



Чек-лист по "переезду" во Вконтакте для бизнеса

Для предпринимателей, которые хотят начать активно использовать Вконтакте как резервную площадку или «переехать» на неё полностью. Будьте первыми, кто сможет освоиться в текущих реалиях.

1. Оформите группу

Название сообщества

Должно содержать ключевые слова вашей ниши. Например, "авторские фототуры по РФ (и название компании)", "(название компании) изготовление кухонь на заказ" и т. д..

Обложка/шапка

На ней должна быть информация, связанная с вашей нишей. Чтобы пользователь за несколько секунд понял, чем вы занимаетесь.

Аватар или миниатюра

Не надо писать текст на миниатюре, так как в большинстве случаев его будет не видно. Лучше вставьте логотип или сделайте изображение, ассоциирующееся с вашим бизнесом.

Сообщения сообщества

Включите сообщения, если они у вас до сих пор выключены. После этого напишите приветствие. Это позволит подписчикам легко коммуницировать с вами и задавать вопросы по вашим товарам или услугам.

Статус

*В статусе рекомендуем писать ваше УТП (уникальное торговое предложение).
Бесплатная презентация, консультация менеджера, скидка, кэшбек, акция и т. д..
Например: "Кэшбек 20% для туров по РФ до такого-то числа", "Установим окна в такой-*

то срок или вернём деньги".

Описание

Краткое описание вашей компании или ваших товаров/услуг. Выделите, почему выбирают именно вас, а не конкурентов и почему вам можно доверять.

Настройте Товары

Для этого зайдите в раздел Управление, добавьте раздел Товары, настройте функции оплаты.

2. Составьте контент-план

30% постов - продающие

О ваших товарах/услугах, об акциях, закулисье бизнеса, прямые ответы на вопросы от специалистов. Не забывайте учитывать нынешнюю ситуацию. Помните, что обилие продающих и развлекательных постов может вызвать негатив. Поэтому старайтесь держать нейтральный тон. 30% продающих постов - более чем достаточно.

20% постов - на повышение охвата

Чаще всего это формат текст + картинка

20% постов - на репосты и сохранения в закладки

Большие подборки полезностей, чек-листы, советы и то, чем хочется поделиться с друзьями. Главное, чтобы это было по тематике вашего бизнеса. В Вк хорошо работают полезные посты.

10% постов - на клики

Это опросы с вариантами ответов. Они приучают подписчиков активничать.

10% постов - на лайки

Это развлекательный контент. Красивые фото и атмосферные видео. А также мемы, гифки и т. д.. Будьте осторожны с этим типом контента: сейчас аудитория остро реагирует на изобилие развлекательных постов. Лучше делитесь спокойными фото/видео/текстами без излишне весёлой эмоциональной окраски.

10% постов - на комментарии

Открытые вопросы, посты "в боль ЦА" и игры.

3. Опубликуйте посты

Разместите первые 5 постов

Перед запуском рекламы опубликуйте минимум 5 постов, с помощью которых станет понятно, чем вы занимаетесь, что предлагаете, почему интересны и почему вам доверяют.

Подготавливайтесь заранее

Подготовьте несколько постов наперёд по получившемуся контент-плану и делайте это регулярно. Используйте «отложенный постинг».

Публикуйте видеоконтент в разделе Клипы Вконтакте

Так вы сможете сохранить привычный для подписчиков контент, который сейчас ограничен в ТикТок и Инстаграм.

4. Начните отслеживать показатели

Пропишите воронку с желаемыми показателями перед запуском рекламы

Удобнее это делать в таблицах. Перепишите основные показатели из рекламного кабинета. + учтите стоимость заявки, стоимость продажи, средний чек, конверсию в продажу.

Регулярно вносите получившиеся в результате рекламной кампании показатели в таблицу и анализируйте

Наиболее важный вопрос, на который должны отвечать цифры - это окупается ли вложенный бюджет в рекламу. Но не торопите события. Как правило, первые 15-30 тысяч рублей, потраченные на рекламу, дают недостаточно точную статистику. В дальнейшем она выравнивается, и на основе неё уже можно делать прогнозы.

5. Настройте таргетированную рекламу

- Пропишите потребности аудитории
- Проанализируйте промопосты конкурентов
- Подготовьте карусель
- Подготовьте универсальную запись
- Выделите более теплые и более холодные сегменты аудитории и настройте на них рекламу по отдельности
- Собирайте показатели и записывайте их в воронку

6. Закупите рекламу в группах

- Определитесь с тематикой групп
- Напишите администраторам и запросите статистику сообщества
- Договоритесь о публикации, оплатите и проконтролируйте выход
- Соберите показатели и запишите их в отдельную воронку
Для таргета - одна таблица, для рекламы в группах - другая. Чтобы статистика была более прозрачной, и можно было понять, что усилить.

7. Постоянно анализируйте, что работает хорошо, а что можно улучшить

Для получения более подробных инструкций по каждому из пунктов или консультации пишите авторам-экспертам: Анастасия Корчагина @anassunday (Телеграм), +7 901 716 8825 (WhatsApp); Виталий Байдин @vitalass (Телеграм), +7 996 325 1611 (WhatsApp)