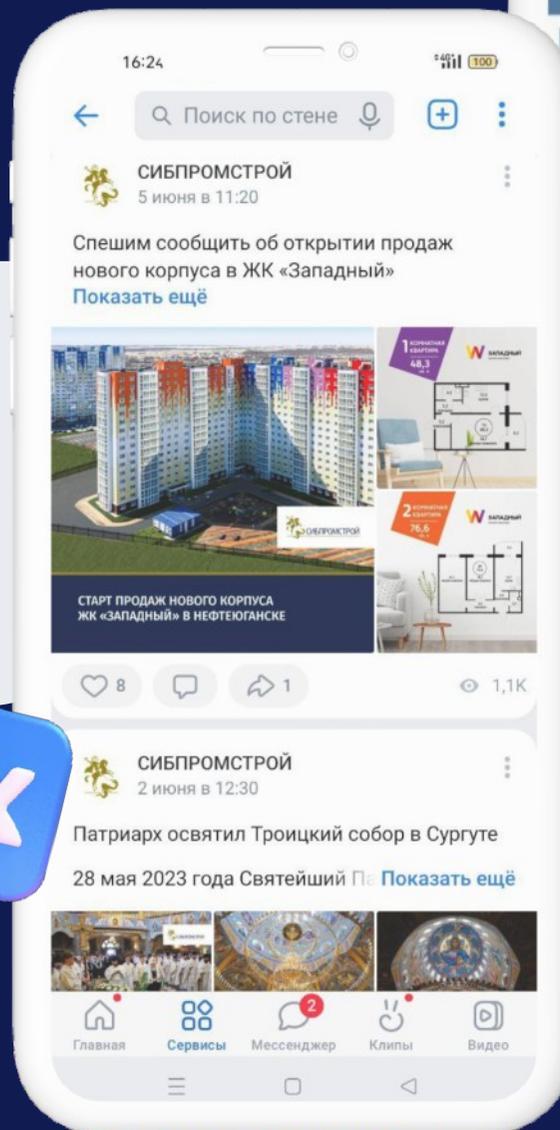




Представление ГК «Сибпромстрой» в социальных сетях



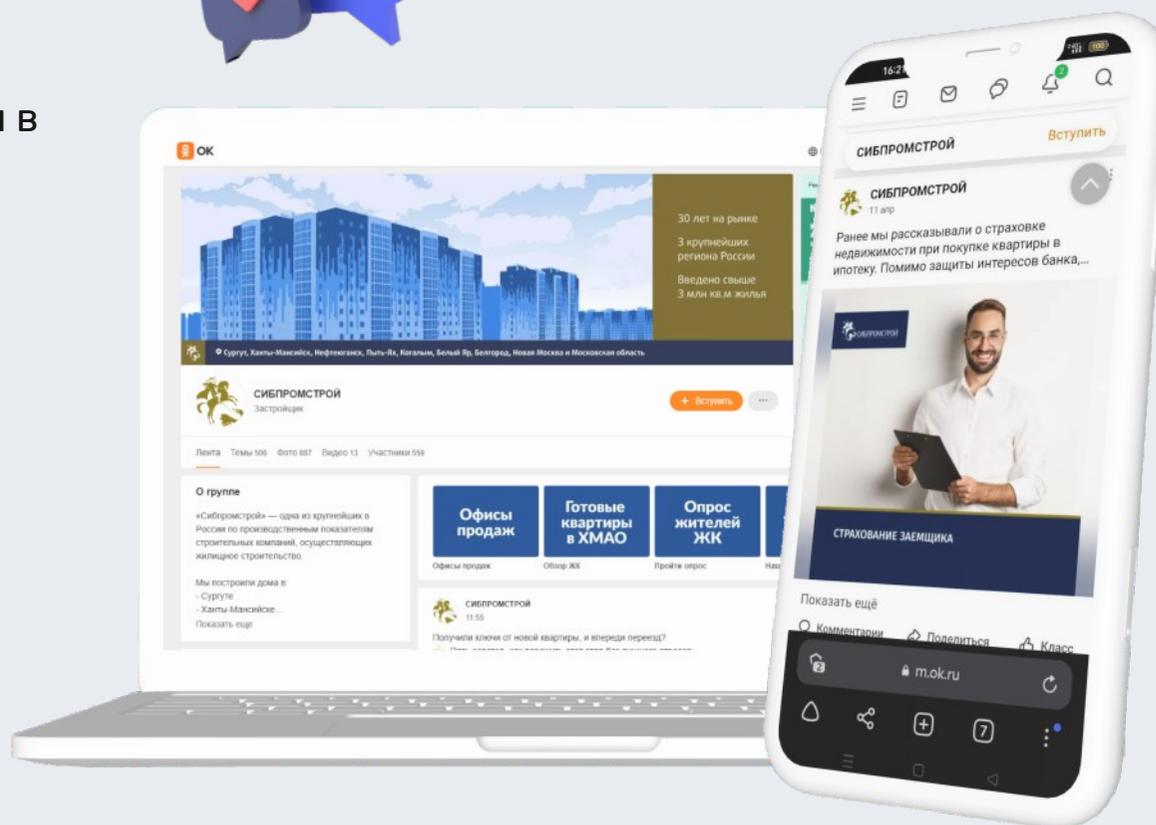
РАЗРАБОТКА



1,5 года назад был полностью пересмотрен подход к представлению нашей компании в социальных сетях.

