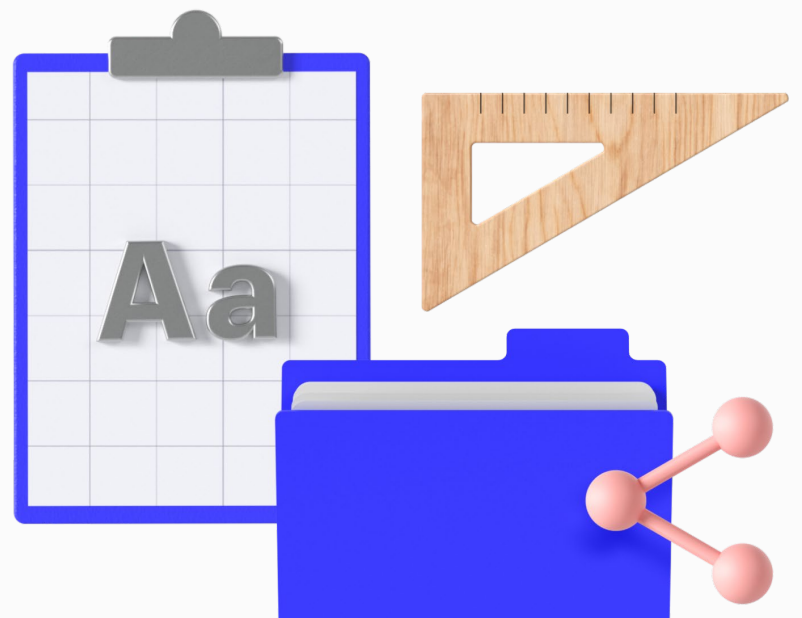


Проанализировать профили ЦА

Проанализировать профили ЦА

Цель

Проанализировать профили
аудитории в соцсетях.



Изображение: Skillbox

Проанализировать профили ЦА

Задачи

- ✓ Найти профили ЦА в соцсетях
- ✓ Проанализировать профили по параметрам
- ✓ Дополнить портреты сегментов на основе анализа

Проанализировать профили ЦА

Зачем анализировать профили аудитории

Точнее определить сегменты

На случаи, если заказчик не дал информацию или она не подробная.

Составить описание портретов по каждому сегменту

Для описательной характеристики берём информацию из брифа и авторов комментариев под постами заказчика и конкурентов.



Изображение: Skillbox

Проанализировать профили ЦА

Где искать

В сообществе заказчика

Если есть своя активная аудитория.

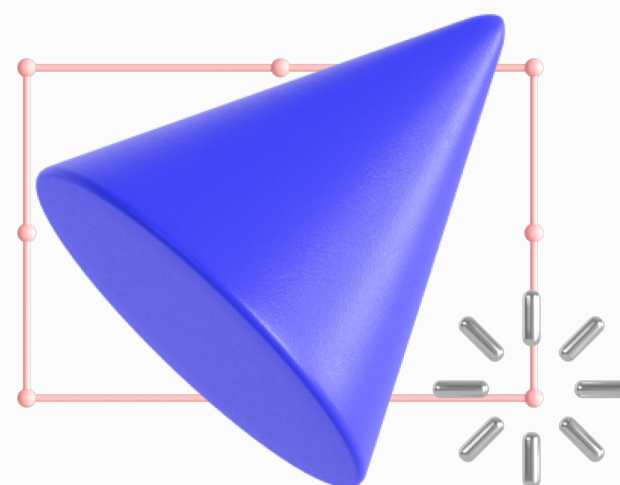
В сообществах конкурентов

Если у заказчика нет сообщества или аудитория в нём неактивная.

