



## Чек-лист по продвижению бизнеса ВКонтакте

Социальная сеть ВКонтакте на сегодняшний день является самой крупной и популярной сетью в России и странах СНГ. Большинство пользователей используют сеть для общения, просмотра видео, прослушивания аудиозаписей, но есть те, кто получает из этого материальную выгоду. Здесь можно зарабатывать – и это не секрет. В данном чек-листе мы разберем 11 основных рекомендаций продвижения своего бизнеса ВКонтакте.

Приступим!

### определить целевую аудиторию

*Основа пользователей социальной сети ВКонтакте – это молодежь в возрасте до 27 лет. Именно под их запросы и требования должен подходить Ваш бизнес.*

### изучить конкурентную среду

*Сначала стоит изучить паблики ваших конкурентов, проанализировать активность пользователей, их комментарии и предпочтения. Оцените модель ведения бизнеса и отметьте для себя лучшие моменты.*

### внушить доверие потенциальным покупателям

*Группа должна вызывать доверие. Этому способствуют открытые контакты, администраторы с реальными аккаунтами и аватарками. Также будет нелишним создать отдельный альбом с разрешительными документами на занятия подобным видом деятельности..*

### создавать интересный контент

*В вашем сообществе не должна быть одна лишь реклама продаваемых товаров. Разбавляйте ее интересными тематическими публикациями, гармонирующими с основной идеей сообщества.*

### наполнить группу людьми перед продвижением

*Люди охотнее вступают в те сообщества, где уже есть определенное количество подписчиков. Важно создать видимость того, что группа живая, в ней есть люди, и*

потенциальный клиент будет не первым, кто решит подписаться.

разместить рекламу в известных сообществах

*Размещение рекламы в популярных пабликах поможет наполнить группу реальными людьми. Прежде, чем заказать рекламный постинг, попросите у администратора доступ к статистике, посмотрите на аудиторию, количество посетителей, охват, вовлеченность.*

использовать таргетинговую рекламу

*Хотя таргетинговая реклама не дешевая, но если вы поймете как сделать ее максимально эффективной, то она может стать отличным дополнением к обычной рекламе в пабликах.*

нанять профессионалов своего дела

*Если вы не знаете основ продвижения, не понимаете механизма работы и взаимодействия с пользователями, то лучшим вариантом будет нанять специалиста. Этот шаг может значительно ускорить развитие бизнеса.*

чистить сообщество от спама

*Прямопорционально с развитием вашей группы начнет расти и количество спамеров, желающих «на халяву» рекламировать свои паблики. Много спама и ненужной информации в группе может отпугнуть потенциального покупателя от подписки.*

установить контакт с популярными людьми

*Везде есть свои звезды и популярные люди, которые имеют сотни тысяч подписчиков, к мнению которых прислушиваются. Ваша задача – сделать так, чтоб эти люди упомянули вас на своей странице. Подарите им какой-то подарок (свой товар), и пускай они делятся своими впечатлениями.*

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

как это убрать?