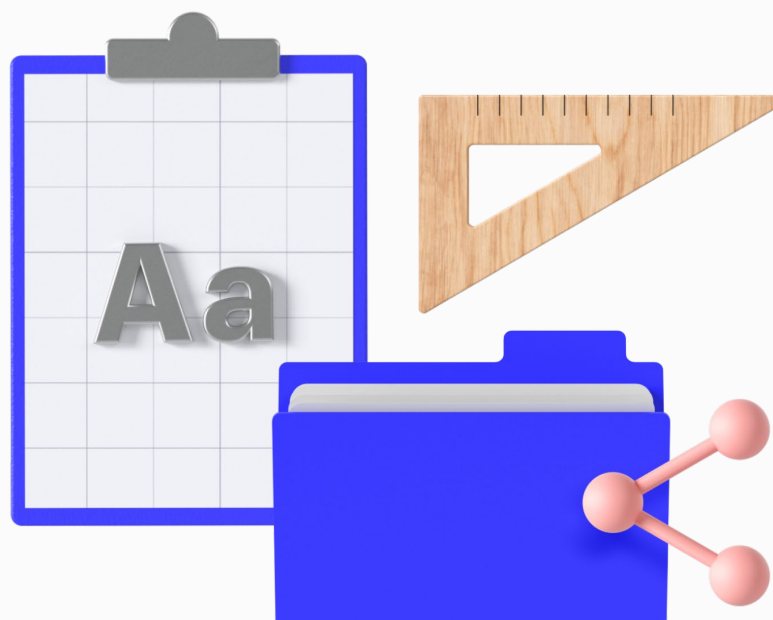


# Декомпозировать цель «Продажи»

Декомпозировать цель «Продажи»

# Цель

Выявить и декомпозировать  
цель «Продажи».



Изображение: Skillbox

Декомпозировать цель «Продажи»

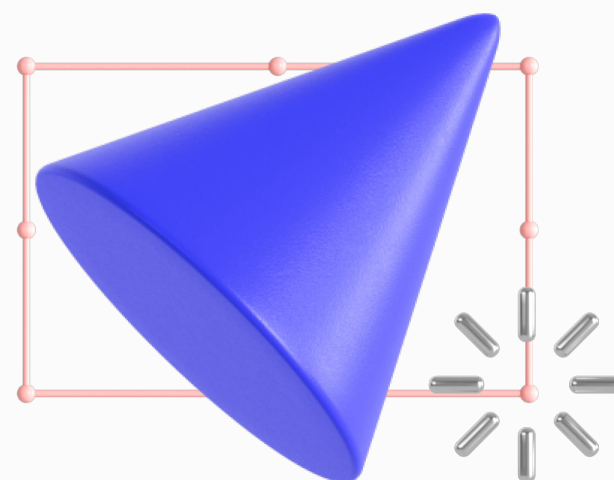
# Задачи

- ✓ Оpoznать цель на основе информации из брифа
- ✓ Определить, какие инструменты подойдут для продвижения
- ✓ Подобрать метрики оценки достижения цели

Декомпозировать цель «Продажи»

# Для каких целей компании используют SMM

- 1 Узнаваемость
- 2 Поддержка
- 3 Продажи
- 4 Другие цели: трафик на сайт, HR-брендинг, чтобы быть



