



HOTHEADS

Smm, маркетинг и огонь

Алёна

Мумладзе

*CEO Hotheads Marketing,
горящая SMM-голова*





- Окончила журфак МГУ
- Была журналистом и редактором газет и журналов
- Потом SMM-копирайтером и SMM-стратегом (2009-2015 гг.) ряда digital-агентств
- Руководила SMM-направлением в онлайн-гипермаркетах «Сотмаркет» и «Ютинет.Ру»
- В 2015 г. основала свое агентство HotHeads Marketing. Мы занимаемся комплексным сопровождением и продвижением проектов в социальных сетях
- Также провожу долгосрочные консалтинг-сессии и разовые консультации по интернет-маркетингу, личному брендингу и SMM
- Занимаюсь трафиком в рамках сотрудничества с командой Дмитрия Румянцева и Натальи Франкель «Event-маркетинг от А до Я» и клиентских проектов





LovePlanet

Школа  Нейроника
Александр Рудаманов

всё *

 сотмаркет



 azimut
HOTELS



Ютинет.Ру

Прелесть

DiDi

Фа 



КСИМЕЛИН



EVENT
МАРКЕТИНГ
ОТ А ДО Я
Все об организации
и продвижении
событий



БЫСТРО и
ЛЕГКО
худеет
за
неделю



GARNIER



VALKA



О ЧЕМ СЕГОДНЯ

Зоны ответственности:

- Таргетолог (трафик-менеджер)
- Контентщик (комьюнити-менеджер)
- Специалист по посевам
- «Черные» методы

Не рассматриваем: дизайн, продажи в личке/комментариях.

** Сферические в вакууме*



ОБЩАЯ ФОРМУЛА

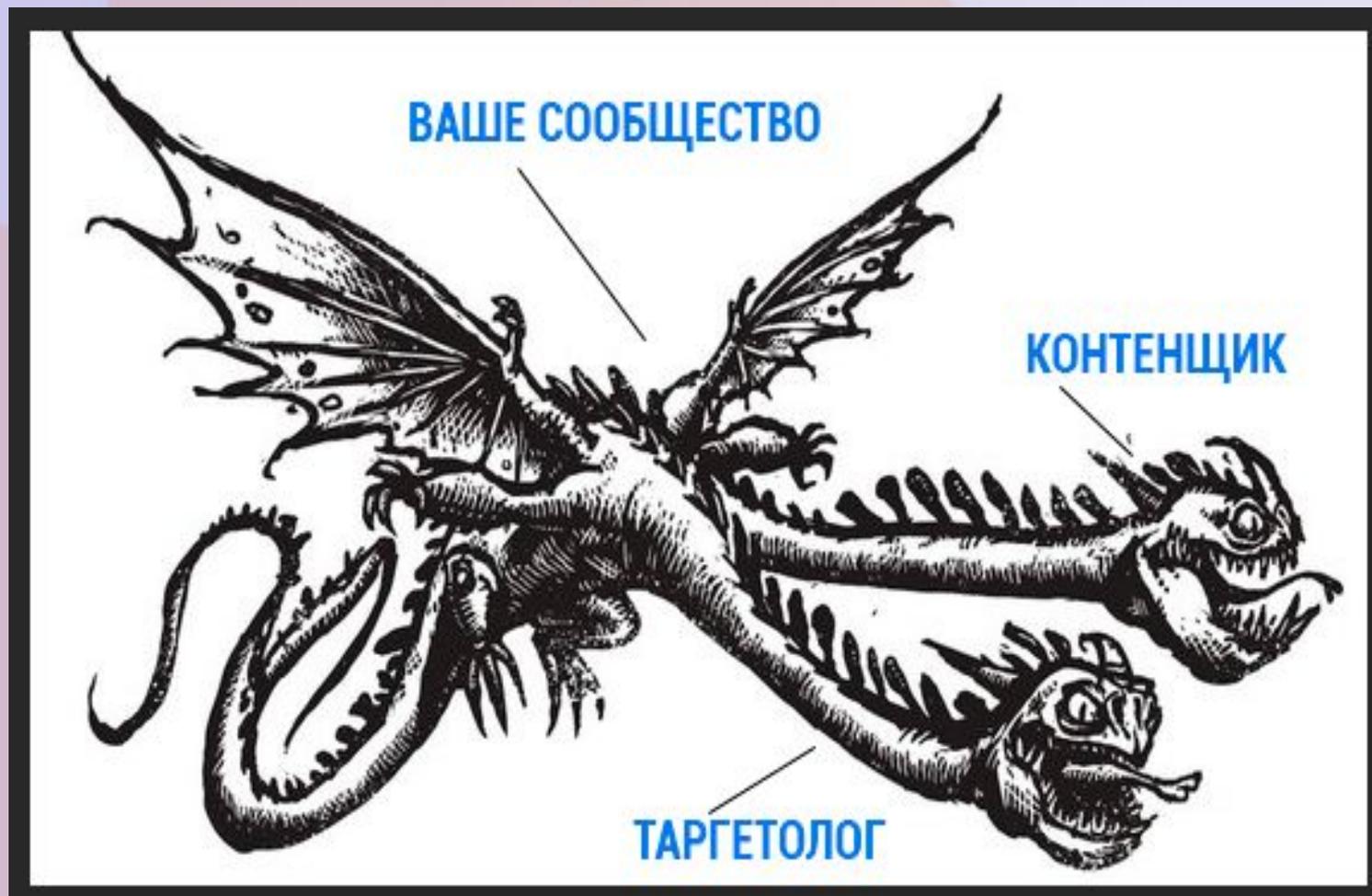
— Как разобраться в клубке ответственностей?
Фиксировать KPI в той точке, где можно сказать, что в **основном результат зависит от усилий и профессионализма исполнителя.***

— У вас все равно все будет работать не так, как у конкурентов. Смиритесь —> Тестируйте —> Анализируйте —> Не психуйте.

* <http://madcats.ru/smm/hunger-games-smm/>



КОНТЕНЩИК + ТАРГЕТОЛОГ = ПРОФИТ!



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК

- Самая размытая должность на рынке, может делать все, от текстов и картинок до таргета и комьюнити-менеджмента
- В идеале контентщик составляет контент-план с целями, примерами постов, согласно стратегии, с пониманием целей и алгоритмов работы ленты
- Разбирается в вашем продукте (шок, да, понимаю)
- Корректирует посты, анализируя, какие «зашли» лучше



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК

- Даже самый прекрасный контент не будет иметь суперохваты без трафика (как и наоборот)
- Поэтому в идеале — работает вместе с таргетологом
- Тем не менее, отчетность должна быть, она может варьироваться в зависимости от целей и задач
- Посмотрите на slideshare, как выглядит полноценная стратегия



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: подробности

- В самом начале: прописывает миссию, ЦА, изучает конкурентов, находит нишу, УТП, измеряет емкость рынка, фиксирует все это. Не записано = забыто.
- Мониторит, обретая выгоды (и нимношк — просветление): лидеров мнений, знание рынка, новые тренды, популярные тенденции
- Технические моменты: Адаптация под мобайл. Перелинковка. Рубрикация.
- Если модерировать каменты — вовлекает, отвечает (в теч. 1 часа), коммуницирует, решает или делегирует вопросы по обращениям
- Фотошоп, детка



КАК ОЦЕНИВАТЬ КОНТЕНТЩИКА

- Контент-маркетинг — часть комплексного интернет-маркетинга
- Расход понятен, доход непредсказуем
- Отложенный эффект, рост экспотенциален
- Финансовые инструменты не оценят контент-маркетинг напрямую
- Можно оценить качество контента в целом и отдельных публикаций
- Все равно составьте табличку с KPI :)



КАК ОЦЕНИВАТЬ КОНТЕНТ

Как оценить качество контента?

Ответьте себе на вопрос: **«Уникален ли этот пост, могу ли я увидеть его в том же виде где-то еще?»**

Если ответ «да», то у вас плохой контент.



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: контент-план с целями (!)

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
	ДАТА	ДАТА	ДАТА	ДАТА	ДАТА	ДАТА	ДАТА
ВРЕМЯ	13:17	20:46	18:47	21:36	14:17	13:57	16:19
Тип контента (рубрика/ описание, о чем будет пост)	Экспертное мнение нашего эксперта	10 мифов о рынке	Кейс: запрос клиента+найденное решение	Рекомендуемые фильмы по тематике рынка с личной рекомендацией и обоснованием, приглашение к дискуссии.	Продажа продукта	Статья про боль клиентов от имени эксперта компании	Инфографика по трендам и тенденциям рынка
Цель контента (какой эффект вы хотите оказать на аудиторию, которая прочитает пост)	Увеличение доверия ЦА	Увеличение доверия ЦА	Привлечение ЦА, формирование доверия и спроса, подогрев к продаже	Вовлечение, комментарии	Формирование спроса, продажи	Повышение доверия, согревание	Вовлечение



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: прорабатывает идеи

Активность	Цель	Эффект, KPI	Механика	Регулярность	Затраты	Призовой фонд
Экспертный совет	Живое общение, поддержка подписчиц, помощь в решении их проблем.	Снижение стоимости подписчика, большая вовлеченность, желание возвращаться в группу	Возможна консультация пробная в течение недели с девушкой — моделью plus size, стилистом и т.п.	Тест — 1 неделя, затем по эффекту и договоренности.	Оплата работы экспертов. Возможно бесплатно. Платно — от 5 000 р.	Поощрение лучших вопросов скидками. Можно без приза вообще.
Гостевой пост	Привлечение засчет эксклюзивности контента.	Снижение стоимости подписчика, большая вовлеченность, желание возвращаться в группу, эксклюзивный материал.	Интервью с известными экспертами-диетологами + реклама в их группе.	Раз в неделю.	По договоренности с каждым экспертом. От 5 000 р.	Нет
Тест-драйв	Вовлечение подписчиц в жизнь группы, стимулирование положительных отзывов.	Снижение стоимости подписчика, большая вовлеченность, желание возвращаться в группу. По интернету расходятся ролики и тексты с рекламой продукта.	10 девушкам в качестве эксперимента дарят наши «сундучки», и они раз в неделю в свободной форме отчитываются о результатах + фото или видео. Риски: негативные отзывы, неотсылание текстов и видео.	2 раза в неделю.	Стоимость «сундучков» и их доставки. Стоимость финального приза. На первое время надо «разогреть аудиторию» отзывами платных журналистов (1-2 человек). От 10 000-15 000р.	10 сундучков на неделю + стоимость доставки. Приз самой интересной истории — планшет + стоимость его доставки. Необходимо утвердить юридические правила.
Тесты и игры с помощью вики-страниц	Стимуляция активности в группе, интереса к группе.	Снижение стоимости подписчика, большая вовлеченность, желание возвращаться в группу. В будущем тест будет активно проходиться и помогать продвигать продукт или группу. Это бюджетный вариант игровой активности.	Посредством дизайнерской работы и верстки Вики-меню делается тест на актульную для подписчиц тему. Например, «Какой сундучок вам подойдет», «Есть ли у вас лишний вес?», «Шар желаний подскажет ответ», «Как вы будете выглядеть после похудения» и др.	Постоянно.	Оплата работы дизайнера и креатив-менеджера (создание сценария теста) — 5 000-7 000 р.	Не нужен
Конкурс «Девушка недели»	Вовлечение подписчиц в жизнь группы, стимуляция активности в группе.	Уже проводим. Эффект см. в группах. Сильно повышается обратная связь, группа оживает.	Подписчицы загружают свои фото в специальный альбом. Девушка недели выбирается с помощью голосования или жюри. Ее фото помещается на обложку / в меню.	Раз в неделю.	Стоимость «сундучков» и их доставки.	Пока приза нет, и девушки все равно участвуют. Можно дарить комплекс на неделю или просто скидку в интернет-магазине. На ваше усмотрение.
Конкурсы	Вовлечение подписчиц в жизнь группы, стимуляция активности в группе.	Снижение стоимости подписчика, большая вовлеченность, желание возвращаться в группу. Конкурсы хорошо помогают продвигать продукт или группу.	Каждую неделю разная. Сложность заданий зависит от привлекательности приза.	5 конкурсов — один еженедельный и один ежемесячный.	Стоимость призов (какие сможете предоставить).	Призы — на ваше усмотрение. Еженедельные идентичны. Ежемесячный — можно недорогой планшет.

ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: анализирует конкурентов

Вконтакте															
Основные показатели															
Участников сообщества	87428	14013	77510	34071	52197	41049	40084	12708	37896	2372	887365	19412	77139	9497	19258
Охват (суммарное кол-во участников и внешних пользователей)	91993	18002	85852	43160	54669	45013	52092	14401	43232	2381	943654	22009	82823	10919	22470
Средняя активность всех активных (среднее взвешенное количество активностей в расчете на одного человека)	3.30	2.97	3.83	2.04	3.65	11.88	2.72	2.62	2.77	1.00	2.08	3.47	7.70	4.23	3.22
Средняя вовлеченность (сколько в среднем активностей на одну публикацию делает один пользователь)	0.0003	0.0013	0.0011	0.0003	0.0003	0.0019	0.0007	0.0004	0.0010	0.0003	0.0002	0.0002	0.0000	0.0013	0.0004
Активные за неделю	282	300	608	164	135	269	467	65	261	6	2575	84	169	100	117
Активные за месяц	764	783	3167	549	661	2612	1577	423	1502	12	6999	164	583	314	392
Контент и реакция															
Кол-во публикаций	1080	2047	1282	1504	537	442	2464	4502	1769	412	3838	667	4182	772	1180
Кол-во лайков	10105	33745	34160	25712	7930	14438	47275	3284	20012	63	384328	4803	12061	5373	12142
Кол-во комментариев	38283	4759	18745	10813	4383	2057	1680	11282	8794	38	121822	2642	9888	1739	4568
Кол-во репостов	3319	9875	12798	3982	2636	5370	15274	1042	4287	2	61660	2758	2427	2279	3266
Кол-во активностей всех активных (суммарное количество действий, совершенное всеми активными)	44154	53436	79689	44151	17601	21459	70478	19011	36278	167	522208	14933	29390	10678	18863
Основные ядра															
Ядро K1 (одно или более действий людей на странице)	5179	3075	12390	4358	4494	4786	7128	2125	4522	27	105308	2150	2281	1183	2402
Ядро K2 (два или более действий людей на странице)	3149	2061	7930	2641	2302	3659	5160	1240	2783	17	53703	1262	1457	726	1584
K3	1791	1505	4429	1612	1181	1124	3201	784	1714	10	29200	667	958	428	925
K4	1308	1253	3302	1222	833	728	2601	587	1305	5	21263	491	734	334	700
K5	1008	1040	2376	937	564	449	1952	458	985	2	15414	349	571	248	520
Неактивные участники	82294	10960	65090	29710	47769	36277	32951	10561	33425	2341	783128	17256	74943	8309	16870
Ядро K5 / K1 (степень лояльности активных пользователей)	19.42	33.82	19.18	21.50	12.55	9.38	27.53	21.55	21.78	7.41	14.64	16.23	25.03	20.96	21.66



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: анализирует себя ежемесячно (учитывая колебания трафика)

	Январь 2013	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Основные показатели						
Участников сообщества	80 100	80 100	80 100	80 100	80 100	80 100
Все активные	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Внешние активные	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Неактивные участники сообщества	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100	79 100
Вышедшие неактивные	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Охват (суммарное кол-во участников и внешних пользователей)	80 100	80 100	80 100	80 100	80 100	80 100
Активные за неделю	100	100	100	100	100	100
Активные за месяц	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Заблокированные	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Потенциальные блоги	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Средняя активность всех активных (среднее возмещенное количество активностей в расчете на одного человека)	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Средняя вовлеченность (сколько в среднем активностей на одну публикацию делает один пользователь)	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Контент и реакция						
Кол-во публикаций	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Кол-во лайков	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Кол-во комментариев	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Кол-во репостов	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Кол-во активностей всех активных	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Кол-во диалогов	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Основные ядра						
Ядро K1 (одно или более действий людей на странице) — несуммарное (смотреть здесь: http://socialstats.ru)	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Ядро K2 (два или более действий людей на странице) — суммарное	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
K3 — несуммарное (смотреть здесь: http://socialstats.ru/)	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
K4 — суммарное	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
K5 — суммарное	100	100	100	100	100	100
Ядро K5 / K1 (степень лояльности активных пользователей) — суммарное	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Трафик на сайт (http://vk.com/engraver)						
Посещения сайта с ВК	78 100	78 100	78 100	78 100	78 100	78 100
Просмотры страниц	455 854	455 854	455 854	455 854	455 854	455 854
Ср. продолж. посещения	0.05.30	0.05.30	0.05.30	0.05.30	0.05.30	0.05.30
Страниц за посещение	5.83	5.83	5.83	5.83	5.83	5.83
Доля перехода на сайт от кол-ва участников	94.06%	94.06%	94.06%	94.06%	94.06%	94.06%
Доля перехода от охвата (сколько человек перешло на сайт от общего охвата)	92%	92%	92%	92%	92%	92%
Показатели по оубрефу vk						
Количество заказов в CRM	0	0	0	0	0	0
Из них аннулировано	0	0	0	0	0	0
Из них выполнено	0	0	0	0	0	0



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: анализирует себя месяц к месяцу (учитывая колебания трафика)

	Январь 2013	Январь 2014	Февраль 2013	Февраль 2014
Основные показатели (ДжагаДжем, http://socialstats.ru)				
Участников сообщества	83 128	87 844	83 817	87 849
Все активные	8 088	11 088	8 178	11 178
Внешние активные	1 888	2 117	1 888	2 117
Неактивные участники сообщества	75 040	76 756	75 639	76 671
Вышедшие неактивные	8 178	10 111	8 178	10 111
Охват (суммарное кол-во участников и внешних пользователей)	84 116	88 931	84 995	88 966
Активные за неделю	1 088	1 178	1 088	1 178
Активные за месяц	1 088	1 178	1 088	1 178
Заблокированные	1 088	1 178	1 088	1 178
Потенциальные боты	4 000	4 000	4 000	4 000
Средняя активность всех активных (среднее взвешенное количество активностей в расчете на одного человека)	0,17	0,18	0,18	0,18
Средняя вовлеченность (сколько в среднем активностей на одну публикацию делает один пользователь)	0,001	0,001	0,001	0,001
Контент и реакция				
Кол-во публикаций — суммарное	1 088	1 178	1 088	1 178
Кол-во лайков — несуммарное	1 088	1 178	1 088	1 178
Кол-во комментариев — несуммарное	1 088	1 178	1 088	1 178
Кол-во репостов — несуммарное	1 088	1 178	1 088	1 178
Кол-во активностей всех активных	8 088	11 088	8 178	11 178
Кол-во диалогов	1 088	1 178	1 088	1 178
Основные ядра				
Ядро K1 (одно или более действий людей на странице) — несуммарное (смотреть здесь: http://socialstats.ru)	1 088	1 178	1 088	1 178
Ядро K2 (два или более действий людей на странице) — суммарное	1 178	1 088	1 088	1 088
K3 — несуммарное смотреть здесь: http://socialstats.ru/	1 088	1 178	1 088	1 088
K4 — суммарное	1 088	1 178	1 088	1 088
K5 — суммарное	1 088	1 088	1 088	1 088
Ядро K5 / K1 (степень лояльности активных пользователей) — суммарное	20,00	28,00	20,00	24,73



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: анализирует себя ежедневно в статистике и на стене (учитывая таргет!)

Посещаемость Охват Активность Сообщения сообществ Записи

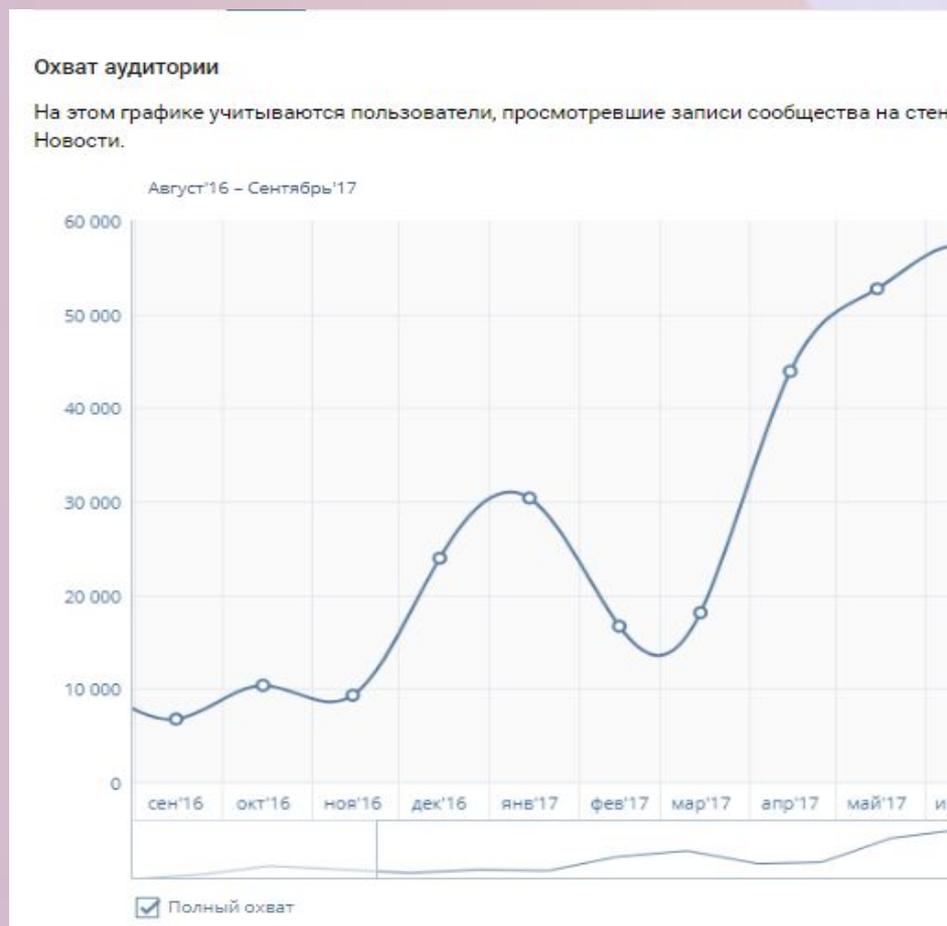
В охвате учитываются все пользователи, просмотревшие запись, и отдельно – только подписчики сообщества. Просмотры всех копий записи также учтены.

[обратная связь](#) [скрытия](#) [переходы](#)

Запись	Охват [?]	❤️	👤	💬
 Как сделать эффективные конкурсы умест... 26 ноя 2017 в 10:00	4 070 - 5 295 человек	87	30	19
 Подарочный сертификат доставки на вынос... 27 ноя 2017 в 10:00	4 070 - 4 495 человек	10	2	17
 Вера Штангава провела выходные в деревне... 27 ноя 2017 в 11:26	7 207 - 9 495 человек	100	18	26
 [Решение] Не платите за водные ресурсы... 26 ноя 2017 в 10:10	4 100 - 5 495 человек	16	2	0
 Почему важно правильно разместить контент... 26 ноя 2017 в 10:00	7 207 - 9 495 человек	44	0	10
 [Решение] Как, без, сумасшедшей конкуренции... 26 ноя 2017 в 10:07	7 207 - 9 495 человек	70	18	10
 Не забывайте проверять историю действий ар... 26 ноя 2017 в 12:06	9 360 - 7 495 человек	110	40	11



ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК: анализирует себя ежедневно в статистике и на стене (учитывая таргет!)



Контентщик умеет изобретать

Если ваш «железный конь» сильно состарился и постоянно перегревается, то вы можете воспользоваться этим лайвхаком для его охлаждения)

Или обзавестись охлаждающей подставкой: <http://sot.am/1iBjcM5>



Дисотека Авария – Песня про яйца

4:20



Контентщик умеет изобретать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

8 апр 2015



Что нужно для того, чтобы сделать селфи с акулой?

1. Железная выдержка.
2. Связи в подводном мире.
3. Водонепроницаемый бокс для фотоаппарата: <http://sot.am/1IsMXio>



Водонепроницаемые чехлы и подводные боксы для фотоаппаратов — купить водозащитный герметичны...
sot.am

♥ Нравится 18

🗨 2



Контентщик умеет шутить



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

14 ноя 2013

«Едет домашний робот по дому, видит — плита включена. Сел на нее и спорел».

Новость, как говорится, огонь. Робот из Австрии впервые в мире совершил самоубийство. Пока хозяина не было дома, он сам включился, забрался на плиту, отодвинув кастрюлю, включил конфорку и совершил акт самосожжения, попутно чуть не спалив квартиру хозяев. Владелец робота утверждает, что до этого он поместил его на стол, чтобы тот смел рассыпанную крупу, а потом выключил и убрал в шкаф.

Нарушаем, товарищ робот, третий закон робототехники, нарушаем.

Как думаете, самоубийство роботов и правда возможно?



The Doors – Come on baby, light my fire

3:05

Тату – Робот

3:54

Контентщик умеет шутить



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет
19 фев 2015

...

Начинку для блинов уже приготовили? Если нет, то успейте воспользоваться нашим предложением.

До 22 февраля каждый покупатель, который оформит заказ любого товара из категорий «Товары для кухни» или «Бытовая техника для кухни» на сумму от 1490 р., получит в подарок овощетерку Kitchen Grater 6 в 1: <http://sot.am/1AoB0o3>



Терка-шинковка в подарок к Масленице | Акции — Сотмаркет

sot.am

Контентщик умеет шутить

 **Стиль мобильной жизни. Сотмаркет**
23 дек 2014

У нас новая рубрика — новости одной строкой.

3-й САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ЗАПРОС В GOOGLE "КУПИТЬ ДЕШЕВО" — ДВУХСИМОННЫЙ ТЕЛЕФОН.

