

# Тренды смм

- ориентация на мобильный трафик (короткие посты, картинки, короткое видео)
- Развитие торговли в социальных сетях 1. новую функцию «торговых тегов» (shopping tags).2. товары пользователей вконтакте 3.Фейсбук предложил создавать магазины
- Потребление видеоконтента
- Сокращение контента: меньше слов, больше дела
- Интеграция мессенджеров и социальных сетей

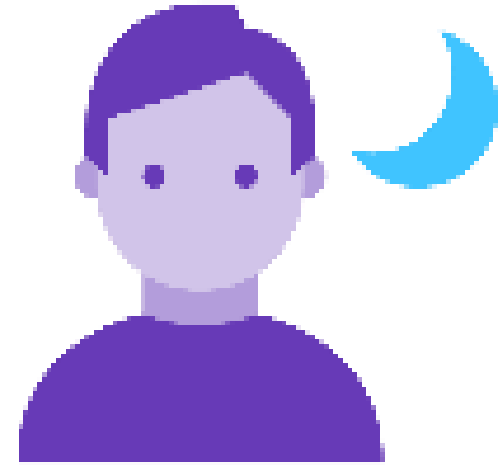


- Использование графического контента
  - Популярность живых трансляций
- Интерес к обучающему контенту (мастер-классы, лайфхаки, чек-листы, лонгриды, подборки)
- **ВОВЛЕЧЕННОСТЬ – ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ**



# Классическое определение портрета ЦА

- 1) Возраст от и до и пол
- 2) Род деятельности (работа, учеба).
- 3) Доход в месяц
- 4) Социальный статус (Наличие\отсутствие супруга, наличие\отсутствие детей)
- 5) Положительная мотивация (мотивация К, или морковка спереди).
- 6) Отрицательная мотивация (мотивация ОТ, или морковка сзади).
- 7) Географическая привязка (не всегда)



# Составляем классический портрет:

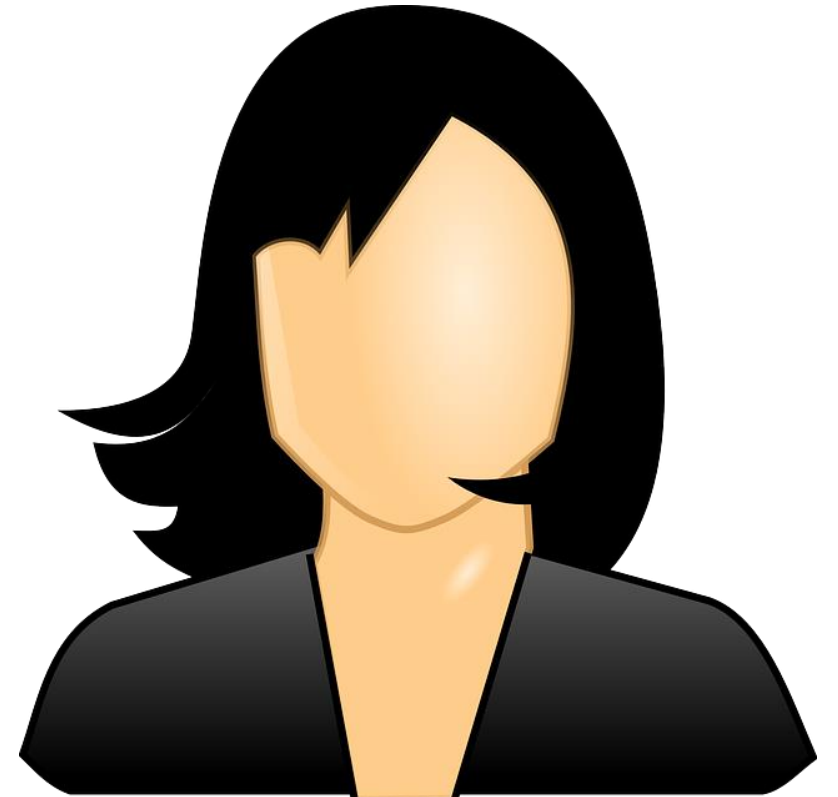
- 1) Девушка Юлия, 29 лет
- 2) Таргетолог-аналитик, специализируется на социальной сети Вконтакте.
- 3) От 15 000 рублей до 35 000 рублей, не постоянный, не фиксированный, зависит от наличия, отсутствия клиентов в данном конкретном месяце. Может быть один месяц густо, другой пусто. Работает удаленно через интернет.
- 4) Замужем, есть ребенок 4 лет, девочка.
- 5) Переход на новую ступень карьерной лестницы, получение новых профессиональных знаний
- 6) Неуверенность в том, будут ли клиенты завтра, нестабильность удаленной работы
- 7) Живет в маленьком провинциальном городе России

# Какая же информация нужна еще для того, чтобы более полно раскрыть портрет?

- Вот несколько дополнительных вопросов, ответы на которые помогут нам составить более полный портрет:
- Какие у клиента есть интересы и хобби, увлечения?
- В каком жизненном состоянии находится на данный конкретный момент?
- Какие есть проблемы, которые может решить Ваш товар\услуга?
- Какие трудности возникают (могут возникнуть) в настоящий момент?
- Какие страхи могут преследовать человека-специалиста? человека-женщину? человека-мать? ( В зависимости от Вашего товара\услуги)
- О чем мечтает из тех же ипостасей, которые перечислены в предыдущем вопросе?
- К чему стремится? Что является целью? Достаток? Признание?
- Какой тип мышления? Аналитический? Эмоциональный?
- Что хотел бы изменить в своей жизни?
- Кто их кумир?
- Для чего они покупают этот продукт: ради экономии, имиджа или по примеру соседей?
- Какие ценности и приоритеты ставит в жизни на первое место? Что важнее всего?
- Есть ли определенный сленг? Услышав который, могут обратить внимание на Ваш товар\услугу?
- Чем увлекается? Чем живет? Какие места посещает? Что просматривает? На какие сообщества подписана? Как проводит свободное время?

