**Чек-лист | Эксперт**

# Чек-лист по созданию и ведению бизнес-группы в «ВКонтакте»

В настоящее время все больше компаний ведут свой бизнес через интернет, и социальные сети играют важную роль в успехе их деятельности. На территории России самой популярной соц.сетью является «ВКонтакте», поэтому многие бизнесмены создают там группы для раскрутки бизнеса и привлечения клиентов. В этом чек-листе мы рассмотрим такие вопросы, как грамотное создание и ведение группы «ВКонтакте». Поехали!

## Создание группы «ВКонтакте»

- [ ] Определите вашу целевую аудиторию

  *Необходимо определить целевую аудиторию, ее интересы, занятия и хобби. Ведь чем лучше вы узнаете участников группы, тем качественнее контент и интереснее предложения вы будете создавать для них.*

- [ ] Придумайте яркое запоминающееся название

  *Название должно быть ясным и четким, описывающим ваш вид деятельности. Также важно адаптировать его под ключевые запросы в поисковиках.*

- [ ] Грамотно сформулируйте описание

  *Описание должно отвечать на следующие вопросы: - Что продаете или какие услуги оказываете? - Почему нужно выбрать именно вас? - Как можно с вами связаться?*

- [ ] Сделайте стильную аватарку

  *Идеальная аватарка должна быть яркой и привлекательной, отражать суть группы, также содержать контакты (телефон, ссылка на сайт).*

- [ ] Не забудьте о меню для навигации

  *Для удобства пользования вашей группой обязательно наличие меню для навигации,*

*как правило, оно состоит из дизайна баннера + вики разметки.*

- [ ] Создавайте качественный контент

  *Качественный контент подразумевает: - Не более 50% коммерческих постов, обязательно с фотографией; - Размещение развлекательных постов (юмор, интересные статьи, картинки); - Полезный контент (советы по продаваемым товарам/услугам), инфографика.*

- [ ] Оформите альбомы группы

  *Фото товаров или услуг обязательно должны быть хорошего качества с подробным описанием, цены и контакты (ссылка на админа/менеджера) необходимо указывать под каждым фото.*

- [ ] Подробно опишите условия покупки и доставки

  *Клиент должен четко понимать, кому и куда платить и формы оплаты, по каким условиям осуществляется доставка, а также какие гарантии вы предоставляете (доставка наложенным платежом, возможность обмена...)*

- [ ] Создайте отдельную тему для отзывов

  *Очень важно повышать лояльность клиентов, они начинают больше доверять, как следствие, увеличиваются продажи. Прежде всего создайте необходимую тему для отзывов в обсуждениях. Если есть возможность и желание, можно давать клиентам скидки/подарки за отзывы.*

## Ведение группы «ВКонтакте»

- [ ] Используйте разнообразный уникальный контент

  *Используйте не только текст, но и фото, видео, ссылки на другие источники информации. Этим вы увеличите охват вашей аудитории. Помните, что люди делятся на аудиалов, визуалов и кинестетиков. Также важно не злоупотреблять кросспостингом, а создавать свой уникальный контент.*

- [ ] Избегайте перегрузки рекламной информацией

  *Ценная информация должна составлять 70-80%, а рекламная - не более 20-30%. Иначе участники группы начнут «скрывать» вашу группу в ленте новостей, а через некоторое время «выходить» из нее. Кроме того, рекламная информация должна касаться тематики вашей группы или целевой аудитории.*

- [ ] Своевременно отвечайте на вопросы и комментарии

  *Очень важно вести диалог с потенциальными клиентами и своевременно реагировать на их вопросы и комментарии. Так будет повышаться уровень доверия и вы сможете получше узнать вашу аудиторию.*

- [ ] Отмечайте мини-праздники

  *Устраивайте мини-праздники для своей группы. Это может быть 5000 участников, 100-й пост или 1000-й комментарий. Обращайте внимание на такие мелочи, людям это нравится.*

- [ ] Будьте активны в других группах

  *Ставьте лайки, делайте взаимные репосты, комментируйте другие страницы. Это могут быть группы ваших партнеров или конкурентов. Таким образом вы сможете привлечь новых клиентов.*

- [ ] Уважайте интересы правообладателей

  *Обязательно ставьте ссылки на первоисточники, не удаляйте копирайты. Помните, несогласованное и нелицензионное использование информации может привести к судебным искам. Уважайте авторское право.*

- [ ] Грамотно применяйте хэштеги

  *Желательно использовать 2-3 важных и тематических ключевых слова. Если у вас есть «цикличные» посты, то советуем вам применять внутренние хэштеги, которые помогут пользователю систематизировать информацию внутри ленты группы.*

- [ ] Устраивайте акции, розыгрыши и конкурсы

  *Мотивируйте клиентов к покупкам через акции, привлекайте их внимание всевозможными конкурсами и розыгрышами. Люди любят выигрывать и получать подарки, они будут рекомендовать вас своим знакомым, те своим и так далее. Чем больше отдаешь, тем больше получаешь.*

- [ ] Следите за группами конкурентов

  *Следите за группами конкурентов и партнёров в смежных тематиках, анализируйте популярность их постов (лайки, репосты, комментарии). Это позволит избежать ошибок, которые уже сделали ваши коллеги.*

- [ ] Проверяйте посты на наличие спама

  *Важно сразу удалять спам после его появления. Ведь спам, особенно в комментариях,*

*снижает уровень лояльности к вам и отвлекает внимание клиентов от вашего товара.*

- [ ] Показывайте реальную жизнь вашей компании, клиентов

  *На начальных этапах можно не тратиться на фотографа и копирайтера. Формат соц.сетей позволяет использовать посты, сделанные «на коленке». Еще один плюс «непрофессионального» контента – он приближен к реальной жизни в отличие от обработанных фотографий, спецэффектов и монтажа.*

- [ ] Используйте инструменты раскрутки сообщества

  *Хотя в большей степени качественный контент позволяет удержать уже сформированную аудиторию сообщества, не стоит забывать об инструментах раскрутки. Ведь публикация контента без раскрутки группы не даст желаемого результата и прироста.*

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?