kmb™



СТРАТЕГІЯ В SMM

kmb™

СОЦМЕРЕЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ

SMM — це комплекс дій, що допомагає бренду привертати увагу, створювати імідж та рухати людей до покупки



kmb™

ЩО ТАКЕ *smm-стратегія*

План, який
направляє всі дії

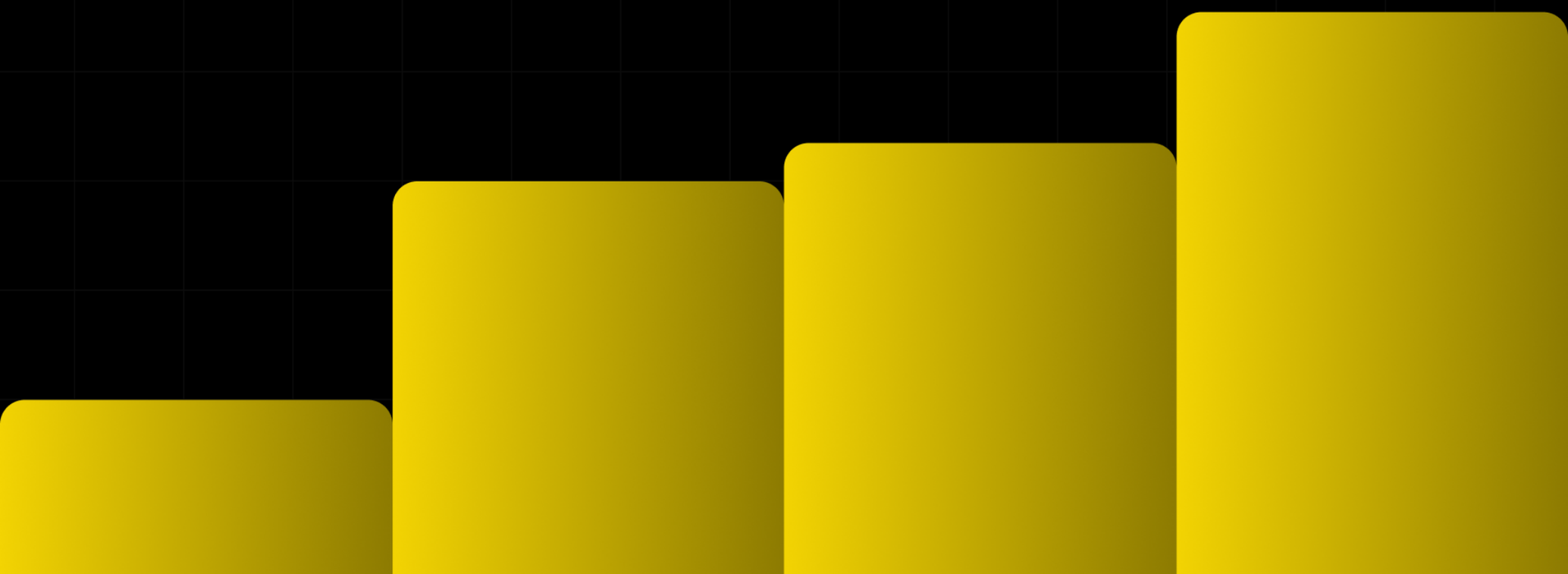
Стратегія визначає, кому
ми говоримо, що говоримо
і з якою метою

kmb™

НАВІЩО ПОТРІБНА СТРАТЕГІЯ

СИСТЕМНІСТЬ ЗАМІСТЬ ХАОСУ

Стратегія економить час, гроші та сили, бо кожен крок має мету та логіку



kmb™

ОСНОВНІ БЛОКИ СТРАТЕГІЇ

10 ЕЛЕМЕНТІВ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ РЕЗУЛЬТАТ

- Цілі
- Аудиторія
- Платформи
- Позиціонування
- Контент
- Комунікації
- Аналітика

все має працювати
як єдина система

kmb™

етап 1.

АНАЛІЗ

ПОЧИНАТИ ПОТРІБНО З РОЗУМІННЯ

Аналіз допомагає побачити реальну картину:



kmb™

ЩО АНАЛІЗУВАТИ У БРЕНДА

ЧЕСНИЙ АУДИТ СЕБЕ

Позиціонування | Візуальна мова | Цінності

усе, що формує перше враження про бренд

kmb™

аналіз КОНКУРЕНТІВ

ЩОБ НЕ ВИГАДУВАТИ ВЕЛОСИПЕД

Дивимось, що працює у інших, і використовуємо ці інсайти для свого росту



kmb™

етап 2.

