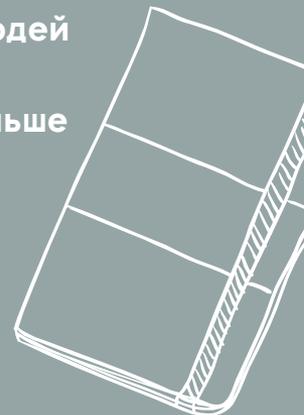
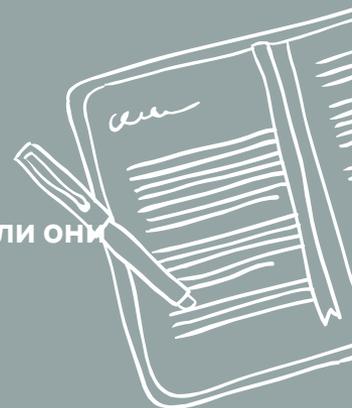
Следим за количеством комментариев и обращений в личный сообщения. Если они есть, значит людям материал интересен и они идут на контакт.



ТРАФИК НА САЙТ (и его качество)

Сайт – то место, где можно разместить разом всю информацию и направлять людей по страницам так, чтобы в итоге они купили или оставили контакты.

Мы приводим людей и следим, сколько времени они проводят на сайте. Чем больше людей, больше заявок, больше времени на сайте – тем лучше.



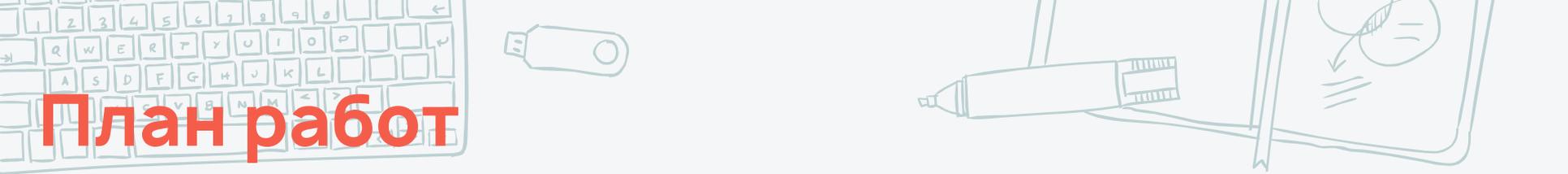
ПОКАЗАТЕЛИ

Мы НЕ используем в своей оценке рост числа подписчиков и лайков!

Подписчики, лайки, просмотры продаются и покупаются за очень и очень низкую цену. Вот примеры.

 ЛАЙКИ  ВСЕГО ЗА: 3 РУБ ЗА 100	 ЛАЙКИ  ВСЕГО ЗА: 4 РУБ ЗА 100	 ЛАЙКИ РУССКИЕ  ВСЕГО ЗА: 4 РУБ ЗА 100	 ПОДПИСЧИКИ ОФФЕРНЫЕ  ВСЕГО ЗА: 8 РУБ ЗА 100
Instagram - АКЦИЯ! Лайки (3 руб. за 100 штук) Заказать	Instagram - АКЦИЯ! Лайки МЕДЛЕННЫЕ (4 руб. за 100 штук) Заказать	Instagram - АКЦИЯ! Лайки русские (4 руб. за 100 штук) Заказать	Instagram - АКЦИЯ! Подписчики (без гарантии) (8 руб. за 100 штук) Заказать

Кто эти люди, откуда они – никто не знает. Купят ли они хоть что-нибудь – однозначно нет.



План работ

Вся работа ведется согласно заранее утвержденному контент плану и календарному плану.



