

2015

# СОЦИАЛЬНЫЕ МЕДИА: РЕКОМЕНДУЕМАЯ ТАКТИКА



# СОДЕРЖАНИЕ

3 БЛОГ

4 СОЦИАЛЬНЫЕ  
СЕТИ

6 ОНЛАЙН-ВИДЕО

7 ФОТОПРИЛОЖЕНИЯ  
(INSTAGRAM и пр.)

8 СЛАЙД-ХОСТИНГИ

В первую очередь...

Прежде чем начать маркетинговую кампанию в социальных медиа:

- Назначьте ответственных менеджеров по каждой стратегии или каналу продвижения.
- Сформулируйте образ своей целевой аудитории и выясните, какими социальными медиа пользуются её представители.
- Научите своих специалистов по продажам использовать социальные медиа, чтобы выявлять потенциальных клиентов и привлекать потребителей.
- Разработайте свою политику продвижения в социальных медиа. Убедитесь, что ваши сотрудники и работники филиалов знают и понимают её.
- Поощряйте сотрудников активно пользоваться социальными медиа.
- Составьте ежедневные / еженедельные / ежемесячные планы по каждому каналу продвижения.

# БЛОГ

## Цели:

- Повысить узнаваемость бренда
- Укрепить лидерство в своей отрасли
- Повысить вовлечённость пользователей, получать больше комментариев
- Выявлять потенциальных клиентов через подписку на блог
- Увеличить количество внешних ссылок

## Действия:

- Выбрать главного редактора для ведения блога
- Выбрать платформу для блога
- Разработать внутреннюю программу по развитию блога, чтобы сотрудники могли участвовать в создании контента
- Определить количество публикаций в неделю
- Пригласить гостевых блогеров
- Добавить кнопки «Поделиться» для социальных сетей (Facebook, VKontakte, Twitter др.)
- Продвигать каждую публикацию в социальных сетях

## Ключевые показатели:

- Число публикаций
- Число блогеров
- Число репостов
- Рост аудитории (количество уникальных и возвращающихся посетителей)
- Конверсия
- Рост числа подписчиков
- Входящие ссылки
- Улучшение SEO



# СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

## Общие действия:

- Назначить ответственного менеджера по социальным медиа
- Определить частоту публикаций в социальных медиа
- Выбрать платформу для управления социальными медиа
- Определить свой стиль (голос бренда) в социальных медиа

## FACEBOOK

### Цели:

- Повысить узнаваемость бренда и вовлечённость пользователей
- Выявлять потенциальных потребителей и завоёвывать клиентов
- Создать подборку тематических ссылок, публикаций в блоге и вовлекающего контента
- Продвигать свои мероприятия
- Вовлекать тех, кто оказывает влияние

### Действия:

- Применять рекламные публикации и объявления
- Настроить автоматическую трансляцию публикаций в блоге и новостей с сайта на страницу в Facebook

### Ключевые показатели:

- Число публикаций в день
- Число подписчиков страницы
- Число «лайков»
- Вовлечённость и комментарии
- Трафик на сайт из Facebook
- Репосты
- Выявление потенциальных потребителей, число новых клиентов



# СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

## LINKEDIN

### Цели:

- Повысить узнаваемость бренда и вовлечённость пользователей
- Привлекать потребителей и завоёвывать клиентов
- Создать подборку подходящих ссылок, публикаций в блоге и вовлекающего контента
- Продвигать свои мероприятия
- Вовлекать тех, кто оказывает влияние

### Действия:

- Создавать тематические группы и вступать в сообщества
- Поощрять участие сотрудников
- Отслеживать вопросы пользователей и отвечать на них
- Использовать рекламные публикации и объявления

### Ключевые показатели:

- Число публикаций в день
- Число подписчиков страницы
- Число «лайков», комментариев и репостов
- Количество вступивших в группу
- Трафик на сайт из LinkedIn
- Выявление потенциальных потребителей, прирост новых клиентов



## TWITTER

### Цели:

- Повысить узнаваемость бренда и вовлечённость пользователей
- Выявлять потенциальных потребителей и завоёвывать клиентов
- Создать подборку тематических ссылок, публикаций в блоге и вовлекающего контента
- Сегментировать аудиторию и вести списки влиятельных пользователей
- Передавать сообщения из социальных медиа службе поддержки и обеспечивать доработку продуктов и услуг
- Отслеживать обсуждения и участвовать в них
- Улучшать репутацию

### Действия:

- Использовать рекламные твиты (promoted tweets) и прикреплённые твиты (pinned tweets)
- Использовать расширенные твиты (Lead Generation Cards)

### Ключевые показатели:

- Число твитов в день
- Число фолловеров
- Упоминания и ретвиты
- Число списков
- Использование хэштегов
- Влиятельность фолловеров
- Выявление потенциальных потребителей и новых клиентов
- Трафик на сайт из Twitter
- Добавление в «Избранное»



# ОНЛАЙН-ВИДЕО

## YOUTUBE, VIMEO, VINE, INSTAGRAM VIDEO

### Цели:

- Повысить узнаваемость бренда и вовлечённость пользователей
- Увеличить количество репостов
- Показать корпоративную культуру с наилучшей стороны
- Публиковать видео о своих продуктах и демо-видео
- Создавать серии видео, чтобы вовлекать пользователей

### Действия:

- Назначить ответственных за видеоконтент
- Выбрать подрядчика для создания видео
- Выбрать каналы для распространения
- Разработать стратегию продвижения видео в социальных медиа
- Привлечь к созданию видео своих потребителей, партнёров и тех, кто оказывает влияние

### Ключевые показатели:

- Число просмотров
- Репосты
- Трафик на сайт с видео-хостингов
- Рейтинг страниц, по ключевым метрикам YouTube



# ФОТОПРИЛОЖЕНИЯ

## INSTAGRAM, TUMBLR, FLICKR, SNAPCHAT

### Цели:

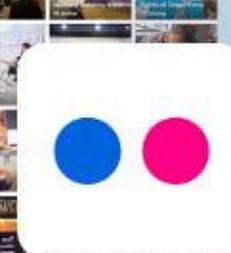
- Повысить узнаваемость бренда
- Получать больше комментариев и репостов
- Показать свои продукты в привлекательном виде
- Продемонстрировать корпоративную культуру
- Рассказать о своих маркетинговых мероприятиях
- Разместить ссылки, ведущие на сайт, публикации в блоге и другой контент

### Действия:

- Назначить ответственных за фотосайты
- Разработайте фирменный стиль для фотографий
- Поощрять сотрудников участвовать в создании контента и размещать собственные фотографии

### Ключевые показатели:

- Входящий трафик на сайт
- Репосты и комментарии
- Просмотры
- Рейтинг страницы по ключевым метрикам фотосайтов
- Конверсия (покупки) и выявление потенциальных клиентов



# СЛАЙД-ХОСТИНГИ

## SLIDESHARE

### Цели:

- Повысить узнаваемость бренда
- Получать больше комментариев и репостов
- Привлечь потребителей и завоевать новых клиентов
- Улучшить показатели SEO
- Увеличить число дополнительных просмотров контента

### Действия:

- Назначить ответственных за подготовку презентаций на SlideShare
- Регулярно создавать презентации
- Разработать запоминающийся дизайн (самостоятельно или с помощью сторонней компании)

### Ключевые показатели:

- Число презентаций
- Число подписчиков
- Просмотры
- Репосты
- Выявление потенциальных клиентов и привлечение потребителей
- Число скачиваний
- Добавление в «Избранное»



