

План продвижения проекта Promoengine.ru в СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

План работы с платформами Facebook, Instagram
(Пример отчета после консультации по таргетингу)



Шаг1: Анализ сайта

Основные свойства сайта, который будет продавать в Фейсбуке и Инстаграме

Сайт <https://promoengine.ru> сделан приемлемо в плане визуального оформления (в дальнейшем создание профессионального дизайна не помешает). Для продаж в Инстаграме и Фейсбуке он должен обладать двумя свойствами.

1) Высокая скорость обработки данных, загрузки, так как более 80% трафика в этих сетях идет с мобильных устройств.

2) Наличие автоматизированной воронки по обработке лидов/заказов. Желательно с функцией оплаты прямо на сайте.

Проверяем эти свойства.

Скорость сайта

Проверка осуществлялась при помощи сервиса PageSpeed Insights компании Google:

<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/?url=https%3A%2F%2Fbusinessmentor.su&tab=mobile>

Скорость для мобильных устройств: 48 (красная зона).

Скорость для ПК 90 (зеленая зона).

Перед запуском рекламы рекомендуется ускорить мобильную версию сайта.

The image displays two screenshots of the PageSpeed Insights interface. The top screenshot shows the mobile performance score for the URL <https://promoengine.ru/> as 48, which is in the red 'Needs Improvement' range. A red arrow points to the 'ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ' (For Mobile) tab. The bottom screenshot shows the desktop performance score for the same URL as 90, which is in the green 'Good' range. A red arrow points to the 'ДЛЯ КОМПЬЮТЕРОВ' (For Desktop) tab. Both screenshots include a legend for performance ranges: 0-49 (red), 50-89 (orange), and 90-100 (green). The interface also features sections for 'Данные наблюдений' (Observations) and 'Origin Summary', as well as a 'Мимитация загрузки страницы' (Page load simulation) button.

Содержание сайта

Правила сети Фейсбук очень строгие. Перед запуском рекламы нужно проверить сайт на соответствие им.

У работа Фейсбука есть определенные ограничения. Он может ошибочно определять объекты.

Результатом может стать бан сайта в сети или понижение траста до такого уровня, что конверсии никогда не окупятся (политика выдавливания ценой).

Особенности работа Фейсбука и Инстаграма:

1. Иногда путает объекты (вазы принимает за рюмки, крупно снятые персики за обнаженное тело), в таком случае банит аккаунт. Реклама невозможна.
2. Выдает блогу определенный рейтинг (он же траст). Ваша ставка в аукционе умножается на этот коэффициент. Чем ниже рейтинг, тем ниже реклама блога в аукционе. Этим объясняется тот факт, что два похожих блога с разным рейтингом совершенно по-разному продают. Почему так? Моя гипотеза: Фейсбук не хочет раздражать некрасивой, некачественной рекламой своих пользователей. Если блог выдает только страшенькие посты, ему понижают рейтинг и он должен платить в 3-5 раз выше рынка за возможность давать рекламу.

!!! Качественный SMM может понизить цену на конверсии в таргетинге в 3-5 раз. Иногда в 10 раз.

Сайт Promoengine.ru не содержит материалов, которые могут "смутить" работа, его можно запускать в рекламу.

Какие могут быть решения по устранению проблем с сайтом (в этом слайде обычно даются краткие рекомендации с учетом индивидуальных проблем)

1. Нанять программиста, который ускорит сайт <https://promoengine.ru>

Плюс решения: не потребуются дополнительных разработок, если программист опытный и сайт поддается исправлению.

Минус решения: может оказаться, что ускорить сайт невозможно. И будет нужна кардинальная переделка.

2. Сделать красивый дизайн сайту с учетом предпочтения пользователей

Плюс решения: легче будет нарабатывать узнаваемость, быстрее будет расти база лояльных клиентов.

Минус решения: делается долго, стоит дорого, если делать дизайн на базе исследования предпочтений пользователей.

Выводы по сайту

Сайт <https://promoengine.ru> собран на движке "Вордпресс". Это означает, что не будет сложностей с тем, чтобы собрать облегченную версию лендинга и продажи вести через нее.

"Вордпресс" дает возможность автоматизировать продажи и получать оплату хотя бы за некоторые типовые услуги сразу. Такая механика продаж является одной из самых сильных в Фейсбуке и Инстаграме, есть смысл ею воспользоваться.

Шаг 2: Анализ блогов

Состояние блогов в Фейсбуке и Инстаграме*

В Фейсбуке используется бизнес-страница: <https://www.facebook.com/promoengine> По содержанию контента претензий нет, частота выхода постов не оптимальная. Если есть возможность делать 5 постов в месяц, не надо публиковать их подряд, а потом 25 дней пропуска. Лучше публиковать по 1-2 в неделю, более равномерно.

В Инстаграме вовлеченность существенно выше среднего (ER 8,2% на предпоследние 5 постов): <https://www.instagram.com/promoengine/> Потребуется прогрев аудитории в Инстаграме через рекламу в видеоформате, через поднятие некоторых постов. Показатель вовлеченности существенно выше среднестатистического (есть потенциал для создания хорошего рейтинга и продаж с хорошим ROAS (5-10)).

По содержанию претензий нет: все корректно, соответствует политике сети, разве что стоит использовать оригинальные видео, без перепоста роликов из ТикТока.

*Во время консультации поясняются все термины и значения, если вдруг что не понятно.

Выводы

Шаги по подготовке к запуску таргетированной рекламы (последовательность важна).

1. Нужно улучшить скорость сайта и сделать на нем автопродажи.
2. Восстановить регулярность постов на бизнес-странице в Фейсбуке и в Инстаграме и правильно ее оформить (без посторонних логотипов).
3. Проверить бизнес-менеджер и рекламный кабинет на соответствие новым правилам сети.

4. Подтвердить домен в бизнес-менеджере Фейсбука.

5. Настроить платежный шлюз.

6. Настроить пиксель в соответствии с новыми правилами.

Только после всего этого можно переходить к п. 7.

7. Запустить тестовые кампании.

Спасибо!

Контактная информация:

Исковских Людмила

WhatsApp/Telegram:

+79268233833

<https://promoengine.ru>