ЦІЛІ

ЦІЛІ ДАЮТЬ НАПРЯМОК

SMM має вимірювані очікування

а не загальне “хочемо більше підписників”

ПРИКЛАДИ
smm-цілей

“ ЦІЛЬ – ЦЕ РЕЗУЛЬТАТ, НЕ ДІЯ ”

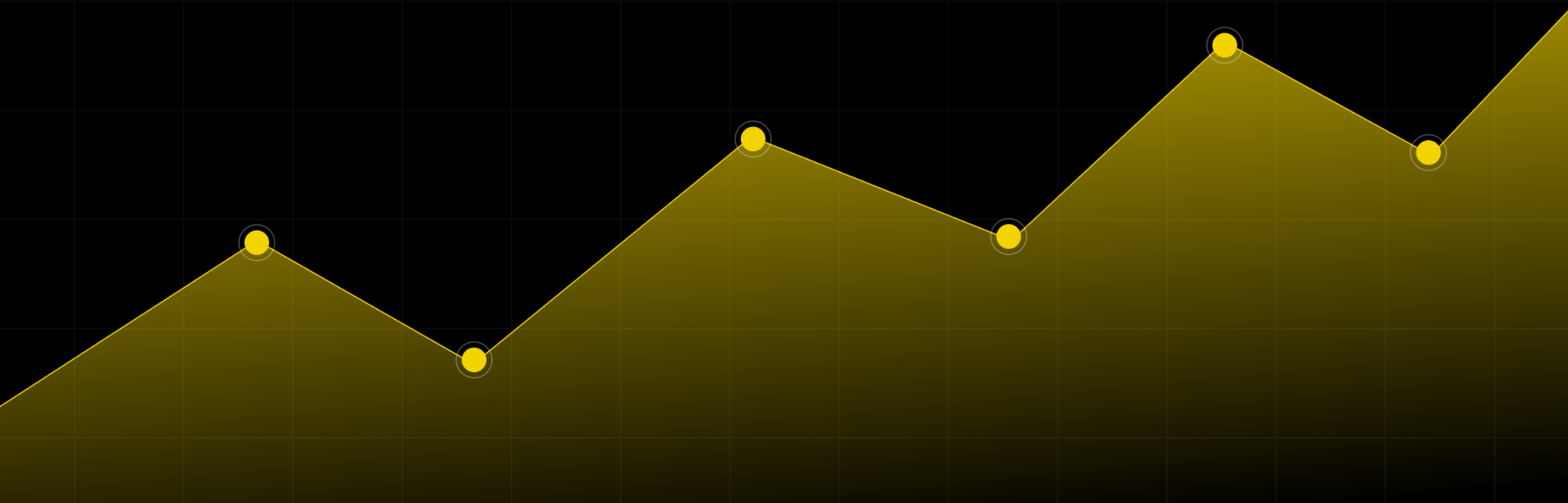
Наприклад: **збільшити впізнаваність, залучення чи кількість заявок**

kmb™

KPI

ТЕ, ЩО МОЖНА ПОРАХУВАТИ

Вони показують, чи рухаємося ми в правильному напрямку



kmb™

етап 3.

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ

Хто вони?

Які проблеми вирішує бренд?

Чого хочуть?

kmb™

ПОРТРЕТ АУДИТОРІЇ

Болі

Бажання

Тригери

Чим точніше розуміємо людей, **тим легше створити контент, що чіпляє**

kmb™

етап 4.