Изображение: Skillbox

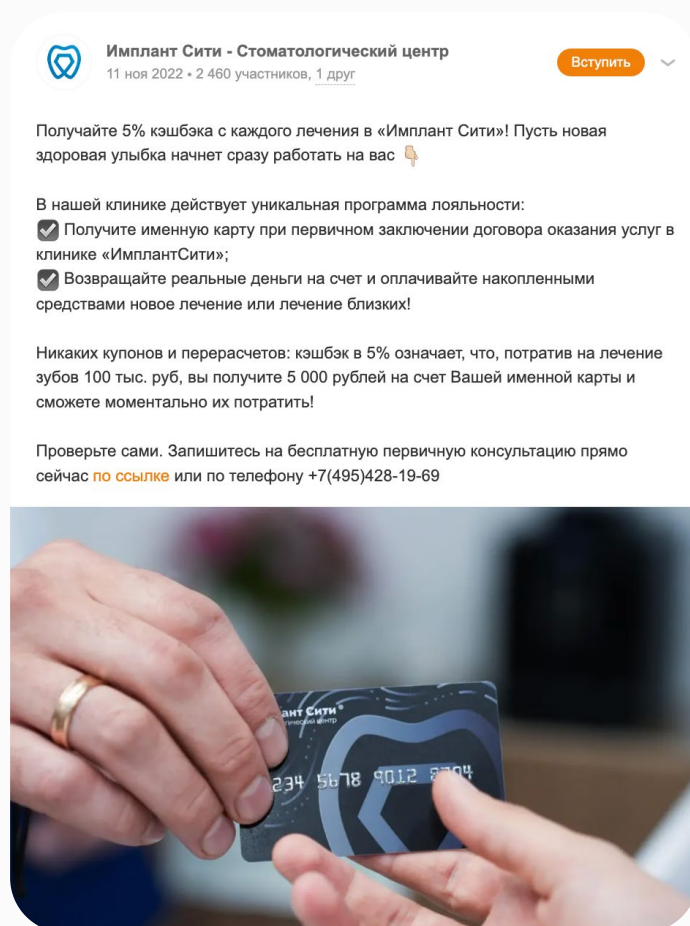
Декомпозировать цель «Продажи»

# Кому и зачем нужна «Продажа»?

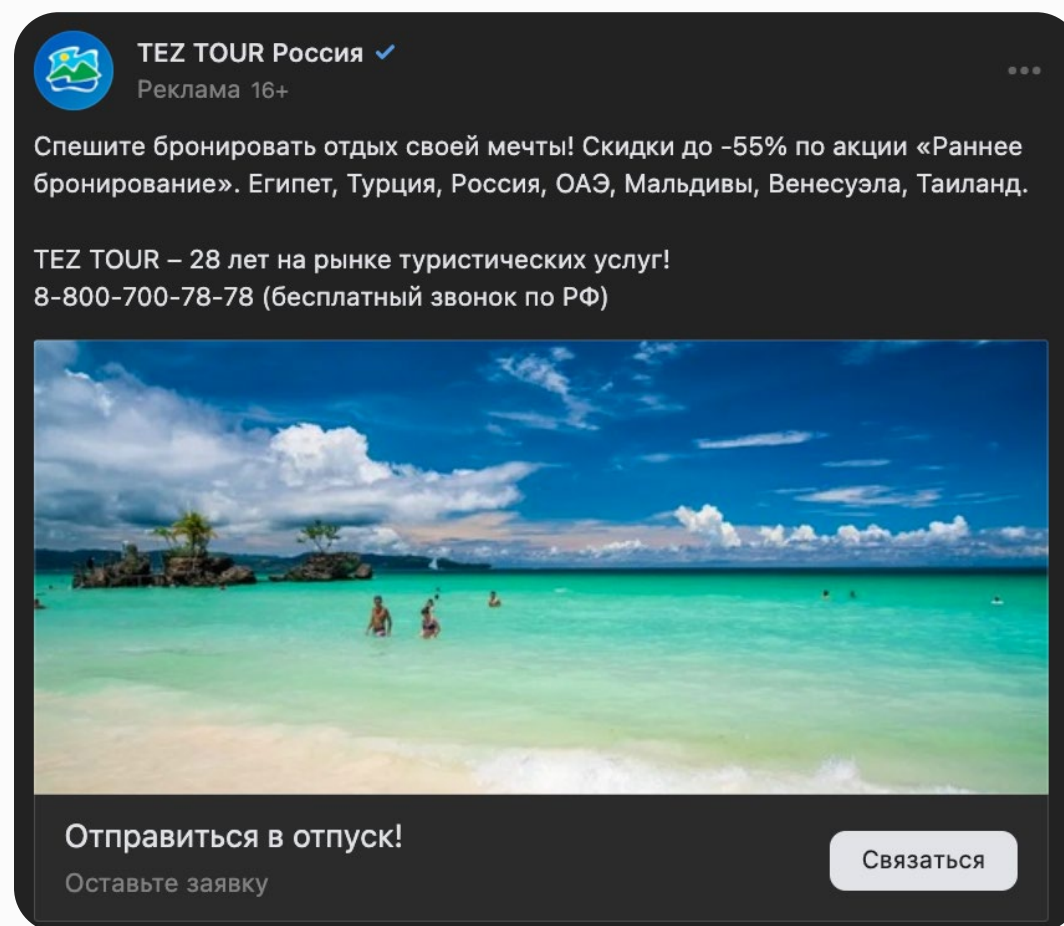
Кому	Зачем
Торговые марки с продуктами в офлайн-магазинах	<ul style="list-style-type: none"><li>● Повысить продажи</li><li>● Увеличить конверсию в обращения</li><li>● Получить новые лиды</li><li>● Удерживать текущих клиентов</li></ul>
Компании с длительным путём клиента	
Услуги и онлайн-продукция	