А у вас телефон с одной симкой или с двумя? Анонимное голосование

С тремя	13	<input checked="" type="checkbox"/>	3.3%
С одной	207	<input type="checkbox"/>	52.4%
С двумя	139	<input type="checkbox"/>	35.2%
У меня дисковый	7	<input type="checkbox"/>	1.8%
У меня пейджер	22	<input type="checkbox"/>	5.6%

Контентщик умеет придумывать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

28 апр 2014



Пылесос крутой мощности — это не только в десять раз меньше пыли, но и кот с прекрасным воспитанием: <http://sot.am/1m1xonG>

КАК Я ВИЖУ
ПЫЛЕСОС



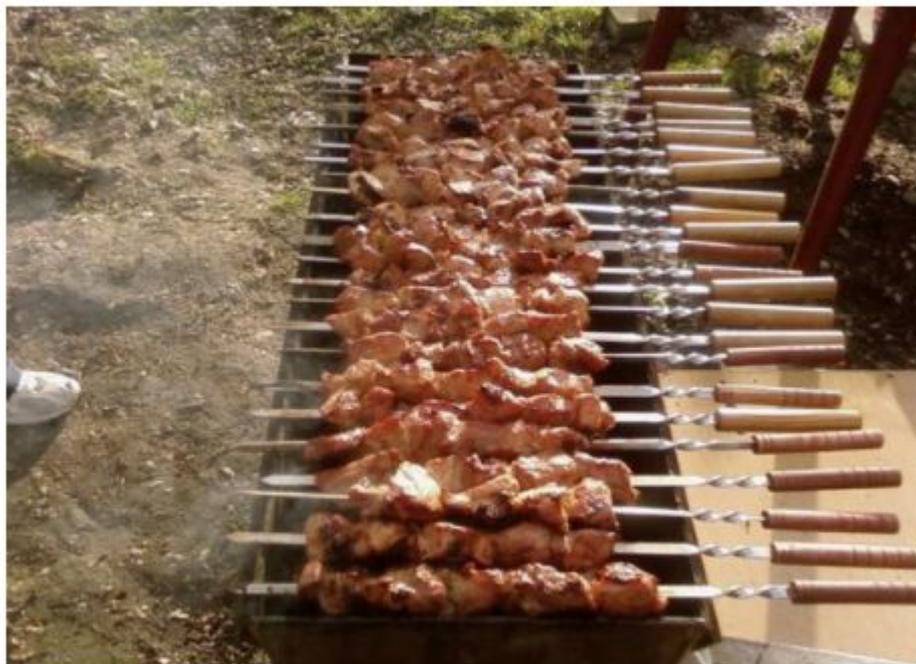
КАК ВИДИТ
МОЙ КОТ



Контентщик умеет придумывать

Хорошей пятницы и выходных вам, друзья!

(Картинка для мальчиков, плейлист для девочек, реклама — для тех, кому нужен мангал: <http://sot.am/1kcl5B1>).



▶ The Platters - Only You

2:36 ↓

▶ The Platters - Blue Moon

2:13 ↓

▶ The Platters - Twilight Time

2:47 ↓



Контентщик умеет придумывать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

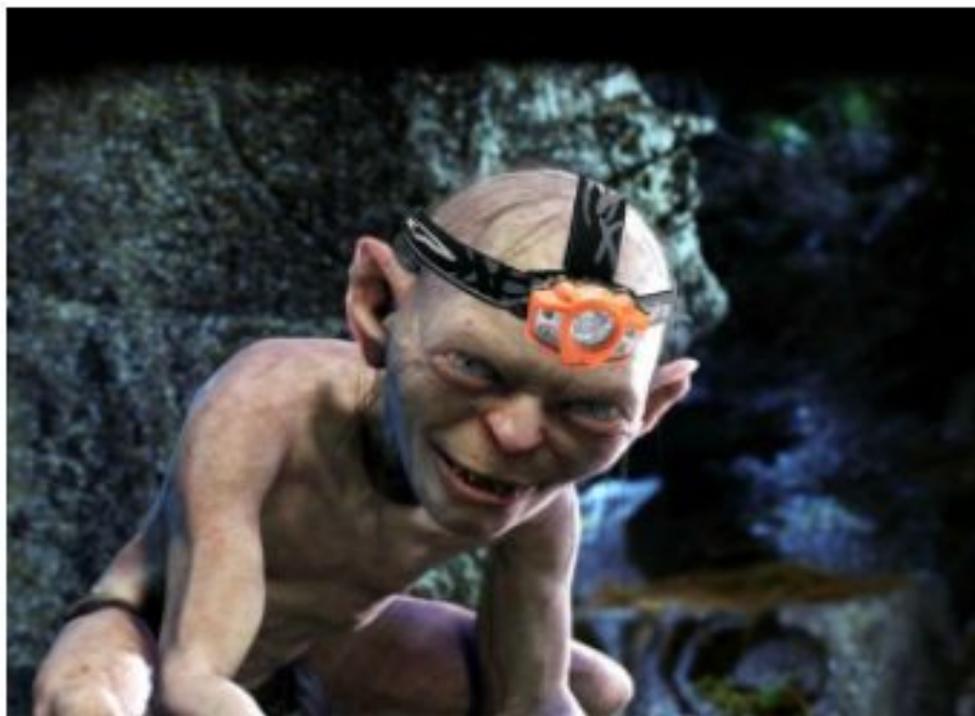
20 авг 2013



Друзья, у нас маленький конкурс!

Как известно, Голум живет в темноте и ему не так просто ориентироваться. Так что мы решили подарить ему налобный фонарик)

Кто найдет, что это за модель, на нашем сайте, и первым даст на нее ссылку в комментариях, тот получит нашу прелесть, а именно — 100 р. скидки на покупку от 500 р.



Властелин колец – Rohan theme (OST Lord of the Rings: The Tw...

4:15



Контентщик умеет придумывать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

9 апр 2014

« 45 46 47 48 49 »

С кем вы предпочитаете путешествовать? Вот, например, котенок Хиггс всегда берет с собой своих хозяев.

Товары для туризма: <http://sot.am/1g7ppAR>



Товары для спорта, отдыха и туризма – купить в Сотмаркете

sot.am



Контентщик умеет придумывать

« 56 57 58 59 60 »

 **Сотмаркет**
16 янв 2014

В Сотмаркете Дарт Вейдер не взрывает звезды, а, наоборот, зажигает их.

Голова Дарта Вейдера как домашний планетарий: <http://sot.am/1fC5881>, и другие необычные гаджеты: <http://sot.am/17bdAWa>.



Хочешь,
я зажгу
все звезды?

Земфира – Хочешь я взорву все звезды 3:12 ↓

Звездные войны – Имперский Марш 2:57 ↓

Контентщик умеет провоцировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

11 сен 2014

Когда вас нет дома, вашей девушке поможет эта штука. 🤖 Для чего она?

Напишите ответ первым в комментариях, и получите скидку 150 р.! Репост приветствуется.



**УГАДАЙ ПЕРВЫМ И ПОЛУЧИ
СКИДКУ 150 РУБЛЕЙ!**

 сотмаркет



Контентщик умеет через #боль



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

20 янв 2014

...

Кто ваш лучший друг, когда весело, и хочется прыгать и танцевать? Кто утешит, когда вам грустно, и предложит послушать песню про тоску? Кто создаст романтическое настроение, когда хочется помечтать?

Конечно же, MP3-плеер! Вот они, красавцы: <http://sot.am/1eMx4RB>



Контентщик умеет связывать несвязуемое

 Стилль мобильной жизни. Сотмаркет
15 июл 2014

Бросила девушка? Купи газонокосилку, самовыразись! ==> <http://sot.am/1mGAkVO>



 Газонокосилки и триммеры – купить косилку для травы, продажа травокосилок в интернет-магазине...
sot.am



Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

2 янв 2014

Скоро стартуют Олимпийские игры в Сочи. Перед их началом мы решили развлечь вас интересными фактами из истории Олимпиады.

Вот, например, забавный случай произошел с Маргарет Айвз Эббот. В 1900 году она участвовала в одиночных соревнованиях по гольфу среди женщин, в котором заняла первое место, став второй чемпионкой Игр и единственной чемпионкой по гольфу.

Однако Маргарет уехала домой, так и не поняв, что она победила в Олимпиаде. Девушка считала, что это состязание проводилось в рамках Международной выставки. 😊

Чтобы с вами не случилось то же, что с Маргарет, не пропустите наш олимпийский проект #Сочные_Игры. Подпишитесь и с 1 февраля участвуйте в наших играх, получая призы и скидки: <http://sot.am/1gezjRL>



Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

26 фев 2014

Горячие, зимние, твои... Блины!

Всех с Масленицей! <http://sot.am/1gC0UZS>



Я вся
горю!



Катя Лель – Я горю, я вся во вкусе рядом с тобой!

3:12

Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет
4 фев 2014



Котикотура)

(А обычные продаются у нас: <http://sot.am/1kV0Cgm>)



Кошки и коты – Кошачье мурлыканье

3:07



Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет
30 янв 2014

« 55 56 57 58 59 »

На фото — самая тихая комната в мире.

Она входит в Книгу рекордов Гиннеса и поглощает 99,99% звуков. Правда, человек может продержаться в ней без галлюцинаций максимум 45 минут.

А для тех, кто не любит тишину — наш раздел «Колонки»: <http://sot.am/1hruNx0>



Контентщик умеет адаптировать

Сотмаркет
8 ноя 2013

Ты не ты, когда голоден!

Стыдно красться на кухню среди ночи? Выход есть! Мобильный холодильник — всегда под рукой! <http://sot.am/1hQErLb>



Сотмаркет
24 янв 2014

Что делать, если сломались колонки? У вас есть два варианта:

1. Купить новые в Сотмаркете: <http://sot.am/1hruNx0>
2. Воспользоваться этим уникальным лайвхаком и сделать колонки самостоятельно из двух стаканчиков и старых наушников. 😊



Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

8 ноя 2013

...

Ты не ты, когда голоден!

Стыдно красться на кухню среди ночи? Выход есть! Мобильный холодильник — всегда под рукой! <http://sot.am/1hQErLb>



Контентщик умеет адаптировать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

21 янв 2014

Надоело тратить кучу времени на готовку? Каша постоянно пригорает, а рис переваривается? В десятый раз не получается дефлореп с семечками кациуса?

Мультиварка — это удобно и разнообразно. Она сама сделает все за вас — быстро и идеально! <http://sot.am/1mouuW>



Черепашевого супчика захотелось?

Контентщик умеет адаптировать



Сотмаркет
28 авг 2013

« 74 75 **76** 77 78 »

Как писал «Наше все» Пушкин, у Лукоморья растёт дуб, на нём сидит русалка, по лесу бродит леший, над золотом чахнет Кашей и прочие товарищи в этом сказочном месте занимаются своими делами.

И только кот, который ходит по цепи, делает что-то полезное — а именно, рассказывает сказки и поёт песни!

И у нас в Сотмаркете есть такой кот-сказочник, в современном его воплощении: <http://www.sotmarket.ru/product/fancy-kot-skazochnik-..>)

Сказки из его неприкосновенного запаса прикрепляем.



▶ Сказка братьев Гримм – Красная Шапочка.

11:27 ↕

▶ Шарль Перро – Мальчик-с-пальчик

14:09 ↕

Контентщик умеет давать обратную связь



Сотмаркет

11 фев 2014

Ильсур, спасибо! Такая смешная картинка, что мы не удержались и выложили)

Друзья, мы всегда рады положительным отзывам и конструктивной критике!

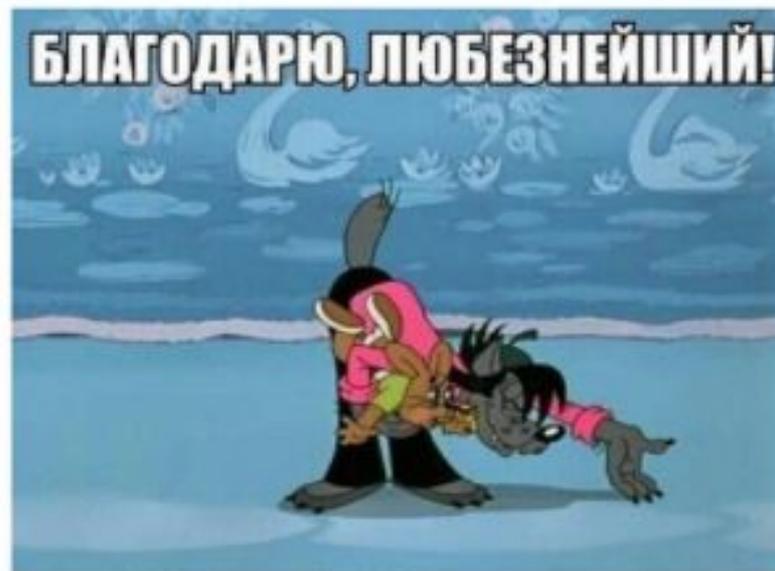
Всем всегда готовы помочь и ответить на вопросы в обсуждениях:

<https://vk.com/board18368735>



Ильсур Якупов

Григорий, получил свои наушники звук обалденный!! (^_^ Хоку как idiot)) качество супер!! Спасибо Вам за помощь и Вашу нагазину один только маленький - менеджер иногда не очень хорошую консультацию проводит но это поправимо) Всего Вам наилучшего! Ваш магазин понравился! Ставлю 8 баллов из 10 в будущем буду покупать у Вас телефон))) Добра Вам и Вашим работникам!



сегодня в 18:37 | Редактировать | Удалить | Ответить

Контентщик умеет работать с возражениями

 **Стиль мобильной жизни. Сотмаркет** 31 мар 2014 « 46 47 **48** 49 50 »

Друзья, приветствуем вас!