Более полный портрет, полученный в результате анализа.

- Выявляем проблемы (семейные, финансовые), страхи, мечты, склад ума, как проводит время, как можно зацепить



# Анализ конкурентов

- По конкурентам:
  - 1. Кто ваши ключевые конкуренты и почему именно они?
  - 2. Чем они лучше вас?
  - 3. Чем они хуже вас?
  - 4. Как они продвигаются (бывает, что ключевых конкурентов нет в том рекламном канале, который планирует использовать заказчик, и нет смысла в тексте делать акцент на отстройке от конкурентов)?



# Составьте список конкурентных преимуществ ваших продвигаемых продуктов.

- Почему должны купить именно у вас и именно сейчас?
- Выше вы описывали сегменты своей ЦА. Для какого сегмента аудитории важно именно это преимущество?
- Какие акции сейчас идут у ваших конкурентов? На чем их можно обойти?
- Как сезон влияет на интерес к вашим продуктам? Как можно это обыграть в продвижении?
- Посмотрите свою посадочную площадку (сайт, лендинг, группа). Отвечает ли она на все вопросы вашей ЦА? Что осталось неотвеченным, нераскрытым? Что нужно искать больше 2 скроллов (прокручиваний экрана) или больше 3 кликов от входа на площадку?



## СООБЩЕСТВО В КОНТАКТЕ

Публикуйте материалы разных форматов, общайтесь с читателями, изучайте статистику и подключайте монетизацию. Для начала выберите тип сообщества.



### Бизнес

Кафе, магазин, фитнес-клуб, банк, кинотеатр, мастерская



### Тематическое сообщество

Новости и афиши, развлечения, тематические блоги и СМИ



### Бренд или организация

Товар, фильм, компания, учебное заведение, благотворительный фонд



### Группа по интересам

Учебная группа, тайное общество, объединение по интересам



### Публичная страница

Музыкальный коллектив, общественное движение, блогер, спортивная команда



### Мероприятие

Концерт, день рождения, выставка, вечеринка, мастер-класс, конференция

## Основная информация

Название:

Описание сообщества:

Тип группы: Открытая

Обложка сообщества: [Загрузить](#) · [Удалить](#)

Адрес страницы:

Вы можете создать наклейки для Вашего сообщества, добавив странице короткий адрес.

[Сохранить](#)

*Александр* [В мире книг](#)  
[вернуться к странице](#)

### Настройки

[Разделы](#)

[Комментарии](#)

[Ссылки](#)

[Работа с API](#)

[Участники](#)

[Сообщения](#)

[Приложения](#)

[Денежные переводы](#)

## Разделы

Стена: Открытая

Фотографии: Открытые

Видеозаписи: Ограниченные

Аудиозаписи: Выключены

Документы: Ограниченные

Обсуждения: Открытые

Материалы: Ограниченные

Мероприятия: Включены

Товары: Включены

[Показать настройки](#)

Главный блок:

Фотографии



Второстепенный блок:

Обсуждения



Сохранить



В мире книг  
[вернуться к странице](#)

[Настройки](#)

**[Разделы](#)**

[Комментарии](#)

[Ссылки](#)

[Работа с API](#)

[Участники](#)

[Сообщения](#)

[Приложения](#)

[Денежные переводы](#)

# Оформление группы

The image shows a screenshot of a Facebook group page. The page header features a blue banner with an illustration of business people and logos for 'Пермь', 'Центр поддержки предпринимательства', 'ПЕРМСКИЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА', and 'МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ ПЕРМСКОГО КРАЯ'. Below the banner, the group name 'Центр поддержки предпринимательства I ПЕРМЬ' is displayed, along with the description 'Бесплатное обучение предпринимателей. Официальная группа!' and a 'Написать сообщение' button. The page is divided into sections: 'Закрепленная запись' (Pinned post) and 'Информация' (Information). The pinned post is a green checkmark announcement for a seminar on crowdfunding. On the right side, there are sections for 'Сообщения сообщества' (Community messages), 'Подписаны 44 друга' (44 friends), and 'Участники 1911' (1911 members). Red arrows point from text labels to these specific elements: 'Обложка' (Cover) points to the banner, 'Сообщения' (Messages) points to the 'Написать сообщение' button, 'Сообщения сообщества' (Community messages) points to the 'Сообщения сообщества' section, and 'Важное в формате "закрепленной записи"' (Important in the format of a pinned post) points to the pinned post.

Пермь

Центр поддержки предпринимательства

ПЕРМСКИЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Обложка

Центр поддержки предпринимательства I ПЕРМЬ

Бесплатное обучение предпринимателей. Официальная группа!

Написать сообщение

Сообщения

Закрепленная запись

Информация

Центр поддержки предпринимательства I ПЕРМЬ

3 мар в 13:30

22-23 марта Семинар "Народное финансирование (краудфандинг) - эффективный бизнес инструмент", г. Пермь

Сообщения сообщества

Подписаны 44 друга

Участники 1911

Важное в формате "закрепленной записи"

## Виды постов

1. Текст
2. Картинка
3. Видео
4. Фото
5. Статья не наша
6. Инфографика
7. Опросы
8. Конкурсы
9. Интерактив

## Элементы

1. Заголовок
2. Хэштег
3. Ссылка на ресурс
4. Смайлы, для визуализации
5. Картинка к тексту



Как сделать из разового покупателя постоянного клиента: 6 советов

📍 Обращайтесь с клиентами как с друзьями

«Когда к нам в очередной раз обращается постоянный клиент, мы приветствуем его словами «Рады видеть Вас снова!». Людям нравится, когда их помнят и выделяют из общей массы. Мы также поощряем членов команды бесплатно добавлять к заказу соус гуакамоле или пачку чипсов, когда им хочется порадовать гостя. Причем лучше, если это будет спонтанное проявление дружелюбия, а не заученное действие».

