



СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Вовк А.В., доцент, кафедра МСТ, ХНУРЭ
Морозова Д.Ю., студентка, кафедра МСТ, ХНУРЭ

По статистике на январь 2019 уже более 70% украинских производителей и компаний имеют станицы-магазины в социальных сетях. Этот показатель стремительно растет. Конкуренция на рынке очень большая и для того, чтобы Вас заметили нужна реклама и продвижение.

Social Media Marketing (SMM) – это комплекс работ по продвижению бренда компании, ее товаров и услуг, а также по привлечению целевого трафика, клиентов и покупателей с использованием возможностей социальных сетей.

Вопреки распространенному мнению, SMM – это не только создание и ведение сообществ в социальных сетях – это относительно новый и довольно сложный механизм выстраивания коммуникации с аудиторией, обеспечение ее лояльности и комплексное продвижение на основании разработанной стратегии, достижение поставленных целей и задач.

На 2019 год самой лучшей площадкой по ведению бизнеса или личного блога в Украине является Instagram. Но, не стоит забывать, что с 9 апреля 2012 года Instagram принадлежит Facebook и самая расширенная и подробная настройка рекламы осуществляется именно через Facebook.

На данный момент существует несколько наиболее популярных способов продвижения товаров и услуг в социальных сетях, рассмотрим их.

1. Таргетированная реклама.

Facebook – единственная социальная сеть, где видов таргетированной рекламы целых 15. Реклама здесь подходит практически для любого бизнеса. Только здесь вы можете запустить рекламу для достижения определенной цели. Самые распространенные – это «конверсии» (продажи на стороннем сайте с переходом из соцсети), «охват» (распространение информации) и «лиды» (контакты потенциальных клиентов).

Процесс запуска рекламы прост, в кабинете Facebook Ads таргет настраивается очень точно с помощью внутреннего алгоритма поиска аудиторий. Вы можете разобраться самостоятельно с помощью подсказок Facebook или нанять специалиста.

Для повышения узнаваемости бренда можно использовать «Узнаваемость бренда» или «Охват». Чтобы продажи выросли необходимо использовать «Конверсии» в связке с пикселем Facebook (это фрагмент кода, который нужно вставить на своем сайте для отслеживания действий пользователя, который перешел по рекламе, и повышения качества объявлений). В результате это поможет настроить ретаргетинг и «догнать» тех покупателей, которые забыли товары в корзине сайта или ушли с пустыми руками.



Динамическая реклама позволяет Facebook самостоятельно создавать персонализированные предложения для ваших клиентов. В этом тоже помогает правильно выбранный, установленный и настроенный Пиксель, который собирает необходимые данные об аудитории.

Цель «Трафик» используется для рекламы сайта или приложения. Чтобы получать заявки и делать продажи внутри Facebook (даже без сайта), выбирается формат «Лидогенерация». В этом случае пользователи будут оставлять контактные данные прямо из ленты новостей.

2. Реклама от блоггеров (лидеры мнений).

Об Influence-маркетинге не говорят разве что ленивые, это самая действенная реклама на сегодняшний день. Инфлюенсеры зарабатывают тысячи и даже миллионы гривен за публикации в своих блогах.

Influence-маркетинг, по сути, то же, что и сарафанное радио. Раньше рекомендации писали на Флампе и Отзовике, сегодня их постят в Инстаграме. Блогеры – референтная группа для своих подписчиков. Подписчики прислушиваются к мнению авторитетов, особенно если те позиционируют себя экспертами в конкретной сфере.

Существуют также и другие, менее популярные способы рекламы в социальных сетях. Например, участие в конкурсах и крупных giveaway или взаимный пиар. Каждый из способов имеет свои преимущества и недостатки.

По отдельности предложенные способы продвижения могут не сработать, каждый из способов имеет ряд недостатков, которые с легкостью перекрывает другой способ. Так, например, недостатком сотрудничества с лидерами мнений является человеческий фактор. Могут быть задержки в выходе поста, недопонимания – по итогу не тот результат, который ожидался. В отличие от рекламы, настроенной через ADS Manager на Facebook, где можно самому определять цель, бюджет и ограничиваете временные рамки.

Главное правило успешного бизнеса в Instagram – это именно сочетание способов продвижения. Совокупность рекомендаций от блоггеров, грамотно настроенной таргетированной рекламы, а также участия в конкурсах для стартового набора подписчиков.

Список литературы

1. Категории социальных сетей. URL: <https://blogun.ru/reklama-v-socialnyh-setjah>.
2. Продвижение брендов и сайтов в социальных сетях. URL: <https://partnerkin.com/blog/articles>.
3. Как заработать в Instagram. URL: <https://blogun.ru/prodvizhenie-v-inst>.