



Семинар для клиентов МГ «Текарт»:
«Элементы успешного присутствия компании в интернете»

Илья Ларшин, Promo.Techart

Реально ли продвинуться с помощью социальных медиа?



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ И АУТСОРСИНГ



Работа в социальных медиа

- 1 Ведение корпоративных блогов
- 2 Ведение микроблогов (Twitter, Friendfeed)
- 3 Присутствие в социальных сетях
- 4 Репутационный менеджмент
- 5 Оптимизация контента под социальные медиа

Главная проблема:

*Отсутствие четких стандартов работы
и критериев ее оценки*



Семинар для клиентов МГ «Текарт»:
«Элементы успешного присутствия компании в интернете»





- Вы придумали, как продать товар в социальных медиа?
- Вы хотите раскрутить группу ВКонтакте, чтобы о вас все узнали.
- Вы решили завести твиттер, чтобы постить туда свои акции и новости?



Забудьте об этом!

***Социальные медиа – территория пользователей!
Думайте о том, что нужно им. Играйте по их правилам.***



Семинар для клиентов МГ «Текарт»:
«Элементы успешного присутствия компании в интернете»

Бренд —



— Контент

- Информация
- Самоутверждение
- Халява
- Развлечение



Оптимизация своего контента под социальные медиа

- 1 Интересные статьи, обзоры.
- 2 Проводимые конкурсы, акции.
- 3 Страница с интересной информацией, юмор по тематике.
- 4 Необходимость в отзывах, экспертном мнении, тестировании продукта или услуги.
- 5 Клиенты.



НЕТ

- спам-приглашения в группу социальной сети
- масфолловинг в твиттере
- партизанский маркетинг в блогах и форумах

ДА

- адаптация своих материалов под социальные медиа
- мониторинг отзывов, быстрое реагирование
- посев информации об интересных акциях
- поощрение положительных отзывов
- проведение тестирования новых товаров и услуг
- купоны покупателям для вывода в оффлайн



Увеличить продажи через социальные медиа? Общайтесь с вашими клиентами

Главные составляющие увеличения прибыли компании:

- Больше покупателей
- Больше транзакций от покупателя
- Больше средняя цена чека

Лояльные покупатели:

- Покупают на большую сумму – увеличивают среднюю цену чека
- Покупают чаще – увеличивают количество своих транзакций
- Приводят покупателей – рекомендуют своим знакомым.

Сделайте своих клиентов друзьями!



Семинар для клиентов МГ «Текарт»:
«Элементы успешного присутствия компании в интернете»

Сектор b2b:

Мы продаем не компаниям, мы продаем людям.





Интеграция активностей в социальных медиа



- 1 Если вы завели твиттер или группу в социальной сети, сообщите об этом на сайте!
- 2 Возможность делиться ссылками на ваши товары и услуги через социальные медиа.
- 3 Обеспечьте непрерывный обмен информацией, сообщайте о своих успехах.
- 4 Интегрируйте социальные медиа между собой.



Вы хотите создавать в социальных медиа?

- 1 Убедитесь, что работа построена правильно.
- 2 Спросите у аудитории о ее желаниях.
- 3 Создавайте новые ценности:
 - брендированные игры и приложения;
 - полезные для пользователей виджеты;
 - спонсирование подарков в социальных сетях.



Необходимо активное участие клиента в работе

Агентство

- разработка стратегии
- консалтинговая поддержка
- разработка необходимых сервисов
- аналитика и рекомендации
- продвижение и PR-поддержка

Менеджер со стороны клиента

- подбор и размещение контента
- выделение приоритетных направлений
- общение с потребителями
- оперативное реагирование на отзывы
- принятие решений на основе данных

Выделение ресурсов со стороны клиента — необходимое условие!