

# Оглавление

<b>Введение</b> .....	<b>7</b>
<b>Зачем провинциальному бизнесу продвижение с помощью социальных сетей</b> .....	<b>8</b>
<b>Глава 1. Ваша стратегия в социальных сетях</b> ....	<b>11</b>
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
<b>Глава 2. Быстрые клиенты с помощью социальных сетей</b> .....	<b>31</b>
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
<b>Глава 3. Автоматический «подогрев» клиентов с помощью социальных сетей . . . . .</b>	<b>79</b>
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
<b>Глава 4. Ядерные продажи в социальных сетях</b>	<b>131</b>
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
<b>Глава 5. Продажа сложных услуг в социальных сетях. . . . .</b>	<b>139</b>
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
<b>Заключение . . . . .</b>	<b>148</b>
<b>Послесловие. . . . .</b>	<b>149</b>
<b>Приложение 1. Полезные ссылки . . . . .</b>	<b>150</b>
<b>Приложение 2. Полезные виджеты и плагины для вашего сайта. . . . .</b>	<b>152</b>
<b>Приложение 3. План продвижения бизнеса в социальных сетях на три месяца. . . . .</b>	<b>153</b>
<b>Об авторе . . . . .</b>	<b>155</b>