Kaoma.ru

SMM продвижение в социальных сетях

Презентация
диджитал-агентства kaoma.ru

Диджитал-агентство «Kaoma.ru» — команда профессионалов успешно работающих более 10 лет. Основные направления деятельности компании: комплексный интернет-маркетинг, управление репутацией, SEO, SMM, разработка и продвижение, CRM Битрикс 24.

Веб-проекты реализуются на базе CMS «1С-Битрикс», лучшей в классе коммерческих систем управления веб-проектами на Российском рынке. Создание сайтов на основе «1С-Битрикс» - залог того, что ресурс можно будет легко обновить, при необходимости докупая дополнительный функционал. Это позволяет сделать ваш сайт не похожим на остальные. Вы можете заказать весь спектр услуг у одного исполнителя, предлагающего эксклюзивный подход к каждой задаче.

Компания Kaoma.ru выполнила несколько сотен эксклюзивных проектов. Многие заказчики воспользовавшись услугами один раз, перешли в число постоянных клиентов.

1С·БИТРИКС

Мы являемся сертифицированным
партнером Битрикс,
участник программы
«Монитор качества» внедрения сайтов.

Этапы продвижения в социальных сетях:

Маркетинговые мероприятия, грамотно спланированные и реализованные в социальной медиа среде, создают предпосылки успешного продвижения товаров и услуг компании. Результативное SMM в сетях Facebook, Вконтакте, Instagram, на канале YouTube, Twitter строится на правильном вовлечении, разогреве и удержании целевой аудитории. Каждый опубликованный в соцсети пост, рекламное объявление, составленное специалистами Digital агентства «Каома», поможет повысить доверие пользователей к вашей компании, бренду, продукции.

SMM стратегия

Ставим цели SMM, формируем план их реализации. Задачи формируем по модели SMART. Срок достижения целей прогнозируется планом. Выбираем подходящие социальные сети, исходя из анализа конкурентов и опросов. Учитываем аватары ЦА.

Контент-план

Составляем его на 1 год, при большом объеме задач – на месяц. План представляем в табличной форме с указанием даты и типа публикации. Темы постов формируются, исходя из анализа конкурентов, поисковых запросов, преимуществ, целей компании, интересов ЦА, новостей.

Контент мейкинг

Создаем материалы разного формата и содержания (тексты, фото- и видео-контент). Оформление сообществ и подготовка контента. Он может быть информационным, образовательным, коммерческим, развлекательным, новостным. Разработка УТП, объявлений, настройка посадочных страниц.

Тестирование и оптимизация

Проводится с целью анализа эффективности поставленных целей и задач, корректировки бюджета рекламных компаний. Оптимизация компании по результату тестирования проводится с ориентиром на фактическую стоимость конверсии.

Запуск SMM продвижения

Тариф на услуги SMM подбирается на основе маркетинговой стратегии и зависит от количества каналов/сетей, объема публикаций, сложности создания контента, поставленных KPI, отчетности.

Ежемесячные отчеты достижения KPI

Контролируем объективные метрики (лайки, подписки, охваты ЦА, клики, вовлеченность, лояльность пользователей, репосты, стоимость лида, KPI - ключевые показатели эффективности). Фиксируем их в виде отчета.

Разработка эффективной SMM стратегии

Многие компании имеют представительства в соцсетях, однако не всегда этот канал эффективный.
Что помогает изменить ситуацию? Профессиональная разработка грамотной SMM стратегии. Она обеспечивает правильное привлечение клиентов в социальных сетях, увеличение продаж. Превращает вложенные средства в прибыльные инвестиции.

Иногда действующий подход требуется кардинально изменять. Это может быть связано:

1/ с отсутствием нужных результатов от используемых методов SMM;

2/ с обновлением политики компании, постановкой новых целей;

3/ с ребрендингом продукта.

При разработке SMM стратегии в социальных сетях нужно учитывать специфику и формат работы с аудиторией.

Ведь ЦА посещает соцсети с целью отдохнуть, пообщаться, развлечься. Основной просмотр постов происходит в ленте, а не на странице компании. Поэтому каждая новая публикация должна: **вызывать интерес и положительные эмоции; выделяться среди прочих постов, быть ярко и нестандартно оформлена; иметь интригующий заголовок, включенный в изображения, обложки.**
В соцсетях ЦА может совершать покупки спонтанно. Или проходить воронку продаж, постепенно «разогреваясь» к моменту заказа.

Стоимость:

наименование	сроки	стоимость (руб)
SMM стратегия Разработка эффективной SMM стратегии в соцсетях: Instagram, Fb, ВК и т.п.	10 дней	**60 000**

Этапы стратегии в соцсетях

1/ Аудит компании в соцсетях

Анализируем статистику основных показателей аккаунта.
Даем рекомендации по оформлению и смене контента с ориентиром на потребности ЦА.

2/ Постановка цели SMM, KPI

Цели и KPI формируем индивидуально для каждой конкретной рекламной компании. Обозначаем показатели KPI (ключевых показателей эффективности)

3/ Расчет бюджета SMM стратегии

Собираем данные сквозной аналитики из CRM (конверсия в лид, в продажу, прибыль, средний чек). Ведем подсчет метрик текущего СММ маркетинга. Выявляем проблемные зоны.
Определяем бюджет на достижение целей.

4/ Анализ отрасли, конкурентов

Анализируем контент, методы коммуникации с ЦА, рекламную политику.
Сегментируем ЦА по общим признакам: интересы, боли, возражения.
Интегрируем продукты и услуги в срезы потребностей ЦА.

5/ Разработка контент-плана

План составляем на 1 месяц.
Создание концепции коммуникации и руководства по ведению соцсетей.
Разрабатываем требования к содержанию публикаций (темам, текстам, графике) с учетом сегментации ЦА. Даем рекомендации по работе с комментариями, обратной связью

6/ Планирование рекламной кампании

Планируем таргетированную кампанию в соцсетях, ориентируясь на конкретные сегменты ЦА.
Проектируем авто-воронки на основе разных каналов (CRM, семинарам/вебинарам, посещению сайта и т.п.): таргетированные посты, лид-магниты, лид-формы, лид-контент, сделки

7/ Реклама у блогеров

Планируем таргетированную кампанию в соцсетях, ориентируясь на конкретные сегменты ЦА. Составляем список блогеров с контент-планом на год.
Учитываем: Критерии блогера (репутация, число подписчиков, соответствие его ЦА тематике рекламной кампании). Количество размещений гостевых постов в месяц. Где будет размещаться реклама (посты, «сторис»).

