

**Возможности
социальных сетей в
привлечении
клиентов.**

Лаврухина Анна

Мои контакты:

Вконтакте:

https://vk.com/lanna_smm

Телефон/ WhatsApp:

8-977-858-7143

Почта: lanna.smm@yandex.ru

Сегодня социальные сети –

неотъемлемая часть нашей жизни.

Почти каждый человек имеет профиль в одном или нескольких сообществах. Люди проводят там большое количество времени, общаются с друзьями или ищут информацию о товарах и услугах.

Многие компании уже используют социальные сети для поиска новых клиентов. Интернет – отличный инструмент, чтобы расширить клиентскую базу.

**9 этапов
привлечения
клиентов через
социальные сети**

- Этап 1. Разработка концепции присутствия в социальных сетях.

Первое, что необходимо сделать – определить свою целевую аудиторию: пол, возраст, место жительства, потребности.

• Этап 2. Разработка контента.

Начать нужно с составления списка того, что было бы интересно читать вашим клиентам. Такие материалы необходимо публиковать время от времени.

На сегодняшний день в интернете продолжают набирать популярность тематические материалы, например, «10 основных причин...», «20 важнейших правил поиска...», «8 способов...» и так далее.

• Этап 3. Создание страницы.

Нажимаете кнопку «Создать сообщество». Далее вам на выбор предлагают опции: группа или публичная страница. Для развлекательного контента подойдёт второй вариант. Но если вы хотите использовать социальные сети в коммерческих целях, то лучше создавать группу.

В группе можно подключить разные приложения: тесты, заявки, анкеты, запись на приём и т.д.

- **Этап 4. Разработка контент-плана.**
- Разработка контент-плана начинается с двух вещей: определение той информации, которую вы будете публиковать и периодичность появления постов. Чем больше публикаций вы делаете, тем чаще их видит аудитория в своих новостных лентах. В результате активность в группе вашей компании будет постоянно расти. Но перебарщивать не стоит. Каждый час никто не будет смотреть ваши новые записи. Они просто пропадут. Поэтому трёх-пяти постов каждый день вполне достаточно.

• Этап 5. Первичное наполнение групп.

Как только вы заводите группу, не оставляйте её пустой. На первичном этапе заполните стену 10-20 постами, чтобы с их помощью уже можно было привлекать потенциальных клиентов и им было, что почитать в вашей группе.

Не оставляйте графу «Обсуждения» пустой.

Вот примерные темы: отзывы; пожелания (что вашим клиентам хотелось бы видеть на данной страничке); вопросы и ответы (придумайте несколько разных тем: услуги, сервис, онлайн-консультирование); пара тематических обсуждений (интересных клиентам, возможно даже провокационных, чтобы они писали комментарии, и это создавало активность в группе).

Если у вас уже есть группа:

1. Посмотрите, как вы написали ваше **ФИО** в социальных сетях – напишите ваши настоящие данные.
2. Сделайте, ревизию всех ваших **фотографий**, удалите все фотографии, которые вы бы не поместили в резюме.

3. Сделайте студию фотосессию – 10 фото.

- в деловой одежде – 4 фото
- casual стиль - повседневная одежда, ближе к деловому стилю (джинсы, свитер, платье) – 3 фото
- с предметами (ноутбук, книга) – 3 фото

4. Посмотрите, как вы заполнили личную и контактную информацию. Заполните все поля вашей странички с пользой:

- статус – напишите, чем вы занимаетесь
- карьера, группы, деятельность – укажите ваш сайт, группы в которых вы предлагаете свои товары или услуги

5. **Делаем ревизию ВСЕХ ваших постов** - удаляем посты:

- которые не соответствуют деловому стилю и теме.
- репосты с других сообществ – картинки, статьи и т.д.

6. **Все ваши посты должны размещаться по следующей формуле:**

Формула 30/30/30/10

Продажи – 30% /Полезности – 30% /Лайфстайл – 30% / Юмор – 10%

Продажи – фотографии вашей продукции, акционные цены, распродажи, анонсы мероприятий, фото «я веду вебинар - заходите»

Полезности (самостоятельно, копирайтер, тематические сайты):

- Советы – полезные/вредные советы
- тематические статьи

Лайфстайл – свои фото, вы с клиентами, с учениками, с учителями/наставниками, с звёздами

Юмор – притчи, загадки, тесты

7. **Делайте посты каждый день – 1-3**

8. **Все ваши посты должны быть комбинированные и сочетать:**

Текст + Фото

Текст + Видео – как можно меньше размещайте чужое видео

Текст + аудио

9. **Фотографии в сообщениях ваших соцсетей должны показывать вашу успешность, экспертность:**

10. **Каждую фотографию нужно подписывать - 1-3 предложение + хештеги**

Хэштег или хештег (метка) # - для объединения группы сообщений по теме или типу. Не более 9 штук. Для инстаграм до 25 шт.

Например:

#Обучение #тренинг #психолог #ваше ФИ

• Этап 6. Создание рекламных объявлений.

Три правила составления эффективного рекламного объявления.

1. Интригующий заголовок.

Он состоит из двух аспектов: обозначить проблему клиента и предложить способы её решения.

2. Яркая картинка.

При поиске картинки ориентируйтесь на следующие пункты: тематическая направленность и привлечение внимания.

3. Призыв к действию.

В конце обязательно должны прозвучать слова «звоните», «поделитесь с друзьями», «заходите на сайт». Никогда не забывайте об этом. Принцип прост: без толчка люди не пошевелятся. Если не говорить им, что надо выполнить, никто ничего не сделает. Просите клиентов предпринять определённое действие!

- Этап 7. Отбор групп для размещения рекламы.
- Этап 8. Запуск таргетированной рекламы.
- Этап 9. Оценка эффективности и корректировка.

Остались вопросы?

**Хотите получить
консультацию?**

Звоните/пишите 8-977-858-7143

Пишите на почту

lanna.smm@yandex.ru

С уважением, Лаврухина Анна