Были обновлены основные каналы:

ВКонтакте, Одноклассники, Телеграм и другие сети.

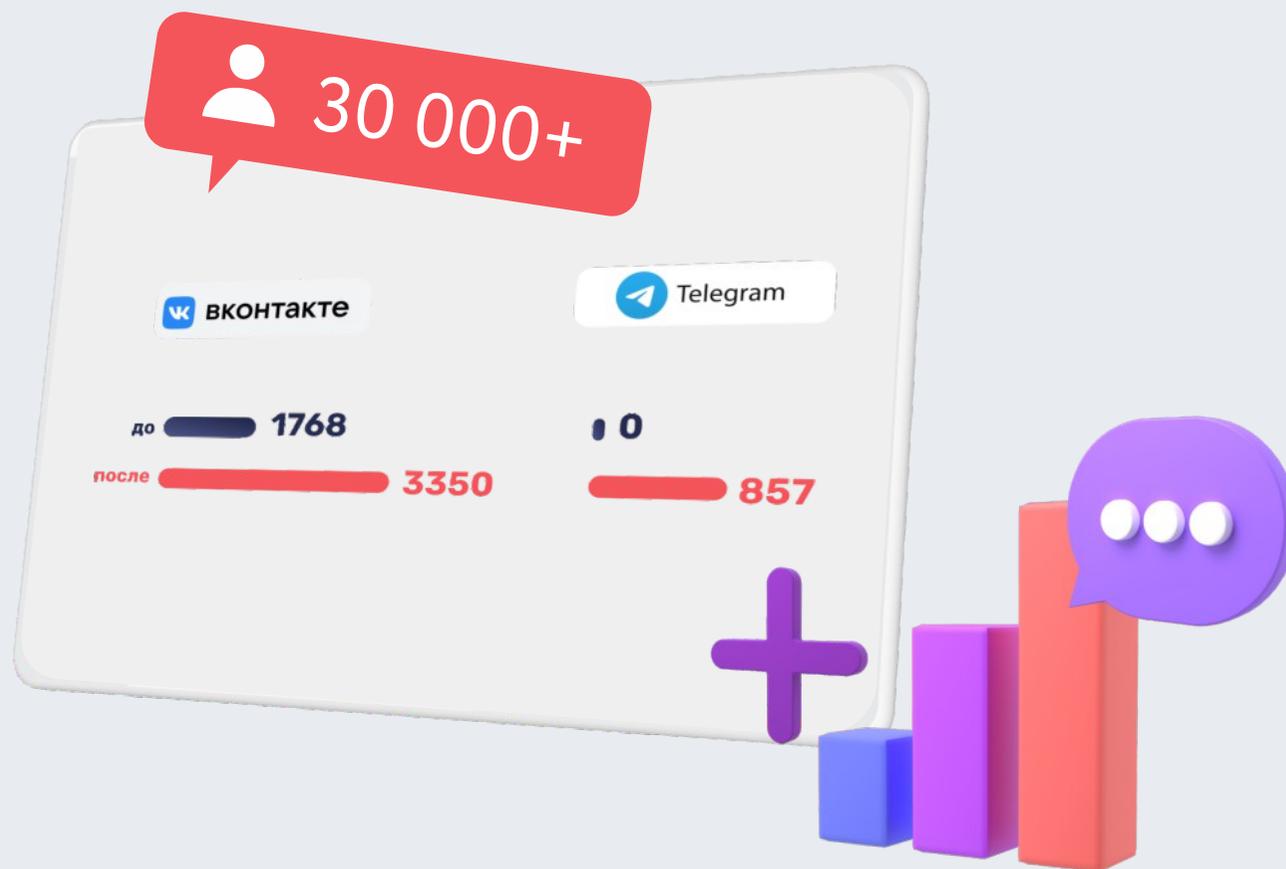


**Представление ГК «Сибпромстрой»
в социальных сетях**

ОХВАТ

На текущий момент общее количество подписчиков – **более 30.000**, прирост после обновления социальных сетей ВКонтакте, Одноклассники и Телеграм составил почти **50%**.

Распределение аудитории в социальных сетях варьируется, поэтому для более полного охвата мы проводим работу сразу в разных сетях.



АУДИТОРИЯ



Основная аудитория подписчиков

Нам удалось **увеличить «живую аудиторию»** именно за счет органического трафика без использования рекламных инструментов и **привлечь значительно больше подписчиков**, отвечающих нашей целевой группе.