8/ Тестирование, отчет показателей

По результату тестовой компании выполняем корректуру бюджета и финмодели.
Запуск SMM стратегии.
После запуска потребуется регулярно:

- вести рекламные кампании,
- проводить мониторинг, корректуру,
- создавать контент по плану,
- делать его публикацию.

Работа ведется в рамках ежемесячного тарифа.

SMM продвижение в социальных сетях

Маркетинговые мероприятия, грамотно спланированные и реализованные в социальной медиа среде, создают предпосылки успешного продвижения товаров и услуг компании.
Результативное SMM в сетях Facebook, Вконтакте, Instagram, на канале YouTube, Twitter строится на правильном вовлечении, разогреве и удержании целевой аудитории. Каждый опубликованный в соцсети пост, рекламное объявление, составленное специалистами Digital агентства «Каома», поможет повысить доверие пользователей к вашей компании, бренду, продукции.

Стоимость:

наименование	сроки	стоимость (руб)
SMM продвижение Стоимость SMM продвижения в месяц в соцсетях: Instagram, Fb, ВК.	1 год/оплата помесячно	**30 000**

В стоимость входит:

1. Контент-план составляется сроком: на 1 год, при объеме до 5-и постов в мес, на 1 месяц месяц при большем объёме.

2. Контент-мейкинг. Написание и оформление постов для сообществ согласно разработанной стратегии и гайдлайну. Размещение согласно плану.
Примечание - при большем объёме производства контента цена может быть скорректирована или производство контента может оцениваться отдельно.

3. Таргетированная реклама. Сбор данных для ретаргетинга, формирование базы ЦА Создание и оформление рекламных объявлений и постов. Запуск рекламной кампании, A/B-тестирование и отслеживание эффективности

4. Реклама у блогеров. Подбор площадок на основании аватаров ЦА и размещение постов на них.

5. Анализ эффективности и отчеты. Мониторинг ключевых показателей (KPI) Ежемесячные отчеты

В стоимость не входит:

1. Администрирование сообществ: мониторинг вопросов, ответы на комментарии пользователей, удаление спама в сообществах, мониторинг обратной связи и отзывов осуществляется менеджером (отделом продаж) клиента самостоятельно.

2. Бюджет на рекламу у блогеров, продвижение и таргетированную рекламу назначается отдельно исходя из финансовой модели маркетинга, разработанной в рамках стратегии.

Опыт более 10 лет

- Кейсы по разработке
- Кейсы по продвижению
- Кейсы по внедрению CRM
- Кейсы по SMM и маркетингу

Команда

- CRM аналитик/руководитель проектов
- менеджер
- маркетолог/таргетолог
- программист/верстальщик
- дизайнеры
- копирайтеры
- фотограф
- видео-дизайнер

Экспертность

- Kaoma.ru - разработчики Битрикс
- Сертифицированный партнер Битрикс
- Участник программы «Монитор качества» внедрения сайтов.