Показать полностью...

Как сделать из разового покупателя  
постоянного клиента: 6 советов



заголовок

ЭМОДЗИ  
(смайлы)

текст

брендинг

Интересная  
картинка

✦ Приглашаем предпринимателей принять участие в семинаре!

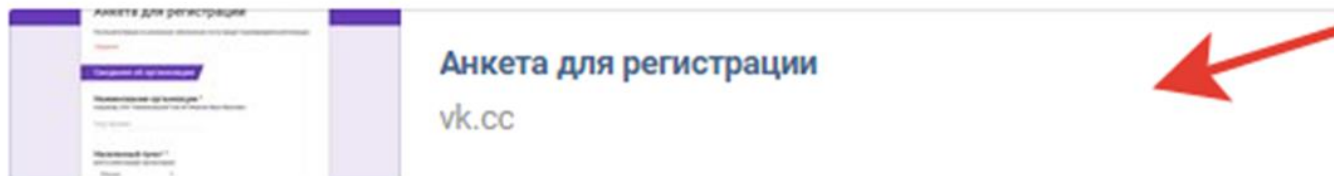
Подробная информация обо всех мероприятиях Пермского фонда развития предпринимательства <http://цпп-пермь.рф>

#пфрп #цпп #пермскийкрай #пермь

ХЭШТЕГИ



ССЫЛКА



Нравится 1

5

371

# 6 типов контента в соцсетях

## 1 Развлекательный контент

Сегодня этот тип контента составляет основу большинства материалов сообществ на b2c-рынке. Главная цель этого контента — развлекать, расслаблять, веселить пользователя

Он отличается высокой виральностью, то есть, способностью распространяться по желанию пользователей. Развлекательным контентом активно делятся в переписках, репостят на стены, чтобы занять друзей.

БЮРО МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

CLIENT MARKET

[www.clientmarket.pro](http://www.clientmarket.pro) [www.smack.ru](http://www.smack.ru)





АВТ Спорт - Спорт в удовольствие!

29 мар в 14:50



#avtsport #автспорт #ялюблюавтспорт #весна2018 #спортпермь #зож



♥ Нравится 8    💬 Комментировать    🔊

👁 1.3K



Центр поддержки предпринимательства | ПЕРМЬ

11 мар в 12:02



♥ Нравится 11    🔊 1

👁 544

## 2. Образовательный контент

Он же полезный, он же обучающий. Этот тип контента начинает доминировать в коммерческих сообществах b2b-сегмента. Он предоставляет ценность, учит пользователя. Инструкции, обучающие материалы, FAQ, переводы, исследования, экспертные интервью и пр.

Достоинство — образовательный контент прост в производстве. Вы — эксперт и транслируете знания и опыт вашей аудитории.

БЮРО МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

CLIENT MARKET



АВТ Спорт - Спорт в удовольствие!

20 мар в 20:40

...

✓ На заметку

Список лучших продуктов для похудения ▾

🍏 Груши и яблоки – богатые пектином, дающие чувство сытости и в то же время низкокалорийные,

🍊 Грейпфрут – настоящий жиросжигатель, т.к. он снижает уровень инсулина, за счет чего понижается аппетит,

[Показать полностью...](#)



А вы знаете, как определить оптимальную цену для нового товара?

А вы знаете, как определить оптимальную цену для нового товара?

1 Каков ваш общий операционный бюджет?

Зная сумму текущих расходов за месяц, вы легко определите размер дохода, необходимого, чтобы достичь точки безубыточности. Соотнесите эту величину со своим производственным циклом.

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 5



👁 857

### **3. Новостной контент**

Новости вашей компании и индустрии. Не публикуйте слишком много новостей о вашей компании.

Информируйте, когда это влияет на работу с клиентом, например на ассортимент или цены.

БЮРО МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

**CLIENT MARKET**

[www.clientmarket.pro](http://www.clientmarket.pro) [www.rmcpk.ru](http://www.rmcpk.ru)





Центр поддержки предпринимательства | ПЕРМЬ

2 апр в 19:00

Вебинар "Клиентский сервис. Измеряем и совершенствуем" 😊

♦ 11 апреля 2018 года состоится вебинар "Клиентский сервис. Измеряем и совершенствуем". <https://vk.cc/7U88mn>

Организатор вебинара: Пермский фонд развития предпринимательства по заказу Министерства промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края

Показать полностью...



Анкета для регистрации

[vk.cc](https://vk.cc/7U88mn)

Нравится 7

2

285



Центр поддержки предпринимательства | ПЕРМЬ

6 июн 2017

📍 Стала известна программа фестиваля воздухоплавания «Небесная ярмарка – 2017» (г. Кунгур 24 июня – 1 июля)

#пфрп #цпп #пермскийкрай #пермь #perm



Программа "Небесной ярмарки Урала -2017" в Кунгуре |  
Новости | МОЙ ГОРОД – ПЕРМЬ

[vikiperm.com](http://vikiperm.com)

Нравится 32

18

4.4K

#### **4. Коммуникационный контент**

Это записи, побуждающие пользователя выразить мнение. Самый пассивный вид коммуникационного контента — опрос с заранее заготовленными вариантами ответа. Более активные — обсуждения, чаты, дискуссии.

Кроме получения обратной связи, данный тип контента решает и другую бизнес-задачу — повышает вовлеченность пользователей. Они общаются друг с другом и непосредственно с брендом, что усиливает доверие.