Мы пережили тяжелую ночь первой распродажи #Сочные_Игры)

Мы поздравляем каждого, кто успел воспользоваться специальными предложениями, а также благодарим всех, кто высказал свои рекомендации и пожелания по технической части распродажи. Мы постараемся учесть данный опыт в будущей распродаже 30 апреля.

[Показать полностью...](#)

 **Алексей Терминов**
спасибо вам сделал девушке отличный подарок









Контентщик умеет работать с возражениями



Алексей Перминов

спасибо вам сделал девушке отличный подарок



сегодня в 9:29 | Редактировать | Удалить | Ответить

♥ 3



Контентщик умеет работать с возражениями

Проблемы:

1. Ограниченное количество товаров со скидками, которые достались не всем желающим. 30 апреля товаров будет больше и вы сможете поучаствовать в этой распродаже.
2. Отсутствие счетчика, который бы указывал на то, сколько товаров по спеццене осталось в наличии, или обозначал бы, что продажи временно закрыты из-за предотвращения массовых скупок, или говорил бы о том, что товара нет в наличии.

В будущей распродаже 30 апреля мы постараемся учесть эти проблемы, и если не будет счетчика, то обязательно будет значок «Товар распродан», чтобы вы не тратили время на «выкликивание» того товара, которого нет в наличии. В данный момент мы уже поставили плашки «Товар распродан», чтобы вам было проще ориентироваться: <http://sot.am/1faAy3b>.

3. Во избежание возможных махинаций, в т.ч. со стороны сотрудников компании, информация о количестве товаров по специальным ценам и механизме применения промо-кодов держалась втайне до последнего. К следующей распродаже информированность операторов колл-центра будет выше.

#Сочные_Цены — это ограниченное предложение, и недостатки технической части не влияли на покупки — на них влияло только то, насколько быстро вы оформите заказ на сайте.

Поздравляем всех победителей, кто успел воспользоваться специальными предложениями. Мы просим всех, кто купил, в отдельной ветке написать свои отзывы, чтобы поучаствовать в розыгрыше приза от Сотмаркета: http://vk.com/topic-18368735_29835485

Мы растем и развиваемся в первую очередь для вас, и поэтому благодарим вас за конструктивную критику и постараемся учесть ее в будущих акциях!

П.С. Спасибо за народный креатив, мы оценили)



Контентщик использует тренды

Чтобы снять такое масштабное селфи, нужна фронтальная камера с хорошим качеством.

Например, у смартфона Prestigio MultiPhone она одна из самых мощных – 8 Мп:
<http://sot.am/1cyUQ23>



А вы как считаете, заслужил Ди Каприо Оскар или нет?

Анонимное голосование

Да

319

72.2%

Нет

59

13.3%

Контентщик использует тренды



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

15 мая 2014

« 40 41 42 43 44 »

Постепенно в интернете становится все сложнее и сложнее найти сериалы для бесплатного просмотра.

Недавно компания, владеющая правами на эксклюзивный показ 15 иностранных сериалов, добилась запрета размещения их эпизодов на сторонних бесплатных сайтах.

Планируется, что пользователи будут платить за просмотр сериалов непосредственно на сайте правообладателя.

Вот список удаленных сериалов:

«Игра престолов», «Настоящий детектив», «Во все тяжкие», «Родина», «Карточный дом», «Американская история ужасов», «Черные паруса», «Новости», «Подпольная империя», «Девочки», «Настоящая кровь», «Вице-президент», «Банши», «Жеребец», «Белая королева».



Контентщик использует тренды



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет



17 янв 2014

Новости одной строкой: девушка из Астаны купила на 500 долларов автомобильный видеорегистратор, так как продавец убедил ее в том, что это — прибор для записи сновидений.

Хорошей пятницы всем!



Eurythmics – Sweet Dreams

4:20 ↓



Parov Stelar – Milla's Dream

3:44 ↓



Детский академически... – Dream On (Depeche Mode Cover)

NO 3:30 ↓

Контентщик использует тренды



Сотмаркет
26 мар 2014

Facebook покупает всемирно известного производителя шлемов виртуальной реальности Oculus VR.

Ну все, вот теперь точно пока, реальная жизнь.



Контентщик использует тренды

Что самое важное на новогоднем празднике?

Анонимное голосование

Ножи	14	5.4%
Ходики	4	1.6%
Диско-шар	9	3.5%
Колонки	36	14%
Елочка с игрушками	68	26.4%
Друзья и близкие	72	27.9%
Хорошее настроение	43	16.7%
Речь президента	12	4.7%

Проголосовало 258 человек.

Получить код



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет
27 дек 2013.

К новогодней вечеринке все готовы?

Вот топ-5 вещей, без которых Новый год не обойдется!

- ▶ Набор кухонных ножей, чтобы порезать самые вкусные салаты: <http://sot.am/1dHCYCW>
- ▶ Часы-ходики, чтобы знать, когда пробьют куранты: <http://sot.am/1dHCLQj>
- ▶ Диско-шар для танцев на дискотеке: <http://sot.am/1cEW6B2>
- ▶ Мощные колонки для зажигательной музыки: <http://sot.am/1dCIKkm>
- ▶ Ну и, конечно же, супер-пушистая елка для новогоднего настроения: <http://sot.am/J8Oqi3>, а к ней — гирлянда (<http://sot.am/Jnp7sV>) и елочные игрушки (<http://sot.am/1dHCVqj>).



Контентщик умеет вовлекать



Сотмаркет
29 янв 2014



10 самых популярных GSM-телефонов (по опросам Hi-tech Mail Ru).

Если у вас был хоть один такой, ставьте лайк)



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



Нравится 191



8



Контентщик умеет вовлекать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

29 янв 2014



А у вас сколько градусов?)



♥ Нравится 96

🗨 10

Показать все 56 комментариев

Контентщик умеет вовлекать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

8 окт 2013



До чего техника дошла! Телефон в луже лежит и все равно работает!

Влагозащищенные смартфоны хоть и не являются лидерами продаж, но все равно стабильно интересны определенному кругу пользователей. Тем, кто ходит в походы, роняет гаджеты в лужи, да и вообще, не очень аккуратен. Именно о смартфоне для неблагоприятных условий и пойдет речь. А зовут его Philips Xenium W8500.

Обзор читайте на нашем сайте: <http://sot.am/GBoE50>



Контентщик умеет вовлекать

А вы бы вживили в себя чип?

Анонимное голосование

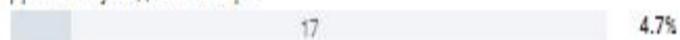
Да! Это будущее!



Нет, я же не крейзи



Да я и так уже давно киборг



Это противоречит моей религии



Совсем уже люди с ума походили



500 баксов, говорите? Да я такой сам бесплатно соберу



Проголосовало 365 человек.

Получить код



Сотмаркет

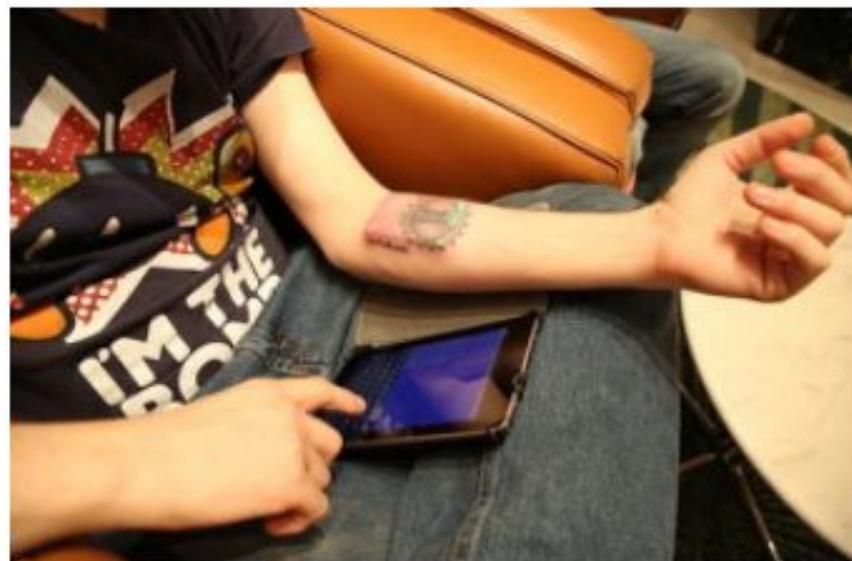
12 мая 2013

А вам слабо? Пока мы тут спорим, какой гаджет круче, немец Тим Каннон взял и вживил себе под кожу настоящий компьютерный чип, который собирает основные биометрические сведения о нем и передает их на устройства на базе Android.

При этом операция производилась без анестезии, так как ни один врач не соглашался на такое безумие. Зато согласился мастер по бодмоду (это один из тех дяденек в пирсинге, которые вживляют людям под кожу железные рога и прочие штуки).

Устройство, вживленное в «самодельного киборга», называется Circadia и было придумано компанией Grindhouse Werware, в которой Тим и работает.

А скоро такой чип поступит в продажу и будет стоить около 500 долларов (как вы понимаете, без стоимости установки).



Radiohead - Paranoid Android

6:23

Контентщик умеет вовлекать



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет
26 мар 2014

« 46 47 48 49 50 »

Вчера мы дали вам самим возможность выбрать, какие именно ачивы в проекте #Сочные_Игры вы хотите получить. Выиграл вариант «Звездный стрелок» в игре «Биатлон».

Итак, 5 промо-кодов с этой ачивой получают те, кто прикрепит в комментарии самые смешные картинки на тему биатлона.

Прикрепляйте фото и голосуйте лайками за самые смешные!



♥ Нравится 84 🗣 3

Показать все 82 комментария

Контентщик делает осмысленные конкурсы



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

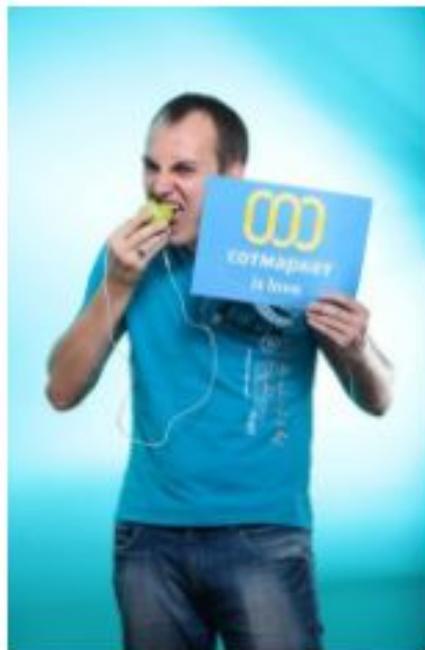
5 сен 2013

Итак, настал час... Тадам-тадам! Мы объявляем победителей нашего конкурса «Выиграй Айпод от Сотмаркета!»

Первое место: Александр Штеле, он получает Apple iPod nano 7G 16GB (<http://www.sotmarket.ru/product/apple-ipod-nano-16gb...>).

Второе место: Антон С, он получает игровую приставку Smaggi AIO Smarti 3D (<http://www.sotmarket.ru/product/smaggi-aio-smarti-3d...>).

Показать полностью...



Фанфары - Туш

0:32



Контентщик делает осмысленные конкурсы



Стиль мобильной жизни. Сотмаркет

20 апр 2014



Тому, кто оставит лучший отзыв о распродаже #Сочные_Цены 31 марта или 30 апреля 2014 г., Сотмаркет вручит приз – читалку Digma e605 (вот такую: <http://sot.am/1pgz7qJ>). Итоги конкурса – 5 мая!

Указывайте, что именно вы купили и с какой скидкой, а также свои впечатления от распродажи 31 марта и 30 апреля 2014 г., здесь: https://vk.com/topic-18368735_29835485



Оставь **отзыв**
и получи за него
читалку!



Контентщик делает осмысленные конкурсы



Из 90 х

21 мар 2014 в 16:45

Сотмаркет и паблик Из 90-х предлагают тебе выиграть 3 самые крутые игровые приставки из 90-х: Dendy, Sega и Exeq! Только ретро, только хардкор! 😁

Сроки проведения и условия участия здесь:

https://vk.com/topic-55617831_29698743

А если тебе хочется айфон или айпад, то участвуй в проекте #Сочные_Игры и получи iPhone за 5 минут катания на лыжах здесь: <http://sot.am/1g7XWiP>



Контентщик адаптирует экспертный контент

КАК ПОБЕДИТЬ АППЕТИТ? 🤔

Отвечает диетолог Светлана Тихомирова:

✍️ «Не старайтесь победить аппетит! Ведь на самом деле не он ваш враг. Аппетит — это просто реакция организма. Когда организм чувствует, что приближается стресс, он включает защиту — «советует» вам поесть. Почему? Потому что еда — это удовольствие. Пока мы едим, мы чувствуем удовлетворение, а значит, «забываем» о проблемах. Так что в следующий раз, когда вдруг почувствуете волчий аппетит, задайте себе вопрос: правда ли я сейчас голодна? Или, может быть, стараюсь заесть какую-то проблему?»