Наша команда

Ирина
Руководитель проектов

Владимир
Менеджер

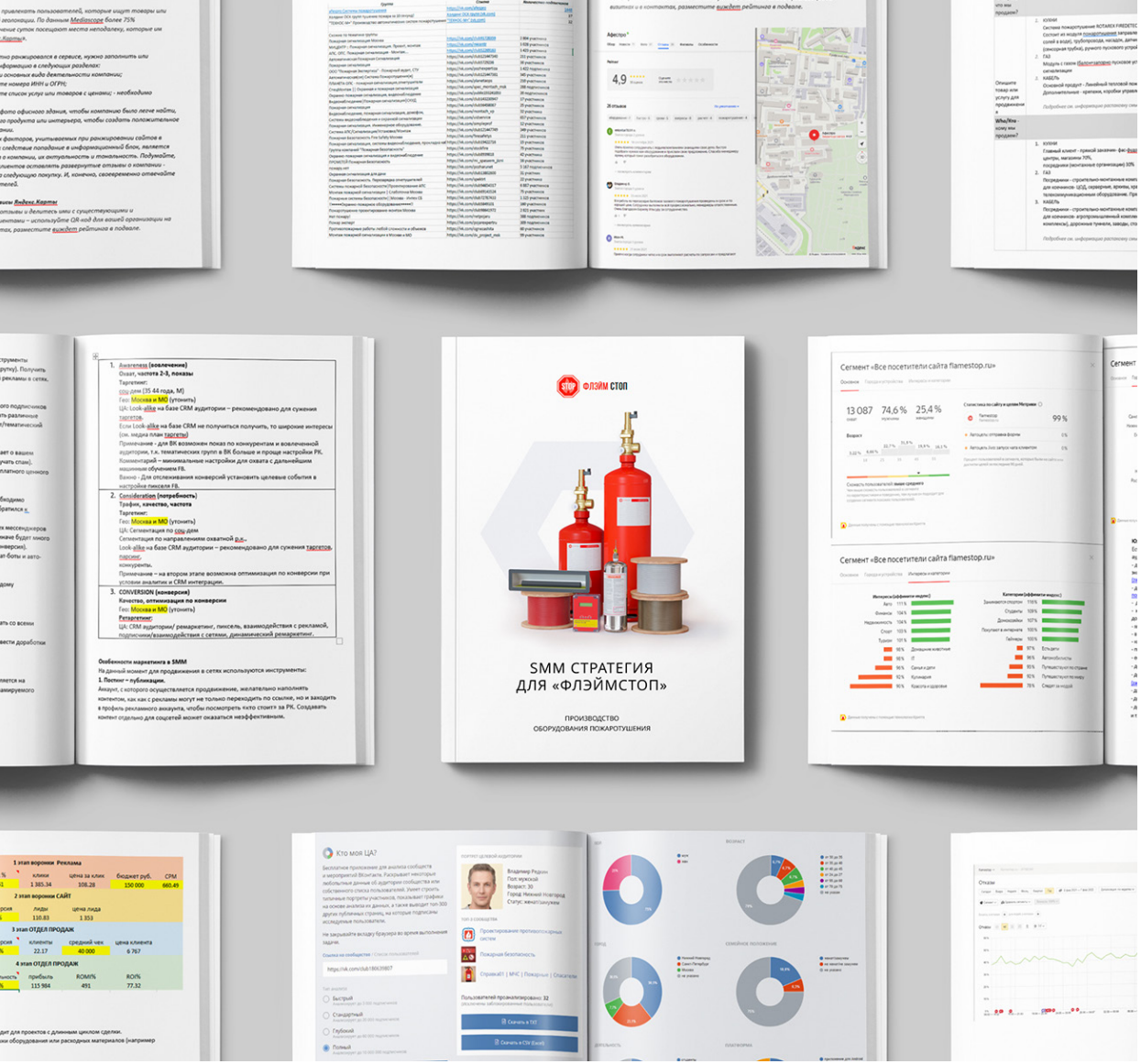
Ирина
Копирайтер

Дмиртий
Конет-редактор

Игорь
Дизайнер

Андрей
Дизайнер

Николай
Программист



SMM стратегия для «ФлэймСтоп»

Производство и поставки оборудования пожаротушения и систем оповещения, предупреждения и локализации пожара. Услуги по проектированию, доставке и монтажу систем пожаротушения.

Цели SMM стратегии:

1. расширение рекламы в интернет,
2. расширение охватов потенциальной аудитории,
3. увеличение лидов/заявок и сделок,
4. наработка постоянных клиентов и регулярных сделок.

Задачи для разработчика стратегии:

1. Подобрать оптимальные каналы и площадки
2. Описать стратегию рекламы для каждой площадки
3. Определить KPI для каждого направления
4. Описать маркетинговые воронки
5. Сделать предварительный расчет маркетинговой финансовой модели.

Сложности проекта:

а) Компания не имеет настроенной сквозной аналитики рекламных каналов и оптимальных CRM процессов
б) Сайт с высокими показателями отказов не оптимален как посадка с рекламных объявлений
в) Ниша b2b с длинным циклом сделки не оптимальная для отслеживания ROI по Performance модели маркетинга
г) Стратегия SMM с ориентиром на подписчиков не оптимальна для данной ниши.

Выбрана стратегия:

а) Использовать различные рекламные каналы на этапе тестирования
б) Выбирать каналы с максимальной интеграцией с CRM (для удобства отслеживания заявок)
г) Вести строгий учет эффективности сделок, KPI и расходов на рекламу

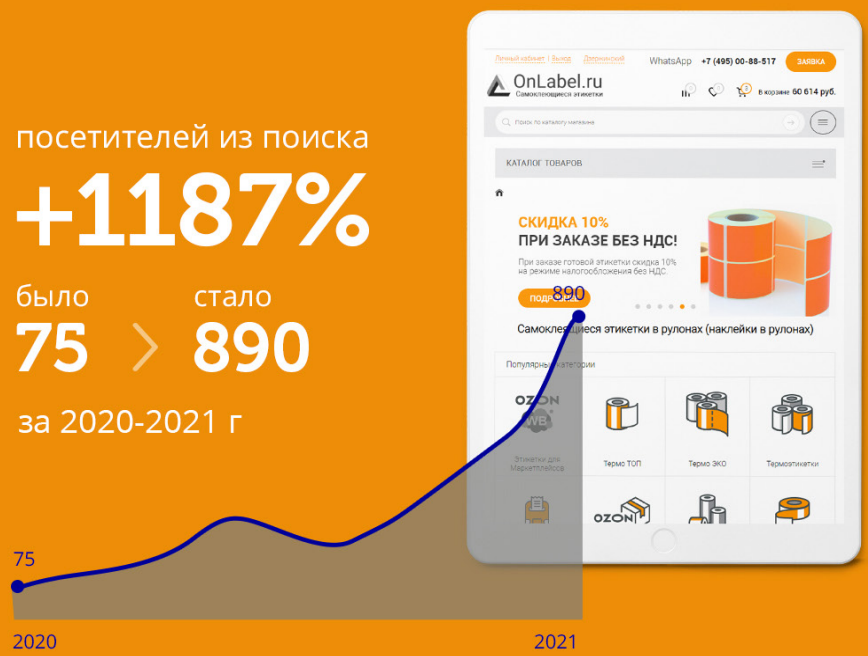
OnLabel.ru
Самоклеющиеся этикетки

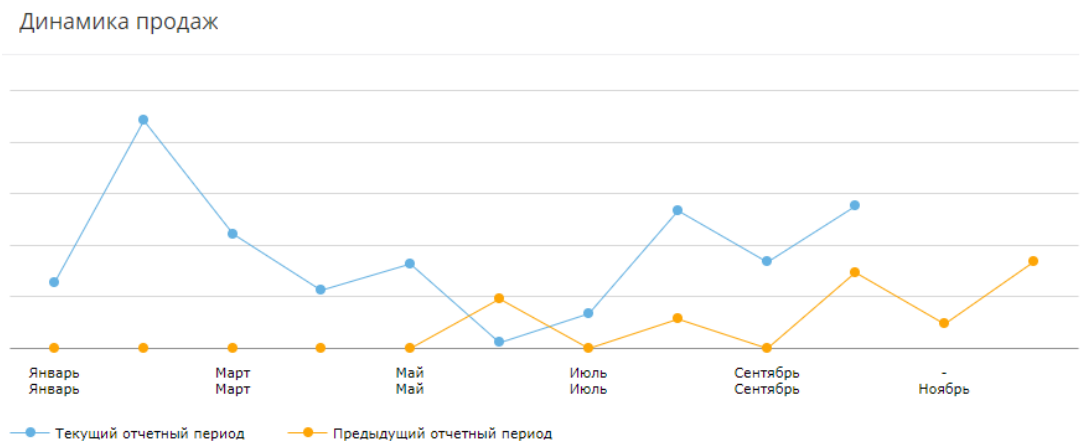
посетителей из поиска

+1187%

было **75** стало **890**

за 2020-2021 г





Kaoma.ru

Маркетринг для типографии onlabel.ru

Клиент обратился к нам за продвижением сайта. После аудита, были сделаны выводы - сайт «молодой», получить быстро достаточно заказов не удастся. Решили подключить рекламные каналы с целью увеличения заказов, часть прибыли направить на продвижение сайта.

