

**Представляем перечень комплексных маркетинговых услуг и мероприятий, направленных на решение задач по продвижению вашего бизнеса в интернете и социальных сетях**

**Основополагающая цель любой соцсети — социализация бренда, товара, услуги, влияющие на уровень продаж и популярности компании, а а не продажа “в лоб”!**

Компания “Медиа Континент” специализируется на оказании комплексных маркетинговых услуг в интернете и социальных сетях, а также оказывает ряд сопутствующих услуг, которые являются неотъемлемой частью основного направления деятельности:

- реклама в соцсетях;
- настройка и ведение таргетированной рекламы;
- настройка и ведение контекстной и контекстно-медийной рекламы;
- SEO (решение задач по продвижению веб-ресурсов в поисковой среде);
- услуги цифрового дизайн;
- разработка и дизайн сайтов всех видов;
- разработка мобильных приложений;
- видеопроизводство и видеомонтаж;
- копирайтинг и подготовка профессиональных контент-планов;
- разработка моделей и различных форм контента (продающие письма, баннеры, статьи, цифровые листовки, gif-анимация, фото галереи и пр.);
- разработка чат-ботов в мессенджерах
- создание и раскрутка медиа-проектов (блоги, сообщества, группы и пр.) в цифровой среде (интернет, соцсети);
- обучение работе с соцсетями;
- продвижение товаров и услуг любой тематики в специализированных онлайн-магазинах;
- разработка корпоративного стиля и дизайна сувенирной продукции

# ТАБЛИЦА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ РАБОТ, СВЯЗАННЫХ С ПОСТРОЕНИЕМ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ В СОЦСЕТЯХ

## Этап №1 “Сбор и анализ информации”

**Периодичность этапа:** Разовый

**Задача этапа:** Погрузиться в сферу деятельности клиента, собрать всю необходимую информацию и материалы, которые потребуются для реализации проекта. Определить портрет целевой аудитории, определить потребности вашей ЦА, истинную причину покупки, выделить главные смыслы вашего бизнеса и все это объединить в некий скелет будущей стратегии.

**Результат этапа:** Разработка комплексной стратегии продвижения, постановка целей, определение шагов по достижению целей, сроков и показателей KPI

№ п/п	Этап	Сроки выполнения работ	Результат выполнения работ	Стоимость работ
1	Первичное погружение в сферу деятельности Клиента, составление детального Брифа о целях, ожидаемых результатах и возможностях Клиента с точки зрения людских и временных ресурсов. Формирование УТП (уникального торгового предложения) <b>ПРИМ:</b> <b>В случае если потребуется больше времени на сбор информации, сроки выполнения проекта автоматически будут сдвигаться на сроки</b>	2 р/д	Сбор необходимой информации в полном объеме. Определение необходимых соцсетей, форматов участия в них, определение портрета ЦА, определение желаемого результата и целей проекта по каждой из соцсетей, определение временных интервалов и инструментов по достижению целей по технологии SMART  <ul style="list-style-type: none"><li>- Specific</li><li>- Measurable</li><li>- Achievable</li><li>- Relevant</li><li>- Time bound</li></ul>	<b>3 500 грн.</b>

	<b>получения обратной связи от Клиента.</b>			
<b>2</b>	Выделяем главные смыслы вашего бизнеса  Систематизация и анализ полученной от Клиента информации и материалов.  Разработка шагов по достижению поставленных целей.	3 р/д	Создание контент-плана (в том числе визуального), определение и подключение площадок с повышенной концентрацией ЦА. Проверка и оценка имеющихся аккаунтов и точек контакта. Создание, настройка и первичное (тестовое) наполнение новых аккаунтов.	<b>2 500 грн.</b>
<b>3</b>	Подготовка персонала компании к совместной работе по SMM. Обучение навыкам, постановка задач. Помощь в создании правильных персональных аккаунтов	2 р/д	Вовлечение всех сотрудников компании в маркетинговую деятельность в социальных сетях	<b>2 000 грн.</b>  (4 ч x 2 дн. x 250 грн/ч)
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап		Общая стоимость работ
		<b>7 р/д</b>		<b>8 000 грн.</b>

## Этап №2 “Погружение в проект”

**Периодичность этапа:** Разовый

**Задача этапа:** Погрузиться полностью в проект клиента на основе разработанной стратегии. Создать новые аккаунты, сообщества, паблики, группы

**Результат этапа:** Готовая mind-карта по проекту, готовые графические образцы обложек, готовые к работе все аккаунты во всех соцсетях.