#Стройные_советы



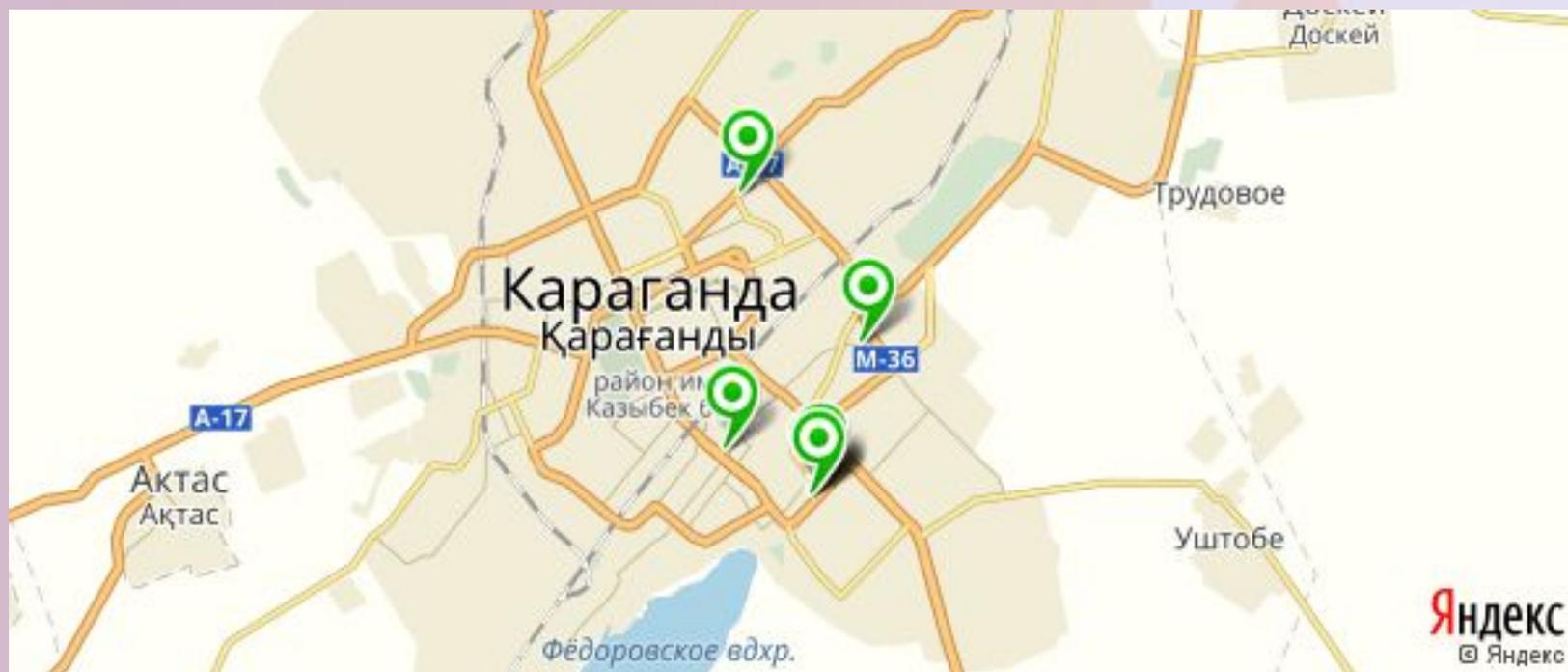
ИТОГО: ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК

- Умные контентщики адаптируют, глупые — воруют.
- Хорошие контентщики на вес золота и попадают в рай.
- С другой стороны, креатив не всегда нужен и уместен.
- Тем не менее, живая мысль всегда в приоритете у читателя.
- Выбирайте продуктивные KPI и помните, что часто глобальное увеличение объемов не зависит напрямую от контентщика (целесообразно)

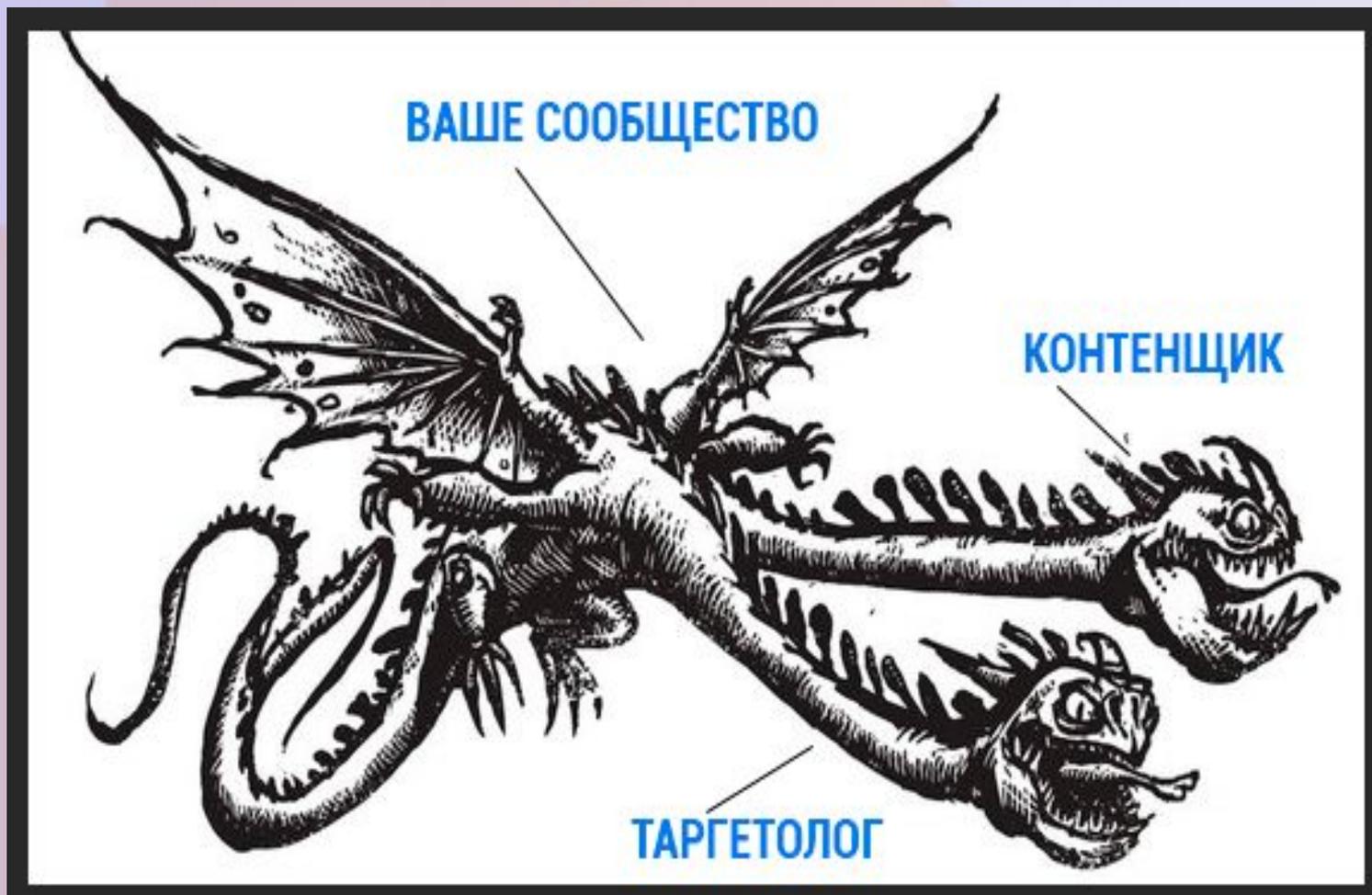


ИТОГО: ЧТО ДЕЛАЕТ КОНТЕНТЩИК

Не мучайте контентщика вопросом «Где продажи?» без трафика.



КОНТЕНЩИК + ТАРГЕТОЛОГ = ПРОФИТ!



ЧТО ДЕЛАЕТ ТАРГЕТОЛОГ

Адекватный таргетолог не может обещать 100% результат или гарантировать определенные показатели.

Сначала он предложит провести **тест**



ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ в таргете

Таргетолог
(трафик-менеджер)

1. Качество трафика: целевой трафик, не «слепой» (с оговорками), на нужную ЦА, отвечающий на боли, снимающий возражения.

Как оценить: статистика сообщества, обращений, Яндекс.Метрика, Google Analytics

2. Разумный расход бюджета, равномерная открутка.

Как оценить: статистика рекламного кабинета, отчет.

3. Подбор и поиск решений и улучшений показателей РК, количество трафика.

Как оценить: статистика рекламного кабинета.



ЗОНЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ в таргете

Заказчик
(руководите
ль
компании/
SMM-
отдела/
маркетолог)

- Умение корректно и четко выражать свои **цели** (1 цель — 1 конкретный тест) и не ждать мгновенных продаж на тесте
- **Не нервничать** и не сбивать специалиста :)
- **Вводные:** предоставление адекватной картины ЦА, статистики
- **Продажи:** бизнес-модель окупаемости, адекватность процесса продаж, обработки заявок, воронки, стратегии, адекватность рынку
- Понимание **цикла сделки** в своем виде бизнеса
- **Контент и оформление:** релевантность трафику, адекватная конверсия сообщества/лендинга
- **Устранение проблем** на посадочной странице для лучшей конверсии трафика по рекомендациям таргетолога (контент, структура, моб.версия и пр.)
- **Разумный бюджет** и адекватные требования к результатам



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

ЧТО: Тестовая рекламная кампания на аудиторию b2c или b2b (посылаем в группу, цель — подписчики/лиды; посылаем на сайт, цель — лиды; собираем заявки внутри соцсети, цель — лиды) в ВКонтакте, Facebook, «Одноклассниках», Instagram, «Фотостране» и пр.*

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ: 1-3 недели с момента запуска 1-го объявления.

ЧТО ВХОДИТ: До 10 аудиторий, от 10 до 50 объявлений.

** Иногда бывает (крупные медиапроекты) имиджевая задача (узнаваемость бренда, распространение ролика), тогда цель*



ИТОГ ТЕСТА ТАРГЕТА

- Вы получите результаты теста определенного канала (соцсети) и различных аудиторий в этом канале
- Будете понимать стоимость подписчика/заявки с каждой конкретной аудиторией, одной единицы охвата, рекламные подходы, которые работают
- Продолжите сотрудничество с таргетологом, пытайтесь масштабировать эти KPI, или найдете нового, или попытаетесь сами повторить и удержать результат
- В случае отсутствия эффективности теста вы будете знать, что в данной соцсети/с этой посадкой/этим контентом вам продвигаться не стоит



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

1 ЭТАП: Анализ ЦА

- Анализ «пробника» ЦА
- Гипотезы и поиск ЦА в конкретной соцсети
- Выделение интересов/сегментов ЦА (парсеры, wordstat, анализ реакций)



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

1 ЭТАП: Анализ ЦА



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

2 ЭТАП: Отбор аудиторий

- Сбор баз по каждому интересу/сегменту (сообщества, где ЦА может находиться — стандартные настройки рекламного кабинета, парсеры, Publer, базы ретаргетинга)
- Загрузка баз (обычно 10-15) в рекламный кабинет/создание аудиторий в кабинете



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

2 ЭТАП: Отбор аудиторий

Mail.ru Group ▾	Файл	25 мая в 21:41	24 074	Создать объявление
Сотрудники в маркетинговых паблах ▾	Файл	25 мая в 17:32	6 360	Создать объявление
Сотрудники официальных ▾	Файл	25 мая в 14:23	339 908	Создать объявление
Контакты официальных сообществ ▾	Файл	25 мая в 13:02	4 172	Создать объявление
Сотрудники сообществ [REDACTED] ▾	Файл	23 мая в 18:03	36 272	Создать объявление
Все админы всех групп ▾	Файл	22 мая в 13:53	4 158	Создать объявление
Сотрудники и контакты [REDACTED] агентств ▾	Файл	21 мая в 17:40	3 004	Создать объявление
Контакты сообществ видеопродакшена ▾	Файл	21 мая в 16:17	10 851	Создать объявление
Сотрудники сообществ видеопродакшена ▾	Файл	21 мая в 16:17	2 411	Создать объявление
Сотрудники и контакты оф. сообществ [REDACTED] ▾	Файл	21 мая в 16:52	17 360	Создать объявление
Сотрудники яндекса, гугла и майла ▾	Файл	21 мая в 14:35	3 390	Создать объявление
Сотрудники рекламных агентств ▾	Файл	21 мая в 13:55	63 083	Создать объявление



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

3 ЭТАП: Создание кампаний и подбор изображений (gif, видео) и текстов

- Создание изображений (gif, видео) для тизеров (объявлений)
- Написание заголовков и текстов для тизеров/промо-постов (от 10 до 50)
- Тестирование, анализ и отбор наиболее эффективных в процессе кампании
- Отдельное объявление на каждую базу/сегмент
- Анализ результатов в процессе
- При необходимости — новая сегментация по первым результатам. Иногда — смена целевого действия



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

3 ЭТАП: Создание и называние объявлений (в группу)

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	CPM (?)
<input type="checkbox"/>	Конкуренты списком	■	<u>256.58 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Конкуренты широкие	■	<u>122.64 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Lana	■	<u>235.20 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Укулеле	■	<u>182.10 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Уроки вокала	■	<u>245.30 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Флейта	■	<u>229.98 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	КИ Музыка	■	<u>78.00 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	Алексеев	■	<u>212.24 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	КИ Музыка – Элиза	■	<u>67.00 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	КИ Культура и искусство	■	<u>65.00 руб.</u>
<input type="checkbox"/>	КИ Музыка – Просыпаюсь	■	<u>67.00 руб.</u>



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

3 ЭТАП: Создание и называние объявлений (на сайт)

<input type="checkbox"/>	Топ-10 пабликов про работу – otkr6	■	<u>142.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>1 000 руб.</u>	665.69 руб.	1.344 %	63	4 688
<input type="checkbox"/>	Досуг+гео – 16-35 – otkr5 – 16%	■	<u>134.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>4 200 руб.</u>	3 970.51 руб.	0.983 %	297	30 211
<input type="checkbox"/>	Пабл. про работу – 16-19 – otkr4 – 13%	■	<u>223.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	3 304.67 руб.	1.555 %	318	20 455
<input type="checkbox"/>	Пабл. про работу – 20-35 – otkr3 – 27%	■	<u>232.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	34 837.73 руб.	2.657 %	5 301	199 483
<input type="checkbox"/>	КИ Работа – 16-19 – otkr2 – 36%	■	<u>244.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	4 360.73 руб.	2.601 %	610	23 451
<input type="checkbox"/>	КИ Работа – 20-35 – otkr1 – 23%	■	<u>214.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	22 753.06 руб.	2.179 %	3 156	144 859
<input type="checkbox"/>	КИ Работа – sait – 28%	■	<u>213.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	23 580.53 руб.	1.505 %	2 075	137 909
<input type="checkbox"/>	Пабл. про работу – kolag – 13%	■	<u>155.00 руб.</u>	<u>Не задан</u>	<u>6 000 руб.</u>	5 526.13 руб.	1.213 %	484	39 915



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Сегментируй это

 Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись

Мы покажем продавцам товаров ВКонтакте и владельцам бизнеса, где клиенты зимуют.