Реализация:

1. Продажи на маркетплейсах. Тестовой площадкой выбрали avito.ru. Канал соответствовал маркетинговой политике клиента – розничная торговля небольшими партиями, не требовал больших затрат. Была создана страница компании на бизнес-аккаунте и загружены товары, стали совершаться продажи.

2. Аналитика. Для отслеживания эффективности и рентабельности средств в каждый канал, мы подключили CRM Битрикс24 и сквозную аналитику.

3. SEO сайта. Проведены мероприятия по оптимизации сайта и созданы страницы в соцсетях, разработаны шаблоны оформления публикаций. Для instagram.com созданы пиктограммы. Запустили fb-магазин. Этот этап работы занял около года.

4. Стратегия маркетинга

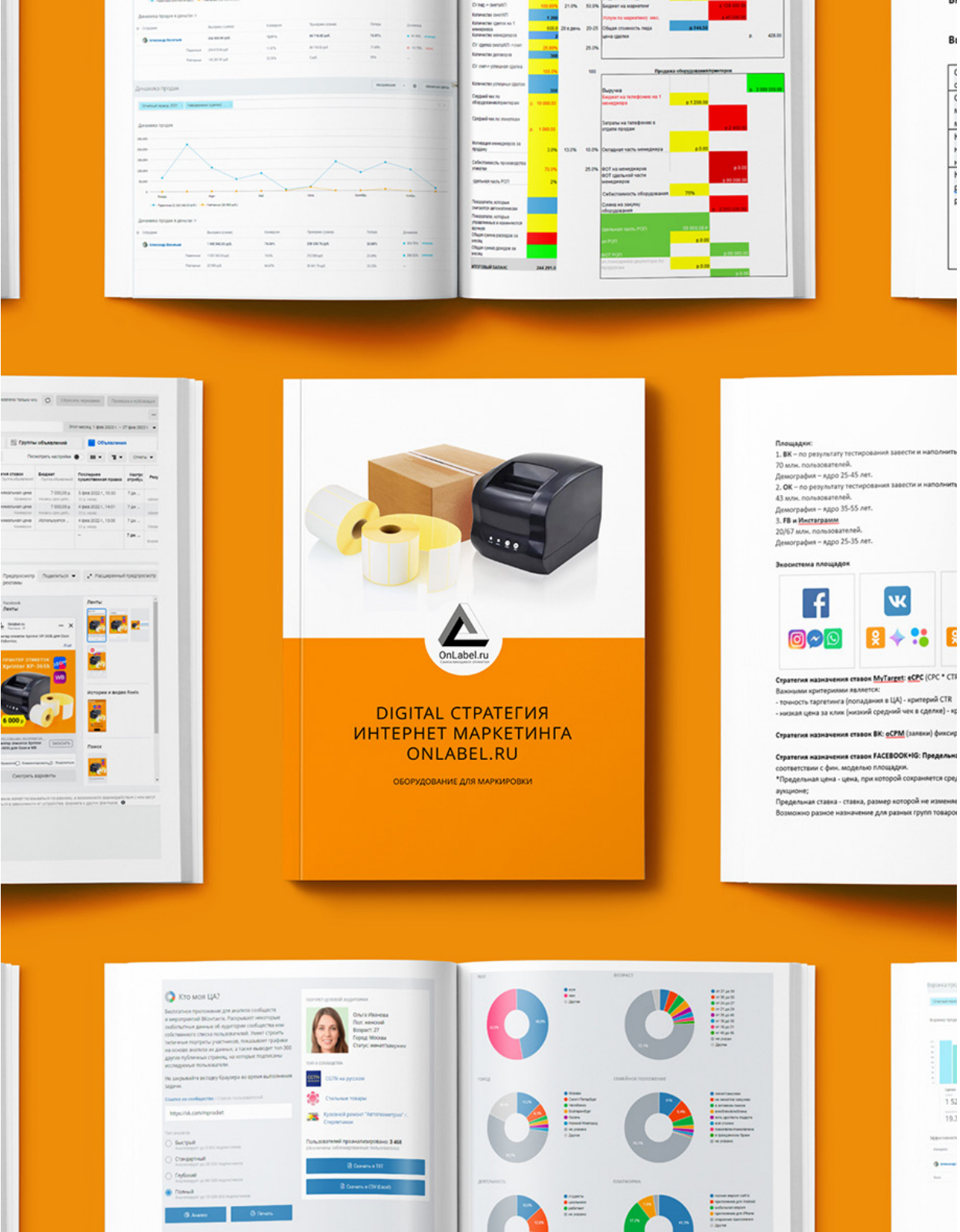
5. SSO Оптимизация поискового пространства

Результаты:

1. увеличение посещаемости сайта,
2. увеличение продаж с Авито,
3. собраны данные по конверсиям (в сквозной аналитике Битрикс24)
4. освоение других площадок и SMM-маркетинга.

В данный момент выполняется:
SMM продвижение, таргетированная реклама, подключение маркетплейсов.

8 (916) 533-95-39 www.kaoma.ru



Digital стратегия для onlabel.ru

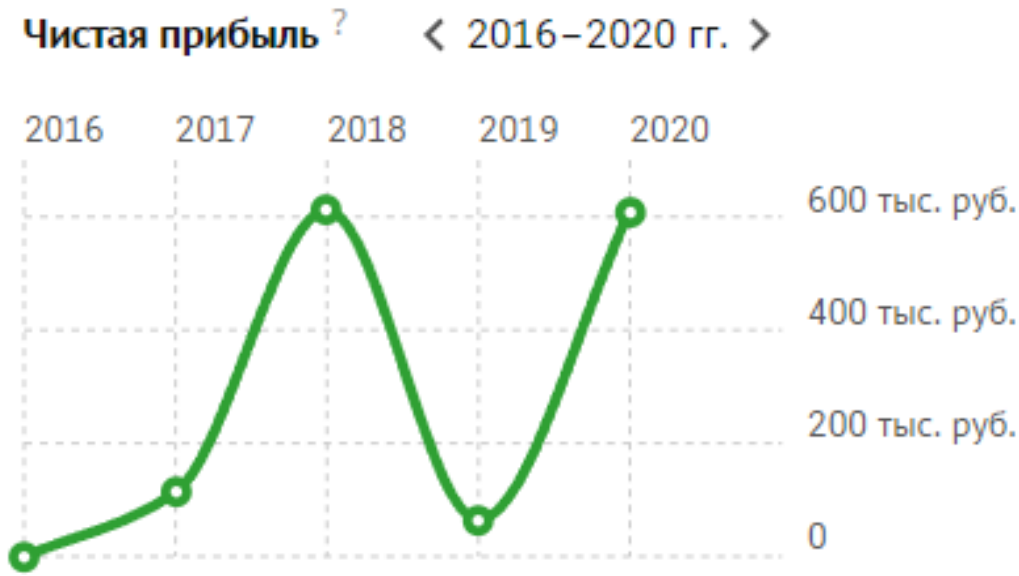
Стратегия интернет маркетинга и SMM оборудования для маркировки - ориентация на бизнес в маркетплейсах.
Задачи стратегии: Комплексный интернет-маркетинг.