Какие профили выбирать

Анализируем пользователей, **кто оставляет комментарии:**

- написание комментария требует больше усилий и времени, чем поставить лайк, сделать репост или подписаться
- желание написать комментарий демонстрирует большую вовлечённость в деятельность компании
- в комментариях пользователи часто сообщают о точках роста компании, задают вопросы о компании
- профиль человека должен быть открытым



Изображение: Skillbox

Проанализировать профили ЦА

Что анализировать

Комментарий: тема и тональность

О чём пишут в комментарии под постом в сообществе: его тема и тональность (негативная, нейтральная, позитивная).

Что заполняют в профиле

Какую информацию указывают в информации профиля.

Что анализировать

Комментарий: тема и тональность

О чём пишут в комментарии под постом в сообществе: его тема и тональность (негативная, нейтральная, позитивная).

Темы постов и периодичность размещения (за год)

Чем делятся на стене своего профиля, как часто размещают посты.

Что заполняют в профиле

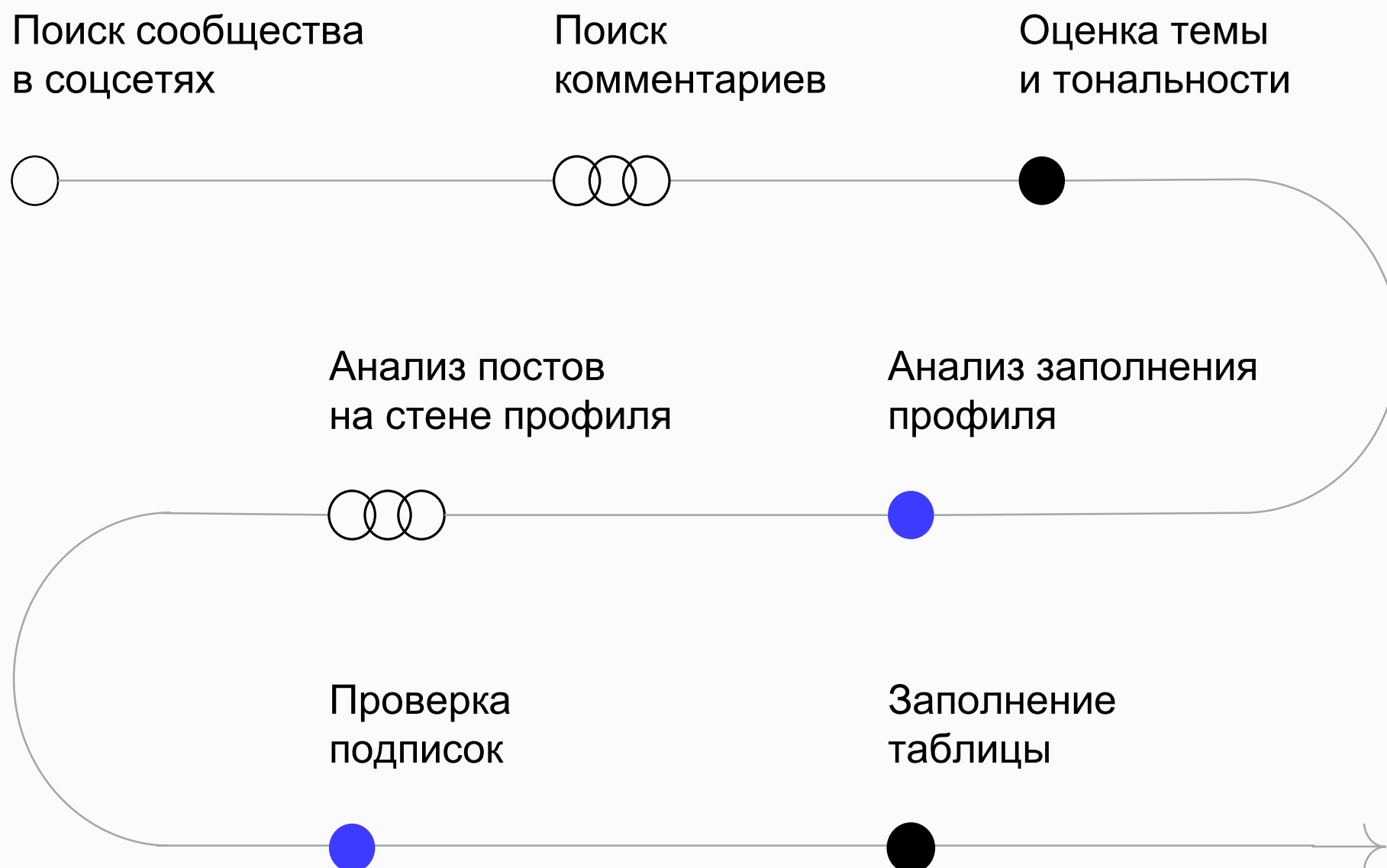
Какую информацию указывают в информации профиля.

