

# Социальные сети как инструмент для бизнеса



# Лосев Дмитрий

Основатель digital-агенства  
bigrise.agency.

За 2,5 года я смог создать самое масштабное в Харькове агенство по digital-маркетингу , в рамках которого мы продвигаем бизнесы, личности и бренды.

bigrise.agency™



- Подготовка к продвижению
- Контент менеджер
- Обновление сайта
- Продвижение в социальных сетях
- Работы с отзывами
- Работа с тематическими форумами
- Видеоконтент
- Инфографика
- Идеальный сервис
- Создавайте инфоповоды

# Подготовка к продвижению бизнеса в интернете



## Подготовка к продвижению бизнеса в интернете

**У вас обязательно должен быть сайт.**

**Даже если вы небольшой оффлайн магазин и планируете покорить инстаграм, вам все равно нужен сайт. Дизайн сайта – крайне важный аспект вашего онлайн бизнеса. Вы можете использовать стандартный шаблон сайта, но пользователь, придя на ваш интернет ресурс, не запомнит его. Воспримет как еще один однотипный сайт.**

**Главное, что вы должны запомнить – затраты на сайт или брендинг – это ваши инвестиции в бизнес, а не расходы. Именно инвестиции.**

**У вас должны быть профили во всех подходящих социальных сетях. Тут уж каждый выбирает для себя сам, учитывая аудиторию каждой социальной сети. Выбирайте несколько социальных сетей, где у вас должен быть качественно оформлен профиль. Помните, что важно не только завести аккаунт, но и регулярно выкладывать информацию.**

# Подготовка к продвижению бизнеса в интернете

**В чем основные очевидные отличия популярных социальных сетей?**

**Facebook – более платежеспособная аудитория, но как правило это города миллионники.**

**Tik Tok - аудитория подростки молодежь до 30 лет. Но сейчас в TikTok появляется все больше платежеспособной аудитории.**

**Linked In – бизнес аудитория, слабая вовлеченность.**

**Pinterest – активная аудитория, готовая переходить на ваш сайт, следить за вашими новостями. Но только не покупать.**

**Instagram – здесь можно продать все что угодно. Отличная площадка для онлайн бизнеса. Но, благодаря раскрученности инсты, конкуренция также крайне высока.**

**Учитывайте специфику вашего бизнеса выбирая подходящие социальные сети.**

Контент менеджер 

**Контент менеджер** 

**Это незаменимый сотрудник в вашей компании. Пришедшие на смену холодному обзвону и спам рассылкам, это универсальные солдаты вашей рекламной компании по продвижению в интернете. Вы можете нанять такого сотрудника в штат или найти исполнителя на удаленной основе. Помните, что для полноценной работы вы должны будете передать этому специалисту доступы ко всем вашим социальным сетям и сайту. Так что это должен быть проверенный человек или даже лучше - компания, с которой у вас будет заключен договор на продвижение в интернете. Итак, вторым шагом для вас будет найти такого специалиста или компанию.**

# Обновление сайта

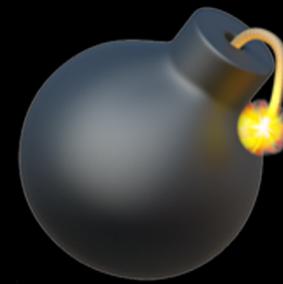


## Обновление сайта



**Специалист по продвижению в интернете должен также следить за регулярным обновлением вашего собственного сайта. Писать тематические статьи. Писать грамотные пресс-релизы и выкладывать их на сайт. Подбирать фотографии к новостям и статьям, по возможности делать их уникальными, то есть обрабатывать специальными фото-фильтрами или использовать фото стиль бренда. Фото стиль это набор фильтров и шаблонов для обработки фотографий в фирменном стиле. При создании контента для сайта не забывайте про сео оптимизацию сайта. Обязательно ознакомьтесь с трендами SEO 2020 для более эффективного продвижения бизнеса онлайн.**

# Продвижение в социальных сетях



# Продвижение в социальных сетях

**Контент менеджер должен публиковать несколько видов постов в каждой вашей социальной сети:**

- 1. Развлекательный контент – 30% всех публикаций. Красивые подборки фото из вашей отрасли, веселые и интересные истории, подборки интересных фактов о вашей отрасли.**
- 2. Новости отрасли, экспертные обзоры, статьи, прогнозы - 40%**
- 3. Публикации компании – 30%. В корпоративных публикациях вы можете устраивать опросы, публиковать новости компании, экспертные статьи или обзоры своих товаров и услуг.**

**Важный нюанс, для достижения максимального эффекта нужно чтобы ваши публикации были выполнены в едином фирменном стиле. Можно подготовить шаблоны оформления для нескольких типов публикаций. Например, стиль для развлекательного контента будет немного отличаться от корпоративных публикаций. Но, глядя на ленту новостей, пользователь должен безошибочно с первого взгляда понимать, что эта публикация ваша.**

# Работа с ОТЗЫВАМИ 🙋

Работа с отзывами 🙋

**Возьмите себе за правило брать отзыв с каждого клиента. Вы можете просить клиентов публиковать отзывы на странице вашей организации в Гугл картах. Это крайне положительно скажется на рейтинге вашей компании в поисковой выдаче.**

# Работа с тематическими форумами



Работа с тематическими форумами 😎

**Наверняка в вашей отрасли есть специализированные форумы. Вы должны зарегистрироваться на каждом из них или на самых популярных. Красиво оформить свой профиль и участвовать в обсуждениях, которые касаются вашей тематики. Это поможет в формировании репутации компании, как эксперта в своей отрасли.**

Видео контент



**Видео контент** 

**Снимайте видео обзоры услуг или товаров и выкладывайте видео ролики на сайт и на вашу страницу youtube. Подобные обзоры не только улучшат поведенческие факторы посетителей вашего сайта, но и вызовут больше доверия к вашей продукции.**

# Инфографика



Инфографика 

**Это очень популярный вид контента. Найдите талантливое дизайнерское бюро или дизайн студию, чтобы регулярно создавать красивую и понятную инфографику о вашей отрасли. Этим контентом охотно делятся в социальных сетях, тем самым продвигая вашу компанию.**

Сервис 

## Сервис

**Безусловно, уровень вашего сервиса должен быть на высоте. И это уже даже не про продвижение в интернете, а про успешное ведение бизнеса. А для успешного продвижения в интернете ваш сервис должен превосходить все ожидания клиента! Дайте ему чуть больше, чем обещали. Сделайте работу чуть быстрее. Окажите какую-то услугу бесплатно. И счастливый клиент разнесет весть о вас по всем своим друзьям и знакомым. Это называется сарафанное радио. Здоровый бизнес получает большинство клиентов по рекомендациям других клиентов. Отслеживайте, как пришел к вам клиент. Если по рекомендации, то сделайте ему небольшую скидку – это увеличит его лояльность.**

# Инфоповод

**Создавайте инфоповоды, чтобы о вас писали информационные ресурсы. Устройте конкурс с небольшим, но полезным призом для победителя. Распишите условия конкурса на вашем сайте и в социальных сетях. Создайте свою собственную награду и вручайте ее лучшим представителям вашей отрасли. Это прекрасная возможность стать лидером отрасли.**

Успешное продвижение в интернете это непрерывная работа. Я надеюсь, что вас вдохновил!

Успехов в бизнесе. 