

SMO и SMM реклама для бизнеса - продвижение в соцсетях

В процессе развития интернета, реклама на его просторах с каждым годом становится все более эффективным и продуктивным способом для раскрутки. Качественно продуманная рекламная кампания в интернете является крайне выгодным средством продвижения. Она способствует развитию компании благодаря популяризации предложения. Помимо главных направлений (контекстная и медийная реклама) сегодня все более актуальными и востребованными становятся социальные сети, предлагающие бизнесу большое количество маркетинговых возможностей.





SMO

SMO – оптимизация веб-ресурса, которая направлена на переработку интерфейса, чтобы сайт отождествлялся с социальными сетями. Главные инструменты SMO – блог и голосование. На ресурс благодаря этому приходит целевая аудитория. Но придет она исключительно при помощи интересного и актуального контента. Возможности для общения будут несомненным плюсом. Превосходно, если специалистом по SMO учитывается человеческая психология. Очень важно отслеживать поведенческий фактор посетителя. Только таким образом социальный маркетинг сможет помочь создать правильный имидж предложения компании. Но инструменты социального маркетинга позволяют продвигать не только коммерческие сайты. Сайт должен быть интересным, на нем должны обсуждаться актуальные темы. При таком раскладе люди самостоятельно будут посещать ресурс и

интересоваться происходящим на нем.

SMM

SMM – комплекс мер по раскрутке сайта при помощи форумов, блогов и порталов, социальных сетей и прочего. Особо резкое и стремительное развитие данного метода отмечается после того, как SMM появился в наших социальных сетях.

Социальные сети предлагают своим пользователям огромное количество самой различной рекламы. Главное – это привлечь внимание пользователя. При этом необходимо продемонстрировать свою компанию не как рассылщика бесполезных и никому не нужных спам сообщений. Привлекать пользователей необходимо без излишней навязчивости. Все должно основываться на том, чтобы пользователь сам заинтересовался интересным видеороликом или предложением поиграть в игру, принять участи в конкурсе и прочее.

SMM-кампания требует тщательного анализа целевой аудитории и ее особых предпочтений. Подобные работы можно сравнить с работой маркетологов. Специалист должен иметь хорошие коммуникативные навыки, быстро реагировать на любую потребность пользователей. Также важно иметь хороший вкус, подбирать интересный графическим и видеоматериал.

Маркетинг в социальном медиа, или SMO (Social media optimization) является комплексом мер, что направлены непосредственно на приток целевой аудитории из социальных сетей, блогов, форумных площадок. В большинстве случаев работы в рамках Social media optimization сводятся к работе с контентом ресурса для увеличения эффективности его использования в сообществах социальных сетей.

В современных условиях модернизация веб-ресурса при помощи социальных медиа разделяется на два основных направления – собственно SMO (работы по изменению ресурса) и SMM – продвижения сайтов в социальных сетях, блоге и тому подобное. По сравнению с продвижением SEO, такая деятельность не нацелена на выход в ТОП результатов выдачи поисковых систем. Здесь преследуются цели по улучшению качества взаимодействия целевой аудитории и продавца. SMO пользуется различными медийными каналами, позволяет более эффективно развивать деятельность, популяризировать информацию о предложениях компании на просторах интернета.

Использование различных функций Паблик Рилейшен способствует налаживанию коммуникации с потенциальными клиентами. Таким образом удастся реализовать следующие задачи:

- Популяризировать торговую марку;
- Сформировать лояльное отношение к компании и ее предложениям;
- Привлечь новую целевую аудиторию;
- Отстраниться от основных конкурентов;
- Увеличить количество завершенных сделок (продаж, подписаний договоров и т.д.).

По сравнению с тем же SEO, SMO является более тонким и щепетильным инструментом. Такое продвижение нуждается в огромном количестве внимания. Но должный подход позволит вам получить прекрасный результат, увеличить количество посетителей и увеличивать уровень популярности своего ресурса. Контент, опубликованный в ВК, Facebook, Twitter, позволяет моментально донести людям важную информацию. Пользователи не считают такую рекламу навязчивой, ведь на подсознательном уровне они ассоциируют ее с рекомендациями. Оптимизатор, который занимается продвижением в социальном медиа, работает не с поисковым алгоритмом, а с живой аудиторией. Здесь необходимо быть предельно точным и учитывать психологические особенности.

