

Оглавление

Введение	7
-----------------------	----------

Зачем провинциальному бизнесу продвижение с помощью социальных сетей	8
---	----------

Глава 1. Ваша стратегия в социальных сетях	11
--	-----------

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
----------------	----

Глава 2. Быстрые клиенты с помощью социальных сетей	31
--	-----------

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
Глава 3. Автоматический «подогрев» клиентов с помощью социальных сетей	79
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
Глава 4. Ядерные продажи в социальных сетях	131
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
Глава 5. Продажа сложных услуг в социальных сетях.	139
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

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