

Как заставить

SMM

работать:

инструменты, возможности
и проблемы для новичков



Стэлла Мариус

Стэлла Мариус
Как заставить SMM работать:
инструменты, возможности
и проблемы для новичков

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56875905
SelfPub; 2020*

Аннотация

SMM сейчас довольно распространён и продолжает набирать обороты. Это современное многогранное направление однозначно стоит особого внимания, ведь без грамотного продвижения в социальных сетях сложно реализовать по полной практически любой проект. Завоевать доверие аудитории, учесть все особенности потребителя, повысить узнаваемость бренда и увеличить продажи – далеко не все результаты комплексного SMM-продвижения.

Содержание

Что такое SMM	5
Кому нужен SMM	7
Возможности интернет-продвижения	8
Инструменты SMM	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Во времена жёсткой конкуренции прямой контакт со своей целевой аудиторией даёт бизнесу значительное преимущество. Одним из самых простых инструментов для поддержания этого контакта является продвижение в интернете, а именно – через социальные сети. Такое продвижение распространено достаточно широко в силу своей эффективности, ведь современный человек привык проводить свободное время, изучать необходимую информацию и даже совершать покупки онлайн. Рассмотрим, в чем особенность SMM-маркетинга, какие новые возможности он открывает перед бизнесом, и какие трудности могут встать на пути новичка в этом деле.

Что такое SMM

Для начала следует определить, что же такое SMM.

Social Media Marketing (SMM) – это вид маркетинга, который подразумевает привлечение покупателей и увеличение продаж путём продвижения в социальных сетях. Проще говоря, это процесс ведения и раскрутки аккаунта. С помощью SMM можно найти и расширить свою целевую аудиторию, повысить узнаваемость проекта, а также завоевать доверие, увеличить продажи.

Основные преимущества SMM:

Сравнительно низкая стоимость рекламы;

Быстрый эффект. Можно за короткий срок значительно увеличить охваты за счёт, например, вирусного контента;

Возможность охватить целевую аудиторию в разы больше, чем у традиционной рекламы другими способами в силу популярности социальных сетей;

Высокая скорость обратной связи и возможность быстро среагировать на неё;

Лояльность пользователей стремительно растёт из-за демонстрации «обратной стороны» бренда

Социальные сети, в отличие от остальных источников, не страдают от влияния каких-либо внешних факторы (политических, экономических, финансовых и прочих). Единствен-

ный риск – снижение посещаемости конкретной социальной сети, но и в этом случае можно перейти на более популярную площадку.

К недостаткам такого продвижения можно отнести:

Ограничения, связанные с алгоритмами социальной сети и действиями модераторов. Аккаунт может быть заблокирован и даже удалён.

Высокий уровень конкуренции. По мере развития социальных сетей SMM начинает быть обыденностью. Наличие в нише более крупной компании, которая на слуху, затруднит процесс продвижения.

Администрирование. Аккаунт должен постоянно выдавать контент, взаимодействовать с аудиторией. Для этого необходимо достаточно много времени. Часто приходится прибегать к помощи специалистов, нанимать дополнительных работников.

Кому нужен SMM

В целом продвижение через социальные сети необходимо практически любому проекту. Даже если это не прямые продажи через интернет, SMM позволит сделать бренд узнаваемым, повысить заинтересованность в продукте и завоевать доверие аудитории. В первую очередь, это малый и средний бизнес, для которых приоритетом является прямые продажи. Более крупный бизнес, который подразумевает продажу дорогостоящих товаров, характеризуется тем, что покупатель не сразу принимает решение о приобретении, то есть найти своего клиента в социальных сетях будет сложнее. SMM будет наиболее эффективным для компаний, продающих товары недорогого ценового сегмента и оказывающих различного рода услуги физическим лицам.

Возможности интернет-продвижения

Более подробно стоит рассмотреть, какие возможности открываются при использовании SMM.