Темы публичных страниц в подписках

На какие публичные страницы подписаны.

Проанализировать профили ЦА

Алгоритм анализа



Пример анализа



Изображение: Skillbox

Посмотрим на бриф

Вспомним нашего заказчика по недвижимости:

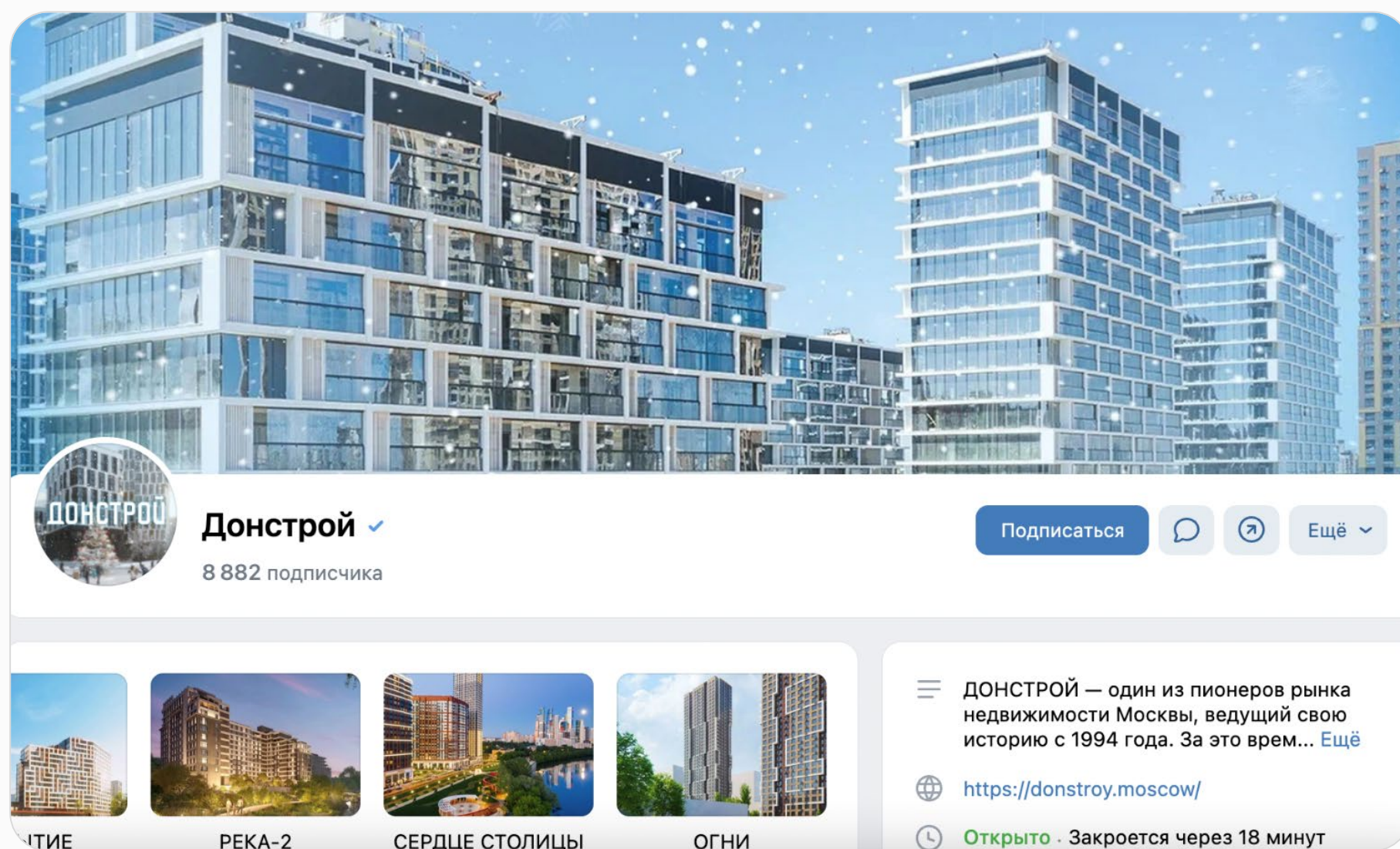
- собственных соцсетей нет
- указаны конкуренты