<b>№ п/п</b>	<b>Этап</b>	<b>Сроки выполнения работ</b>	<b>Результат выполнения работ</b>	<b>Стоимость выполнения работ</b>
<b>1</b>	Работа по составление mind карты	1 р/д	Создание детальной ментальной карты	<b>2 500 грн.</b>

2	Разработка единого графического стиля обложек всех аккаунтов Клиента во всех задействованных соцсетях	3 р/д	Все группы и сообщества имеют единый узнаваемый, брендированный графический образ	<b>4 000 грн.</b>
3	Работа по созданию новых, обновлению, или изменению имеющихся аккаунтов в соцсетях.	3 р/д	Готовые аккаунты во всех необходимых соцсетях (facebook, twitter, google+, instagram, pinterest, linkedIn)	<b>3 500 грн.</b>
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап		Общая стоимость работ
		<b>7 р/д</b>		<b>10 000 грн.</b>

## Этап №3 “Разработка прототипов и старт продвижения”

**Периодичность этапа:** Ежемесячно

**Задача этапа:** Создать образцы текстового и визуального контента и на основе существующих смыслов и с учетом ЦА. Заголовки, Фотографии, Тексты к постам. Протестировать их на аудитории

**Результат этапа:** Провести когортный анализ первичных действий. При необходимости сделать корректировку в каждом пункте контент-плана.

№ п/п	Этап	Сроки выполнения работ	Результат выполнения работ	Стоимость выполнения работ
1	Разрабатываем призыв к действию по каждому из сообществ, пабликов, групп  <b>ПРИМ:</b> <b>В соцсетях нельзя продавать в лоб, соцсети это конвертер, задача которого мягко перевести пользователя к</b>	1 р/д	Набор готовых слоганов	<b>3 500 грн.</b>

	<i>диалогу, переходу на сайт, сделать его Лидом.</i>			
2	<p>Формирование пула “Новости Компании” путем копирования или автоматического импорта</p> <p><b>ПРИМ:</b> <b>За предоставление достоверных новостей, акций, событий всегда отвечает Клиент</b></p>	1 р/д	<p>Публикация с правильными переходами 15-20 новостей компании в месяц по всем соцсетям.</p>	<b>6 500 грн.</b>
3	<p>Формирование пула “Развлекательный, познавательный и коммерческий контент” для всех соцсетей</p> <p><b>ПРИМ:</b> <b>Клиент утверждает 2-3 прототипа такого контента, после чего Подрядчик работает над созданием и публикацией прототипов самостоятельно</b></p>	3 р/д	<p>Публикация с правильными переходами 15-20 постов компании в месяц по всем соцсетям.</p>	<b>9 500 грн.</b>
4	<p>Разработка прототипов пула “Акции, конкурсы, мероприятия, опросы”</p> <p><b>ПРИМ:</b> <b>Данные прототипы являются неотъемлемой частью маркетинговой стратегии компании в целом и создаются по запросу Клиента</b></p>	3 р/д	<p>Разработка по одному ивенту для каждого сегмента, для каждой соцсети. От идеи до Графического оформления.</p>	<b>Просчитывается под задачу</b>
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап		Общая стоимость работ
		<b>ежедневная</b>		<b>19 500 грн.</b>

## Этап №4 “Работа с ЦА”

**Периодичность этапа:** Ежемесячно

**Задача этапа:** Активное размещение контента по всем каналам. Анализ реакции на контент. Регулярная работа с информацией, поступающей по каналам обратной связи и интерактивного общения. Комментарии, ответы на вопросы, работа с негативом и возражениями, улучшение качественного состава сообществ и групп, создание тематических диспутов.

