



ОСНОВИ Social Media Marketing (SMM)

Поняття SMM

Social Media Marketing (SMM) – вирішення маркетингових задач у соціальних медіа.

Соціальні медіа включають:

- соціальні мережі;
- персональні та колективні блоги;
- Інші форми самоорганізації користувачів у Інтернет

Переваги соціальних мереж

- *Принцип «сарафаного радіо»*

Підходи до принципу «сарафаного радіо»



Міжпрофільне
розповсюдження



Соціальне
розповсюдження

Переваги соціальних мереж

- *Таргетинг аудиторії* (фокусування рекламної кампанії на конкретний сегмент цільової аудиторії);
- *Нерекламний формат* (основний механізм взаємодії – спілкування на актуальні для користувача теми та розповсюдження цікавого для нього контенту);
- *Інтерактивна взаємодія.*

Розповсюджені міфи про SMM

- *у соціальних мережах люди нічого не купують;*
- *основна аудиторія соціальних мереж - діти ;*
- *SMM – це дорого;*
- *ефективність SMM-кампанії неможливо розрахувати.*

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

Великий
бізнес

Вирішує стратегічні довгострокові маркетингові завдання: брендингу, підвищення інформованості цільової аудиторії, збільшення лояльності та довіри до продуктів бренду, відслідковування думок та настроїв серед цільової аудиторії

Особливості: велике охоплення робота на декількох майданчиках, інтерактивність комунікацій

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

**Великий
бізнес**

- девелопери та забудовники;
- виробники;
- банки та інші фінансові структури;
- кіностудії;
- мережеві оператори послуг;
- торгівельні мережі.

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

Середній
та малий
бізнес

Вирішує тактичних завдань: підвищення продажів, анонс знижкових акцій, стимулювання користувачів на повторні покупки

Особливості: створення власних майданчиків, робота з вже існуючими, що близькі за тематикою

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

**Середній
та малий
бізнес**

- торгівля;
- локальні виробники;
- сфера послуг (салони краси, фітнес-клуби тощо);
- туристичний сектор.

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

Інтернет-
бізнес

Отримання якісного трафіку, який володіє високою конверсією

Особливості: створення спільнот, блогів та мікроблогів, таргетована реклама, розміщення тізерів у «трафікоємких» спільнотах та блогах

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

Інтернет-
бізнес

- Інтернет-магазини;
- онлайн-сервіси;
- онлайн-стартапи;
- знижкові агрегатори.

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

**B2b -
сектор**

➔ Пошук представників того професійного шару, який є цільовою аудиторією кампанії

➔ *Особливості:* створення власних спільнот, які позиціонуються за професійною або соціальною приналежністю, адресна робота з цільовою аудиторією, робота з існуючими професійними осередками

Адаптація SMM-кампанії під специфіку бізнесу

**B2b -
сектор**

- рекламні послуги;
- ІТ-рішення;
- фінансові та юридичні послуги;
- HR-агенства.

Задачі SMM-кампанії:

- продажі;
- донорство трафіку;
- автономна торгівля;
- повторні продажі;
- рекомендації;
- брендинг;
- трафік;
- нейтралізація негативу;
- персональний брендинг.