ПЛАТФОРМИ

ОБИРАЄМО НЕ ТРЕНД, А ІНСТРУМЕНТ

Платформа має відповідати формату
контенту та поведінці клієнтів

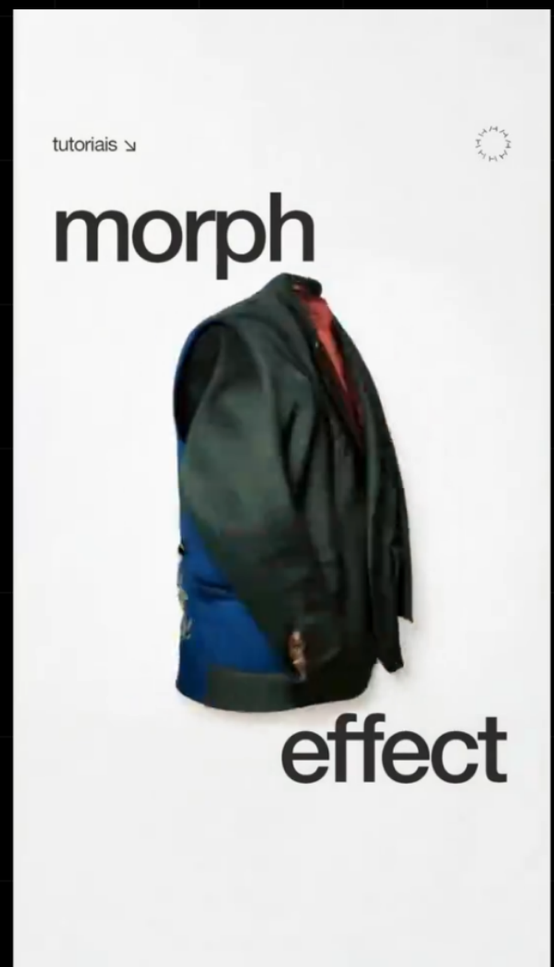
РОЛЬ ПЛАТФОРМИ

У КОЖНОЇ СОЦМЕРЕЖІ СВОЯ СИЛА

Короткі відео, експертність, візуальна історія —
обираємо те, що дасть максимум ефекту