1. КОМПАНИЯ И ПРОДУКТ	
Название компании	"Строим Строим"
Сфера бизнеса	Недвижимость
Средний чек	Какова средняя стоимость продукта (ов) / услуги? От 5 млн в зависимости от квадратуры квартиры
Сайт	Пока нет
Группы в соцсетях	В каких соцсетях продвигаетесь? Почему именно в них? Указать ссылки Пока не создавали соцсети
География продаж	Привязаны ли продажи к: <ul style="list-style-type: none">• Стране• Региону• Городу? Строим по всей России, но больше всего застраиваем в Москве и Санкт-Петербурге
Продукты/услуги для продвижения	Описание продукта(ов) / услуг(и) Первичка - новые квартиры в ЖК
Основные преимущества продукта/услуги	Чем вы гордитесь, о чем рассказываете публично? <ul style="list-style-type: none">• Преимущество 1• Преимущество 2• Преимущество 3 <ul style="list-style-type: none">• Точные сроки сдачи - делаем все, чтобы покупатель получил квартиру в те даты, которые озвучили ему• Доступность и инфраструктура - строим дома там, где есть транспортные узлы, остановки, метро, а еще магазины со школами и детскими садами• Покупатель квартиры может участвовать в планировке квартиры на стадии строительства

5. КОНКУРЕНТЫ	
Основные конкуренты	<ul style="list-style-type: none">• Конкурент 1• Конкурент 2• Конкурент 3 <ul style="list-style-type: none">• ПИК• Самолет• Донстрой
Главные отличия от конкурентов	Что есть у нас такого, чего нет у них или есть, но не в таком качестве? <ul style="list-style-type: none">• Отличие 1• Отличие 2• Отличие 3 <ul style="list-style-type: none">• Клиент может не ждать получения квартиры, чтобы организовать ремонт и переделать помещение. Уже на этапе стройки он может сделать удобную планировку• Звукоизоляционные стены в каждой квартире, подземная парковка на каждого собственника включена в стоимость• Возле каждой квартиры собственная кладовка
Что нравится в их продвижении	Что хотелось бы использовать у себя? Масштабность, присутствие во всех соцсетях, стиль общения, визуальное оформление
Что не нравится в их соцсетях	Чего хотелось бы избежать, не повторять? Навязчивость в коммуникации, из каждого материала идет реклама и призыв покупать, не поддерживают покупателей (работа только на привлечение новых клиентов)

