

# Оглавление

<b>Введение .....</b>	<b>7</b>
<b>Зачем провинциальному бизнесу продвижение с помощью социальных сетей .....</b>	<b>8</b>
<b>Глава 1. Ваша стратегия в социальных сетях .....</b>	<b>11</b>
Первый шаг предпринимателя в социальных сетях	12
Пять способов использования социальных сетей .....	13
Какие социальные сети вам нужны .....	17
Какие инструменты вам помогут .....	18
Подключаем социальные сети к вашему сайту .....	19
Сколько денег нужно на продвижение .....	23
Сколько времени нужно на продвижение .....	24
SMM-стратегия .....	25
Нужно ли нанимать специализированное агентство .....	27
Типичные ошибки малого бизнеса в социальных сетях .....	28
Чек-лист .....	29
<b>Глава 2. Быстрые клиенты с помощью социальных сетей .....</b>	<b>31</b>
Что нужно для получения первых результатов уже сегодня .....	32
Шаг 1. Создаем приземляющую страничку захвата	34

Шаг 2. Поэтапный запуск первой рекламной кампании .....	44
Шаг 3. Как продвигаться с помощью чужих групп и сообществ.....	64
В каких сообществах сидят ваши клиенты .....	69
Как узнать цену размещения и статистику в чужом сообществе .....	71
Секреты создания рекламных посланий для сообществ в социальных сетях .....	72
Чек-лист.....	78
<b>Глава 3. Автоматический «подогрев» клиентов с помощью социальных сетей .....</b>	<b>79</b>
В каких случаях нужно создавать свое сообщество .....	81
Простое правило, как стать монополистом в вашем регионе .....	83
Придумываем концепцию и дизайн вашего сообщества .....	85
Графические элементы (дизайн).....	89
Какой контент ждут ваши клиенты.....	90
Виды контента для социальных сетей .....	91
Идеальный формат контента.	
Инструкция по применению .....	96
Правило «30-30-30» .....	101
Предпродажная подготовка сообщества перед запуском .....	103
Digital-персонаж.....	103
Используйте хэштеги.....	106

Как набрать первых подписчиков в социальных сетях . . . . .	107
Автоматизируем работу с сообществом . . . . .	113
Как получить SMM-отдел на халяву . . . . .	114
Ваши сотрудники и социальные сети. . . . .	115
Правила работы с негативными отзывами . . . . .	116
Как побудить подписчиков к действию . . . . .	122
Как проводить масштабные конкурсы в социальных сетях . . . . .	124
Чек-лист продвижения с помощью сообществ . . .	129
<b>Глава 4. Ядерные продажи в социальных сетях 131</b>	
Что такое ядерные продажи . . . . .	132
Когда нужно использовать сервисы вирусной раскрутки. . . . .	132
Как часто нужно запускать распродажи в социальных сетях . . . . .	134
Какие сервисы использовать для вирусного продвижения товара. . . . .	134
Пошаговое создание вирусной рекламной кампании в социальных сетях. . . . .	135
<b>Глава 5. Продажа сложных услуг в социальных сетях. . . . . 139</b>	
Какие услуги НЕЛЬЗЯ продавать через социальные сети . . . . .	140
Способ № 1. Легкое открытие филиалов по всей стране без вложений . . . . .	140
Способ № 2. Идея-мост между вами и клиентом .	145

Оглавление

Способ № 3. Резонанс . . . . .	145
Способ № 4. Продвижение алкогольной и табачной продукции . . . . .	146
Чек-лист . . . . .	147
<b>Заключение . . . . .</b>	<b>148</b>
<b>Послесловие. . . . .</b>	<b>149</b>
<b>Приложение 1. Полезные ссылки . . . . .</b>	<b>150</b>
<b>Приложение 2. Полезные виджеты и плагины для вашего сайта. . . . .</b>	<b>152</b>
<b>Приложение 3. План продвижения бизнеса в социальных сетях на три месяца. . . . .</b>	<b>153</b>
<b>Об авторе . . . . .</b>	<b>155</b>