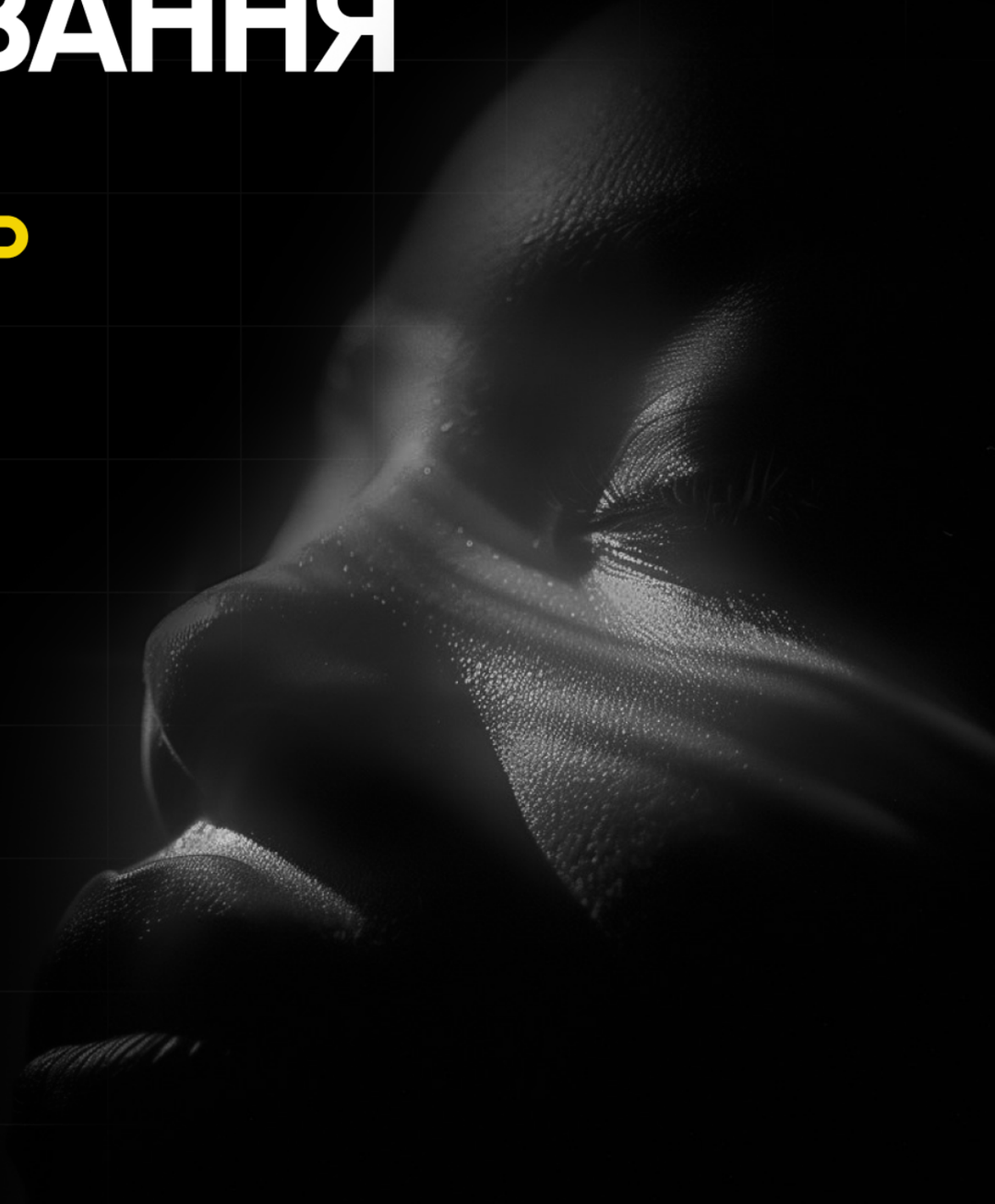
kmb™

етап 5.

ПОЗИЦІОНУВАННЯ

ТЕ, ЯК БРЕНД ЗВУЧИТЬ У ГОЛОВАХ ЛЮДЕЙ

Платформа має відповідати формату контенту та поведінці клієнтів



kmb™

УТП

Чому саме ви?

Унікальна пропозиція має чітко пояснювати,
яку користь клієнт отримає тільки у вас



ТОНАЛЬНІСТЬ БРЕНДУ

Дружньо

Експертно

Жартівливо

Суворо

залежить від аудиторії

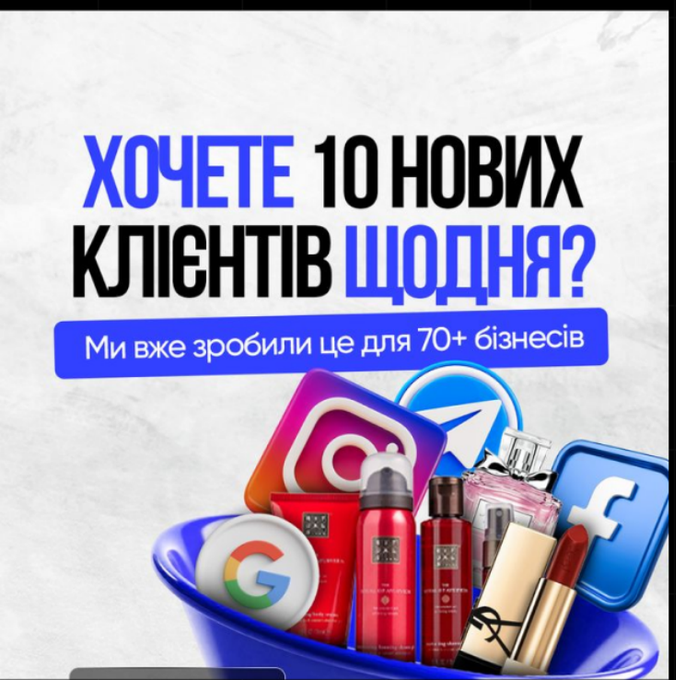
kmb™

етап 6.