Проанализировать профили ЦА

Шаг 1. Найти конкурента в соцсетях



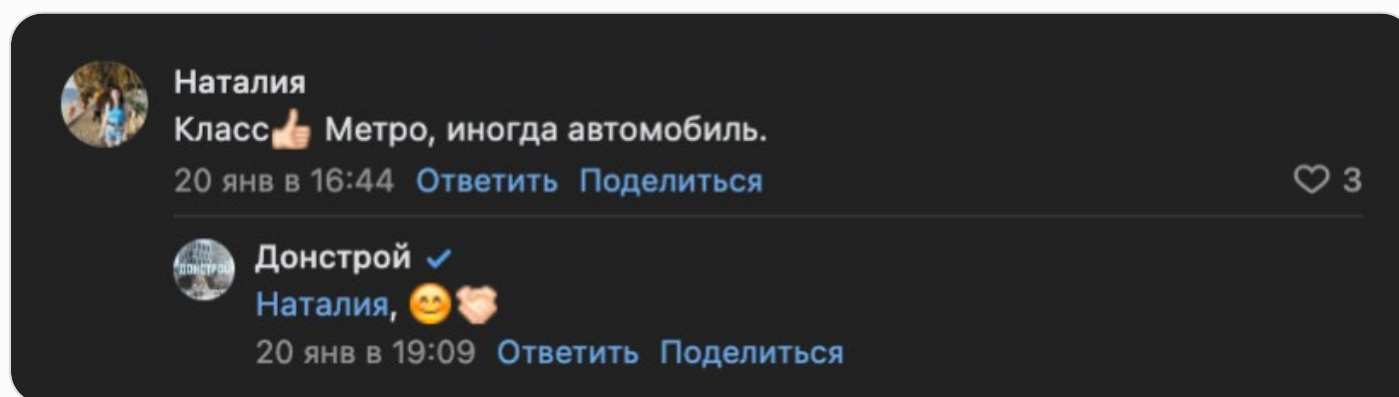
Изображение: [Сообщество Донстрой во ВКонтакте](#)

Проанализировать профили ЦА

Шаг 2. Найти комментарии и оценить их

Тема — ответ на вопрос из поста, каким транспортом пользуются подписчики.

Тональность — позитивная.

