

Чек-лист Продвижение в социальных сетях

10 полезных советов для ведения
комерческих аккаунтов в Соц.сетях



Здравствуйте, вот и обещанный бонус от нашего агентства. Этот краткий чек-лист поможет вам в продвижении своего коммерческого профиля в социальных сетях!

Далее будут приведены 10 полезных советов по оформлению и ведению аккаунта / группы / паблика.

Надеемся что вы **сможете применить** данные советы на практике, и они помогут вам в продвижении.

Упаковка аккаунта.

Правильно упакованный коммерческий аккаунт в социальных сетях - это **50%** успеха вашего бизнеса!

Ведь аккаунт является своего рода **визиткой для** вашего потенциального **клиента**, так что этому нужно уделить особое внимание!

Начнем с **шапки профиля**, вот ряд советов для ее оформления:

1. Привлекательная аватарка профиля.
(Аватарка вашего профиля или группы **должна отражать** либо общий концепт бизнеса, либо продукт/услугу предлогаемую вашим клиентам.)

2. Вовлекающие описание с четким позиционированием.
(После установки аватарки далее следует **описание вашей страницы**, будь то группа в ВКонтакте или аккаунта в Instagram, описание должно **передавать основную суть вашей деятельности**. Если мы говорим о коммерческих аккаунтах, то в описание стоит выделить чем вы занимаетесь, какие ваши сильные стороны, также следует прописать четкое **УТП** или вкусы **ОФФЕР** для ваших клиентов.)

3. Ссылка для коммуникации клиента с вами.
(Не менее важно, после описание **указать контактную информацию** для клиента, что бы ему было проще с вами связаться, это может быть ссылка на WhatsApp или Viber, либо оставить свой **номер телефона**.)

4. Контент.
(Контент, который вы публикуете в своем профиле или группе, то есть фото, видео, stories, должен быть максимально **релевантным нише** вашего бизнеса, то есть отражать то, чем вы занимаетесь.)

5. Фотоконтент.
(Основная часть контента в соц.сетях в наше время - это фотографии, им нужно уделять **особое внимание**, они должны быть в высоком разрешении и с должной обработкой, желательно выполненной в Photoshop.)

6. Текст для публикаций.

(Текст для публикаций так же **должен быть релевантен** ей, максимально передавать ее смысловую часть, быть **эмоциональным** и **вовлекать подписчика** (клиента), **формула** для написания текста:
Польза+Эмоция+Интерес.)

7. Регулярный постинг.

(Данный пункт **напрямую влияет** как на вовлечение вашей аудитории, так и на ее доверие к вам. Важно **регулярно публиковать** контент, выкладывать stories и проводить прямые эфиры.)

8. Автоответ в Direct.

(Для **увеличения продаж** и показателя вовлеченности следует внедрить сервис автоответа для новых подписчиков. То есть, каждый новый подписчик будет **получать сообщение** от вас **автоматически**, после подписки на аккаунт. Например, сообщение может быть таким: "Здравствуйте! Спасибо за подписку на аккаунт нашего магазина, каждому новому подписчику мы дарим подарок! Для вас это 15% скидка на любую пару обуви в течении 7 дней!" благодаря такому сообщению мы сразу зацепим потенциального клиента, так же ограничив его временными рамками!)

Одному из наших клиентов мы внедрили подобный сервис с автоответом, **конверсия в продажу выросла на 20%** с момента внедрения сервиса!



9. Акции и розыгрыши.

(Для повышения лояльности аудитории и ее дальнейшего вовлечения рекомендуем **минимум 1-2 раза в месяц** проводить средне-масштабный конкурс с ценным призом, как среди подписчиков, так и с запуском рекламной компании. Кроме розыгрышей не будет лишним сделать **дни скидок**, разовые предложения каждую неделю на определенный товар или услугу.)

10. Общение с подписчиками и клиентурой.

(Одним из **обязательных условий** для роста охватов и вовлеченности является **общение с клиентами** и подписчиками. Отвечайте на любые комментарии, обязательно отвечайте на сообщения в Direct или ответы на stories. Помните, клиент является "**теплым**" только в первые 15 минут после касания с вами, далее он становится "**холодным**".)

Благодарим за прочтение данного чек-листа, надеемся он ответил на ваши вопросы касательно продвижение в социальных сетях!

Если вы не нашли ответов на ваши вопросы, то смело записывайтесь на **бесплатную персональную консультацию** с наших специалистом!

Для записи, просто оставьте заявку на нашем сайте:
alekseevsmm.ru