

## РЕГЛАМЕНТ

### Перечень работ по SMM-продвижению

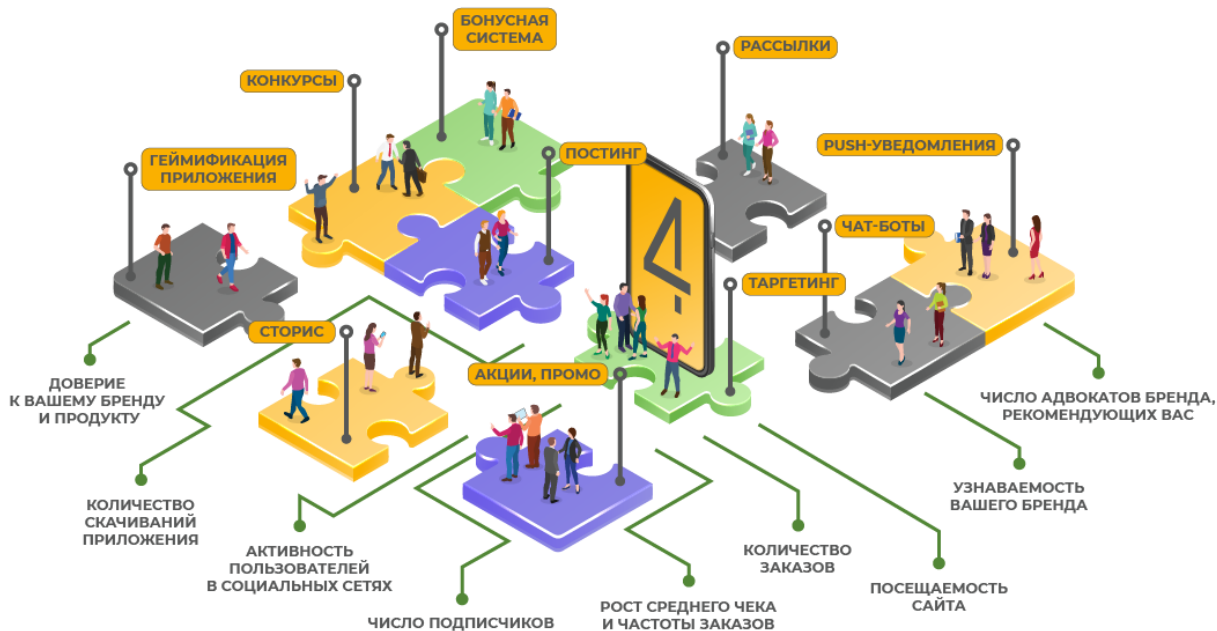
### Руководство для сотрудников и партнеров компании 4Mobile

## Что такое SMM

**SMM** (Social Media Marketing) маркетинг в социальных медиа — это продвижение товаров и услуг в социальных сетях, которые воспринимаются маркетингом, как социальные медиа. SMM - это непосредственная работа в сообществах, которые охватывают целевую группу пользователей. Это инструменты прямого и скрытого взаимодействия с целевой аудиторией.

### SMM от 4mobile

С помощью различных **инструментов** социальных сетей и мобильного приложения мы создаем **комьюнити** вокруг вашего бренда и продвигаем вашу компанию. Рост комьюнити выражается в **росте ряда показателей**.



## **Задачи, которые мы решаем с помощью SMM:**

- Создание комьюнити;
- Брендинг, продвижение бренда;
- Повышение лояльности и известности;
- Увеличение посещаемости сайта компании;
- Увеличение количества скачиваний мобильных приложений;
- Привлечение новых клиентов;
- Увеличение частоты заказов;
- Увеличение продаж;
- PR.

Одной из ключевых задач SMM является создание активного сообщества (комьюнити) с ядром целевой аудитории, которую мы будем «прогревать» контентом и специальными предложениями. И далее растить базу лояльных клиентов и получать рост продаж.