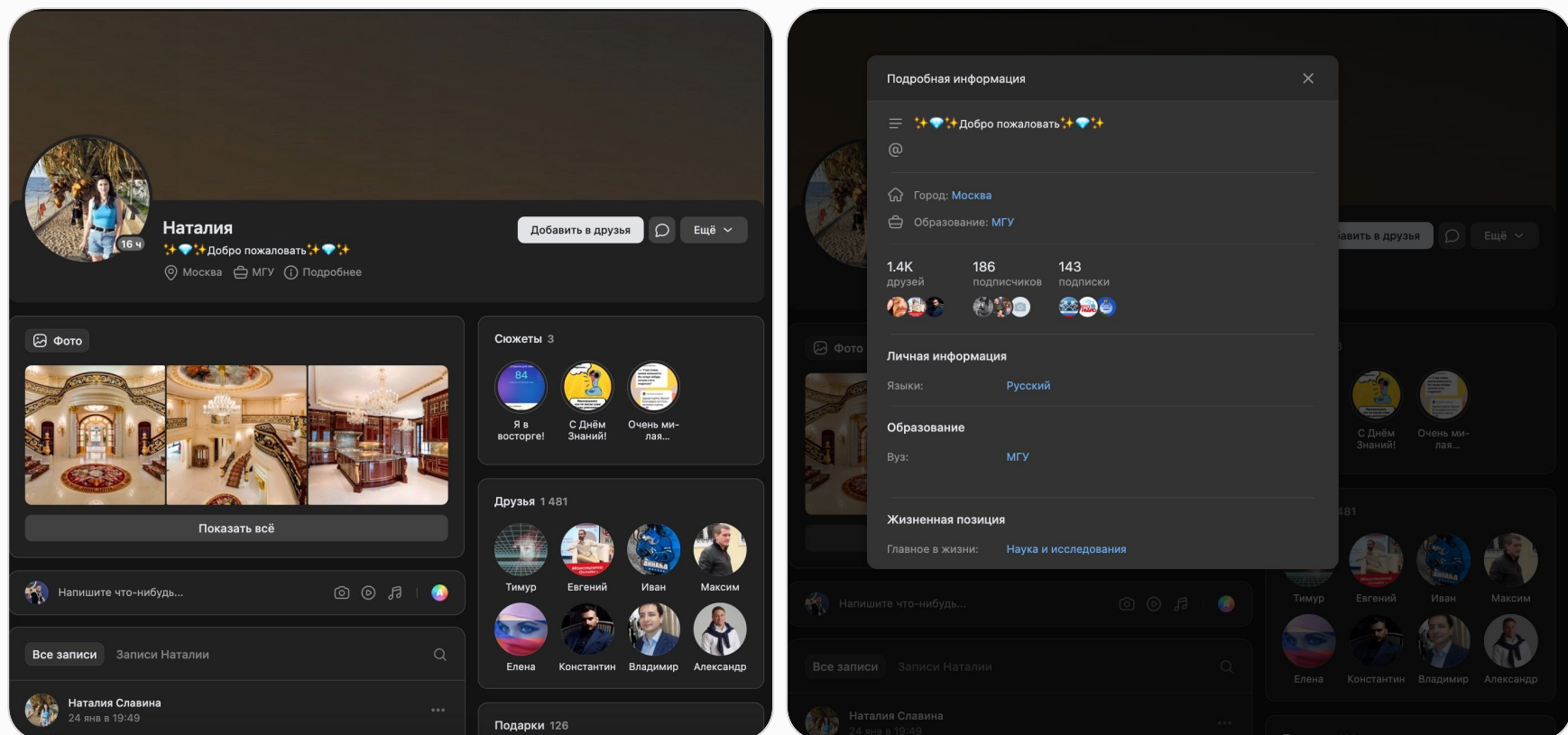


Изображение: [Сообщество Донстрой во ВКонтакте](#)

Проанализировать профили ЦА

Шаг 3. Анализ заполнения профиля

Обложки профиля нет.
Указаны статус, город, вуз.



Изображение: Профиль подписчика [Натали С.](#)