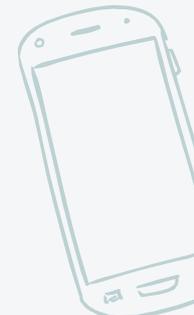
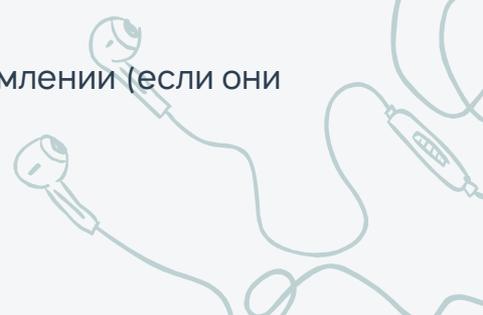
Контент план

Составляется на 1 месяц либо до конца текущего месяца. В нем описаны:

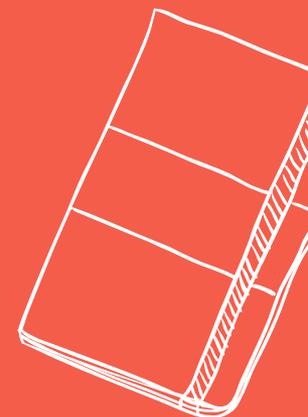
- Показатели и цели
 - Бюджет на платную рекламу
 - Список тем и рубрик для публикаций
 - План дополнительных маркетинговых активностей (игры, конкурсы, розыгрыши)
 - Основные рекламные посылы месяца (что продвигаем, на что делаем акценты)
 - Общее число публикаций
- 
- 
- 

Календарный план

Составляется на 7-14 дней. В нем:

- Тексты публикаций
 - Визуальное сопровождение (картинки, анимации, фото, видео)
 - Отметки – продвигается ли пост платно или нет
 - Дополнительные визуалы вне ленты (Истории, IGTV, платная реклама)
 - Хэштеги
 - Подписи к постам
 - Изменения в оформлении (если они есть)
- 
- 
- 

ПРИМЕРЫ РАБОТ



ПРОДВИЖЕНИЕ МАГАЗИНА СУВЕНИРОВ «VELKA»

- **Где:** Фейсбук
- **Цель:** Узнаваемость
- **Ниша:** розница, магазин

Особенности и результаты:

- За 5 месяцев ведения потрачено меньше 100\$ на продвижение.
- Высокая вовлеченность людей (больше 30%)
- Магазин кроме как в Фейсбуке никак больше не рекламировался.
- Продажи были как прямые – через сообщения, так и по принципу «Увидел товар – пришел и купил»

BELKA shop
Опубликовано Алиной Леоновой [?] · 10 апреля 2015 г. · 🌐

VELKA раздает подарки!
Просто так. И без повода.

Что же такого может подарить Белка? Узнайте это, придя к нам в магазин 😊 Только не забудьте поставить Like нашей странице и поделиться этой публикацией.
КАЖДЫЙ, кто сделает это до 15 апреля включительно получит приятный подарок и возможность увидеть новинки нашего ассортимента (который, кстати, пополняется ежедневно)... Еще

Получите больше отметок «Нравится», комментариев и перепостов
Поднятие этой публикации поможет охватить больше людей.

👤 Охват: 10012 чел. чел. [Поднимать публикацию](#)

Результативность вашей публикации

0 Охват людей

728
Отметки "Нравится", комментарии и повторные публикации 🌐

430	430	0
Отметки "Нравится"	К публикации	К перепостам
32	32	0
Комментарии	К публикации	К перепостам
266	266	0
Перепосты	К публикации	К перепостам

0 Клик на публикацию

0	0	0
Просмотры фотографий	Количество кликов на ссылку	Другие клики 🌐

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ОТЗЫВ

0	0
Скрыть публикацию	Скрыть все публикации
0	0
Покалывать на слам	Не нравится

Статистика по жалобам может обновляться с задержкой относительно публикаций

Один из постов, запущенный в промо. За 2\$ и 2 дня принес больше 10 000 людей охвата

СТРАНИЦА СВАДЕБНОГО ФОТОГРАФА

- **Где:** Инстаграм
- **Цель:** Формирование положительного имиджа и продажа услуг через соцсеть
- **Ниша:** частный специалист