КОНТЕНТ-СТРАТЕГІЯ

КОНТЕНТ — ЦЕ ОСНОВНИЙ ПРОДУКТ В SMM

Продумуємо теми, рубрики й формат подачі,
щоб контент був корисним і послідовним





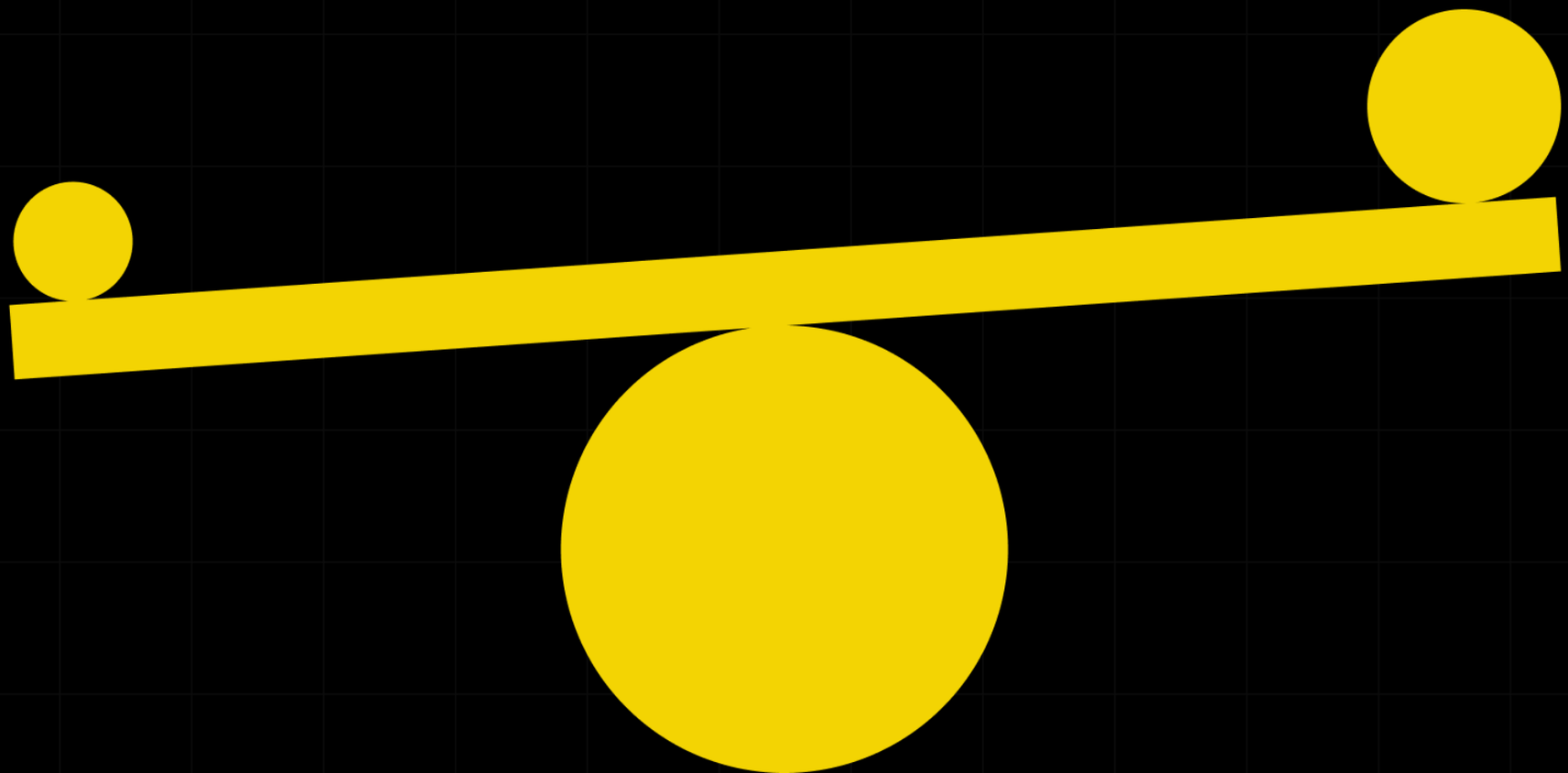


kmb™

ТИПИ КОНТЕНТУ

БАЛАНС ЦІННОСТІ ТА ЗАЛУЧЕННЯ

Освітній, розважальний, іміджевий, продажний
— **кожен виконує свою функцію**



kmb™

КОНТЕНТ-МІКС

ЩОБ КОНТЕНТ НЕ БУВ ОДНОБОКИМ

Оптимальний баланс формує довіру та утримує увагу







kmb™

РУБРИКАТОР

СТАБІЛЬНІСТЬ ПІДВИЩУЄ ОЧІКУВАННЯ

Рубрики створюють структуру, а структура створює звичку

kmb™

ФОРМАТИ КОНТЕНТУ

- Reels
- Stories
- Пости
- Статті
- Лайви
- UGC

kmb™

ВІЗУАЛЬНА СТРАТЕГІЯ