БЮРО МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ

**CLIENT MARKET**

www.clientmarket.ru    www.smash.ru

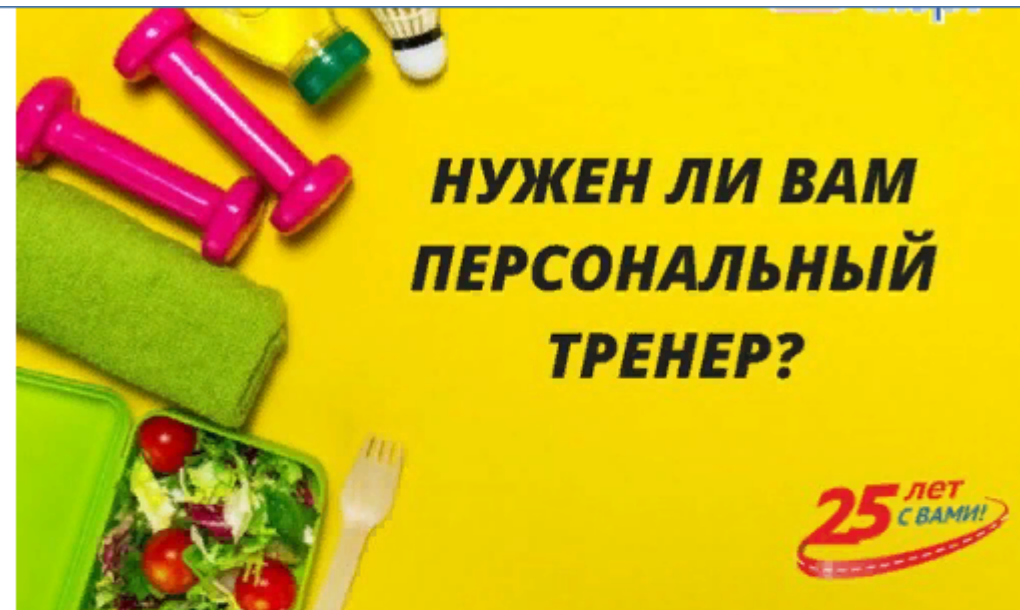
#avtsport #автспорт #ялюблюавтспорт #весна2018 #спортпермь #зож



А Вы обычно высыпаетесь?

Анонимное голосование

- Да, всегда!
- Высыпаюсь, но не всегда
- Редко
- Не высыпаюсь совсем



Нужен ли вам персональный тренер?

Анонимное голосование

- Персональный тренер необходим.
- Нужен, но дорого.
- Не нужен. Подходящие программы тренировок я могу найти в интернете.
- Я занимаюсь дома и сам(а) себе тренер.
- Затрудняюсь ответить.
- Я тренер и хочу знать результаты опроса.

Проголосовало 20 человек.

Получить код

♥ Нравится    💬 Комментировать    🔊

👁 646

## 5. Промо-контент

Он же репутационный. Это то, что продает, не продавая: отзывы, рекомендации, истории успеха, кейсы и т.д. Такие публикации формируют доверие у клиента, повышают вашу репутацию и конвертируют клиента на новый этап взаимодействия с брендом.



Татьяна

06.07.17

4 июля я приняла участие в интенсиве «Дизайн в соцсетях» Марии Дубровиной в РМЦПК.

Результат – изумительный! Я, почти полный профан в вопросах веб-дизайна, получила полноценный набор инструментов для продвижения своего бизнеса. Это как раз то, чего мне так не хватало. За 6 часов непрерывного потока теории и практики, в единственно правильном сочетании 20/80, мы сумели создать основу для оформления группы «В контакте».

Очень эффективная форма обучения для начинающих, не имеющих большого количества свободного времени для занятий. Спасибо Марии.

Так же огромное спасибо Наталье Хомутовой за время отправившей мне информацию о новых для меня формах обучения в РМЦПК.

С уважением, Татьяна Малышева.

📍 улица Поповы Осипенко, Пермь

БЮРО МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ  
**CLIENT MARKET**  
www.clientmarket.pro www.rmcpk.ru



## 6. Продающий контент

Это записи, которые продают. Мы настаиваем на том, что это — вотчина отдела продаж. Но иногда продажи «в лоб» все же приносят результаты. Существование сотен книг по копирайтингу доказывает, что кратко рассказать о продающих текстах невозможно