**Результат этапа:** Ежемесячный анализ работы по контент плану, подготовка рекомендаций по корректировке. В случае необходимости, подготовка обоснования подключения платных механизмов продвижения в соцсетях.

№ п/п	Этап	Сроки выполнения работ	Результат выполнения работ	Стоимость выполнения работ
1	Мониторинг реакции пользователей, ответы на вопросы, администрирование	Ежедневно	Ответ на все адекватные комментарии, возражение на негатив, удаление спама	<b>2 500 грн.</b>
2	Привлечение подписчиков на паблики компании	Ежедневно	Гарантированный объем 300 подписчиков в месяц. Ожидаемый 1 500 подписчиков в месяц	<b>2 500 грн.</b>
3	Привлечение участников в тематические группы и сообщества компании	Ежедневно	Гарантированный объем 1000 участников в месяц. Ожидаемый 5 000 участников в месяц	<b>2 500 грн.</b>
4	Использование чужих (партнерских) сообществ и групп для размещения своего контента	Ежедневно	Гарантированное привлечение в партнерскую программу 10 групп. Ожидаемое привлечение 25 групп и сообществ	<b>2 500 грн.</b>
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап		Общая стоимость работ
		<b>ежедневная работа</b>		<b>10 000 грн.</b>

## Этап №5 “Анализ и отчетность”

**Периодичность этапа:** Ежемесячно

**Задача этапа:** Провести детальный анализ работы по итогам отчетного периода. Снять и систематизировать всю аналитическую информацию. Подготовить визуальный отчет и предоставить Клиенту

**Результат этапа:** Всесторонний анализ работы по итогам отчетного периода с предоставлением Клиенту всех необходимых данных, перечнем рекомендаций и предложений

№ п/п	Этап	Сроки выполнения работ	Результат выполнения работ	Стоимость выполнения работ
1	Подготовка отчета (снятие данных) от систем автоматизированного мониторинга	1 р/д	Готовый отчет по активности Клиента в социальных сетях, проведенной Подрядчиком за отчетный период работы	б/п
2	Подготовка отчета аналитических систем по контролю за конверсиями в Интернете	2 р/д	Готовый отчет по переходам (конверсиям) с тематических информационных площадок Клиента и его аккаунтов в целом	б/п
3	Подготовка анализа изменения количественного состава тематических площадок Клиента в соцсетях	2 р/д	Готовый отчет по изменению кол-ва подписчиков пабликов Клиента, участников групп и сообществ, общего объема комментариев, лайков, ретвитов, репостов, вовлечений и пр.	2 500 грн.
4	Анализ изменения информационного поля и стоимости целевого действия	2 р/д	Готовый отчет по данному направлению	2 500 грн.
5	SWOT-анализ	3 р/д	Готовый отчет по данному направлению	3 500 грн.
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап	Общий результат выполнения работ	Общая стоимость работ

	<b>10 р/д</b>	<i>Вместе с анализом Клиент получает красочный визуальный отчет и перечень рекомендаций и предложений для качественного улучшения дальнейшей работы по продвижению в соцсетях</i>	<b>8 500 грн.</b>
--	---------------	---	-------------------

## Этап №6 “Рекламная кампания”

**Периодичность этапа:** Под задачу

**Задача этапа:** Настроить рекламную кампанию Клиента в социальных сетях. Подключить инструменты платного продвижения, а также сервисы аналитики.

