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!

1. Создание группы «ВКонтакте»

- [ ] **1.1** 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.

- [ ] **1.2** Придумайте яркое запоминающееся название

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

- [ ] **1.3** 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?

- [ ] **1.4** Сделайте стильную аватарку

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

- [ ] **1.5** 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.

☐ **1.6** 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.

☐ **1.7** 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.

☐ **1.8** 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...)

☐ **1.9** 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.

2. Ведение группы «ВКонтакте»

☐ **2.1** 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.

☐ **2.2** 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.

- ☐ **2.3** 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.

- ☐ **2.4** 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.

- ☐ **2.5** 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.

- ☐ **2.6** 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.

- ☐ **2.7** 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.

- ☐ **2.8** 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.

- ☐ **2.9** 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.

- ☐ **2.10** 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.

☐ **2.11** 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.

☐ **2.12** 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?