

## Správa sociálních sítí

Co vám sociální sítě přinesou?



Brand awareness



Relevantní návštěvníky



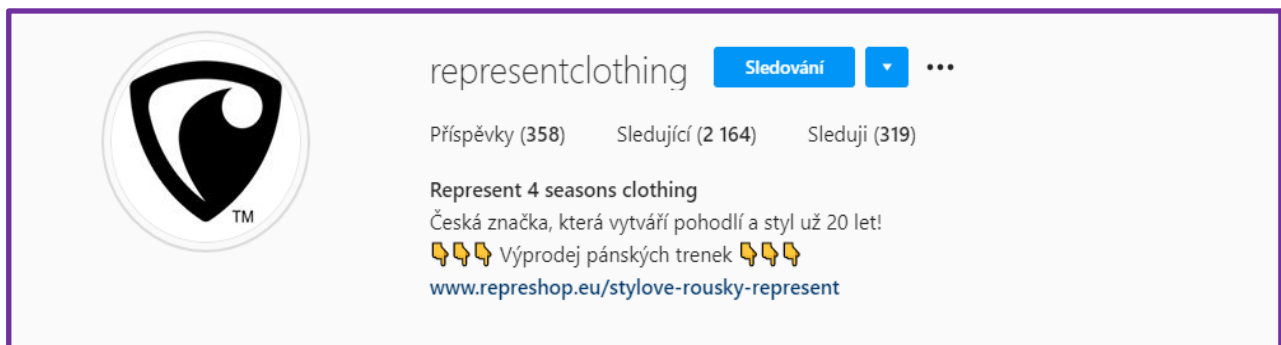
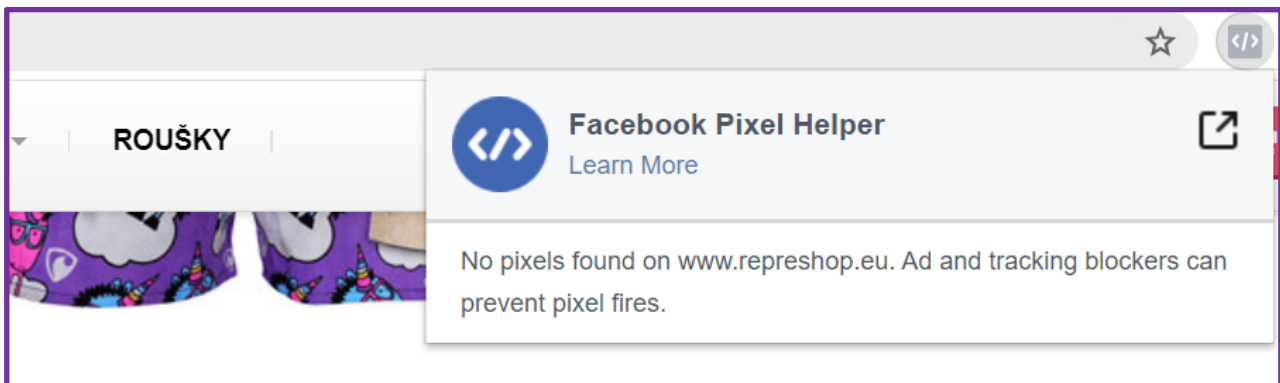
Tržby




Komunitu

### Aktuální stav

Klient vlastní facebookovou stránku s poměrně silnou fanouškovskou základnou a obsah tvoří velmi poutavě. **Kreativy jsou barevné, hravé i vtipné.** Bohužel i přes to získávají málo interakcí. Zveřejňování příspěvků nemá žádný řád a jsou přesdílené z profilu na instagramu vč. hashtagů, které na facebooku nemají v takové míře význam. Na instagramu udržuje aktuální stories. Klient v obsahu publikuje roušky, které jsou ve výkonnostní části zakázané a bude je potřeba z propagace vyjmout. Klient nemá nasazen facebookový pixel a v současné době nemá spuštěné žádné kampaně.




## Reklamy od této stránky


 Stránka v současnosti reklamy neprovozuje.

## Komunita

[Zobrazit vše](#)

 **Vyzvěte přátele**, ať se stanou fanoušky stránky

 16 428 lidem se to líbí

 16 077 lidí to sleduje



## Strategie

Klientovou velkou předností je, že pojal celý brand i svou prezentaci na sociálních sítích s jistou dávkou lehkosti až "ulítlostí", což je svým způsobem jedinečné a **dá se na tom skvěle stavět nejen propagace, ale také kreativně upustit uzdu.**

Do propagace bych doporučila dynamické produktové kampaně ( pozor na vyjmutí roušek! :- ) v prospectingu a v remarketingu. **Dynamické kampaně můžeme zvýraznit o rámeček s brandem** či v duchu aktuální sezóny, např. Vánoce, Valentýn, atd. **U bannerů bych volila barevné, výrazné kreativy a místo běžných prodejních frází volila vtipné slogany.**

V obsahu bych doporučila se držet požadovaného rozměru kreativy 1080x1080 a **rozdělit obsah pro instagram a facebook**, aby fanoušci měli důvod sledovat profily na obou dvou kanálech. Krom prezentace svého zboží lze do obsahu i zapojit různé výzvy, nechat nahlédnout více zákazníky pod pokličku výroby, sdílet příběh značky a také reagovat na aktuální mezinárodní dny.

Jelikož klient nemá nasazen pixel a nemá v současné době spuštěné kampaně, předpokládám, **že bude potřeba udělat i úvodní nastavení**, tuto možnost přidávám do ceníku a upozorňuji, že případné nastavení je potřeba naplánovat min. týden před požadovaným spuštěním kampaní.

My můžeme klientovi nabídnout poutavější obsah, vyzdvižení konkurenceschopnosti, vytvoření tváře firmy na sociálních sítích a vytvoření silné fanouškovské základny. 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 upevnování 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 : móda, dárky, 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 mailly, 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 umístíme 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
- 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

## 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 ( 6 příspěvků/měsíc ) možno i ve větším rozsahu	9.000,- Kč
nebo školení obsahu sociálních sítí	9.500,- Kč
Úvodní nastavení business manageru	3.000,- 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)