Приходите! 



Вы продаете ВКонтакте?

[Открыть](#)



Одежду или обувь?

[Перейти](#)

 Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись

Видеоблогер, а ты уверен, что правильно работаешь с новыми супермощными форматами — live-трансляциями, гифками и stories? У нас будет целых два доклада с кейсами и механиками на эти темы.

Будь в курсе! 



Научим видеоблогеров работать с новыми форматами соцсетей.

smmconfa.ru

[Перейти](#)



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Сегментируй то



Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись

Грустно слышать от сммщиков: «Я сделал тест, но заказчик остался недоволен, и поэтому мне не заплатил. Нет, таблицы не велись. Нет, KPI не ставились. Нет, эффективность не считалась».

Мы против такого подхода к своим деньгам и профессионализму. Мы поможем сммщикам разобраться, как именно нужно считать эффективность SMM, работать с заказчиками эффективно и правильно подавать результаты своей работы, чтобы не поссориться и продолжить эффективное сотрудничество.

Будьте в курсе! <https://vk.cc/75VUwB>

Ты молод, креативен,
талантлив?
Амбициозен,
уверен в себе,
полон свежих идей!
А делать хоть
что-нибудь умеешь?!



Научитесь объяснять заказчику KPI в SMM!
Онлайн по всему миру!

smmconfa.ru



Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись

Грустно слышать от предпринимателей: «Я потратил 50К на рекламу, и получил около 1К подписчиков. Нет, таблицы не велись. Нет, KPI не ставились. Нет, эффективность не считалась». Удивляют бизнесмены, умеющие считать прибыль, но не умеющие оценивать эффективность сммщика.

Мы против такого подхода к своим деньгам. Мы поможем бизнесу разобраться, как именно нужно считать эффективность SMM, работать со специалистом эффективно и правильно понимать их сферы ответственности.

Будьте в курсе! <https://vk.cc/72ggdj>

Ты молод, креативен,
талантлив?
Амбициозен,
уверен в себе,
полон свежих идей!
А делать хоть
что-нибудь умеешь?!



Научитесь считать KPI в SMM! Онлайн по
всему миру!

smmconfa.ru



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Креатив — это хорошо но есть нюансы

 Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись 18+

Котеночек дело говорит. Получи реальный бизнес-линч твоего сообщества онлайн от специалиста по оформлению.

Смотреть онлайн! 📌



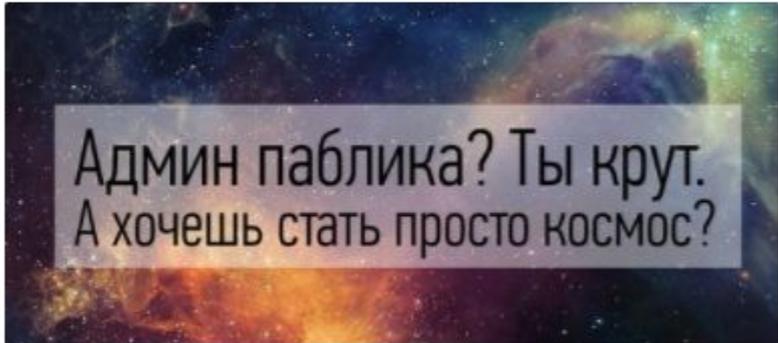
Не надо так.
smmconfa.ru

[Открыть](#)

 Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись 18+

Сммщик, а ты знаешь, что «умная лента» ориентируется в первую очередь на количество комментариев? Умеешь раскатать комменты до 100-200 штук? Если нет — мы расскажем тебе о вовлекающих стратегиях.

Смотри программу! 📌



Админ, победи конкурентов.
Онлайн по всему миру!

smmconfa.ru

[Записаться](#)



НА ЧТО СМОТРЕТЬ



Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись 18+

Эй, админ! Не надоело вечно сидеть за компом или тупить в телефон? Не грустновато вариться в собственном соку и постоянно медитировать на стату? Ты людей-то когда в последний раз видел?

Британские ученые, как известно, доказали: если долго сидеть дома и не получать живого общения с коллегами и единомышленниками — можно и плесенью покрыться. А еще доходы начнут падать и зубы выпадать. Но это не точно.

В общем, приходи на конференцию, зарядись драйвом, выцепи блестящие идеи коллег, сгенерируй свои и — конечно — найди заказчиков. Парад живых аватарок ждет тебя.

Развиртуализируемся на счет 3, 2, 1... Поехали! ⚡



Приходи посмотреть на живых людей.
smmconfa.ru

шо,



Суровый Питерский SMM. Эпизод третий
Рекламная запись

Привет, СММщик! Какой твой рекорд по подписке? У нас будет доклад о том, как продвигать городские развлекательные сообщества с подпиской по 91 коп. По 91 копейке, Карл!

Читай программу, чтобы ничего не пропустить! 📌



Псс! Хочешь крутой кейс про подписки по 91 коп.?

smmconfa.ru

Записаться



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Гипотезы и поиски



Молодежный карьерный форум

Рекламная запись 6+

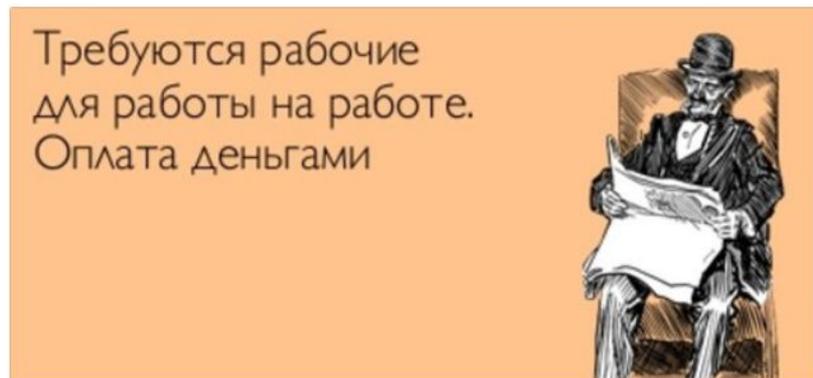
Хватит с тебя нелюбимой работы! Пора что-то менять!

Лето, Петропавловка, будущее.

Что будет: 100 работодателей, которые ищут сотрудников, 1000 вакансий и стажировок. ТЫСЯЧА ВАКАНСИЙ, Карл, и всего один день!

А еще — мастер-классы по профессиям и самопрезентациям, быстрые собеседования с работодателями, интерактив, лекции и игры.

Получить бесплатный билет: <https://vk.cc/6IV2k9>



Молодежный Карьерный Форум-2017. Зарегистрироваться бесплатно!

mcfspb.ru

♥ Нравится 409 🗨 21



Молодежный карьерный форум

Рекламная запись 6+

Слушайте, сколько можно шутить в соцсетях про «Получил диплом — теперь могу его сжечь»? Вам самим не надоело?

Есть категория людей, которая называется формалистами. Им важно просто получить внешнее одобрение, бумажку, подтверждение. Такие люди никогда не добьются многого, всегда будут стоять ниже, чем могли бы. Им важен процесс, а не результат. Поэтому да, таким людям актуально сжигать диплом и не добиваться результатов после окончания вуза.

И есть вторая категория людей — лидеры. Им важен только результат, поэтому они будут работать над собой и своими проектами как умалишенные, только бы добиться результата. Из таких людей был Стив Джобс. Многие из них начинали работать еще в детском возрасте, стартовали свой бизнес с нуля и вышли вперед, на супервершины.

А кем хочешь стать ты? Жизнь одна и такая короткая, что не сделать что-то крутое и всю жизнь ходить на скучную работу в офис — этого наказания не заслуживает ни один человек.

Чем раньше начинаешь — тем быстрее добиваешься. Приходи на Молодежный Карьерный форум 17 июня в Петропавловской крепости, сделай первый шаг на пути к лидерству: <https://vk.cc/6ITfQn>



Молодежный Карьерный Форум-2017. Зарегистрироваться бесплатно!

mcfspb.ru

НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Гипотезы и поиски



Детская Москва

Рекламная запись 6+

В Москве появилось новое сообщество для мам! Подпишись!



— СЫНОК,
КАЖЕТСЯ, ТЕБЕ
ПОРА УЖЕ ЖИТЬ
ОТДЕЛЬНО.
— НУ МА-А-А-АМ!

Подпишись >>>>>>>>

vk.com

Подписаться



Детская Москва

Рекламная запись 6+

В Москве появилось новое сообщество для мам! Подпишись!



Удобно: все события для детей в одном месте.



Подпишись >>>>>>>>

vk.com

Подписаться



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

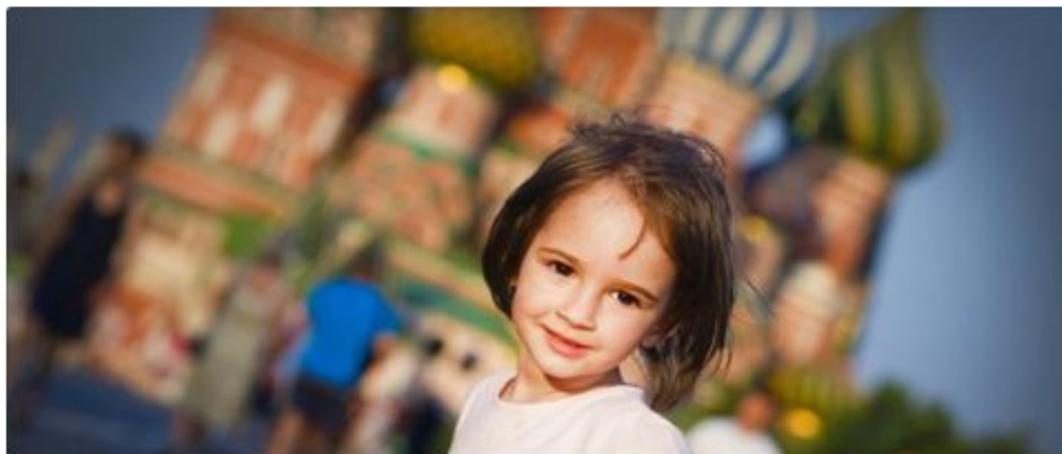
3 ЭТАП: Триггеры



Детская Москва

Рекламная запись 6+

В Москве – 120 детских клубов, 94 театра, 35 музеев для детей. Раннее развитие и досуг с мамой – залог высокого интеллекта и успешности ребенка в будущем. Хотите подарить своему ребенку лучшее детство? Подпишитесь. 📌



Подпишись! >>>

vk.com

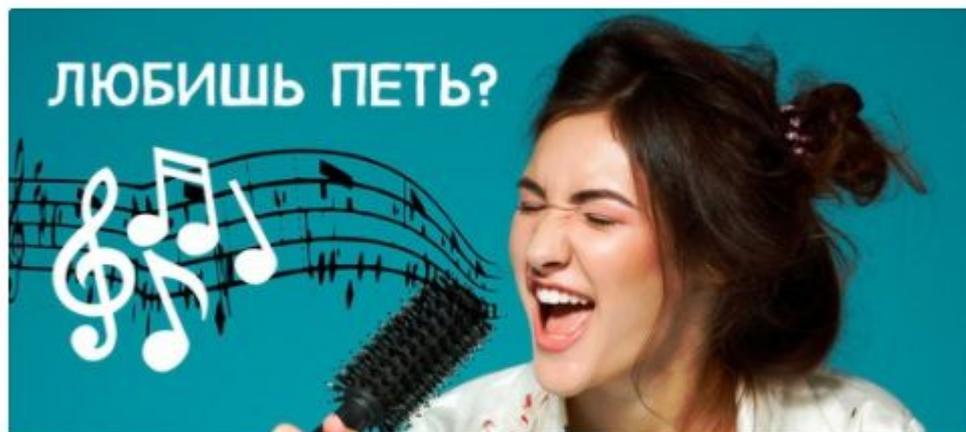
Подписаться

НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Смена
целевого действия
(по обоюдному согласию)