Цели:
- расширение рекламы в интернет,
- расширение охватов потенциальной аудитории,
- увеличение лидов/заявок и сделок,
- наработка постоянных клиентов и регулярных сделок.

Сложности проекта:
Компания не может конкурировать по следующим позициям:
1. Оптовые продажи (причина – малые производственные мощности и оборот).
2. Минимальный средний чек по этикеткам/расходникам (1000 руб.)
3. Не достаточно средств на рекламу и маркетинг
4. Нет отдела продаж

Выбрана следующая стратегия:
Использовать недорогие рекламные каналы
Выбирать каналы с максимальной интеграцией с CRM (для удобства отслеживания заявок)
Вести строгий учет эффективности сделок и расходов на рекламу
Ориентация на бизнес в маркетплейсах.

8 (916) 533-95-39 www.kaoma.ru



Компания Дельта
onlabel.ru

Работаем с 2019г.

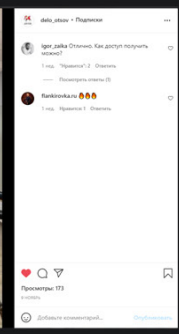
Услуги:

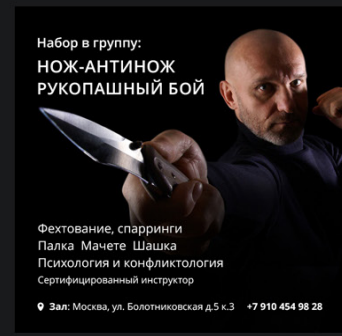
1. продвижения сайта,
2. SMM,
3. внедрения CRM Битрикс 24,
4. настройки сквозной аналитики,
5. создания маркетинговой стратегии,
6. подключение маркетплейсов,
7. интернет-маркетинг.

ДЕЛО·ОТЦОВ

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
SMM И РЕКЛАМНАЯ КОМПАНИЯ
ДЛЯ «ДЕЛО ОТЦОВ»

Instagram visual content proposal for DeloOtsov.ru





Стратегия и рекламная компания «Дело отцов»

Исследования. В сфере боевых искусств большинство тренеров работают офлайн с групповыми или индивидуальными занятиями. Онлайн сфера остается мало востребованной, широкого распространения онлайн уроки не получили. Опрос мастеров показал, что интерес к видео-контенту был и остается. Основанное, что «тормозит» для развития сегмента – сложность производства видеоконтента. Изучив лучшие материалы на отечественном рынке, мы пришли к выводу, что наиболее востребован будет простой и доступный для широких масс материал, т.к. сложные методологии невозможно освоить самостоятельно без внимательного контроля тренера.

Позиционирование. Проект «Дело отцов» исследует, систематизирует и развивает лучшее в отечественных и зарубежных традициях Боевых искусств.

Стратегия. Тематика узко направленна, требует вовлечения, нужен эмоциональный контент.
В такой ситуации подходит только Performance маркетинг.

Контент-мейкинг. Большим этапом стало производство видео-роликов (видео курсов, обучающих программ и промо-контента), сопутствовала постановочная фотосъемка и создание шаблонов для постов и оформления страниц в соцсетях.

Рекламная компания. Тестовая таргетированная компания в сетях Фейсбук и Инстаграм решала задачи:

• вовлечения и подписки на канал,
• изучения спроса на различные потенциальные направления,
• анализ наиболее эффективных каналов, который выявил наибольший потенциал для канала Инстаграм.

В данный момент производятся работы по монтажу видео-контента и оптимизации поискового пространства (SSO).

8 (916) 533-95-39 www.kaoma.ru

«Супер Септик»

Информационное продвижение, SMM и маркетинг.

В период с осени 2018 по весну 2020 года производилось изменение стратегии продвижения с технической оптимизации на информационное продвижение и маркетинг.
Были собраны главные «боли» клиентов, написаны ответы на множество самых «наболевших» вопросов.

Активно велась работа:

