

Как развить социальные сети



- Заведите аккаунты в популярных социальных сетях, заранее определив свою целевую аудиторию.
- Обозначьте в профиле как можно больше информации о нахождении и контактах вашей компании, дайте ссылку на сайт.
- Разработайте концепцию привлечения клиентов и план-стратегию маркетинга в социальных сетях.
- Публикуйте новые посты регулярно и последовательно, следуя графику и рубрике.
- Используйте разнообразный визуальный контент, чаще выкладывайте видеоконтент.
- Стимулируйте клиентов создавать контент с вашей продукцией и выкладывайте его в ленту с отметкой пользователя.
- Используйте специальный хештег, чтобы повысить узнаваемость и цитируемость вашего бренда.
- Изучите и используйте все функциональные возможности социальной сети: делайте stories, публикуйте видео, создавайте опросы.
- Своевременно отвечайте на запросы в комментариях и мессенджере, чтобы не упустить потенциального клиента.
- Давайте подписчикам обратную связь в публичном пространстве, не переходя в личную переписку (это касается даже негативных кейсов).
- Отвечайте не только на позитивные отзывы: клиенты, с которыми вы не обсудили конфликт, могут оставить негативные отзывы в другом месте.
- Проводите конкурсы, создавайте интерактивные посты и мини-активности.
- Изучите основы таргетинга или наймите специалиста, который займётся продвижением аккаунтов вашего бренда.
- Подпишитесь на инфлюенсеров и следите за актуальными новостями, чтобы не упустить быстро меняющиеся тренды и вкусы аудитории.
- Попробуйте скооперироваться с блогерами (пусть даже локального масштаба): так вы привлечёте к себе внимание чужой аудитории.