1. Анализ работы конкурентов

Социальные сети позволяют быть в курсе работы своих конкурентов, отслеживать основные направления развития, видеть сильные и слабые стороны, а также учиться на чужих ошибках.

2. Анализ целевой аудитории

При помощи социальных сетей можно отслеживать основные интересы потенциальных клиентов, подстраиваться под их потребности и совершенствовать продукт, учитывая запросы.

3. Контакт с целевой аудиторией

Общение с клиентами и потенциальными клиентами позволит повысить вовлеченность и увеличить продажи. Клиент любит ощущать свою важность, ценность своего мнения. При помощи разнообразных интерактивов, конкурсов, опросов, а также постов, подразумевающих обсуждение в комментариях, можно общаться с людьми, черпать интересные идеи и, таким образом, повышать лояльность подписчиков к своему проекту.

4. Работа со слабыми сторонами бизнеса

Так уж сложилось, что большинству людей намного проще выразить недовольство, оставить жалобу или предложение в режиме онлайн, нежели при личном присутствии. Работа в социальных сетях позволит быстро и грамотно работать с возражениями и негативными отзывами клиентов, улучшая свой проект и превратив недовольного покупателя в лояльного. Главное в этом вопросе – оперативно уладить конфликт и устранить недостатки в работе своего бизнеса. Постоянная работа и совершенствование своего проекта исходя из предпочтений своей целевой аудитории – путь к успеху.

5. Развлечение клиентов

Не стоит забывать о том, что люди, в большинстве своём, находятся в социальных сетях ради развлечения, в качестве досуга. Клиент обязательно оценит наличие в аккаунте полезной информации, интересных статей, актуальных шуток и лайфхаков.

6. Максимально оперативное распространение рекламы

Подписчики (целевая аудитория) будут быстро оповещены об актуальных акциях, новых продуктах и прочей рекламной информации при помощи социальной сети. Интернет даёт возможность распространять информацию с огромной скоростью на большую аудиторию – это несомненное преимущество, которое стоит использовать.

7. Формирование репутации, лояльности клиентов

Грамотное ведение аккаунта позволит клиентам быть ближе к проекту, проникнуться доверием.

8. Повышение узнаваемости

Аккаунт в социальных сетях с использованием современных методов продвижения поможет распространить информацию о продукте и сделать его узнаваемым.

9. Увеличение спроса

Чем больше людей узнает о продукте, тем больше станет желающих его приобрести. Социальные сети – отличный инструмент для поиска новых клиентов.

10. Повышение уровня продаж, а, в следствие, прибыли

Схема проста: чем больше людей узнает о товаре и приобретёт его, тем выше показатели выручки, а за ней и прибыли.

Инструменты SMM

В зависимости от стратегии, целей и задач, существует множество приемов в SMM. Рассмотрим инструменты, которые позволят достичь максимальных результатов.

1. Оформление и контент

«Встречают по одежке...» – общеизвестная поговорка, которая действительно имеет смысл. Существует множество аккаунтов (коммерческих и не только), среди которых очень непросто выделиться. Первое, на что обратит внимание потенциальный клиент – это визуальное оформление. Можно сказать, что это лицо проекта. Человека либо зацепит, либо нет. Стильный дизайн аккаунта уже поселит в голове мысль о том, что это серьёзный масштабный проект. Далее фокус внимания смещается на контент. Мало кому интересны красивые картинки без соответствующей смысловой нагрузки. Тексты должны быть написаны качественно и грамотно, нести интересную, желательную, полезную информацию. Аккаунт, состоящий только из продающих постов и рекламы, быстро для подписчика станет скучным, поэтому важно с умом подходить к тематике и типу постов.

2. Продвижения через другие сообщества

Продвигать проект, искать и привлекать клиентов можно не только на территории своего аккаунта. Существует масса других вариантов: рекламироваться на других площадках и в

тематических сообществах, оставлять комментарии и предлагать свой продукт/услугу в постах других людей, высказываться по теме на форумах и прочие способы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.