Мечтаете научиться петь, но думаете, что у вас нет ни слуха, ни голоса, а на ухо вам наступил медведь? 🧠 Хватит бояться, мы знаем, как открыть талант в каждом! 🎤

Подписывайтесь! 👉



Исполни любимые хиты
здесь >>>

vk.com

Подписаться



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Смена целевого действия (по обоюдному согласию)

Мечтаете научиться петь, но думаете, что у вас нет ни слуха, ни голоса, а на ухо вам наступил медведь? 💡 Хватит бояться, мы открываем талант в каждом! 🎤

Приходите на ПЕРВОЕ БЕСПЛАТНОЕ ЗАНЯТИЕ и убедитесь. Жмите! 👉



Спойте любые ХИТЫ у нас.
Запишитесь! >>>

Приложение

Записаться

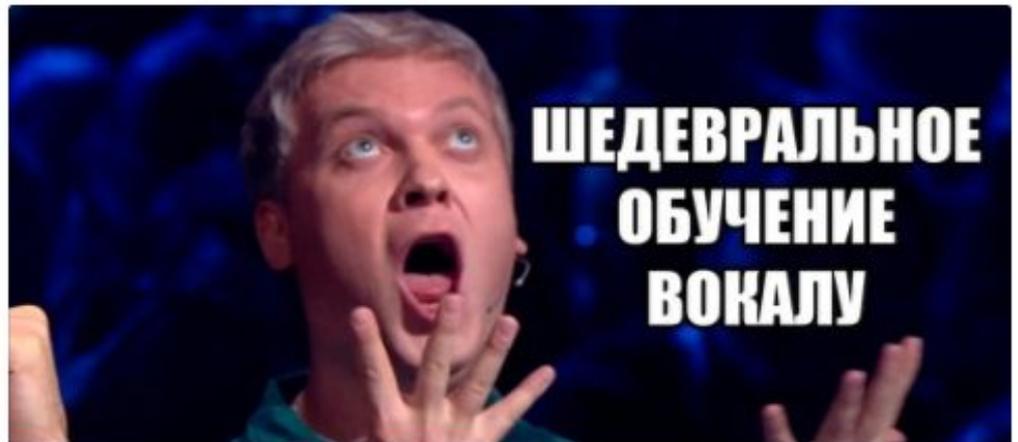


НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Креатив, свобода и этика

Мечтаете научиться петь, но думаете, что у вас нет ни слуха, ни голоса, а на ухо вам наступил медведь? 💡 Хватит бояться, мы открываем талант в каждом! 🎤

Приходите на ПЕРВОЕ БЕСПЛАТНОЕ ЗАНЯТИЕ и убедитесь. Жмите! 📍



Наши педагоги откроют потенциал в каждом >>>

Приложение

Записаться



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Креатив, свобода и этика

Хочешь научиться петь так же, как Земфира? Посмотри, как это сделала наша ученица, в сообществе Staccato!

Сделай свой кавер на любимую песню на ПЕРВОМ БЕСПЛАТНОМ ЗАНЯТИИ по вокалу. Жми «Записаться»! 👉



Спой любой хит у нас.
Запишись! >>>

Приложение

Записаться



НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Креатив, свобода и этика

Хочешь научиться петь так же, как Саша Васильев? Посмотри, как поют песни наши ученики, в сообществе Staccato!

Сделай свой кавер на любимую песню на ПЕРВОМ БЕСПЛАТНОМ ЗАНЯТИИ по вокалу. Жми «Записаться»! 📌



Спой любой хит «Сплина» у нас.
Запишись! >>>

Приложение

Записаться

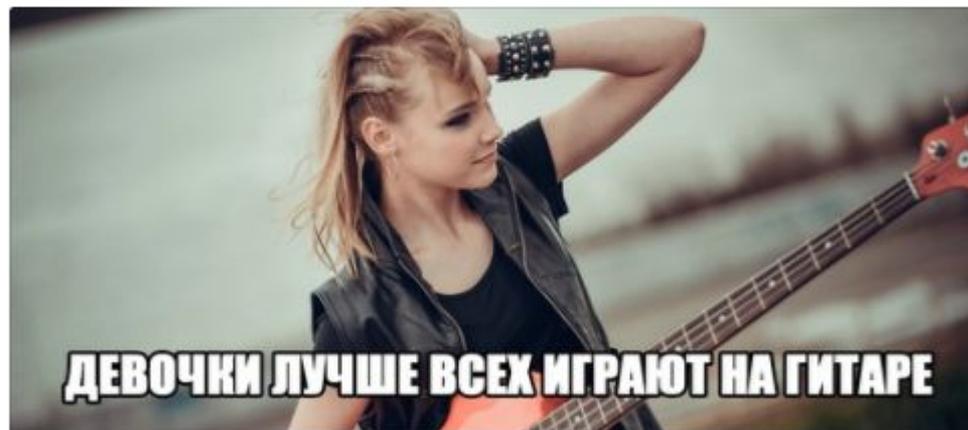


НА ЧТО СМОТРЕТЬ

3 ЭТАП: Креатив, свобода и этика

Живешь в Питере и слушаешь женский рок? А хочешь научиться играть на гитаре и петь, как рок-музыкантки? 🎸
Покажи всем «Южный полюс в снегах»!

Научись приемам уже на ПЕРВОМ БЕСПЛАТНОМ ЗАНЯТИИ.
Жми «Записаться»! 📌



Да будет женский рок! Играй и пой не хуже, чем рокерши! >>>

Приложение

Записаться



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

4 ЭТАП: Анализ результатов

- Если кампания была конверсионная — средняя стоимость перехода, подписчика, заявки, конверсия в заявку (не всегда)
- Если кампания была имиджевая — качество и количество трафика на сайт/в сообщество, стоимость перехода, охваты
- Дальнейшие рекомендации по продвижению
- Выводы («куда идти дальше»), отчет



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

4 ЭТАП: Анализ результатов

Кампания	Объявление	Другой таргетинг (для всех — минус Оренбург и обл.)	Потрачено	Переходов	Цена перехода	Конверсия в заявку	Заявок	На сумму	Цена заявки
Православные	29754288	Моб	[REDACTED]	324	[REDACTED]	1,23%	4	17800	р.240,19
		Веб		235	[REDACTED]	0,43%	1	5480	р.678,25
Родноверы МЖ	29756362	Моб		60	[REDACTED]	1,67%	1	3840	р.615,00
		Веб							
Мусульмане	29754593	Моб		64	[REDACTED]	0,00%	0	Передума	р.0,00
		Веб							
Мамы себе	29754835	Моб, аудитория		6	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.0,00
		Моб, КИ Дом и семья		18	[REDACTED]	0,00%			
		Веб							
Мамы ребенку	29754792	Моб, аудитория		8	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.0,00
		Моб, КИ Дом и семья		51	[REDACTED]				
		Веб							
Конкуренты	29754083	Веб		104	[REDACTED]	1,92%	2	8220	р.236,39
		Моб							
Рус. стиль-2	29754566	Моб	8	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.0,00	
		Веб							
Рус. стиль	29756501	Моб	5	[REDACTED]	40,00%	2	6780	р.41,28	
		Веб							
Ретаргет	29756201	Моб	85	[REDACTED]	1,18%	1	14330	р.286,16	
		Веб							
Рукодельницы	29754751	Моб, iPad	61	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.1,00	
		Моб	116	[REDACTED]	0,00%				
		Моб							
		Веб							
КИ Moda	29655894	Все	14	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.0,00	
КИ Кулинария	29656841	Все	10	[REDACTED]	0,00%	0	0	р.2,00	
КИ Хобби	9656703	Все	9	[REDACTED]	0,00%	0	0	0	
Итого во всей			[REDACTED]						



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

4 ЭТАП: Анализ результатов трафика на сайт

UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term	Визиты		Посетители		Отказы	Глубина просмотра		Время на сайте	
	▽	%	▽	%	▽	▽	▽	▽	▽
<input type="checkbox"/> Итого и средние	20270		16780		26.2%	1.2		4:16	
<input checked="" type="checkbox"/> vk	10200		8207		20.7%	1.21		3:59	
<input type="checkbox"/> post_a	6200		5200		20.0%	1.12		3:58	
<input type="checkbox"/> post	2100		2403		12.0%	1.21		3:57	
<input type="checkbox"/> target_a	800		900		10.0%	1.18		4:00	
<input type="checkbox"/> bok	300		300		1.0%	1.33		3:24	
<input type="checkbox"/> opc	200		204		0.9%	1.08		3:58	
<input type="checkbox"/> retarget_a	270		200		6.0%	1.08		3:55	
<input type="checkbox"/> retarget	100		100		2.0%	1.00		3:50	
<input type="checkbox"/> status	100		100		0.5%	1.00		3:50	



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТИНГА

4 ЭТАП: Анализ результатов трафика на сайт

Метрики Цель: Успешная оплата ▾

Конверсионные Ретаргетинговые

Найти цель

Сбросить цель

Заполнили форму

Открытие формы регистрации

Успешная оплата

Перешел в соцсети

Посмотрел программу

Доступы на 2 видеозаписи с прошлогодней конференции

Подписаться на новости и анонсы конференций



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

4 ЭТАП: Анализ результатов трафика на сайт по целям

Метрики: Цель: Успешная оплата

UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term

Итого и средние

	Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Целевые посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
	↓ %	↓ %	↓ %	↓ %	↓ %	↓	↓
<input checked="" type="checkbox"/> vk	0.07%	207	218	207	0%	3.08	27:21
<input type="checkbox"/> rassylka	1.07%	40	40	38	10%	4.00	00:00
<input type="checkbox"/> part	1.00%	35	35	33	10%	4.00	00:00
<input checked="" type="checkbox"/> fb	0.71%	18	18	18	0%	3.80	20:48



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

4 ЭТАП: Анализ результатов заявок внутри соцсети

Ответы пользователей. Запись на бесплатное занятие			
На какое бесплатное первое занятие вы хотите записаться? Выберите: Вокал, гитара, ударные, скрипка, фортепиано, бас-гитара, саксофон, флейта.	Ваш номер телефона	Дата прохождения	Пользователь / UTM
Вокал	89162278510	24.09.2017 19:31	Кислицкая Ася konkurenty
Вокал	89162278503	24.09.2017 18:03	Робак Галя
Гитара	89162278548	23.09.2017 23:25	Руденко Анна
Вокал	89162278523	23.09.2017 22:46	Мендик Максим karusel1
гитара	89162278505	23.09.2017 22:07	Галкин София karusel2
Скрипка	89162278501	23.09.2017 22:05	Иванова Саша
вокал	89162278517	23.09.2017 21:46	Ворона Соня show



ЧТО ВХОДИТ В ТЕСТ ТАРГЕТА

(5 ЭТАП) Продолжение и расширение кампании

- Переход к долгому сотрудничеству с оговоренными КРІ по результатам теста
- Масштабирование наилучших результатов
- Утверждение ежемесячной формы отчетности
- Достижение ежемесячных целей по трафику
- Тест новых источников



НЮАНСЫ В ТАРГЕТЕ

- Нет никакой «средней цены» подписчика
- Нет никакой «средней цены» заявки
- С объемами растет и цена целевого действия
- Если у конкурента подписчики по 2 рубля, то он врет (или их было 10 человек, или они нецелевые, или это было 5 лет назад)



НЮАНСЫ В ТАРГЕТЕ

- Главное не «налейте мне подешевле», главное — качество трафика таргетолога и его обработки заказчиком
- Трафик на сайт: смотреть не только цену, но и отказность (выше 20% и меньше 1 мин. — не очень), ну и, конечно, конверсию в целевые действия
- Не получалось с другими каналами/таргетологами? Протестируйте новые подходы, смените таргетолога (но не увлекайтесь :)



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Рост количества участников** в сообществе: если правильно выбрана стратегия ведения, контент адекватен, а трафик качественный (не более 10% ботов на группу)



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Качество этих участников, соцдем и гео:** если правильно выбрана стратегия ведения, контент адекватен, а трафик качественный



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Качество этих участников, соцдем и гео:** если правильно выбрана стратегия ведения, контент адекватен, а трафик качественный



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Рост охвата:** если правильно выбрана стратегия ведения, контент адекватен, а трафик качественный



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Рост охвата:** кое-что еще

Смотрите как охват подписчиков (совсем ЦА), так и полный (не совсем ЦА)

Если охват растет без увеличения бюджетов и ухудшения характеристик ЦА — сообщество работает хорошо

Если охват не влияет на количество реакций — трафик нецелевой или что-то не так с контентом

«Умная лента» — знать ее законы



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— Рост количества реакций (показатели вовлеченности) — лайков, шергов, комментариев: если контент адекватен, а трафик качественный

Опасайтесь накруток: если лайков очень много, а комментариев 0 — это странно

Проверяйте подозрительные реакции

Формул много разных. Вовлеченность на пост (Post Engagement Rate) – это среднее количество реакций, совершаемых одним среднестатистическим подписчиком страницы на один конкретный пост.



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— Среднюю стоимость подписчика

Сколько стоит нагнать
подписчиков?

Смотря каких.

Ну таких, нормальных.