# Умная лента



# Умная лента

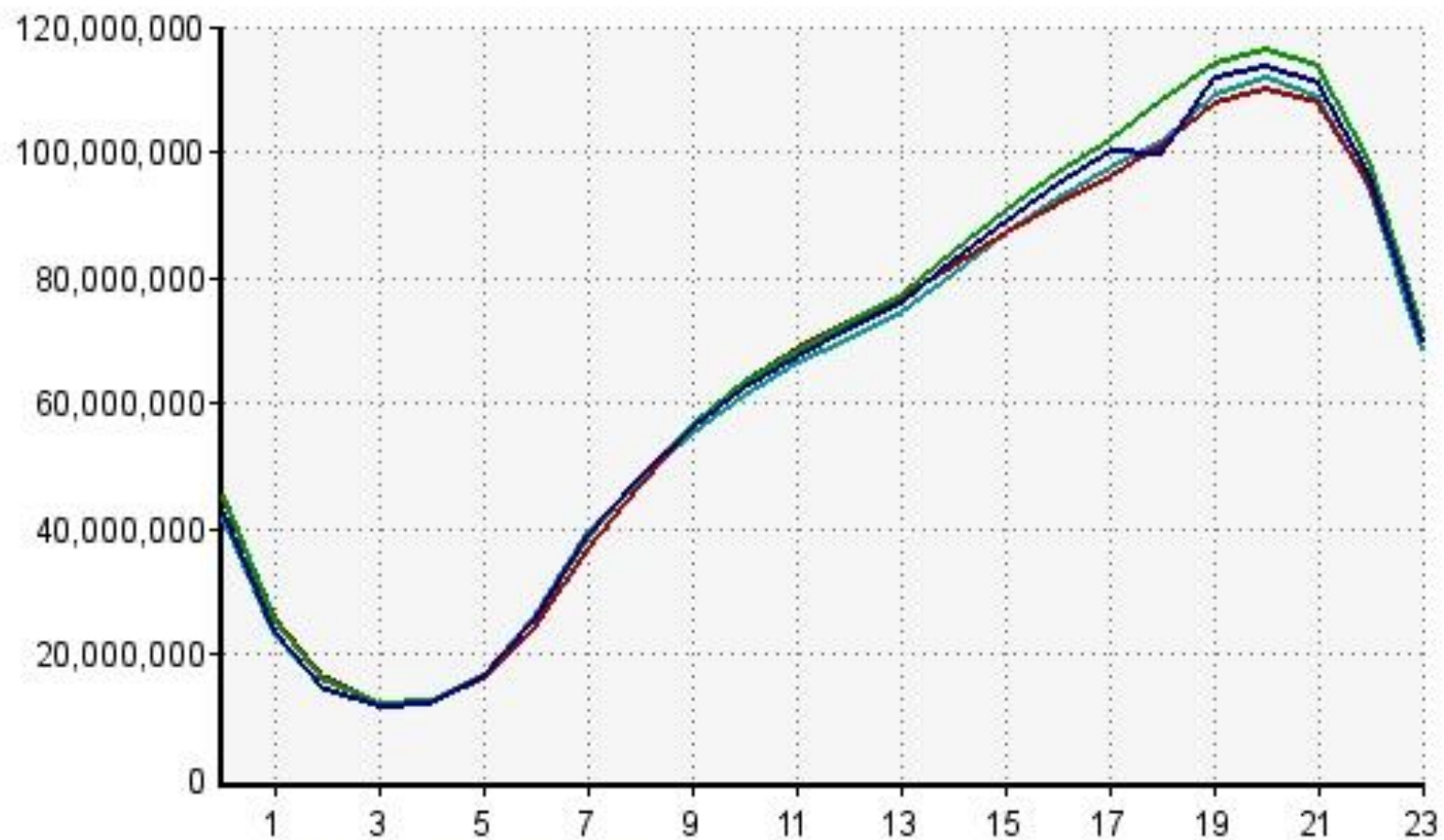
- Умная лента - продукт разработки программистов ВКонтакте, который анализирует поведение пользователей и его реакцию на тот или иной контент в разрезе заинтересованности в нем. Путем обучения, алгоритм определяет какой контент будет интересен пользователю и формирует из такого контента его новостную ленту. ВКонтакте заявляет, что многие пользователи перешли на умную ленту (а может просто не выключили ее) и по их данным количество просмотров записей увеличилось на 20%, а отметок "Мне нравится" на 40%. Таким образом, можно сказать, что ВКонтакте постарались сделать подборку наиболее интересных новостей для пользователя.
- ВКонтакте заявляет, что умная лента постоянно учится и анализирует сотни факторов для того, чтобы определить насколько пользователю будет интересна та или иная запись. Естественно, среди этих факторов можно выделить основные типы активностей с постами (лайки, репосты, комменты) и такие как переходы по ссылкам и время просмотра (пост, аудио, видео). Также ВКонтакте предлагает нам информацию на скрине, которая говорит нам о том, что также влияет как часто пользователь взаимодействует с тем или иным автором, актуальность публикации (дата), популярность и обратная связь других пользователей по посту, а также формат и содержание записи.

Вот каким постам умная лента дает высокий рейтинг в ленте пользователя:

- с уникальным контентом, когда вы - первоисточник в ВК
- актуальные с недавней датой публикации
- с высокой активностью: много лайков, комментариев и репостов
- которые задерживают внимание пользователя: он читает текст, просматривает фото, видео, прослушивает аудио
- от автора, с которым есть частое взаимодействие
- с картинками не меньше 700px по ширине,
- с видео в качестве 720p и выше, лучше загруженные в видеоплеер ВК
- с актуальным #хэштегом
- если репост, то с уникальным авторским комментарием перед ним
- от автора, который является близким или хотя бы другом во ВКонтакте
- на тему, с которой часто взаимодействует пользователь
- интересные друзьям пользователя
- не похожие на те, что пользователь отметил нажатием на кнопку "Это не интересно"

Количество просмотров по часам

### Просмотры



- 24 октября, вторник
- 23 октября, понедельник
- в среднем за 7 дней
- в среднем во вторник

# ВАЖНО!!!

- Визуализация
- Брендинг
- Увеличение охвата (повышение вовлеченности)
- Записи делать от группы (а не от лица администратора)
- Составление контент плана (возможность отложенного постинга или специального сервиса)





Центр поддержки предпринимательства | ПЕРМЬ

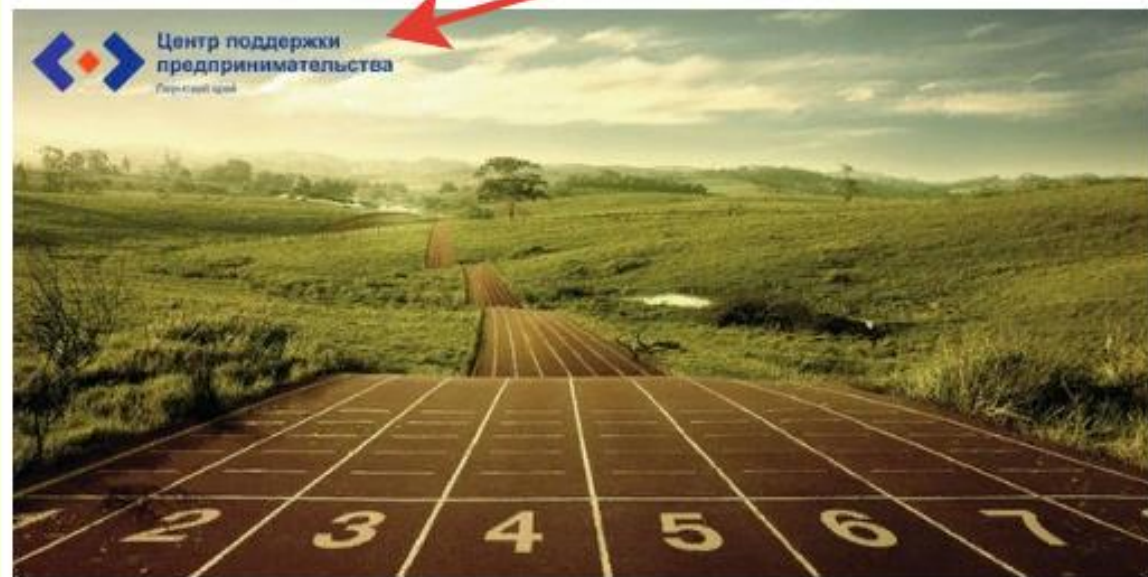
28 мар в 19:01

10 путей саморазвития

У человека как у неповторимого представителя природы есть одна особенная черта – это стремление к чему-то лучшему.