**Результат этапа:** Провести рекламную кампанию Клиента в соцсетях

<b>№ п/п</b>	<b>Этап</b>	<b>Сроки выполнения работ</b>	<b>Результат выполнения работ</b>	<b>Стоимость выполнения работ</b>
<b>1</b>	Подготовка рекламных слоганов, ключевых слов и визуальных моделей для создания Таргетированной и Контекстной рекламы	3 р/д		<b>3 500 грн.</b>
<b>2</b>	Настройка и запуск рекламной кампании в соцсетях	1 р/д		<b>2 500 грн.</b>
<b>ИТОГО</b>		Общее кол-во дней на этап	Общий результат выполнения работ	Общая стоимость работ
		<b>4 р/д</b>	<i>Затраты на саму рекламную кампанию определяет Клиент. Рекомендация не менее 1 500 грн в месяц на одну соцсеть.</i>	<b>6 000 грн.</b>



# Этап №7 “Дополнительные возможности”

**Периодичность этапа:** Под задачу

**Задача этапа:** Определить и подключить для усиления продвижения эффективные платные инструменты - сервисы генерации постов, модерации и пр.

**Результат этапа:** По первому запросу Клиента, подобрать, настроить, протестировать и запустить в работу необходимые платные сервисы для эффективного продвижения в социальных сетях

**Стоимость этапа работ:** Просчитывается исходя из поставленных задач.

## Перечень всех мероприятий

1. Определение целевой аудитории (ЦА)
2. Исследование интересов и поведения ЦА
3. Определение вектора интересов ЦА
4. Проведение анализа ниши клиента
5. Разработка аргументной базы
6. Подбор площадок с высокой концентрацией ЦА
7. Разработка общей стратегии присутствия компании в социальных сетях
8. Подбор инструментов, оптимально решающих задачи клиента
9. Разработка системы KPI (*Key Performance Indicators*) - *ключевых показателей эффективности*
10. Определение влияния SMM на бизнес клиента
11. Интеграция SMM-активности в общую маркетинговую стратегию компании
12. Подготовка и управление таргетированной и контекстной рекламой
16. Разработка и оптимизация бюджета контекстной рекламы
17. Разработка и подготовка конкурсных мероприятий
19. Подготовка и внедрение специальных приложений (статистика, аналитика, автопостинг и пр.)
20. Адаптация рекламной кампании под целевые ниши
22. Подготовка и управление вирусным посевом
23. Нейтрализация негативных отзывов и тенденций
25. Разработка системы офферов или УТП (уникальных Торговых Предложений)
26. Разработка и проведение спецпроектов
27. Разработка и внедрение принципов формирования рейтингов и топов
29. Создание брендированного канала на видеохостингах
30. Построение партнерских программ
36. Настройка службы поддержки через социальные сети
38. Создание карты контента для различных площадок
39. Адаптация существующего контента (статьи, новости, посты) под различные форматы (Twitter, Facebook, Google+)
40. Подготовка текстов в формате каждой социальной сети
41. Подготовка распространение социальных релизов
45. Подготовка и внедрение инфоповодов
46. Создание сценариев для видео
47. Брендирование страниц и сообществ
48. Разработка дизайна страниц и сообществ
49. Интеграция существующих веб-ресурсов в социальные сети
50. Интеграция интернет-магазина в социальные сети
51. Разработка и внедрение стимулы для вступления в сообщества

52. Создание профессионального Landing Pages (одностраничный сайт)
53. Внедрение сервисов для создания вкладок на Facebook
56. Применение механизмов повышения конверсии сайта.
57. Поиск и выделение лидеров мнений ЦА
59. Проведение акции сэмпинга (BTL мероприятия)
61. Подготовка и внедрение систем автоматизированного мониторинга
65. Мониторинг социальных сетей
66. Подготовка анализа эффективности кампании
70. Использование и контроль основных систем веб-аналитики
71. Подготовки UTM-ссылок для постинга и отслеживания эффективности постов
72. Отслеживание источников и качества трафика
73. Подготовка SMART и SWOT анализов
82. Разработка медиа-плана
84. Разработка системы медиа-баинга (покупка сторонних мест для рекламы)
85. Составление бюджета компании
90. Составление Брифа
91. Подготовка и проведение оффлайн-переговоров
92. Поиск подрядчиков и управление процессом работы с ними
95. Подготовка презентации.
96. Подготовка календарного плана кампании
97. Защита концепции, отчетов, новых предложений