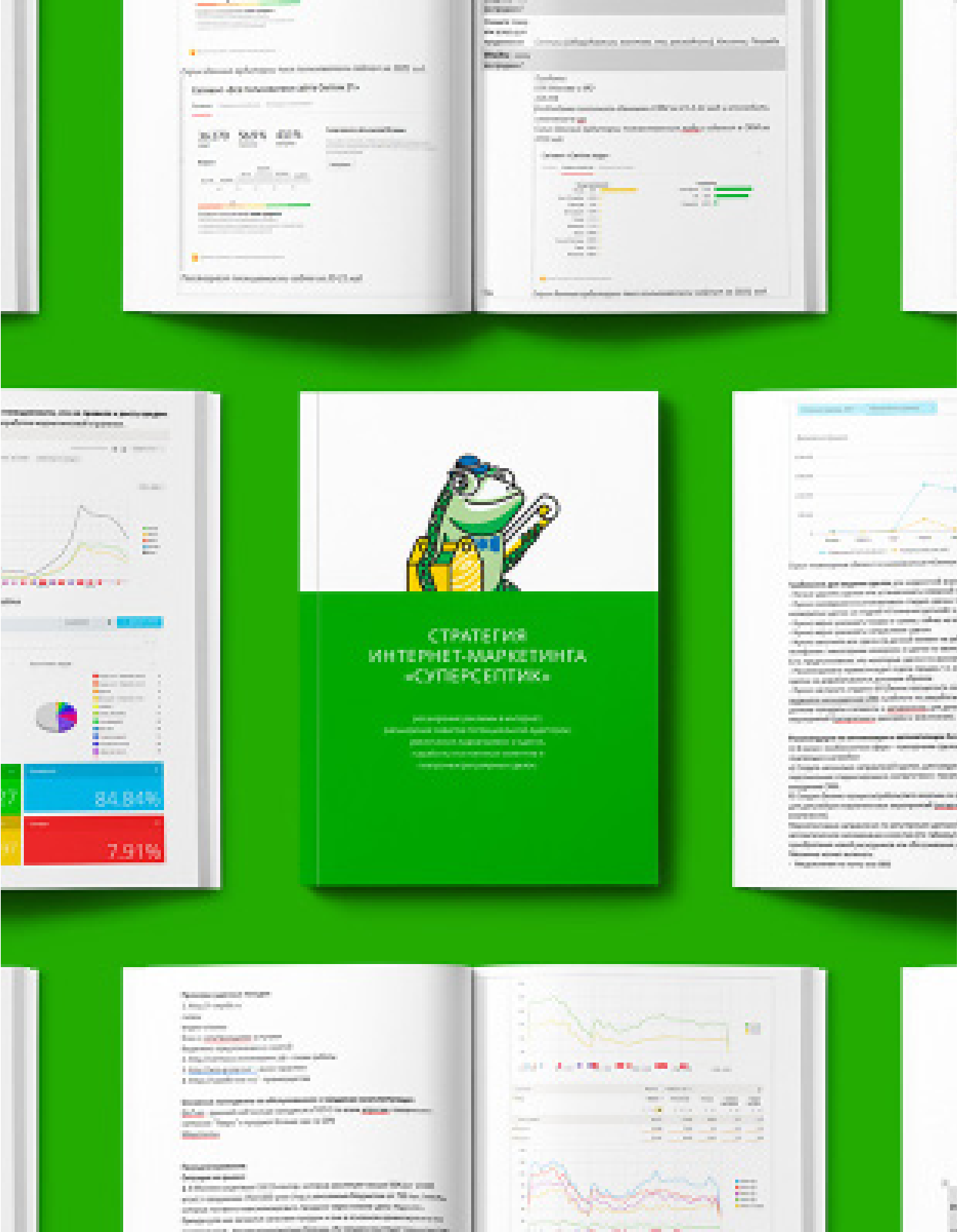
• в информационных сервисах Яндекса: Дзен и Кью,
• SMM и социальными сетями
• была выполнена интеграция с CRM Битрикс 24
• была произведена настройка рекламных компаний и подключена сквозная аналитика каналов.

Результат работ:

Снижение показателя отказов с 20% до 9%,
Рост посещаемости на сайте с органического поиска с 2 500 до 23 000 посетителей в месяц,
Рост лидов с органического поиска около 20%, в период весна-осень 2020 (пандемии и спада покупательской способности).

В 2021 году была составлена маркетинговая стратегия.

Оформление аккаунта Инстаграм SuperSeptic.ru.
Instagram visual content proposal for SuperSeptic.ru



«Супер Септик»

Стратегия интернет маркетинга для септиков - ориентация на цену в массовом сегменте.

Цели:

- расширение рекламы в интернет,
- расширение охватов потенциальной аудитории,
- увеличение лидов/заявок и сделок,
- наработка постоянных клиентов и повторных/регулярных сделок.

Выбрана следующая стратегия:
Ориентация на цену в массовом сегменте.
Выбор между развитием и защитой сегмента рынка. Обычно приоритет - развитие, но сейчас компания в состоянии стагнации.

Результат работ:

32 страницы содержит документ стратегии
5 рекламных каналов изучены и описаны
3 сегмента целевой аудитории исследовано
3 площадки в медиапланировании
2 года рассчитаны на внедрение предложенных решений

8 (916) 533-95-39 www.kaoma.ru

Компания «СуперСептик»

Работаем с 2017 г.

Услуги:

1. разработки, продвижения сайта,
2. внедрения CRM Битрикс 24,
3. настройки сквозной аналитики,
4. создания маркетинговой стратегии,
5. SMM.

«Люксол»

Информационное продвижение и маркетинг.

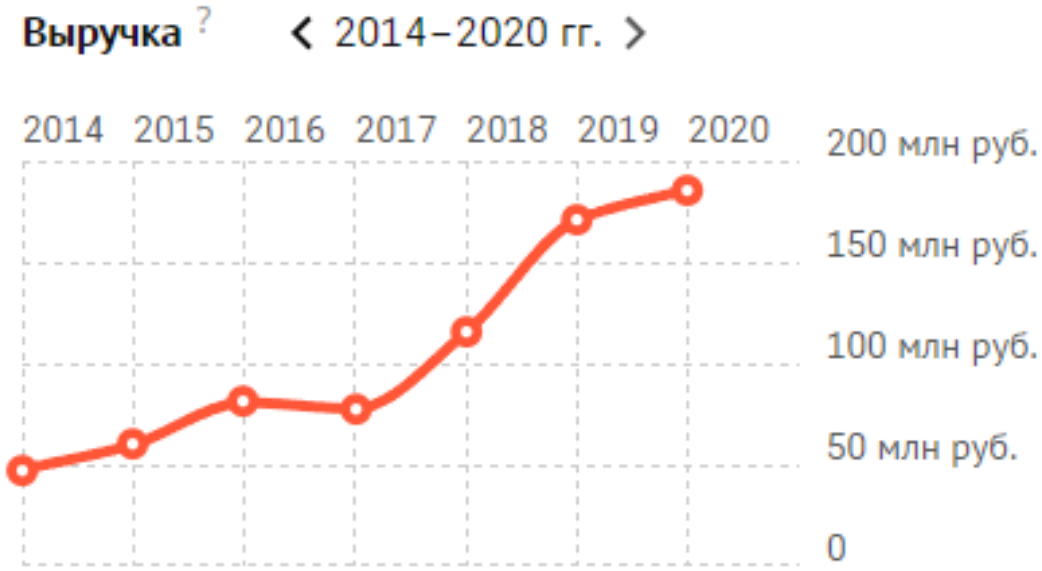
В период 2019-2020 год проводилась стратегия информационного продвижения, основанного на «закрытии» потребностей целевой аудитории компании. Было опубликовано множество технических статей на тему рыборазведения.