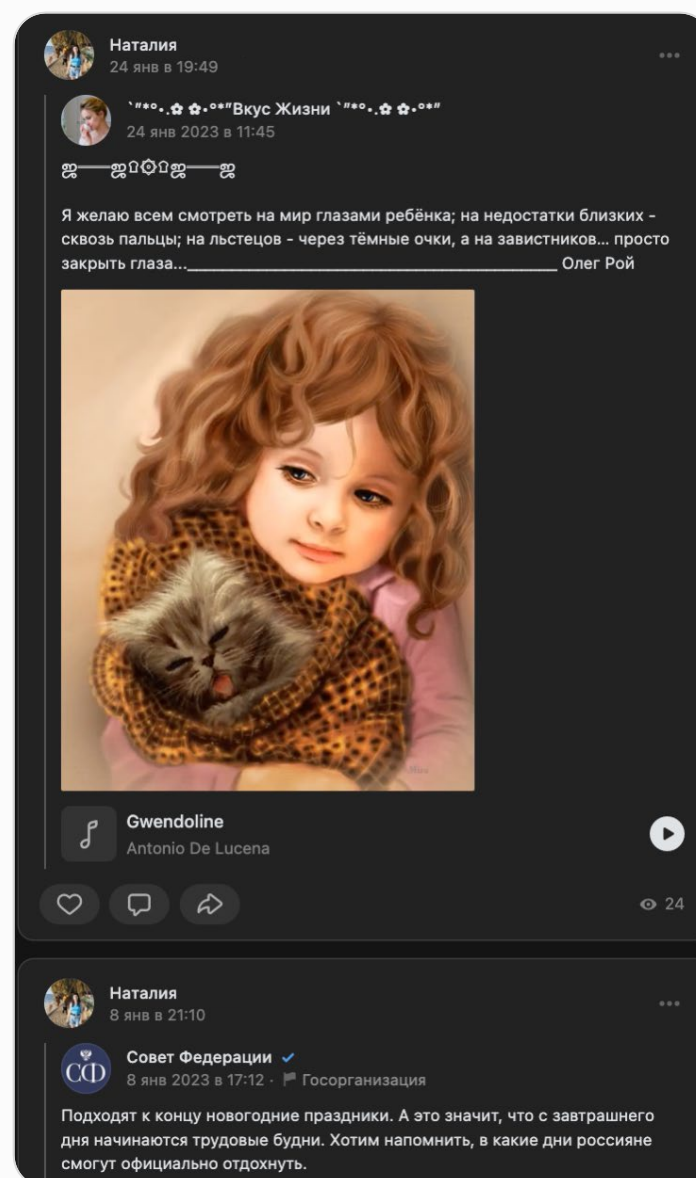
Проанализировать профили ЦА

Шаг 4. Анализ постов на стене профиля

Репосты, мнения по новостям из недвижимости, рецепты, уход за домом.

Периодичность за год:
1–2 поста в месяц.

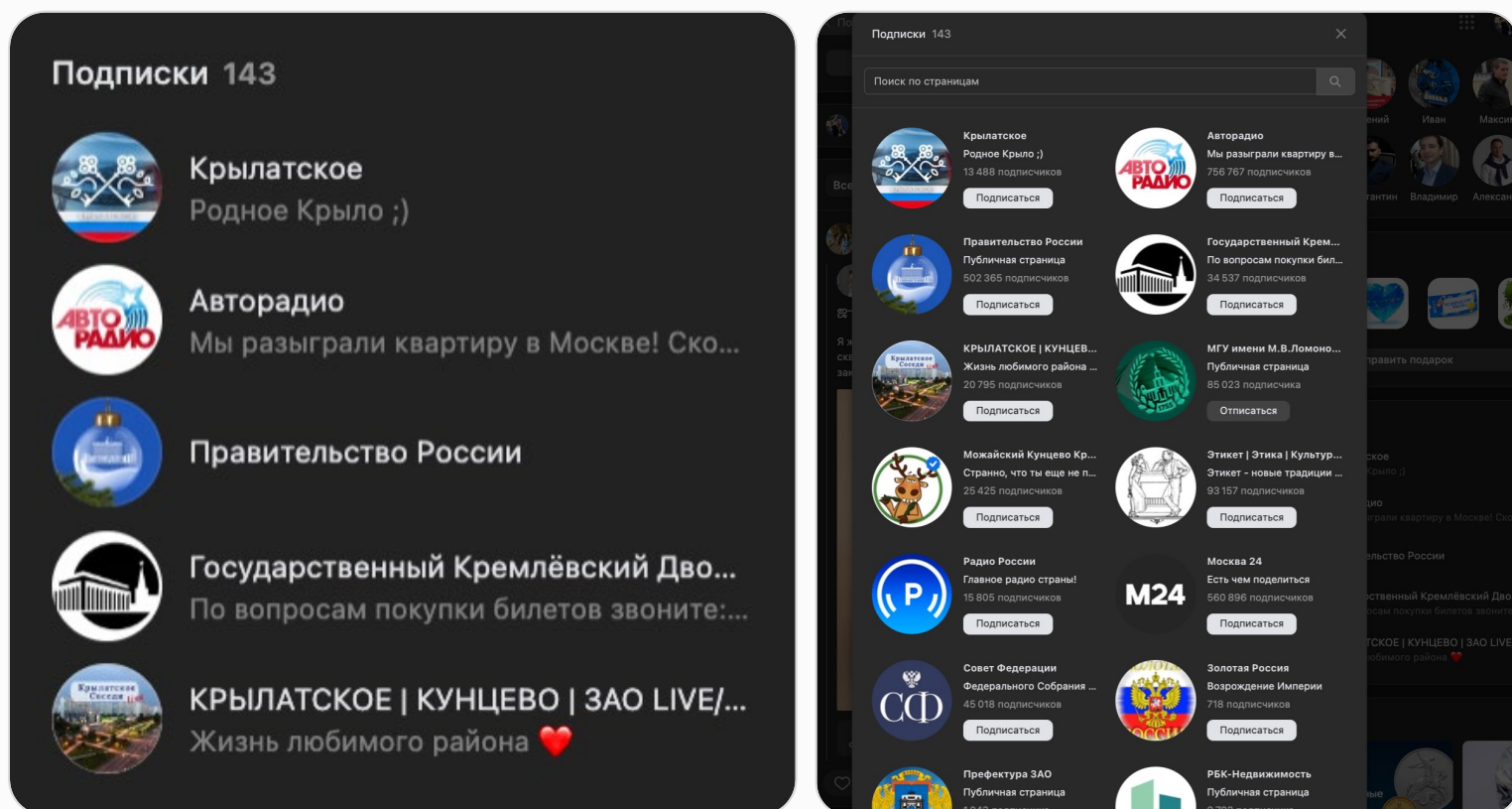
Изображение: Профиль подписчика [Натали С.](#)