Декомпозировать цель «Продажи»

# Примеры реализации цели в SMM



Изображение: Пост на странице стоматологической клиники Имплант Сити в [Одноклассниках](#)

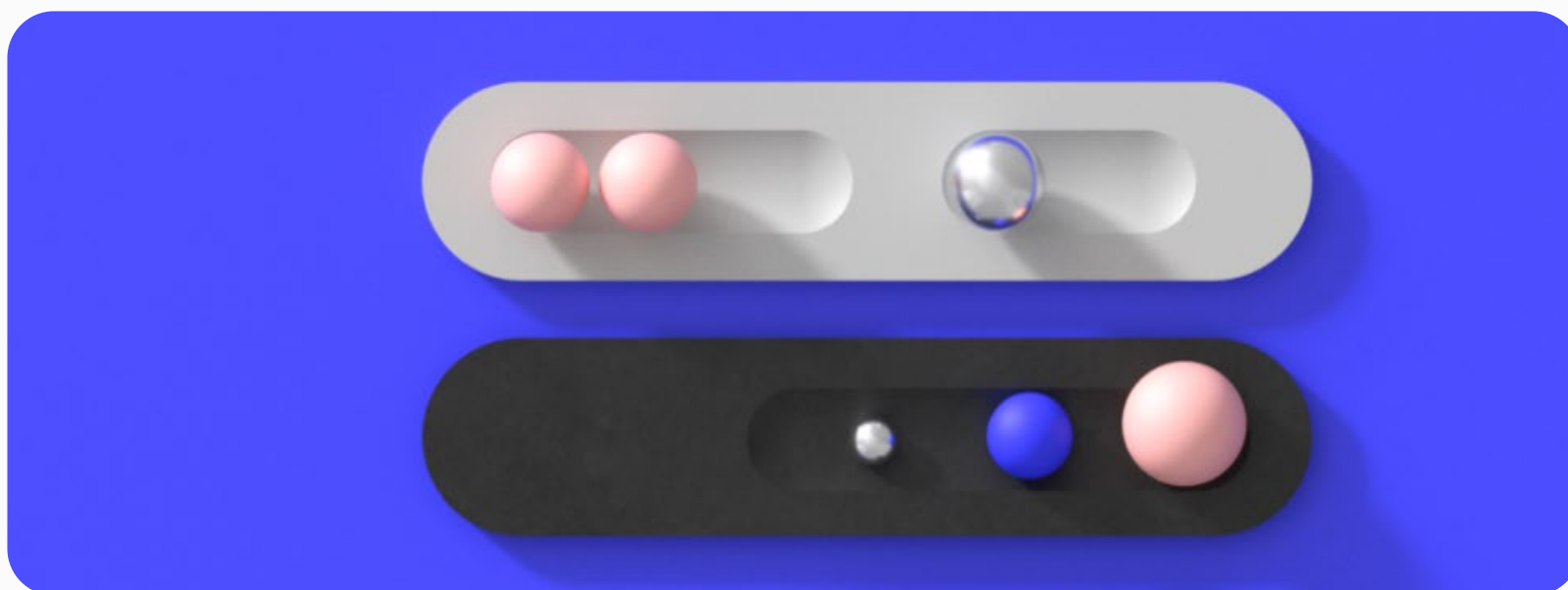


Изображение: Реклама TEZ TOUR во [ВКонтакте](#)

Декомпозировать цель «Продажи»