Social media marketing - социальное продвижение

Social media marketing (SMM) предусматривает маркетинговую деятельность, что основана непосредственно на продвижении или пиаре в социальной сети. Здесь очень важно завоевать доверие пользователей, снабжая их полезной и интересной информацией. Таким образом вы сможете создать правильное восприятие своего бренда. Если неправильно подойти к такой рекламе, то ожидаемая лояльность может вполне стать открытой враждебностью.

Черные и белые способы

SMM обладает белыми и черными методами. Черную оптимизацию можно спокойно сравнивать с обыкновенным спамом. Социальная сеть буквально заваливается огромным количеством информации. Многие расценивают подобные информационные потоки в качестве вторжения в личное пространство. Но даже подобный метод способен обеспечить качественный результат, поскольку информацию вы получаете непосредственно от целевой аудитории.

Белый SMM основан на других принципах. Он представляет собой конкретную методику оптимизации, предусматривающую ненавязчивое воздействие на сознание целевой аудитории. Подобный маркетинговый метод будет полезен для продвигаемого ресурса и большей части пользователей соцсетей. В рамках белого «прогона» нередко используются все известные традиционные журналистские методы – пресс-релиз, рекламный материал. Здесь наиболее важно и принципиально сделать ресурс компании более популярным. У пользователя должно возникнуть чувство доверия и уважения к вашему бренду.

Самые важные инструменты SMM:

- Интересные статьи в блоге, социальной сети, на форуме;
- Новый целевой блог, форумные ветки, паблик в социальной сети;
- RSS-маркетинг;
- Работа с каталогом и маркетплейсом (к примеру – ВК).

Можно смело утверждать, что продвижение сайта может происходить при помощи различных методик. Особо популярные в современных условиях методы – SMO и SMM. Их востребованность вполне оправдана, поскольку они приносят бизнесу реальную пользу. SMM очень актуален и важен для интернет бизнеса.

Методы для привлечения целевой аудитории из социальных медиа

Чтобы целевая аудитория перешла в разряд потенциальных клиентов, следует по максимуму использовать современные возможности социальных сетей. Сегодня существует большое количество различных методов, но сейчас мы поговорим о самых популярных:

1. Создайте паблик или сообщество. На данный момент такой вариант SMM обладает высоким уровнем эффективности и при этом отличается простотой. Группу можно создать абсолютно бесплатно. Ее создание займет минимум времени. Но в итоге вы получаете большое количество заинтересованных посетителей, что будут посещать ваш сайт и совершать сделки (покупать товары, заказывать услуги и прочее);

2. Используйте вирусную рекламу. Создание информационного вируса для качественного SMM является простой и сложной операцией в одно время. Нет никаких гарантий тому, что интересный и действительно качественный контент быстро распространиться по просторам интернета. Если у вас все выйдет, вы долгое время будете радоваться результатам. Для создания вируса необходимо отыскать, а лучше – создать самостоятельно увлекательный контент (картинка, видеоролик, интересная история), превратить его в брендированный (разместить ссылки на ваш ресурс, логотип вашего бренда), распространить по социальным сетям, фото и видеохостингам. Если контент будет по настоящему интересным и стоящим, то пользователи будут самостоятельно его распространять. Вам больше ничего не придется делать;
3. Конкурсы и розыгрыши. Отличный трафик получается при помощи различных розыгрышей и конкурсов в социальной сети. Но важно правильно их организовать, подобрать подходящий подарок. Было бы хорошо, если подарок был дорогой и эксклюзивный. Флэшки на сегодняшний день уже никому не интересны. Также можно разыгрывать недорогие вещи с автографами известных личностей (но для начала такой эксклюзив надо будет раздобыть самому);
4. Реклама в социальной сети. Подобное SMM можно считать наиболее затратным. Но вместе с тем такой метод позволяет привлечь реально целевую аудиторию. Заказ рекламы вашего публика в тематических сообществах позволяет получать новых подписчиков, некоторые из которых станут вашими реальными покупателями.
Альтернативным решением рекламы в группах является инструментарий таргетинга. Его возможности в рамках социальных сетей все более прогрессивные, так как соцсети знают о своих пользователях практически все.