Проанализировать профили ЦА

Шаг 5. Проверка подписок

Часто встречающиеся темы публичных страниц: новости района, недвижимость, бизнес-новости, банки.



Изображение: Профиль подписчика [Натали С.](#)

Шаг 6. Фиксирование данных в таблице

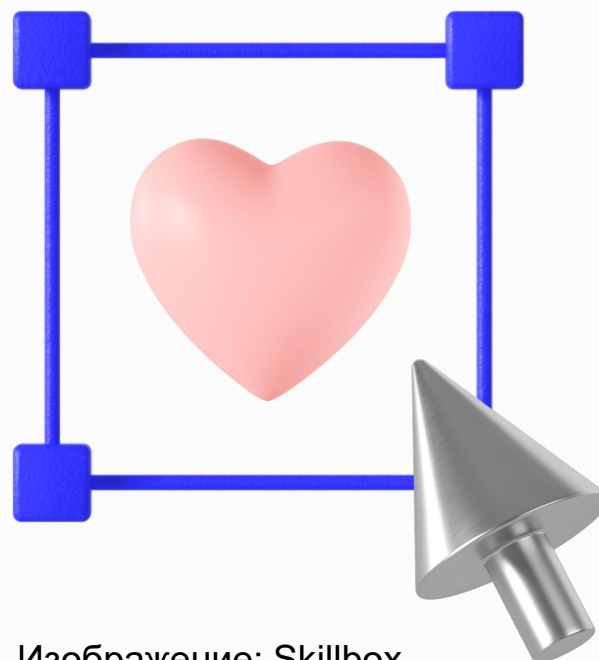
Комментарий: тема и тональность	<ul style="list-style-type: none">• Тема — ответ на вопрос из поста, каким транспортом пользуются подписчики• Тональность — позитивная
Что заполняют в профиле	<ul style="list-style-type: none">• Обложки профиля нет• Указаны статус, город, вуз
Часто встречающиеся темы постов и периодичность размещения (за год)	<ul style="list-style-type: none">• Репосты, мнения по новостям из недвижимости, рецепты, уход за домом• Периодичность за год: 1–2 поста в месяц
Часто встречающиеся темы публичных страниц в подписках	Новости района, недвижимость, бизнес-новости, банки

Проанализировать профили ЦА

Выводы

Чтобы проанализировать профили подписчиков:

- ✓ Изучите комментарии в сообществе заказчика или конкурентов
- ✓ Проанализируйте содержание профилей
- ✓ Дополните информацией портреты ваших сегментов



Изображение: Skillbox