Ну так нормально стоит.



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— Рост количества реакций (показатели вовлеченности): <https://jagajam.com/ru/blog/post/vse-chto-nuzhno-znat-pro-vovlechnost-122275>

Формула средней Вовлеченности на пост за период:

$$\text{Average Post Engagement Rate за } N \text{ дней} = \frac{\text{Post ER}_1 + \dots + \text{Post ER}_Y}{\text{Количество постов за } N \text{ дней}}$$

Y – последний пост за период в N дней



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

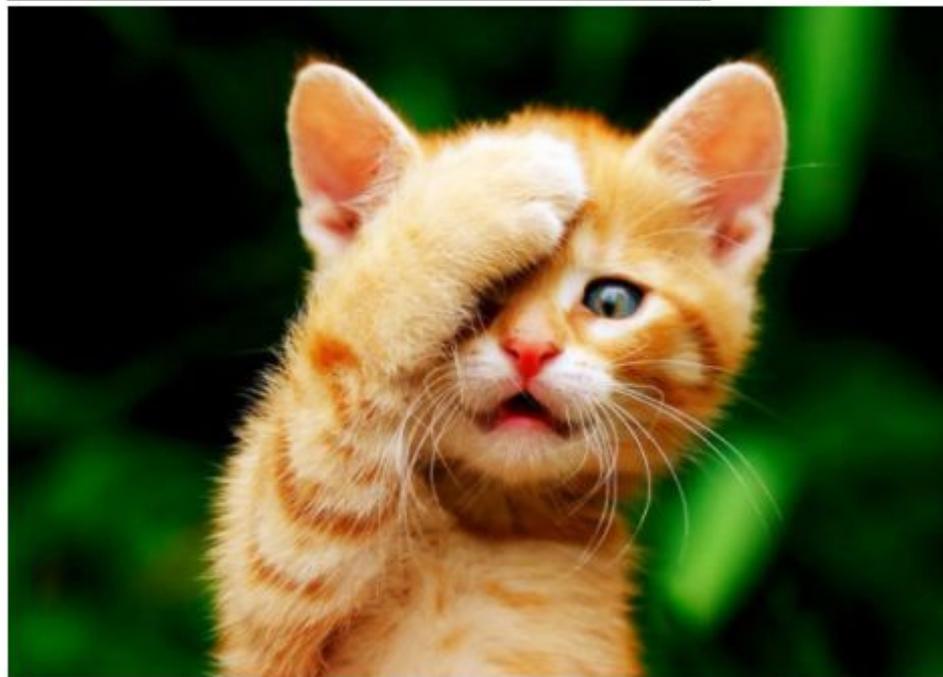
— Рост количества реакций (если вам маловато):

<https://jagajam.com/ru/blog/post/>

[Vse-chto-nuzhno-znat-pro-vovlechenost-122275,](https://jagajam.com/ru/blog/post/Vse-chto-nuzhno-znat-pro-vovlechenost-122275)

<https://popsters.ru/blog/post/55>

Вовлеченность с множителями



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— Рост количества реакций: нюансы

Легко разогнать пустым конкурсом, мемами и пр.
ерундой

Купить еще легко

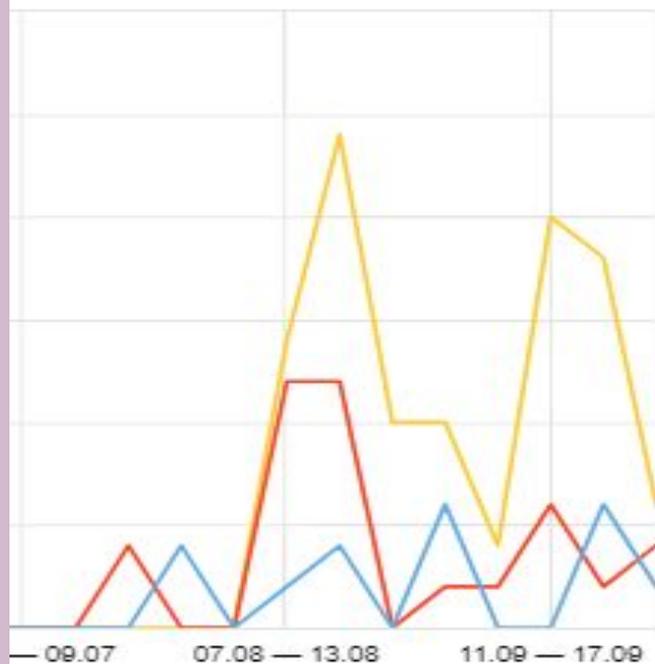
Не всегда высокое вовлечение равняется хорошим
продажам или адекватной оценке контента

Не анализируйте только это



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

— **Количество и качество переходов из сообщества на сайт:** если контент адекватен, а трафик качественный *(говорила чуть подробнее ранее, но пови*



- Переходы из социальных сетей → ВКонтакте
- Переходы из социальных сетей → Facebook
- Переходы из социальных сетей → instagram....



КОНТЕНТЩИК+ТАРГЕТОЛОГ отвечают за:

- **Количество заявок/обращений/звонков:** если контент адекватен, а трафик качественный
- От заказчика важна скорость и скрипты обработки заявок, умение довести до покупки

KPI здесь:

- заполнение контактной формы
- ЗВОНОК
- достижение корзины
- консультации в группе
- обращение в личку
- скачивание нужного файла
- получение демо-версии продукта
- просмотр страницы контактов или портфолио



ЧТО ДЕЛАЕТ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОСЕВАМ

- Как правило, таргетолог он же
- Каким тематикам нужны посевы: запрещенным; специфическим; узким; исчерпавшим другие каналы
- Отбирает релевантные площадки (проверяет средний CRM в тематике, тематику, реакции на рекламу, статистику группы через Sociate, биржу, присланную админом)
- Ведет переговоры с админом
- Адаптирует посев под сообщество, пишет текст. делает картинку



ЧТО ДЕЛАЕТ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОСЕВАМ

- Рассчитывает адекватный KPI бюджет, начинает тесты с небольших площадок (с оговорками)
- Если посевы делаются не через биржу, а «руками», 1 сутки — 1 пост
- Предоставляет отчет о перечислении денег и приросте сообщества/просмотрах/охватах/продажах — в зависимости от KPI
- Если он великолепен — договаривается на CPA



ЧТО ДЕЛАЕТ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОСЕВАМ

ID сообщества	Название сообщества	Пост	Ссылка на пост	Время	Пересечения до	Пересечения после	Прирост (вступило)	Ссылка на сообщество	Стоимость поста	CPM	Охват рекламы	Стоимость подписчика	
декабря 12													
94889438	Дачные хитрости.	опрос	https://vk.com/wall	17:00	1084	1099	чел.	https://vk.com/da			27	6723	12,0
24345320	КЛУБ ЛЮБИМЫХ	переписка	https://vk.com/wall	20:10	3882	3899	чел.	https://vk.com/cl			54	9404	9,5
декабря 13													
83454762	ЗОЛУШКА Домаш	двухэтажный	https://vk.com/wall	15:15	2049	2064	чел.	https://vk.com/pu			70	5643	28,4
8558724	Худеем Online	опрос	https://vk.com/wall	17:10	3281	3308	чел.	https://vk.com/pl			52	6743	7,5
							Итого человек:						
							Итоговая стоимость человека:	8,77					
							Ожидалось человек:						
							Ожидалась стоимость человека:	7 р.					
							Я отдала:	1000					
							С биржи бы стоило:	1290					
							Экономия:	290					



ЧТО ДЕЛАЕТ СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОСЕВАМ

Анализ статистики группы при заказе рекламы:

- https://vk.com/wall-40018862_2824
- https://vk.com/wall-40018862_2836
- https://vk.com/wall-40018862_2852
- https://vk.com/wall-40018862_12045



ЧТО ДЕЛАЕТ ДИЗАЙНЕР

- Думает головой, работает с задачей по четкому ТЗ с описанием ЦА
- Делает универсальные макеты, с которыми потом может работать и таргетолог, и контентщик
- Помогает продавать, а не спорит про красоту
- Красота иногда даже мешает
- Страшно близок к народу :)



ИНВАЙТИНГ — КАК ДОСТОЕВСКИЙ

- Для ивентов. Рационально только, если сообщество целевое, на целевую встречу с цепляющим заголовком
- В Контакте официально серый метод, возможен бан
- Доходимость приглашений 20%, в сутки можно разослать максимум 5000 шт.
- Для контроля исполнителей надо сложить отклонивших, приглашенных, участников и «возможно пойду»
- Четких цен нет. 2500-4000 р. за инвайтинг по сообществу 50К человек
- Бесплатно можно устроить обмен инвайтингом, если есть хорошие партнеры



КАК ГОВОРIT СПАМЕР:

СЭР, У ВАС НЕ БУДЕТ МИНУТКИ



**ПОГОВОРИТЬ О ГОСПОДЕ НАШЕМ
ПОСЕЙДОНЕ**



СПАМ: НЕ НАДО ТАК



Елена 20:20

Алена Добрый вечер

Приглашаем Вас принять участие в нашем суперконкурсе



Алёна 20:24

А я предлагаю вам купить у меня адекватный пакет таргетированной рекламы и не заниматься спамом, за который вас скоро забанят)



СПАМ: НЕ НАДО ТАК



Марина 21:09

Здравствуйте! Меня зовут Марина , мне 38 лет,развиваю интернет магазин. Нам требуется партнер, который готов бесплатно обучаться и получить в результате статус менеджера, а далее директора интернет-магазина, индивидуального предпринимателя, с официальным доходом от 1000\$ в месяц и выше. От Вас нужен выход в интернет и желание обучаться. Можно совмещать с основным видом деятельности. Рассказать суть и подробности работы



Алёна 21:10

Здравствуйте, Марина. Что делать, если я уже получаю доход от 1000\$ в месяц и выше?

Что в этой жизни я сделала не так? Где свернула не туда?



ОФФЕРЫ: НЕ НАДО ТАК



ФРЕНДИНГ: НЕ НАДО ТАК

Ваша заявка принята



Вылетевший На Встречку Фургон С Биотуалетами подтвердил, что Вы его друг

Новая заявка в друзья



Гос-Нарко Контроль хочет добавить Вас в друзья

Новая заявка в друзья

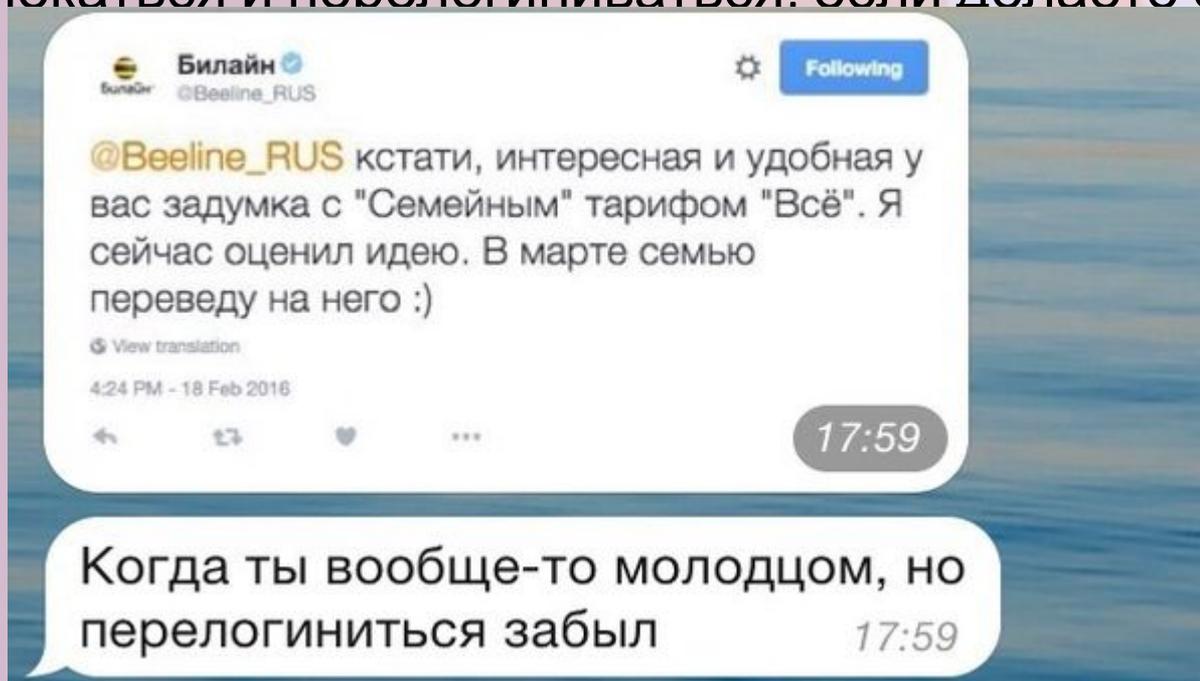


Алкоголь ночью хочет добавить Вас в друзья



КОММЕНТАРИИ — МОЖНО, НО ОСТОРОЖНО

- Лучше купить на бирже, четко описав аккаунты, с которых должны быть комментарии, и тематику
- Не хвалебные, а с вопросами, на которые админы отвечают
- Не увлекаться и перелогиниваться. если делаете сами :)



hot-head.ru

Алёна Мумладзе

Вк: ad_ze

FB: amumladze