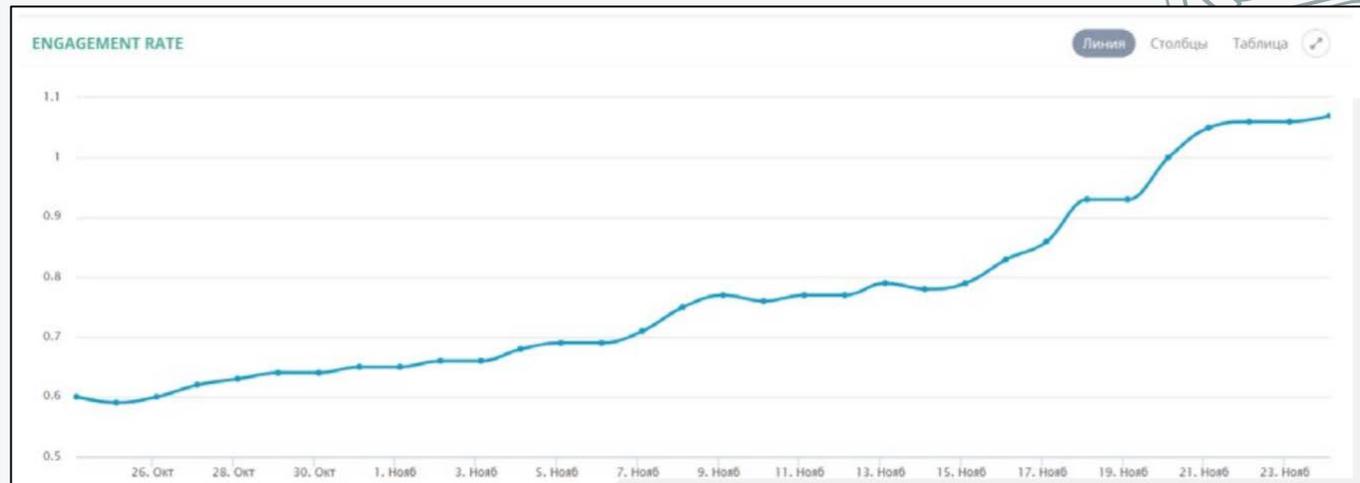
Особенности и результаты

- удалось сформировать образ фотографа вдумчивого, ценящего свое время, профессионала в своем деле, увеличить число обращений

Аккаунт попал под фильтр Инстаграма в сентябре, из-за чего стала снижаться вовлеченность.

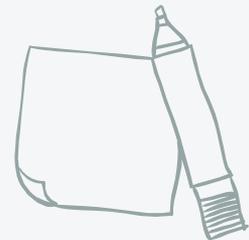
Фильтр был из-за накрутки подписчиков.

За месяц (23.10-23.11) ее удалось поднять на 78%





ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН НАПИТКОВ «iDrink»



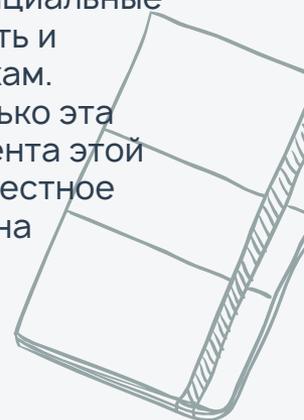
- **Где:** Фейсбук и Инстаграм
- **Даты:** До 27.08.17
- **Ниша:** розница, онлайн-магазин
- **Цели:** повысить осведомленность людей, повысить продажи и трафик на сайт.

Особенности и результаты:

- рост продаж с нескольких коробок алкоголя в неделю, до нескольких коробок в день за 3 месяца
- сформировалась лояльная аудитория, которая по опросам закупалась только там - цена за переход на сайт не превышала 3 центов



Спецпроект: за 3 месяца до открытия был придуман несуществующий персонаж. По задумке, потенциальные клиенты должны были поверить в его реальность и увидеть в нем эксперта по алкогольным напиткам. Несмотря на отсутствие фотографий (была только эта иллюстрация), только за счет текстового контента этой цели удалось достигнуть, вплоть до того, что местное издание («Вечерний Бишкек») приглашало его на интервью в спецпроект.