1 Возможность записывать все идеи.

Показать полностью



♥ Нравится 7

🗣 5

👁 675



статистика

от группы


брендинг

визуализация

вовлеченность



## Охват записи [?]

 4 154

207 / 736 / 3211

подписчиков / виральных / рекламных

## Обратная связь

 16  9  0

Количество отметок «Мне нравится», репостов и комментариев.

5 переходов в группу

0 вступлений в группу

5 переходов по ссылке

0 скрытий

0 жалоб

0 скрытий всех записей



Центр поддержки предпринимательства | ПЕРМЬ

5 мар в 19:30



Конференция "Покупай пермское"

16 марта 2018 года в Перми состоится конференция "Покупай пермское". Конференцию проводит Пермская торгово-промышленная палата. Программа конференции

📍 Место проведения: Выставочный центр «Пермская ярмарка» (г. Пермь, Шоссе Космонавтов, 58, конференц- зал № 1)



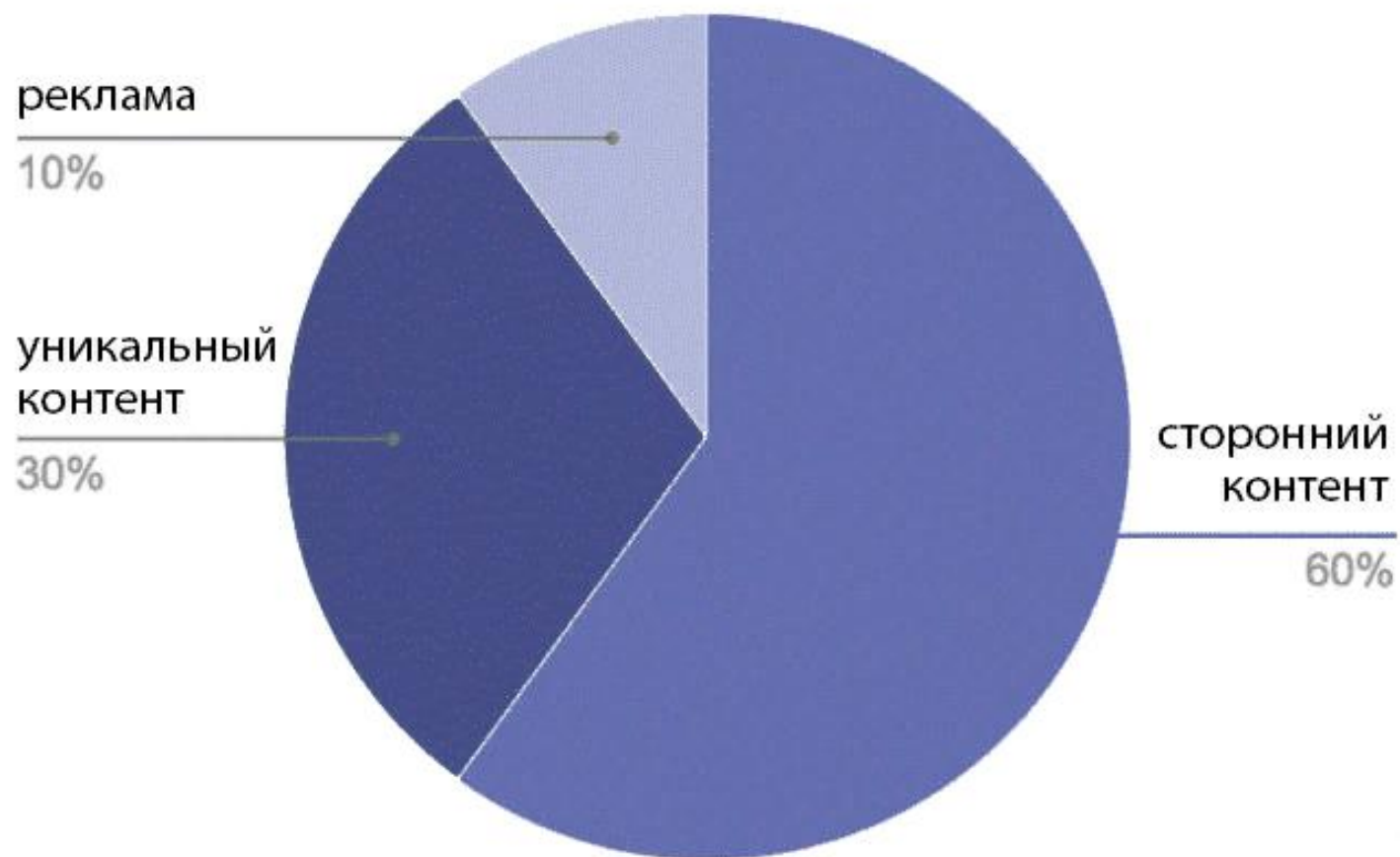
# Контент-план

- Составляйте контент-план во время подготовки сообщества к продвижению или перед стартом рекламной кампании.
- Подбирайте уникальный и качественный контент, соответствующий интересам вашей аудитории.
- Делайте регулярный постинг и следите за инфо-поводами, связывая их со своей тематикой
- Общайтесь со своей аудиторией и дружите с ней.
- Анализируйте статистику записей и улучшайте ваш контент.

# ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО 60/30/10

БАЛАНС В КОНТЕНТ-ПЛАНИРОВАНИИ

---



# Создание КОНТЕНТ-плана: собираем все идеи,

Контент-план – это отфильтрованный и упорядоченный список идей для публикаций идей в разной форме. Вашим ресурсом будут именно идеи. Поэтому на начальном этапе нужно собрать все возможные темы, которые вы потом отфильтруете.

Если у вас уже есть стратегия и вы четко понимаете цели контент-маркетинга, вам известно ядро идей и направлений, по которым вы будете работать. Составьте первый список всех проблем, вопросов, интересных идей, актуальных изменений, которые можно превратить в полноценный контент. Служить источником идей могут:

1. Предпочтения аудитории, полученный в ходе опросов.
2. Результаты существующей статистики блога/страницы социальных сетей.
3. Актуальные проблемы разных сегментов целевой аудитории.
4. Публикации авторитетных изданий вашей отрасли и отдельных экспертов.
5. Статистика запросов Google и Яндекс в вашей стране, городе.

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
5.03.2018 12 способов придумать идею своего бизнеса	6.03.18 КАК ДОВОДИТЬ ДЕЛА ДО КОНЦА ?	7.03. 18	8.03.18 Поздравление	9.03.18	10.03.18	11.03.18 Цитата
12.03.18 10 отличных книг по саморазвитию 13 Стивен Кови	13.03.18	14.03.18 1313 проверенных способов увеличить конверсию лендинга	15.03.18	16.03.18 Как мотивировать подчиненных без кнута и пряника?	17.03.18 ЧТО ПОСМОТРЕТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СУББОТНИМ ВЕЧЕРОМ _ 1+1	18.03.18
19.03.18 16 ПРОСТЫХ ПРАВИЛ ДЛЯ БЫСТРОГО ПРОРЫВА В ЖИЗНИ	20.03.18	21.03.18 Как успешные люди проводят выходные	22.03.18	23.03.18 25 приемов, чтобы говорить убедительно	24.03.18 ЧТО ПОСМОТРЕТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СУББОТНИМ ВЕЧЕРОМ _ Легенда №17	25.03.18 Цитата
26.03.18 5 упражнений, которые помогут найти ваше предназначение	27.03.18	28.03.18 5 ошибок, которые убивают продажи в интернет-магазине	29.03.18	30.03.18 Цитата	31.03.18 ЧТО ПОСМОТРЕТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СУББОТНИМ ВЕЧЕРОМ Семь жизней (2008)	01.04.18
02.04.18 10 схем написания убийственных объявлений по формулам от AIDA до КПОДД	03.04.18	04.04.18	05.04.2018 53 мифов о лидерстве Миф	06.04.2018	07.04.2018 ЧТО ПОСМОТРЕТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ СУББОТНИМ ВЕЧЕРОМ _ Начало	08.04.2018

# Где брать подписчиков: посевы

Уважаемые жители г. Кунгур

Вам интересно саморазвитие и мотивация? Ищете свой путь к успеху? Вам интересен бизнес, продвижение и продажи? Хотите знать всё о тонкостях ведения предпринимательской деятельности? Показать полностью...



Нравится 7 | Комментариев 3

202



Кунгур

17 мар в 19:00



Кунгур | Центр поддержки предпринимательства

15 мар 2018 в 14:02

Уважаемые жители г. Кунгур

Вам интересно саморазвитие и мотивация? Ищете свой путь к успеху? Вам интересен бизнес, продвижение и продажи? Хотите знать всё о тонкостях ведения предпринимательской деятельности? Показать полностью...






# Приглашать друзей

The image shows a screenshot of a VK community page. At the top, there is a banner with a sunset scene and a person holding a large pink flower. A red button with the text "пригласить друзей" is overlaid on the banner. Below the banner, the community name "В мире книг" is displayed with a "изменить статус" link. To the right of the name are buttons for "Написать сообщение", "Вы участник", and a three-dot menu. Below this, there are sections for "Информация" (with a "Меню" link), "Пермь" (location), "Сообщения сообщества", "Подписаны 8 друзей", "Фотографии 4", "альбомы", and "Участники 9". The "Участники" section shows profile pictures of three people: Мария, Алёна, and Дарья. A red arrow points from the "пригласить друзей" button to the "Вы участник" button.


# С помощью промо-постов в рекламном кабинете



Кунгур | Центр поддержки предпринимательства  
Рекламная запись 18+

Уважаемые жители г. Кунгур !

Вам интересно саморазвитие и мотивация? Ищете свой путь к успеху? Вам интересен бизнес, продвижение и продажи?  
Хотите знать всё о тонкостях ведения предпринимательской деятельности?  
Показать полностью...



♥ Нравится 2

- Фот
- Вид
- По
- Реко
- Поис
- Обно
- Комм
- Сн

# С помощью конкурсов



AVT Спорт - Спорт в удовольствие!  
4 фев в 11:20



🚩 Хочешь увидеть автомобильные гонки своими глазами?

AVT-Спорт разыграет 3 билета на ТРЕК-400!!!

Условия просты:

1. вступи в группу <https://vk.com/avtsport>
2. Сделай репост этой записи у себя на стене

🏆 Победители будут определены 8 февраля 2018 года с помощью сайта [вконкурс.рф](http://вконкурс.рф)

ТРЕК-400 - это зрелищные автомобильные гонки на льду. Более 30 пилотов сразятся на подготовленных гоночных автомобилях.

👉 В перерывах между заездами разыграют призы от партнёров и покатушки на раллийной Subaru Impreza WRX STi с двухкратным чемпионом России по ралли Григорием Трегубовым.

👉 Перед началом соревнований состоится парад участников. Зрителям можно будет выйти на лёд, пообщаться и сфотографироваться с пилотами и их автомобилями.