- Єдиний стиль
- Кольори
- Шрифти
- Композиція

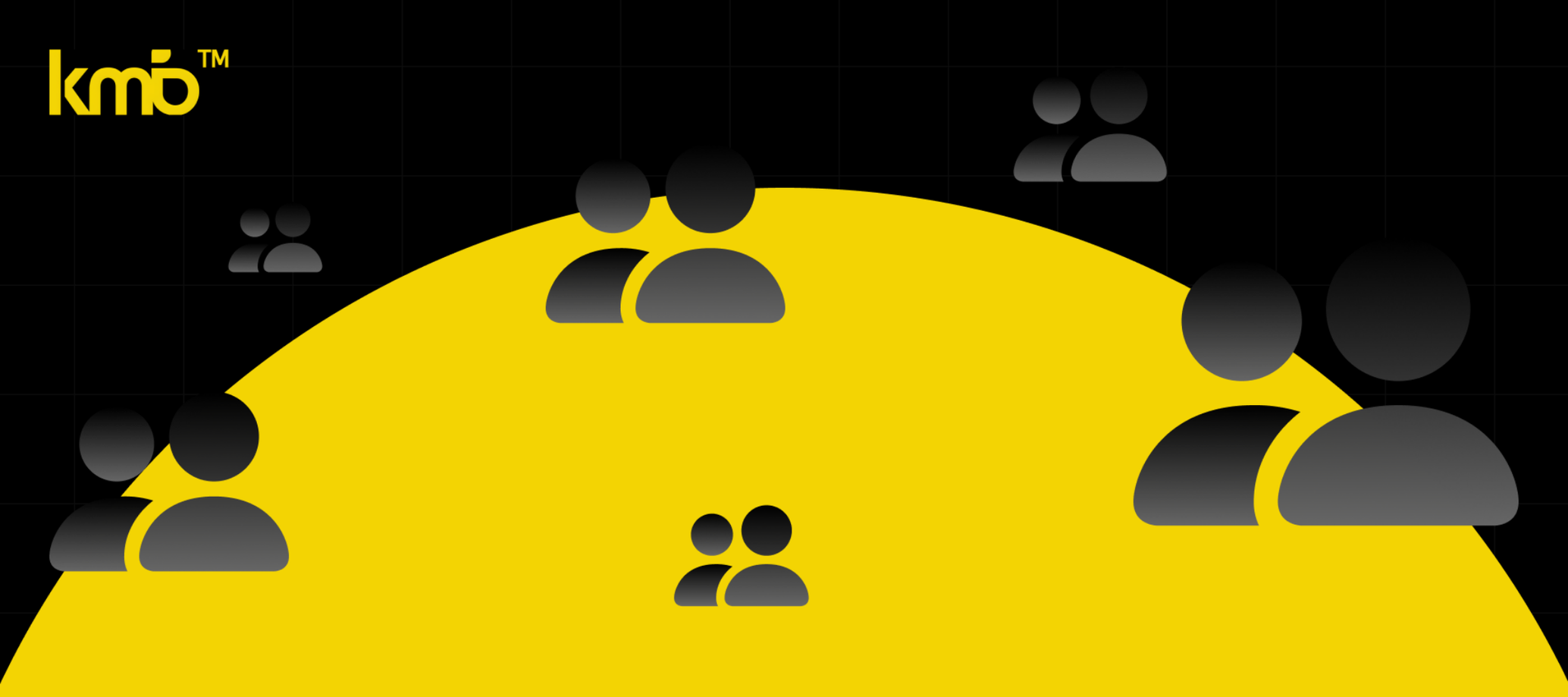
kmb™

етап 7.

КОМУНІКАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ

КОНТЕНТ — ЦЕ ЛИШЕ ПОЛОВИНА УСПІХУ

ДРУГА ПОЛОВИНА — ЯК ВИ СПІЛКУЄТЕСЬ ІЗ ЛЮДЬМИ



РОБОТА З КОМ'ЮНІТІ

БУДУЄМО ДОВІРУ ЧЕРЕЗ КОНТАКТ

Коментарі, інтерактиви, діалоги — це живе серце SMM

kmb™

РОБОТА З НЕГАТИВОМ

НЕГАТИВ — ЦЕ МОЖЛИВІСТЬ

Грамотна реакція **підсилює бренд і демонструє професійність**



kmb™

етап 8.

ПЛАНУВАННЯ

План =

Стабільність +

Прогнозований результат

Контент-план допомагає уникати **“панічних постів”**

kmb™

етап 9.

