

Správa sociálních sítí

Co vám sociální sítě přinesou?



Brand awareness



Relevantní návštěvníky



Tržby



Komunitu

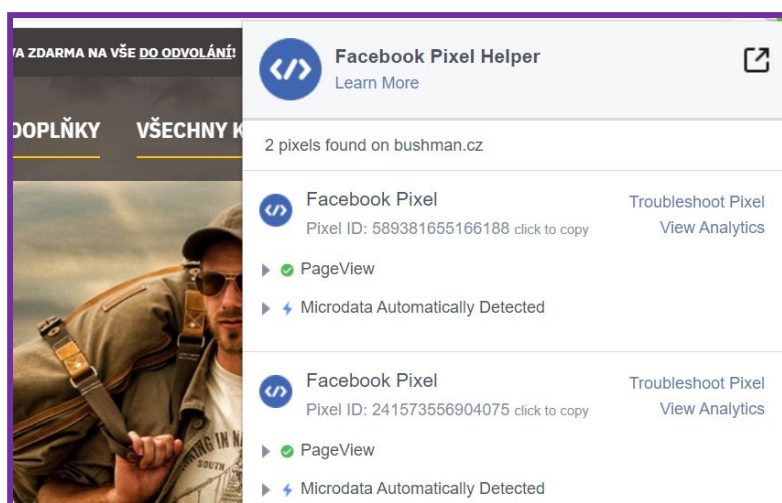
Aktuální stav

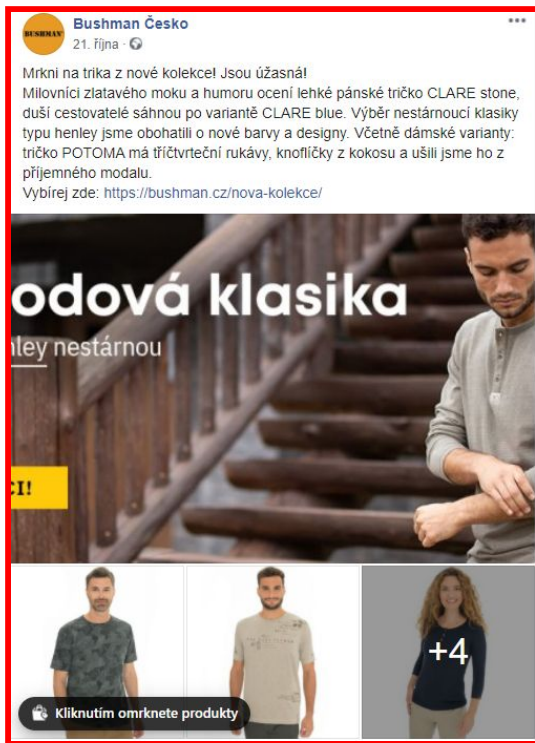
Klient vlastní facebookovou stránku s poměrně silnou fanouškovskou základnou a obsah publikuje velmi chaoticky, používá různé velikosti kreativ či tvoří příspěvky z vícero kreativ, které se ve finální verzi zdeformují a vypadají amatérsky. **Texty příspěvků jsou zdlouhavé a nevybízejí ke čtení.** Kampaně má spuštěné převážně produktové a jsou poměrně mladé. Texty jsou nevýrazné a malinko mě irituje zvolená mluva, tykání se mi k brandu příliš nehodí.

Klient nemá spuštěnou žádnou dlouhodobou či brandovou kampaň. V propagaci mi dále schází lifestyle kreativy či videospoty.

Klient má jako ambasádora Lukáše Langmajera, ale kromě jednoho příspěvku a článku na webu **není známá tvář se značkou vůbec spojována.** I samotný článek s tímto hercem může být použit v propagaci s cílením na konverze a **vytěžit tak ze spolupráce co nejvíce.** Klient nemá aktuální stories a na Instagramu je sem tam označen od spokojeného zákazníka. Dále se klientovi nepropisují produkty a nemůže je tak v postech označovat. Problém může být v nastavení profilu na Instagramu či v nastavení obchodu v business manageru na Facebooku. S tím dokážeme pomoci.

Na webu jsou **nasazeny dva facebookové pixely**, což může dělat nepořádek v měření konverzí.





Strategie

V obsahové části bych doporučila zvolit **jednotný rozměr kreativy 1080x1080** a je vždy lepší vybrat jednu kvalitní kreativitu, než skládat příspěvek z vícero fotografií různých formátů. Pro navýšení podpory prodeje a brandu bych také doporučila **vytvořit sadu šablon, jak pro obsahovou část, tak i pro produktové kampaně ve výkonnostní části**. Aby klient mohl navyšovat konverze, nestačí jen produktové kampaně, je potřeba propagaci oživit o podporu brandu, novinky, nárazové i stálé akce. **Aktuálním trendem je, že velké značky se prezentují silnými videospoty**, jelikož jejich reklamní prostor je nutné využít v 15-ti vteřinách. Dále lze propagaci rozšířit o konverzní články a bannery směřované na kategorie zboží. **A naplno využít spolupráce se známou osobností v obsahové i výkonnostní části**.