# Инструменты «Продажи»

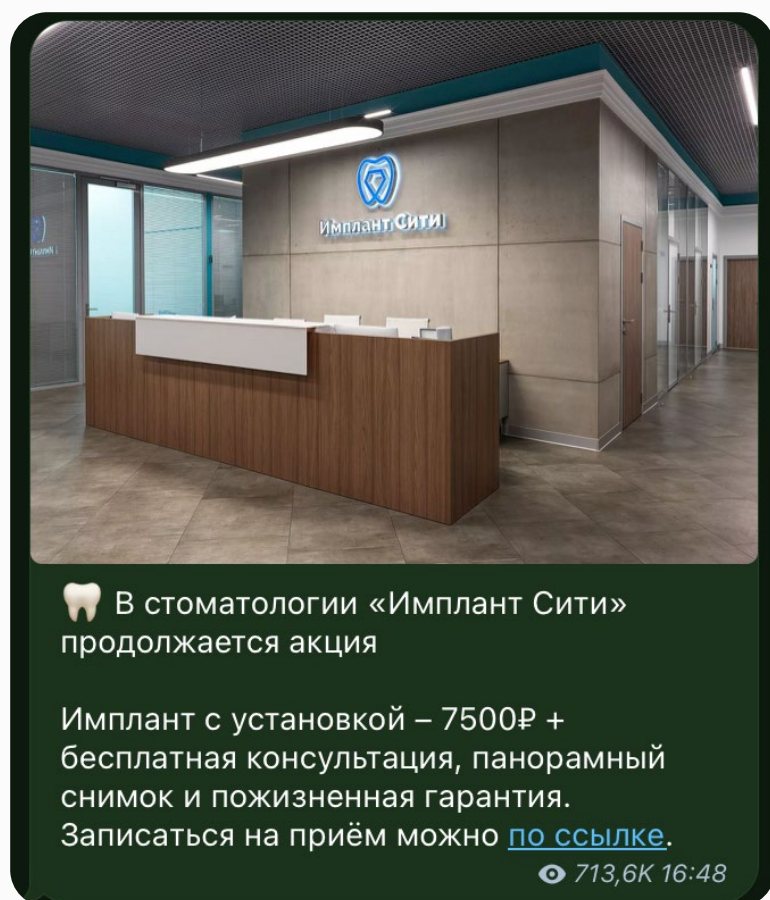
- Таргетированная реклама
- Конкурсная активность
- Инфлюенс-маркетинг