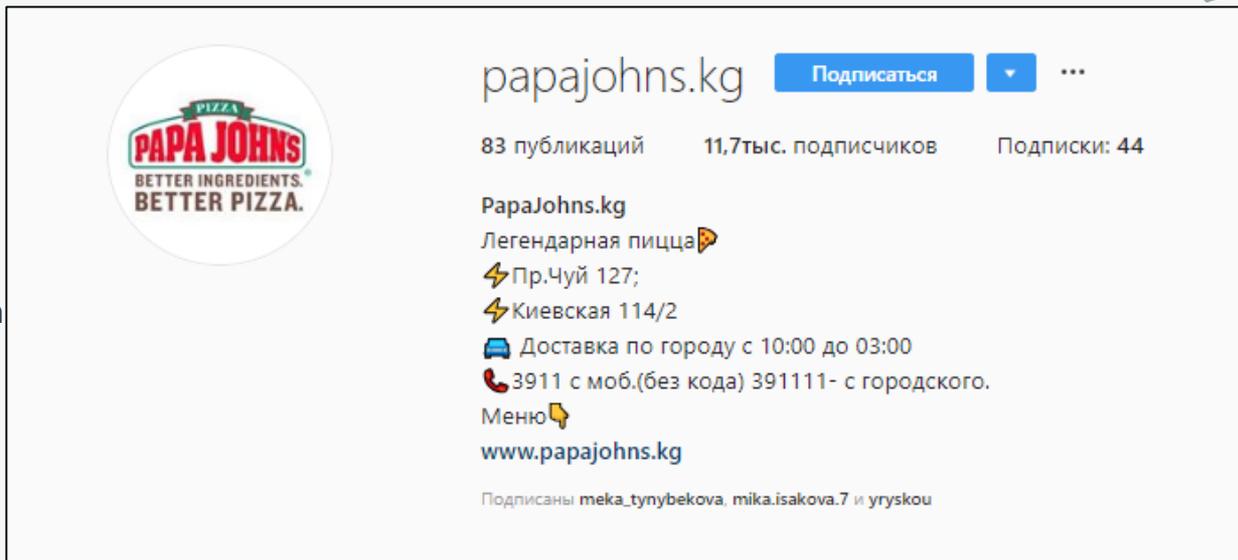


ПРОДВИЖЕНИЕ ПИЦЦЕРИИ «PAPA JOHN'S»

- **Где:** Фейсбук и Инстаграм
- **Ниша:** розница, онлайн-магазин
- **Цели:** повысить осведомленность людей, повысить продажи и трафик на сайт.

Особенности и результаты:

- 100% живые бишкекские подписчики – реальные покупатель пиццерии
- Вовлеченность не ниже 3,5% при средних 1,5% по городу. Период активных кампаний – 8-12%
- Прямые переходы на сайт и заказы людей, пришедших из соцсетей

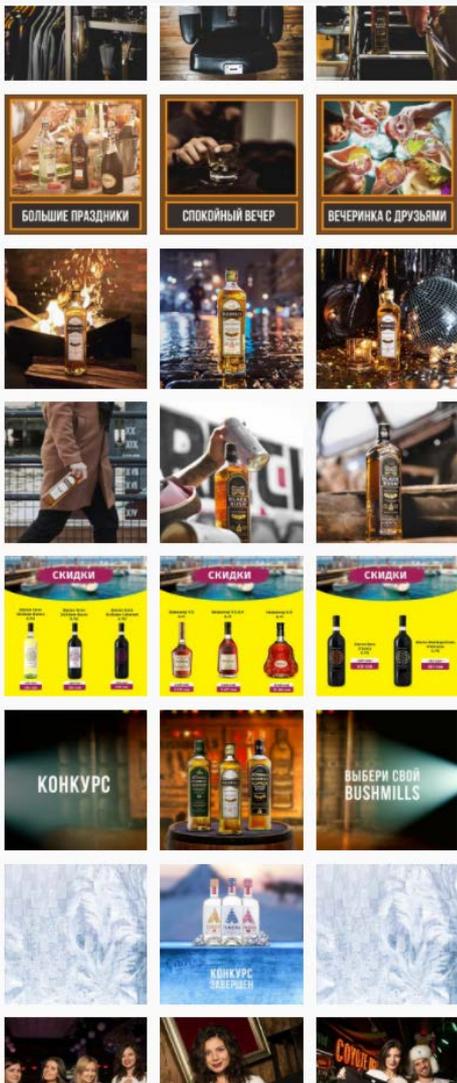


Для небольшого Бишкека Papa John's с ценами выше среднего и высокой конкуренцией показывает достойные результаты.