Pro plánování obsahu na sociálních sítích používáme externí kanál app.zoomsphere.com, v případě, že si klient bude chtít příspěvky přes tento kanál spravovat sám, připravíme krátké školení a pomůžeme s prvotním nastavením.

My můžeme klientovi nabídnout poutavější obsah, vyzdvižení konkurenceschopnosti a vytvoření tváře firmy na sociálních sítích. Vytváření správného obsahu podporují i výkonnostní reklamy na FB i IG. Do jednoho příspěvku doporučuji alespoň 200 - 300 Kč na propagaci.

Sociální sítě v tomto případě vidím jako **výkonnostní kanál, který z dlouhodobého hlediska podpoří brand, prodej i upevňování vztahu se současnými zákazníky**. Budeme vycházet ze strategie **See-Think-Do-Care**, kdy vytvoříme kampaně na jednotlivé fáze nákupního procesu.

Reklamní strategie pro B2C

Cílení:

- **Prospectingové** - unikátní návštěvníci, budeme pracovat s vylučování remarketingového publika
 - **Vlastní cílení** - na základě zájmu uživatelů - **vytvoření persony s klientem**
 - **Lookalike** - to jsou podobní uživatelé z konkrétního vzorku dat, například podobní uživatele jako ti, kteří u vás již nakupují. Zaměříme se na různá lookalike publika, relevantní je pro nás lookalike z uživatelů, kteří odebírají newsletter, lookalike ze zákazníků a z uživatelů, kteří na webu tráví nejvíce času, z fanoušků Facebooku a Instagramu.
 - **Přátelé fanoušků vašeho FB** - můžeme zacílit na přátele vašich fanoušků (přátele přátel, kteří budou splňovat různé podmínky - například zájmy : cestování, móda, outdoor, oblečení, aj.)
- **Remarketing** - na základě nasbíraných dat
 - **Remarketing z webu** - vytvoříme remarketing na uživatele, kteří byli na webu a prohlíželi si katalog s produkty, následně je opětovně oslovíme a budeme usilovat o dokončení konverze. Uživatele si **dělíme do různých skupin podle délky rozhodovacího procesu.**
 - **Remarketing z databáze klienta** - spárujeme vaše data s reálnými uživateli. Stačí dodat maily, telefonní čísla apod. Vše s ohledem na GDPR. Pokud děláte emailingové kampaně, tak je můžeme propojit s kampaněmi na sociálních sítích a **zvýšit tak open rate emailu.**

Typy kampaní:

- **Click to website kampaně** - různé typy cílení se záměrem přivést kvalitní návštěvnost na web. Tato kampaň podporuje výkon i ostatních kanálů jako jsou direct, Google Ads a Sklik.
- **Konverzní kampaně** - kampaně s cílem získání nákupu na webu nebo podle nastavených událostí v pixelu (prohlédnutí zboží / nabídky služeb, přidání do oblíbených, kontaktní formulář)
- **Product Ads** - carousely produktů. Používáme rozšířené nastavení, kde si vytvoříme brandový template, který u produktů zobrazujeme. (spojení výkon+brand)
- **Brandové** - poutavé video kampaně, brandové bannery s cílem zvýšit povědomí o značce

Reklamy umísťujeme na Facebooku a Instagramu, kde se vždy volíme vhodný poměr podle výsledků kampaní. V případě, že je prostor využit i jinou sociální sítí, nastavujeme kampaně také na Pinterestu, LinkedInu, Twitteru, Spotify...

FACEBOOK

- hlavní kanál příspěvků - nejvýkonnější umístění

effectix

- messenger - reklama přímo v aplikaci, reklama ve zprávě = vyšší pozornost uživatele
- marketplace - platforma pro prodej bazarového zboží
- facebookové skupiny
- ostatní umístění (příběhy dne, pravý sloupec, audience network, facebook vyhledávání, nativní reklama v síti Facebook partnerů a v aplikacích)

INSTAGRAM

- hlavní kanál příspěvků
- instastories

Inspirace našich klientů



V rámci správy kampaní navrhujeme klientovi vhodné akce a aktivity pro zvýšení prodejů z e-shopu.

Doplňkové služby

- **4h produktové focení** (ateliér včetně vybavení a aranžmá 2.400 Kč + 9.000 Kč focení a postprodukce) celkem 20-30 upravených produktových fotek
- **Videoprodukce**

- **Správa influencerů** naceníme dle potřeby

Cenová nabídka:

Služba	Cena/měsíc
Správa výkonnostních kampaní na FB a IG	12.000,- Kč
Správa obsahu na FB (10 příspěvků/měsíc) možno i ve větším rozsahu	15.000,- Kč
nebo školení obsahu sociálních sítí	jednorázově 12.500,- Kč
Školení app.zoomsphere.com	jednorázově 3.000,- Kč
Pronájem app.zoomsphere.com	1.500 Kč

Služba	Navrhovaný kredit/měsíc
Výkonnostní kampaně na FB	min. 20.000,- Kč
Podpora obsahu na FB	5.000,- Kč

Grafické podklady ke kampaním dodává klient sám nebo můžeme vytvořit za 4.500 Kč/jednorázově (3-4 sady pro sociální sítě)

Školení na sociální sítě je individuální a tvoří se na míru podle potřeb klienta.