

## **SMM КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**

SMM (Social media marketing) как инструмент продвижения бизнеса набирает стремительную популярность в настоящее время, становясь неотъемлемой частью алгоритма продвижения бренда в социальных сетях.

Социальные сети активно внедряются в жизнь людей, занимая все большую часть свободного времени потребителя. К январю 2022 г. количество пользователей социальных сетей выросло более чем на 10 % и насчитывало 4,62 млрд — 58,4 % от общей численности населения мира. По данным аналитиков, за десятилетие количество пользователей соцсетей увеличилось в 3,1 раза (на 12 %). В среднем прирост составляет более 1 млн новых пользователей в день, или примерно 13 новых пользователей каждую секунду [1].

Благодаря неизбежным привычкам людей покупать, изучать и искать товары в интернете предпринимателям, чтобы оставаться востребованными на рынке, важно следовать современным тенденциям электронной торговли и учитывать изменяющиеся предпочтения потребителей, т.е. необходимо вести социальные сети.

Главными особенностями SMM-продвижения бизнеса являются: прямая коммуникация с целевой аудиторией, быстрое отслеживание реакции аудитории, ежедневный и непосредственный контакт с целевой аудиторией, относительно низкая стоимость продвижения, оперативность, широкий охват целевой аудитории, наращивание онлайн- и оффлайн-активности (постоянный постинг в ленте), использование таргетированной рекламы, событийный маркетинг.

Для успешного продвижения аккаунта в социальной сети предпринимателем рекомендуется обратить внимание на следующие аспекты:

– повышение значимости бренда и его узнаваемости в глазах пользователя через рекламу, участие в благотворительности, коллаборацию с другими брендами;

– взаимодействие с потребителем. Для успешного продвижения аккаунта следует активно взаимодействовать с потенциальным клиентом через комментарии, личные сообщения, ответные реакции, предоставлять эффективную клиентскую поддержку;

– сторителлинг. Использование социальных сетей — отличный способ поделиться интересными историями о компании. Эффективный сторителлинг может оказать большое влияние на имидж бренда;

– создание своего уникального стиля и его поддержание в процессе ведения бизнеса.

Для исследования эффективности продвижения бизнеса в социальных сетях была выбрана студия груминга Groom Room. Задачами SMM-продвижения являлись: привлечение платежеспособных клиентов в студию, увеличение количества подписчиков в социальной сети Instagram. Для их выполнения была

выделена целевая аудитория (по полу, местонахождению, возрасту и критериям соответствия), использованы креативы, созданы видеоролики и запущена таргетированная реклама. Результатами работы за месяц стали: 44 выполненные записи в студии, около 1200 кликов, 85 лидов, конверсия в запись 51 % и итоговая прибыль 985 долл. США, хоть расходы составили около 100 долл. США.

Отметим, что использование SMM позволяет компаниям привлечь к себе внимание новых клиентов, сформировать мнение о бренде, увеличить число лояльных клиентов и значительно повысить продажи за счет правильной коммуникации, рекламы и позиционирования предлагаемого продукта.

#### **Источник**

1. Независимый проект брендингового агентства Depot [Электронный ресурс] // Sostav. — Режим доступа: <https://www.sostav.ru/publication/we-are-social-i-hootsuite-52472.html>. — Дата доступа: 24.11.2022.