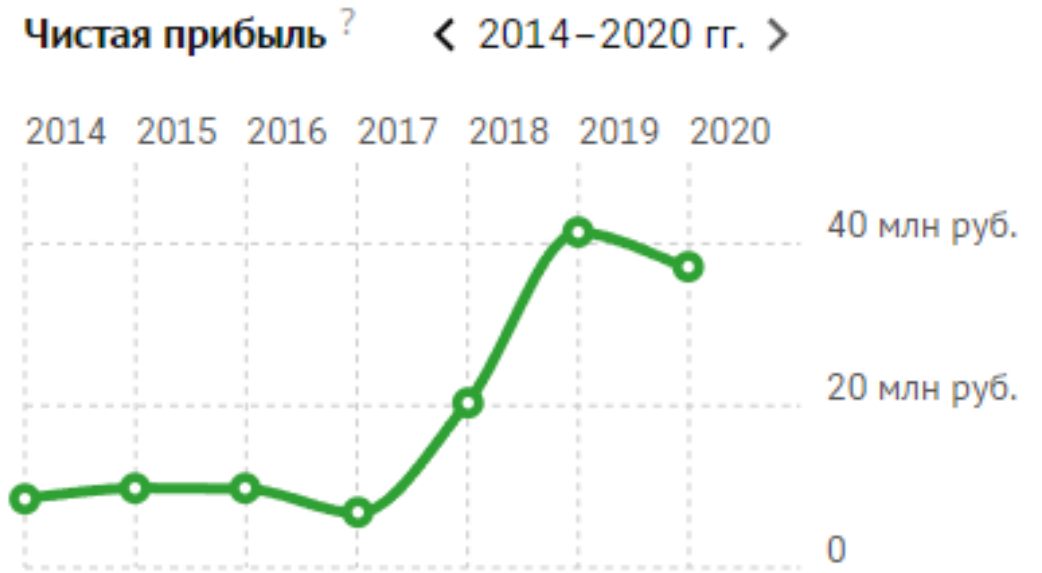
Проводиться следующие работы:

- Написание и оформление текстов,
- Подбор и оформление иллюстративных материалов;
- Публикации статей на сайте,
- Публикации статей в Яндекс Дзен, Q
- Публикации в SMM (социальных сетях).
- Была выполнена интеграция с CRM Битрикс 24 компаний и подключена сквозная аналитика рекламных каналов.

Оформление аккаунта Инстаграм Люксол® Рыбоводство, аквакультура и биоресурсы в России.

Instagram visual content proposal for luxsol®





Сетевязальная фабрика «Люксол»

Работаем с 2015 г.

Услуги:

1. разработки, продвижения сайта,
2. внедрения CRM Битрикс 24,
3. настройки сквозной аналитики,
4. настройка рекламы в Я.Директ,
4. SMM.

ООО «Мергуд Групп»

Постинг в соцсетях с целью продвижения сайта.

Проводиться следующие работы:

• Расширение ядра, подбор и мониторинг наиболее точных тематических и конверсионных запросов;

• Написание оформление текстов;

• Подбор и оформление иллюстративных материалов;

• Мониторинг поведенческого фактора и корректура информации с учетом запросов посетителей сайта;

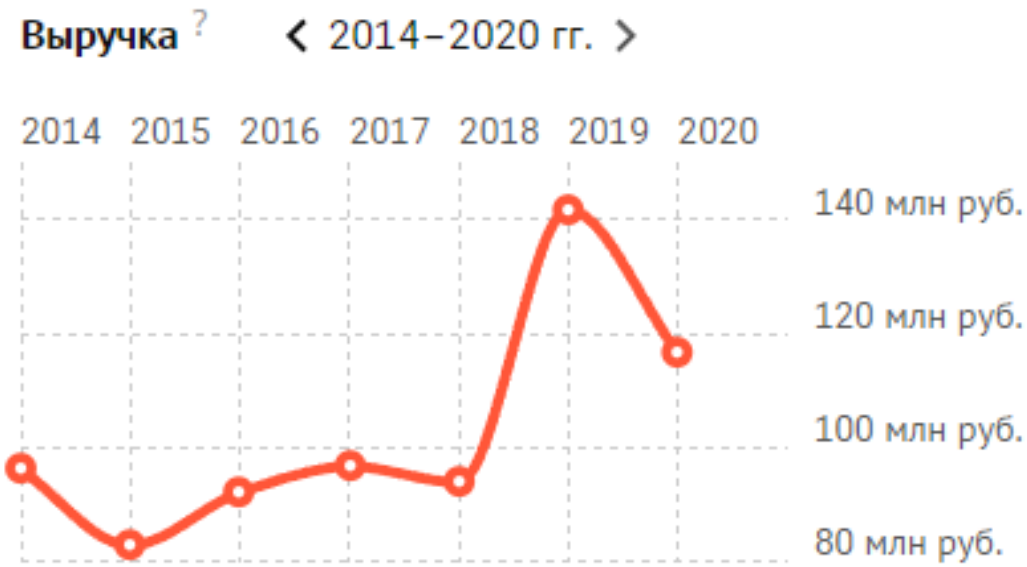
• Настройка и ведение контекстной рекламы.

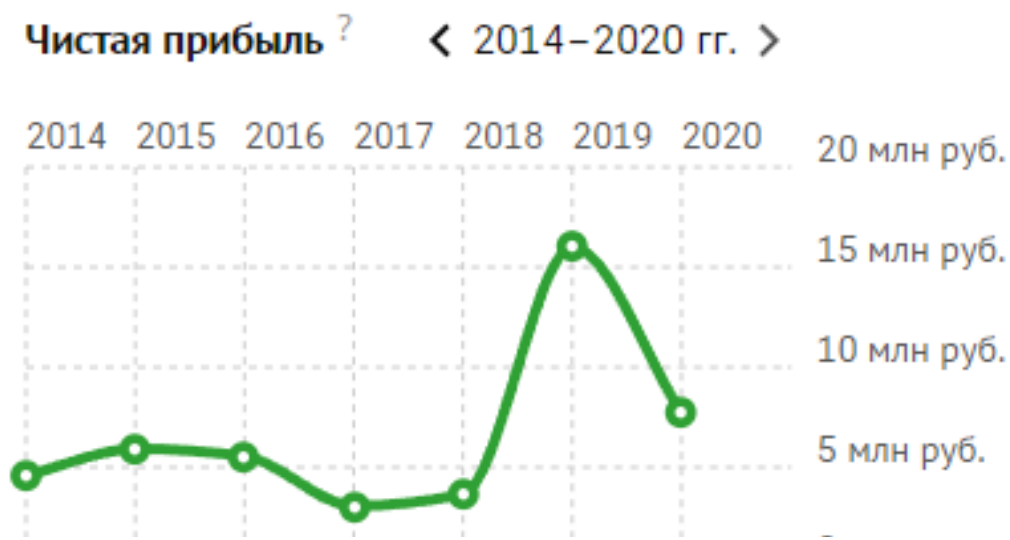
• Публикации статей в Яндекс Дзен, Q

• Публикации в SMM (социальных сетях).