Преследование только цели лидогенерации разрушает любой процесс работы над построением сообщества (комьюнити).

Сообщество в социальных сетях создаётся не для того, чтобы просто рекламировать акции компании. Оно создается для того, чтобы объединить аудиторию, собирать внутри, вовлекать и вызывать доверие контентом компании, в том числе продающим.

## С кем мы работаем

Нам важно, чтобы ваша компания ощутила положительный эффект от сотрудничества с нами. Поэтому на SMM-продвижение мы берём не всех.

Что должно быть у клиента, который претендует на удалённое SMM-продвижение?

**1.** Компания с чётко отлаженными процессами и с качественным продуктом под свой сегмент.

**2.** Понимание объёмов совместной работы.

Важнейшим фактором успешной работы SMM для любого проекта будет плотное и ответственное совместное взаимодействие. Без этого невозможно создавать нужный уникальный контент, который необходим для формирования сообщества (комьюнити).

Руководитель компании (доставки еды) должен понимать, что для успешного продвижения придётся вкладываться в процесс работы.

Во-первых, со стороны коммуникации с нами. Ответственному лицу (в доставке еды) необходимо отвечать на все интересующие нас вопросы о его компании (УТП, уточняющие вопросы про кухню, отличия от конкурентов, миссия и т.д.).

Во-вторых, финансово. Для создания контента нужно проводить регулярные фотосессии (хотя бы 1 раз в 3 мес.), либо хорошо и регулярно снимать фото/видео самостоятельно. Оплачивать сервисы активности, рассылок, планировать бюджет на подарки активным подписчикам. Закладывать бюджеты на таргетированную рекламу и на посевы в сообществах (бюджет на таргет от 8000 руб./мес., посевы от 5000 руб.).

**3.** Компания должна быть конкурентноспособной. У нее должно быть реальное преимущество и отличие от конкурентов. То, на чём мы сможем акцентировать внимание, вокруг чего будем строить бренд-стратегию.

(Например: известный/интересный шеф является лицом компании. Участие и победы в конкурсах. Уникальная кухня, свежие морепродукты каждый четверг и т.д.)

## **Что входит в нашу работу**

1. Анализируем вашу компанию и конкурентов в нише.  
Изучаем заполненный вами бриф, проводим повторное интервью по брифу.
2. Определяем основу для бренд-стратегии и УТП.
3. Подготавливаем ваше сообщество к приёму трафика на основе изученной информации. Добавляем необходимые блоки и сервисы в сообщество, чтобы «цеплять» целевую аудиторию. Разрабатываем дизайн обложки, виджетов, баннеры для основных акций.
4. Разработка контент-плана и публикация постов.  
Обязательно публикуется контент, закрывающий боли/страхи/потребности, вовлекающий, репутационный, продающий.
5. Запуск таргетированной рекламы ВКонтакте (если входит в тарифный план).  
Настраиваем рекламный кабинет, собираем аудитории ретаргетинга, разрабатываем креативы и тестируем гипотезы. Анализируем, оптимизируем и масштабируем рекламные кампании.  
С трафиком ВКонтакте мы работаем по трём направлениям:
  - подписчики в сообщество (для развития комьюнити);
  - подписчики в рассылку (сбор базы для почти мгновенного взаимодействия);
  - лидогенерация (запуск рекламы на акции и специальные предложения).
6. Посевы в сообществах/каналах/у блогеров (если входит в тарифный план).  
Подбираем и анализируем площадки для размещения, готовим креативы, анализируем результаты.
7. Регулярная работа с PUSH-уведомлениями в мобильном приложении.  
Повышаем охваты аудитории и рассказываем о разных активностях и акциях.

## **Что вы получаете в итоге**

По итогам нескольких месяцев (от трёх) совместной работы мы можем гарантировать:

1. рост подписчиков в сообществе;
2. рост базы подписчиков рассылки (ВК);
3. повышение активности;
4. установки мобильного приложения;
5. обращения потенциальных клиентов и заказы.