Достигается это за счет продуманности каждого поста: все ведет к тому, чтобы человек вовлекся в обсуждение или заказал пиццу.

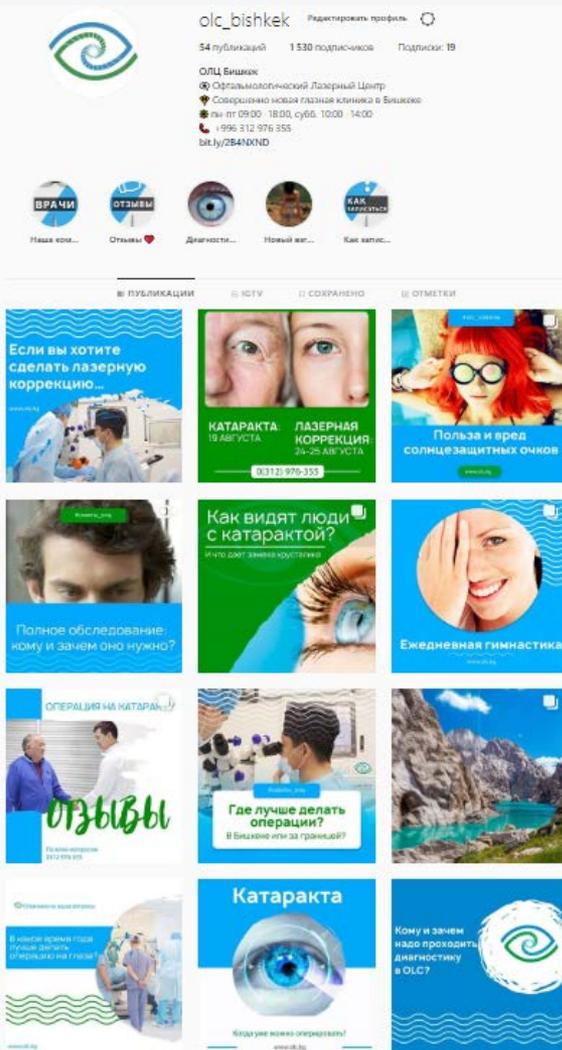
ПРИМЕРЫ КОНТЕНТА

iDrink



Ленты в Инстаграме

OLC Бишкек



Центр роста и развития АУЦА





ПРИМЕРЫ НАСТРОЙКИ РЕКЛАМЫ



ВОВЛЕЧЕННОСТЬ, ОХВАТЫ, УЗНАВАЕМОСТЬ

ПУБЛИКАЦИЯ ДЛЯ ИНСТАГРАМА, СТАТИЧНОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ

Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
KG, KZ - M - 20-30_insta	Недавно завершена	3 369 Взаимодействи...	15 486	18 413	0,003 \$ За вовлеченность для публикации	2,00 \$ Ежедневно	9,92 \$ из 9,92 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений		СТОЛЬКО ЛЮДЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛОСЬ 3 369 ПОТРАЧЕНО: \$9,92	15 486 Пользователи	18 413 Всего	0,003 \$ За вовлеченность для публикации		9,92 \$ Всего потрачено

ПРОДВИЖЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПУБЛИКАЦИИ В ФЕЙСБУКЕ. ФОРМАТ - GIF-АНИМАЦИЯ

Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Гиф_М-дэй_только фб	Завершено	3 169 Взаимодействи...	8 151	10 452	0,001 \$ За вовлеченность для публикации	1,00 \$ Ежедневно	2,66 \$ из 2,66 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений		СТОЛЬКО ЛЮДЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛОСЬ 3 169 ПОТРАЧЕНО: \$2,66	8 151 Пользователи	10 452 Всего	0,001 \$ За вовлеченность для публикации		2,66 \$ Всего потрачено

ПРОДВИЖЕНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПУБЛИКАЦИИ В ФЕЙСБУКЕ И ИНСТАГРАМЕ. ФОРМАТ - ФОТО

Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Green_post_fb+Insta	Завершено	372 Взаимодействи...	1 914	1 917	0,003 \$ За вовлеченность для публикации	1,00 \$ Ежедневно	0,96 \$ из 0,96 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений		СТОЛЬКО ЛЮДЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛОСЬ 372 ПОТРАЧЕНО: \$0,96	1 914 Пользователи	1 917 Всего	0,003 \$ За вовлеченность для публикации		0,96 \$ Всего потрачено

ПУБЛИКАЦИЯ ДЛЯ ИНСТАГРАМА, ФЕЙСБУКА И МОБ.ПРИЛОЖЕНИЙ. ТОЛЬКО ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРОДУКЦИИ APPLE

Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Вовлеч_только айфоны_фб+инста+мобил	Завершено	1 753 Взаимодействи...	10 481	10 581	0,003 \$ За вовлеченность для публикации	3,00 \$ Ежедневно	5,97 \$ из 5,97 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений		СТОЛЬКО ЛЮДЕЙ ЗАИНТЕРЕСОВАЛОСЬ 1 753 ПОТРАЧЕНО: \$5,97	10 481 Пользователи	10 581 Всего	0,003 \$ За вовлеченность для публикации		5,97 \$ Всего потрачено



ПРИМЕРЫ НАСТРОЙКИ РЕКЛАМЫ

ПРОСМОТРЫ ВИДЕО И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ПРИ РЕКЛАМЕ ВИДЕО

Название группы объявлений	Доставка	Результаты...	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет
ВИДЕО <u>вовлеченность пылесос</u>	Завершено	6 142 Взаимодействия	15 808	15 934	0,0005 \$ За вовлеченность для публикации	3,00 \$ На весь срок д...
▶ Результаты 1 группы объявлений	ЧИСЛО ОХВАЧЕННЫХ УНИКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗА \$3	6 142 Взаимодействия	15 808 Пользователи	15 934 Всего	0,0005 \$ За вовлеченность для публикации	ЦЕНА ЗА КЛИК, ЛАЙК, КОММЕНТ

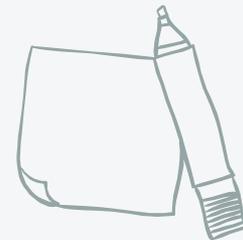
Название группы объявлений	Доставка	Результаты...	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Только <u>просмотры_30.08</u>	Завершено	14 642 3-секундные п...	37 423	39 896	0,001 \$ За 3-секундный просмотр видео	5,00 \$ Ежедневно	8,71 \$ из 8,71 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений	ЧИСЛО ОХВАЧЕННЫХ УНИКАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗА \$8,71	14 642 3-секундные п...	37 423 Пользователи	39 896 Всего	0,001 \$ За 3-секундный просмотр видео	ЦЕНА ЗА ПРОСМОТР МИН. 3 СЕКУНД ВИДЕО	8,71 \$ Всего потрачено

НАБОР ПОДПИСЧИКОВ НА СТРАНИЦУ ФЕЙСБУК

Название группы объявлений	Доставка	Результаты...	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Подписчики_id_1	Завершено	21 Отметки «Нра...	1 641	1 830	0,06 \$ За отметку «Нравится» Страницы	10,00 \$ Ежедневно	1,28 \$ из 1,28 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений	ВСЕГО ПОДПИСЧИКОВ ЗА \$1,28	21 Отметки «Нра...	1 641 Пользователи	1 830 Всего	0,06 \$ За отметку «Нравится» Страницы	СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЗА 1 ПОДПИСЧИКА	1,28 \$ Всего потрачено



