



## Чек-лист "Проверь свое сообщество"

Сообщество как торговая площадка, как магазин должен быть красивым, продающим, информативными. Вход в сообщество - это вход в воронку продаж от привлечения внимания до продажи.

### Короткая ссылка

*Замените числовую ссылку на информативную уникальную.*

### У вас в сообществе не установлены ограничения по возрасту.

*VK с операционной системой iOS группы с маркировкой 16+ и 18+ не отображаются*

### Формат сообщества

*Лучший вариант - публичная страница. Она отображается на страницах пользователей в разделе «Подписки», что является бесплатной рекламой и привлекает внимание потенциальных клиентов.*

### Обложка

*Заголовок на обложке. По заголовку посетителю должно быть понятно, куда он попал и что его ждет в группе. Подзаголовок. Расшифровываем заголовок. Можно разместить контактные данные, если у вас локальный бизнес. Фото продукта. Качественные фотографии продукции в «шапке». Или результаты от взаимодействия с продуктом. Размер ее 1590x4000. Если вы хотите оставить эту же обложку и для мобильной версии, то учтите, что по 200 пикселей будет отрезано с обеих сторон. Проверьте, чтобы важные элементы, такие как текст и логотип не заходили за «слепые зоны» на мобильных устройствах.*

### Название сообщества

*И не как-нибудь цветасто и креативно. А понятно для тех, кто о вас ничего не знает. Например, название Звезда может быть чем угодно. Фотостудией, детским лагерем, санаторием, косметическим салоном. Для названия есть формула: Ниша + название компании + ГЕО (если локальный бизнес) Например: Косметический салон «Звезда» г.*

## Статус

Это строчка под названием сообщества. И еще один инструмент привлечения и убеждения целевой аудитории в выгоде знакомства с вами. А поместить все нужно в 65 символов. Какие могут быть варианты: - Акция, временное предложение - УТП (как написать см. ниже) - Выгодное предложение за подписку в сообщество - Лид-магнит за подписку на рассылку.

## Описание сообщества

Этот блок работает для вовлечения в воронку продаж. Писать о себе. Но только с точки зрения выгод для вашей ЦА. А для этого точно нужно знать, что важно для вашей аудитории, что для них выгода. Напишите свое основное УТП. Опишите продукт объективными фактами, а не восторженными эпитетами. Добавьте информацию, которая объективно важна: сроки изготовления и доставки, форма оплаты, адреса оффлайн точек. Алгоритмы ВК и поисковая система Яндекс индексируют слова описания. Включите в описание поисковые запросы по вашему продукту или нише из WordStat.

## Сообщество онлайн

Покажите посетителям, что вы готовы к общению. В разделе Сообщения установите значок Онлайн.

## Закрепленный пост.

Вам нужно поместить закрепленный пост, который приведет читателя к целевому действию. Например, это могут быть: актуальные акции, конкурс, подборка полезностей, закрытие болей.

## Меню

Меню это навигатор по вашему сообществу. Именно в Меню вы можете проложить путь клиента по вашей группе.

## Приветственное сообщение

Зависит от схемы продаж вашего продукта. Если продукт с продажей «в лоб», то например: «Здравствуйте. Меня зовут Виктория. Напишите мне, чтобы сделать заказ, узнать о наличии товаров и сроках поставки. Отвечу вам в течение 15 минут». Если для продажи нужна консультация, прогрев, то например: Приветствуем! Меня зовут Виктория. Какой вопрос вас интересует? В течение 15 минут отвечу вам».

## Товары/Услуги

*Ваши клиенты могут купить товары, не выходя из VK, а это увеличивает прибыль компании*

## Контакты

*Это забота о потенциальных клиентах. Многие предпочитают обратиться к конкретному лицу, а не бренду в целом для решения вопросов. Лучше, если в блоке «Контакты» у вас находятся люди, а не безликий номер телефона.*

## Обсуждения

*Поддерживаете актуальные обсуждения в своем сообществе.*

Пункт за пунктом вы проверили и формили свое сообщество. Это необходимый минимум, чтобы группа в VK стала настоящей продающей площадкой. Далее сообщество нужно наполнять информацией, которая рассказывает о вас, вашем предложении.

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

как это убрать?