АНАЛІТИКА

ЦИФРИ ПОКАЗУЮТЬ ПРАВДУ

Аналізуємо не тільки охоплення, а й поведінку,
якість взаємодій та реальні результати

kmb™

ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІТИКИ

ВСЕ, ЩО ДОПОМАГАЄ ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ

Платформи самих соцмереж + зовнішні інструменти



kmb™

ОПТИМІЗАЦІЯ

СТРАТЕГІЯ НЕ СТАТИЧНА

Постійно **тестуємо, підлаштовуємось, покращуємо**



kmb™

етап 10.

МАСШТАБУВАННЯ

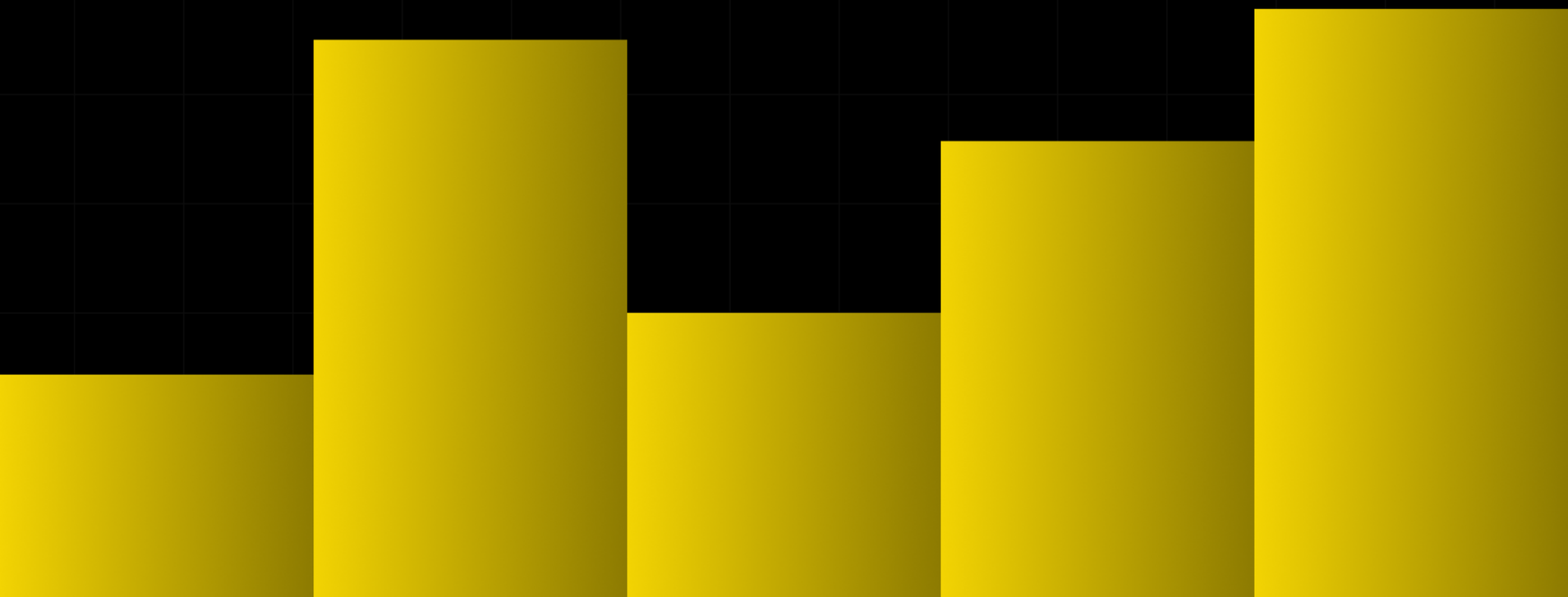
КОЛИ СИСТЕМА ПРАЦЮЄ – ЇЇ МОЖНА ЗБІЛЬШУВАТИ

- КОЛАБОРАЦІЇ
- РЕКЛАМА
- ІНФЛЮЕНСЕРИ
- НОВІ ПЛАТФОРМИ

kmb™

СТРАТЕГІЯ — ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО SMM

Без чіткої системи дії в соцмережах перетворюються
на хаотичні спроби "вистрілити"



ПІДСУМКИ УРОКУ

- Розуміння бренду, конкурентів та аудиторії формує якісний фундамент
- Ми маємо знати, заради чого робимо контент і як виміряти успіх
- Правильні формати, рубрики, тональність і візуал створюють цінність для аудиторії
- Взаємодія — це довіра, а довіра = результат