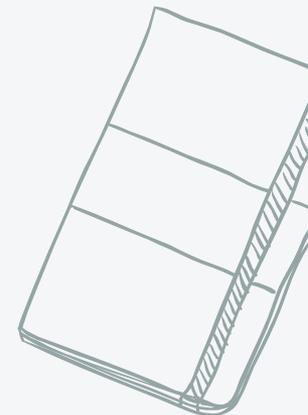
ПРИМЕРЫ НАСТРОЙКИ РЕКЛАМЫ



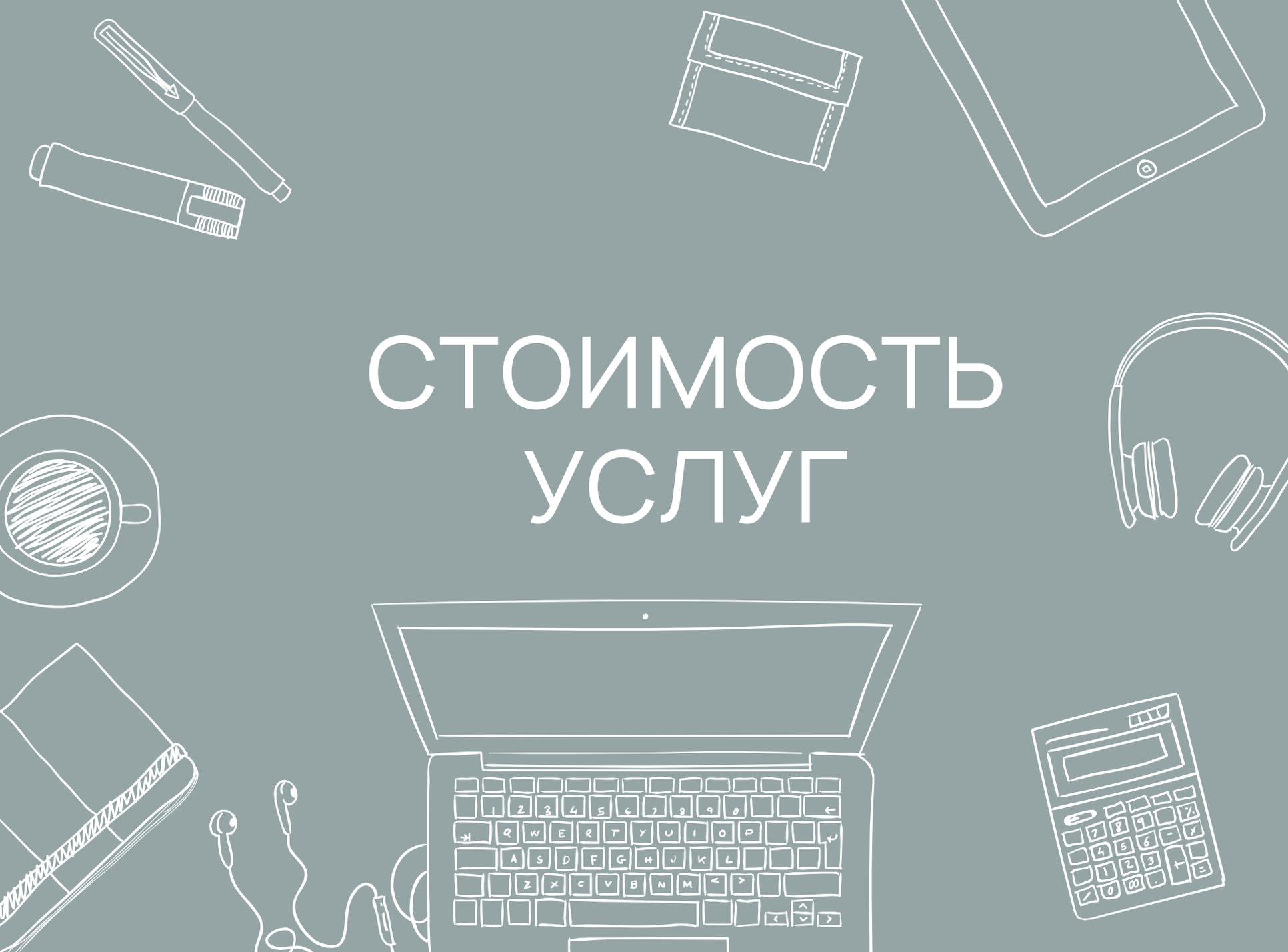
ТРАФИК НА САЙТ (СТАТИЧНАЯ КАРТИНКА)

Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Трафик_сва_18_биш	Завершено	1 289 Количество кликов	23 957	28 590	0,02 \$ За клик по ссылке	10,00 \$ Ежедневно	26,66 \$ из 26,66 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений	КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕХОДОВ ЗА \$ 26,66	1 289 Количество кликов	23 957 Пользователи	28 590 Всего	0,02 \$ За клик по ссылке	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕХОДА НА САЙТ	26,66 \$ Всего потрачено

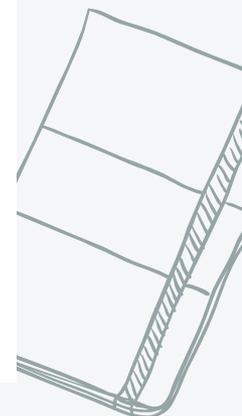
Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
Переходы_авто_конкурс	Завершено	488 Количество кликов	23 169	23 576	0,01 \$ За клик по ссылке	5,00 \$ На весь срок д...	5,00 \$ из 5,00 \$
▶ Результаты 1 группы объявлений	КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕХОДОВ ЗА \$ 5	488 Количество кликов	23 169 Пользователи	23 576 Всего	0,01 \$ За клик по ссылке	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРЕХОДА НА САЙТ	5,00 \$ Всего потрачено



СТОИМОСТЬ УСЛУГ



	Только реклама	Реклама + контент	Реклама+контент для продаж
Настройка таргетированной (платной) рекламы	+	+	+
Оптимизация рекламных объявлений	+	+	+
Создание и оформление страниц в соцсетях	+	+	+
Подготовка первичных текстов для оформления	+	+	+
Создание стратегии продвижения	+	+	+
Создание календарного и контент планов		+	+
Подготовка общего оформления для всех публикаций		+	+
Подготовка визуальных материалов (статика)		от 15 шт	от 22 шт
Подготовка визуальных материалов (анимация)		от 3 шт	от 6 шт
Подготовка текстов для публикаций		+	+
Разработка розыгрышей, игр и других активностей		+	+
Регулярный постинг материалов		+	+
Разработка скриптов ответов (FAQ)		+	+
Работа с негативом, вопросами и возражениями		+	+
Создание пикселя Фейсбука (если необходимо)		+	+
Настройка ретаргетинга для возвратов клиентов на сайт			+
Проработка детального таргетинга			+
Специальное оформление соцсетей под продажи			+
Дополнительные материалы для вовлечения людей			+
Подготовка отчетов, прогнозов и рекомендаций	+	+	+
Стоимость без бюджета на платную рекламу (сом/мес)	от 6000	от 12 000	от 22 000



Как понять, какой из видов продвижения выбрать?

«Только реклама», если у вас:

- Завод, фабрика и соцсети вам нужны больше для имиджа.
- Строительная компания и вы строите высотные дома, бизнес-центры и т.п.
- Продажа производственного оборудования
- Технические и узко-специализированные товары типа ГБО, газонокосилок, лодок для рыбалки,
- Небольшой бюджет на соцсети в принципе (меньше 200\$)

ВАЖНО! Вам нужен сайт и все равно нужны публикации, но меньше – по 2-4 в месяц.

«Реклама+контент», если у вас:

- Что-то связанное с медициной или медицинскими товарами
- Товар или услуга для B2B
- Образовательные услуги (курсы, школы) Исключения – онлайн-тренинги в момент предзапуска.
- Сложный товар или услуга, выгоды которого нужно объяснять, часто с весомым средним чеком (мебель для дома ручной работы)

ВАЖНО! У вас будут дополнительные расходы на фото и видео. Сайт – очень желателен. Публикаций достаточно по 3 в неделю в ленте и через день в Историях.

«Реклама+контент для продаж», если у вас:

- Онлайн-магазины
- Рестораны, кафе, фаст-фуд, бары.
- Сфера красоты и здоровья (от маникюра до фитнес-клуба)
- Магазин одежды, украшений, часов – товаров, которые покупают женщины, при этом разные и довольно часто.
- Магазин подарков, товаров для дома и в целом широкая линейка разных магазинов

ВАЖНО! У вас будут дополнительные расходы на фото, видео, сложную анимацию. Сайт обязателен. Публикации нужны каждый день



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

