



Что обязательно сделать

Чек-лист для продвижения в соц. сетях

☐ 1. Создать группу в ВК

Группа в ВК позволяет пользователям общаться с вами в личных сообщениях сообщества, а также следить за новостями на стене. Группа должна быть активной: публикуйте новости, акции и фото, отвечайте на сообщения и комментарии под постами.

☐ 2. Создать профиль в Instagram

Создайте профиль в Instagram, принимайте заказы в Директ, публикуйте красивые фото товаров или результаты оказанных услуг. Например, результаты работы фотографа или визажиста. Далеко не каждому бизнесу нужен Instagram, помимо того его нужно уметь правильно развивать. Пустой заброшенный профиль только отрицательно повлияет на презентабельность бизнеса.

☐ 3. Создать группу в Facebook

Фейсбук важен для специфических сфер бизнеса, обычно это финансы, бухгалтерия или IT или для тех, кто работает на аудиторию вне РФ, в том числе СНГ страны, среди которых ВК не так популярен.

☐ 4. Добавить информацию и фото

Добавьте уникальный логотип и баннер, чтобы вашу группу запомнили и могли отличить среди других. Заполните описание и контактную информацию, а также прикрепите ссылку на ваш веб-сайт.

☐ 5. Добавить товары или услуги

Разместите карточки товаров или услуг в нужной категории, дополните карточки фотографиями, описанием и стоимостью.

☐ 6. Добавить возможность оставить отзыв

Отзывы повышают доверие и лояльность потенциальных клиентов. Даже негативный отзыв может принести пользу, если грамотно его отработать и не оставить без внимания.

☐ **7. Публиковать интересные посты (1-2 раза в неделю)**

Публикуйте интересные новости, товары или услуги на стене группы. Для привлечения внимания в посты объявлений можно добавлять эмоджи (смайлики). Однако если у вас группа с серьезной тематикой, стоит отказаться от эмоджи.

☐ **8. Устроить акцию или конкурс в соц. сетях**

Акции и конкурсы помогают продвижению нового бренда в сети, а также с их помощью можно активизировать подписчиков, что повышает показатели вовлеченности. Определитесь с целью проведения конкурса и проработайте его запуск.

☐ **9. Отвечать на сообщения или комментарии под постами**

Не заставляйте ждать потенциальных заказчиков, оперативно отвечайте на сообщения в директ. А также не забывайте отвечать на комментарии под постами – это показывает вашу заинтересованность.

☐ **10. Использовать таргетированную рекламу**

Таргетированная реклама – тип объявления, которое отображается пользователям соц. сетей, вне зависимости от того, искали они сейчас что-то или нет. Самое главное определить с целевой аудиторией: пол, возраст, хобби, местоположение и т.д.