- Для чего нужны конкурсы в сообществах? Как правило, они решают три задачи. Первая — привлечение новых людей. Вторая — «оживление» сообщества, создание ажиотажа и горизонтальных связей между участниками. Если конкурсы интересные, проводятся регулярно и есть что обсуждать, подписчики знакомятся и начинают общаться. То есть в сообществе возникает своя «тусовка» и постоянно привлекается внимание к вашему бренду. Третья (не столь очевидная) — создание контента для проекта. В определенных условиях участники могут нагенерить столько креатива, качественных фотографий и хороших текстов, что вам хватит на много вперед.
- Я разделяю конкурсы и акции. С моей точки зрения, акция решает две задачи — привлечение участников и прямые продажи. В меньшей степени — «движуха». Хотя иногда акции и конкурсы очень похожи.

# Условия конкурсов

- 1. Подписка + репост
- 2. Подписка + репост + дополнительное условие
- 3. Конкурсы на самую большую активность
- 4. Творческие конкурсы
- 5. Конкурс-лотерея
- 6. Конкурс «Купи и поучаствуй в розыгрыше»
- 7. Смешанный тип конкурсов

# Что «уведет» подписчиков из группы

- слишком частый постинг,
- нетематический контент,
- неактуальный контент,
- неуникальный контент,
- большое количество продающего контента,
- “заезженный” контент.

- Моя Страница
- Новости
- Сообщения
- Друзья
- Группы
- Фотографии
- Музыка
- Видео
- Игры
- Товары
- Закладки
- Документы
- Реклама
- Сметы: обучение..
- Архитектор
- В мире книг
- Разработка сайтов



## Приложения сообществ

Улучшайте своё сообщество, добавляя в него новые функции.

[Узнать подробнее »](#)

- В мире книг вернуться к странице
- Настройки
- Участники
- Сообщения
- Приложения**
- Денежные переводы

1. Прилож

**Приложения для любых задач**

[Перейти в каталог >](#)

2. Переходим в каталог

Совет

Вы можете сделать приложение доступным только для подписчиков. Для этого измените его видимость.

[Справка »](#)



Новости **Новое**  
Принимайте и обрабатывайте новости от пользователей [Добавить](#)  
Установлено в 5 232 сообществах

## Варианты виджетов для рассылки

Все приложения Бизнес Развлечения Мероприятия



Подписаться на рассылку **Виджет**  
Приложение для оформления подписок.  
Установлено в 27 344 сообществах

Добавить



Рассылки сообщений **Виджет**  
Рассылайте подписчикам таргетированные рассылки.  
Установлено в 249 354 сообществах

Добавить



Рассылка сообщений Гамаюн **Виджет**  
Приложение для массовой рассылки личных сообщений  
Установлено в 78 693 сообществах

Добавить



Заявки **Виджет**  
Онлайн-запись, прием заказов, работа с лидами!  
Установлено в 185 882 сообществах

Добавить



Магазин товаров **Виджет**  
Ваш магазин на базе ВКонтакте.  
Установлено в 132 674 сообществах

Добавить



Форма сбора заявок  
Собирайте и обрабатывайте контакты.  
Установлено в 27 710 сообществах

Добавить



Заявки **Виджет**

Онлайн-запись, прием заказов, работа с лидами!

Установлено в 185 882 сообществах

Добавить



Магазин товаров **Виджет**

Ваш магазин на базе ВКонтакте.

Установлено в 132 674 сообществах

Добавить



Форма сбора заявок

Собирайте и обрабатывайте контакты.

Установлено в 27 710 сообществах

Добавить



YCLIENTS - онлайн-запись

Онлайн-запись на Ваши услуги.

Установлено в 29 335 сообществах

Добавить



Карты

Карта с адресами Ваших магазинов, офисов, мероприятий

Установлено в 27 292 сообществах

Добавить



Запись на прием **Виджет**

Удобная запись на прием прямо со страницы Вашего сообщества ВКонтакте.

Установлено в 18 439 сообществах

Добавить



Вакансии

Раздел с вакансиями в Вашем сообществе.

Установлено в 32 708 сообществах

Добавить



uCalc – калькуляторы и лид-формы

Добавить





Настройки приложения

Настройки виджета

Поиск по товарам

Параметры сортировки

Корзина пуста



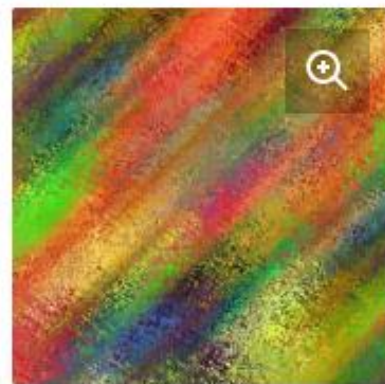
сеараптми  
6 ₺



аерксесаер  
1 255 ₺



арпварпсавп  
390 ₺



купекуып  
1 ₺

Добавить в корзину



Настройки приложения

Настройки виджета

Поиск по товарам

Параметры сортировки

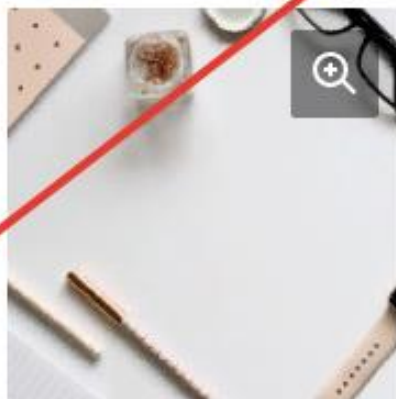
Корзина пуста



сеараптми  
6 ₺



аерксесаер  
1 255 ₺



арпварпсавп  
390 ₺

Добавить в корзину



купекуып  
1 ₺

Наш магазин 4

только для администраторов



**сеараптми**  
6 руб.  
Купить



**аерксесаер**  
1 255 руб.  
Купить



**арпварпсавп**  
390 руб.  
Купить

Заказать >

Товары 4



сеараптми



аерксесаер



арпварпсавп