• Была выполнена интеграция с CRM Битрикс 24 компаний и подключена сквозная аналитика рекламных каналов.

Оформление аккаунта Инстаграм MergudStroy.ru
Безопасность на высоте.Строительные ограждения, защитные улавливающие сетки ЗУС
Instagram visual content proposal for MergudStroy.ru





ООО «Мергуд Групп»

Работаем с 2015 г.

Услуги:

1. разработки, продвижения сайта,
2. внедрения CRM Битрикс 24,
3. настройки сквозной аналитики,
4. настройка рекламы в Я.Директ,
5. подключение маркетплейса Авито.

«Фокс-тревел»

Постинг в соцсетях.

Выполнены работы:

• Разработка логотипа и фирменного стиля

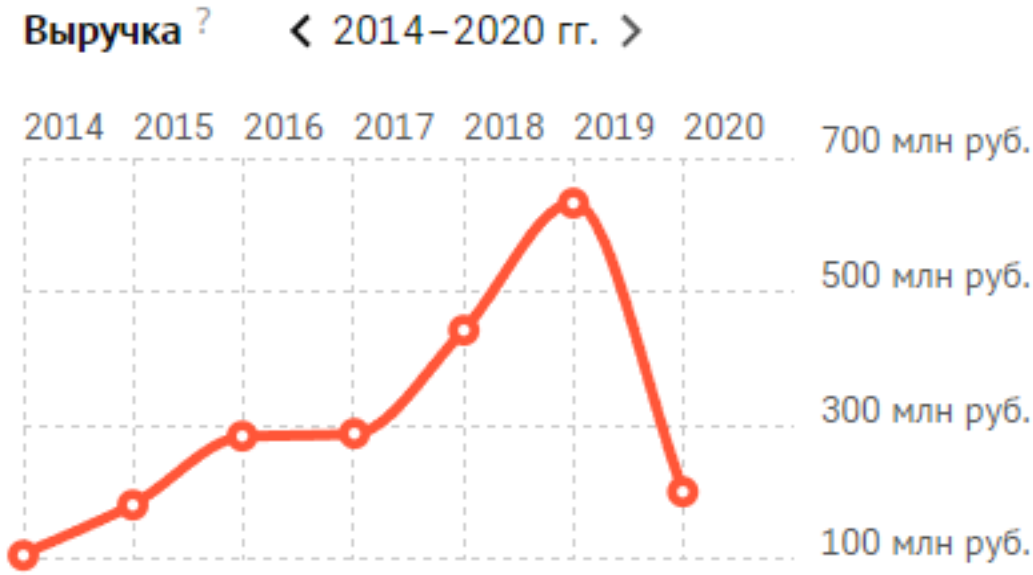
• Установка готового решения и наполнение сайта.

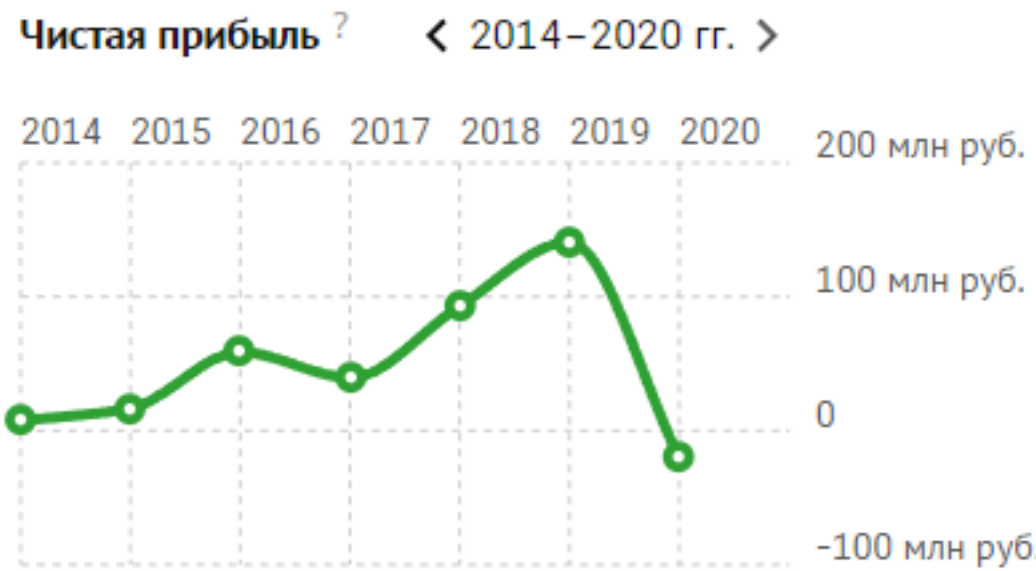
• Разработка графических элементов сайта в соответствии с фирменным стилем.

• Настройка форм на сайте

• Работа с социальными сетями фейсбук и инстаграм: регистрация и наполнение аккаунтов. Оформление группы в инстаграм и фейсбук (пиктограммы для актуального, шаблон оформления историй и публикаций)

Визуальный брендинг Instagram. Шаблоны для публикаций Instagram и Stories.





ООО «Торговый дом Тиана»

После падения офлайн-продаж (кризис 2019г.) компания сменила стратегию на онлайн-продажи.

Работаем 2008 г.

Услуги:

1. аудита и разработки стратегии бренда,

2. ребрендинга и редизайна упаковки, 3. юзабилити-аудита и редизайна сайта,

4. контент-мейкинга для SMM и CEO.