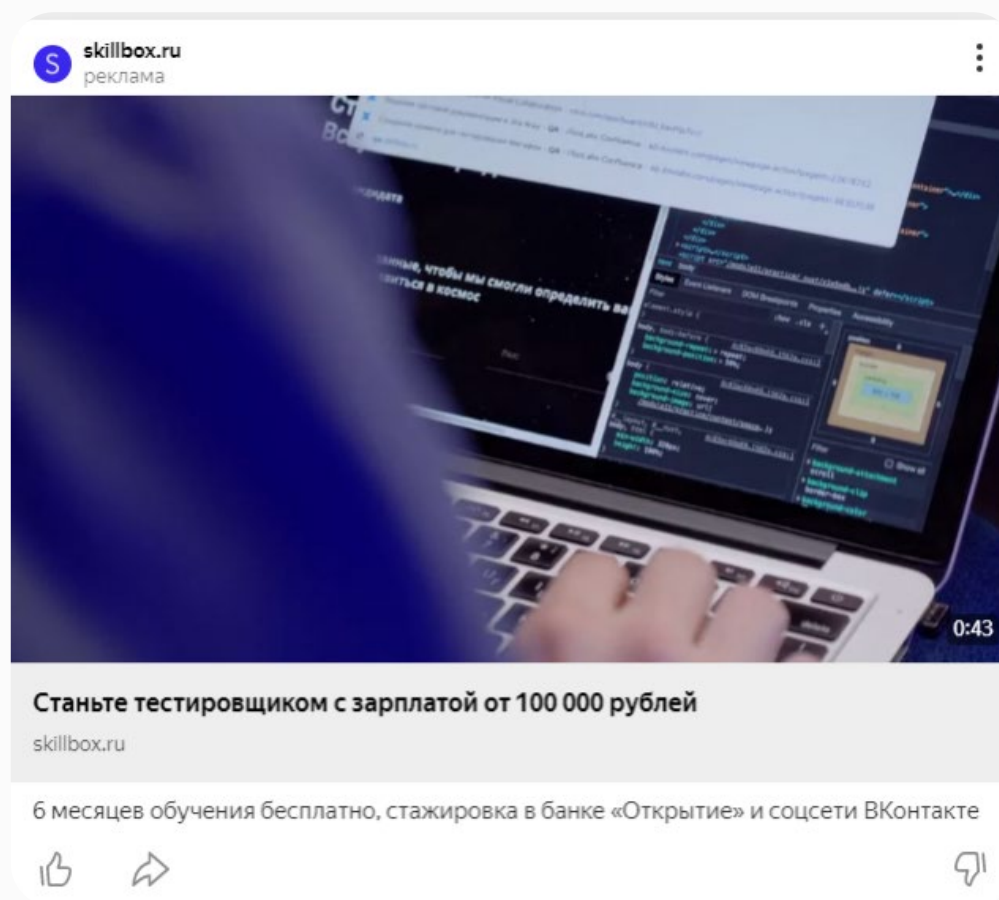
Изображение: Skillbox

Декомпозировать цель «Продажи»

# Примеры использования инструментов



Изображение: Рекламный пост в канале «Новости Москвы» в [Telegram](#)



Изображение: Реклама курса Skillbox в Дзен



Декомпозировать цель «Продажи»

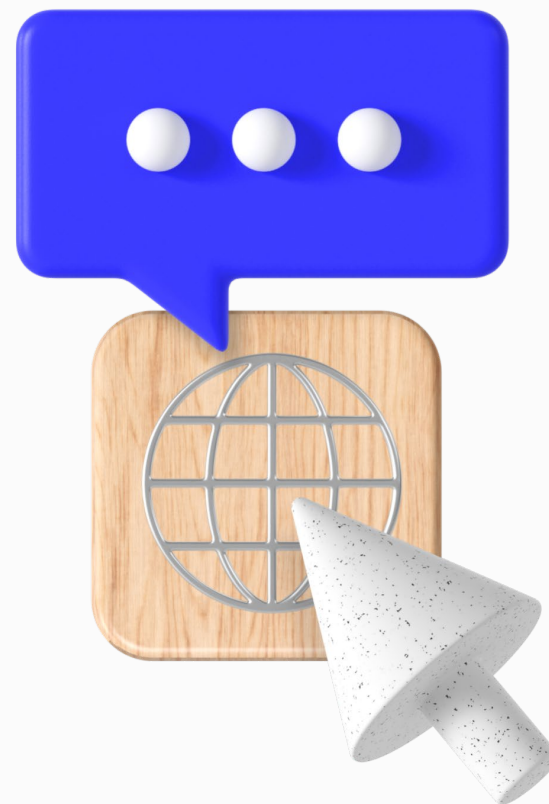
# Метрики оценки «Продаж»

- Клики и стоимость клика
- Лиды и стоимость лида
- Конверсия из кликов в заявки
- Охват и показы
- Кликабельность объявления
- Доля рекламных расходов
- Оценка окупаемости вложений (ROMI)

Декомпозировать цель «Продажи»

# Что может быть лидом?

- Заявки на сайте
- Звонки
- Личные сообщения в соцсетях
- Подписка на рассылку
- Любое другое действие с бизнесом, которое приближает к покупке по воронке продаж



Изображение: Skillbox

Декомпозировать цель «Продажи»

# Выводы

Чтобы декомпозировать цель «Продажи»:

- ✓ **Опознайте цель на основе брифа.** Продвижение с целью «Продажи» помогает в... повышении продаж!
- ✓ **Подберите инструменты.** Применяются инструменты: таргетированная реклама, конкурсная активность, инфлюенс-маркетинг
- ✓ **Подберите метрики эффективности.** Смотрите на клики и стоимость клика, лиды и стоимость лида, конверсию из кликов в заявки, охват и показы, кликабельность объявления, долю рекламных расходов, оценку окупаемости вложений (ROMI)