12. Продвижение бизнеса в социальных сетях

Оглавление

12. Продвижение оизнеса в социальных сетях	1
12.1. Цели деятельности в соцсетях	1
12.2. Сегменты ЦА для коммуникации через соцсети	1
12.3. Tone of voice	2
12.4. Рубрики	2
12.5. Способы продвижения представительств	2
12.6. Оценка эффективности и КРІ	2
12.7. План работы в соцсетях на 2 недели	

12.1. Цели деятельности в соцсетях

- живой и регулярный контакт с подписчиками, которые в большей части являются реальными клиентами компании;
- привлечение потенциальных клиентов в подписчики;
- получение обратной связи от ЦА;
- информирование о новостях, новинках, акциях, скидках;
- увеличение качественного трафика на сайт;
- обеспечение трафика в блог на сайте;
- лидогенерация в звонки в компанию;
- работа с репутацией.

12.2. Сегменты ЦА для коммуникации через соцсети

малый и средний бизнес, «горячие» и «теплые», «скептики»



представитель "горячего" сегмента, «скептик»:

Светлана – директор столовой на большом заводе в ЛО, принимает решения о выборе поставщиков, время от времени контролирует закупщицу

45 лет

образование среднее специальное (техникум) и высшее заочное, в разводе, взрослый сын в армии, доход 65 тр+пользуется вотсапом и вк, поиск - Яндекс

Студент: Мария Авдонина



представитель "теплого" сегмента, «скептик»:

Тамина - шеф-повар грузинского ресторана, сама закупает продукты для своей кухни

38 лет

образование среднее специальное, замужем, 2 детей, доход 70 тр

в этом году начала пользоваться инстаграмом и размещать фото своих блюд, чтобы похвастаться друзьям поиск – Яндекс, СПб, основная аудитория

2.1. Для продвижения считаю целесообразным выбрать VK

(старейшая сеть, больше нравится многим представителям поколения 35+) и IG (набирает популярность, обычно используется для продвижения в самой среде хорека).

В этих сетях – основное число подписчиков наших конкурентов. Планирую на них таргетироваться с рекламой.

12.3. Tone of voice

Знаток, который пашет с утра до вечера и готов вникать в проблему Логико-сенсорный экстраверт, ESTJ

12.4. Рубрики

Тип контента	Рубрики	Рекомендуемая доля		
вовлекающий	Активации: игры, конкурсы	40%		
	Новости			
	События, мероприятия			
пользовательский	UGC, отзывы, опыт	30%		
образовательный Экономика и эффективность		25%		
	Управление персоналом			
	Требования законодательства			
	Интересные решения и идеи			
	Подборка, дайджест			
рекламный	Реклама продуктов	5%		
	Скидки, акции, анонсы			

12.5. Способы продвижения представительств

	VK	IG			
Бесплатно	Максимально привлечь собственных клиентов: ссылки в подписях в				
	имейле, ссылки на сайте, через торгпредов, призыв в почтовой рассылке				
	Партнерские активности с поставщиками и партнерами: бартер постами				
	Вирусное				
Платно	Платные посевы публикаций				
	Таргетированная реклама на подписчиков тематических сообществ и конкурентов	Изучать			

12.6. Оценка эффективности и КРІ

- рост числа подписчиков: в VK до 1200 за 6 месяцев; в IG до 1500 за 6 месяцев.
- рост ежемесячного трафика из соцсетей на сайт в 3 раза за 3 месяца.

Студент: Мария Авдонина

12.7. План работы в соцсетях на 2 недели

	пнд	ВТ	ср	ЧТВ	птн	сб	вскр
	01.06	02.06	03.06	04.06	05.06	06.06	07.06
	пользовател ьский		вовлекаю щий		образовател ьный		
G	Переход сети закусочных на онлайн закупку (интервью)		Игра с призом		Календарь важных мероприятий на лето		
	реклама	образовател ьный		вовлекаю щий			пользовател ьский
V K	новая линейка сиропов от нашего поставщика	Новые технологии в общественно м питании — что и как упростить, автоматизиро вать и перевести в онлайн		Игра с призом			Кондитер Алексей Прянкин на конкурсе десертов
	nun	ВТ	cn	ЧТВ	птн	сб	BCKD
	пнд 08.06	09.06	ср 10.06	11.06	12.06	13.06	вскр 14.06
	вовлекающий	образовател ьный	10.00	реклама	12.00	вовлекаю щий	14.00
- G	Приглашение на мастер- класс	У кого ключ от "хозки"? Ограничить расход моющих средств и сохранить качество уборки		Три дня распрода жи сибаса и дорадо		конкурс	
			ситуатив ный		образовател ьный		
V K					Надоело уже это пюре с котлетой! - как разнообразит ь меню		