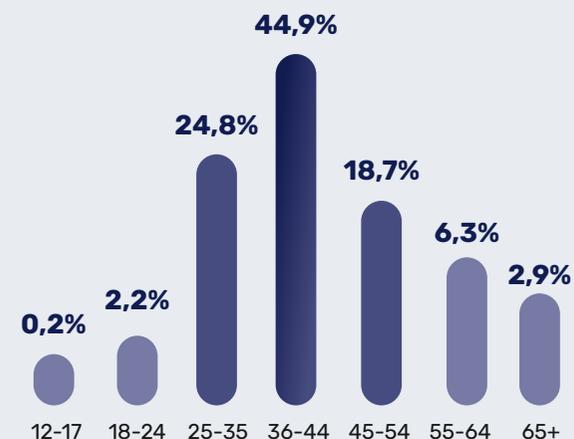
Пол



География



Возраст

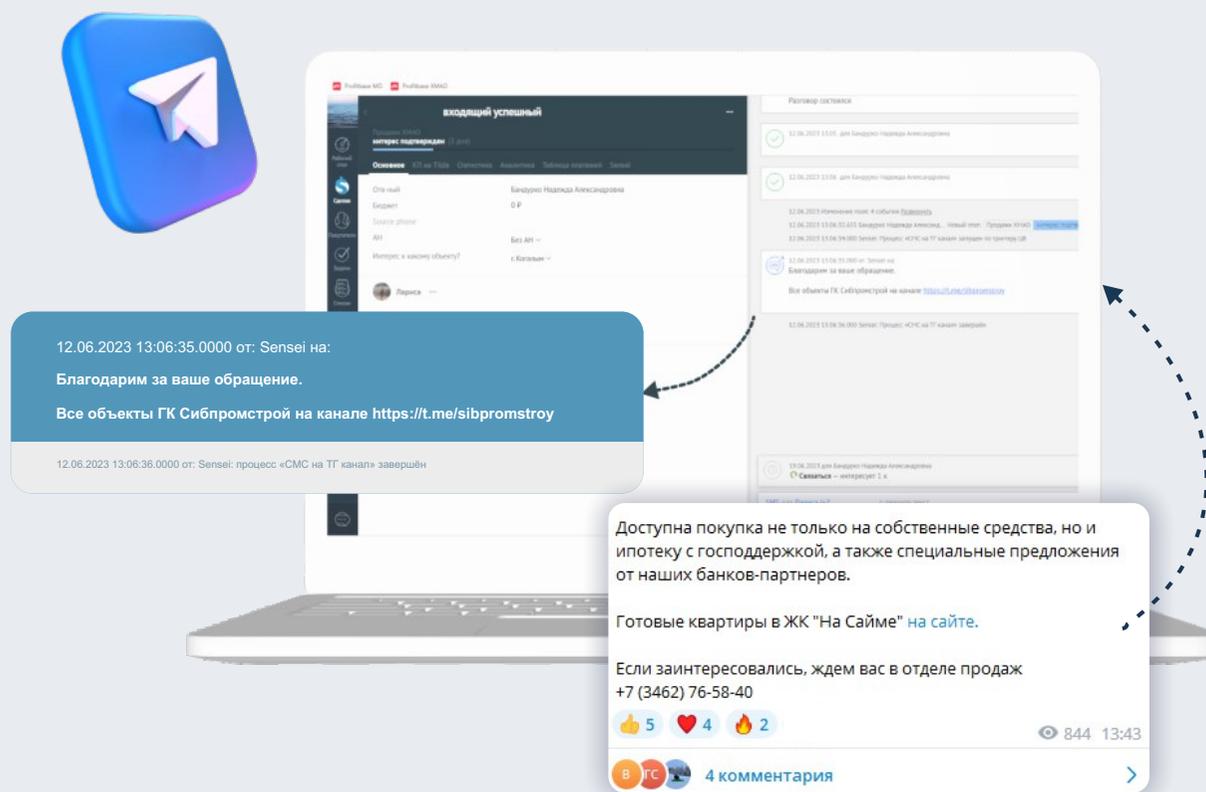


АВТОМАТИЧЕСКАЯ РАССЫЛКА



Создан Телеграм-канал с автоматической отправкой смс-приглашения присоединиться к каналу, как только статус клиента менялся в **CRM-системе** на «Интерес подтвержден».

Так наш Телеграм-канал стал развиваться именно **целевым трафиком**.



**Представление ГК «Сибпромстрой»
в социальных сетях**

ДИЗАЙН

Социальные сети кардинально изменились по форме и по содержанию. Сейчас ведутся в едином утвержденном стиле **с кросспостингом** в некоторые сети.

Было:

- ❌ Отсутствие единого стиля визуализации
- ❌ Отсутствие разбивки по рубрикам
- ❌ Отсутствие раздела «Актуальное» для удобства навигации по ленте

Стало:

- ✅ Разработана концепция ведения социальных сетей в едином стиле
- ✅ Подобран и реализован тематический рубрикатор
- ✅ Появились текстовые отметки для удобства поиска информации
- ✅ Внедрен единый стандарт визуализации

Было



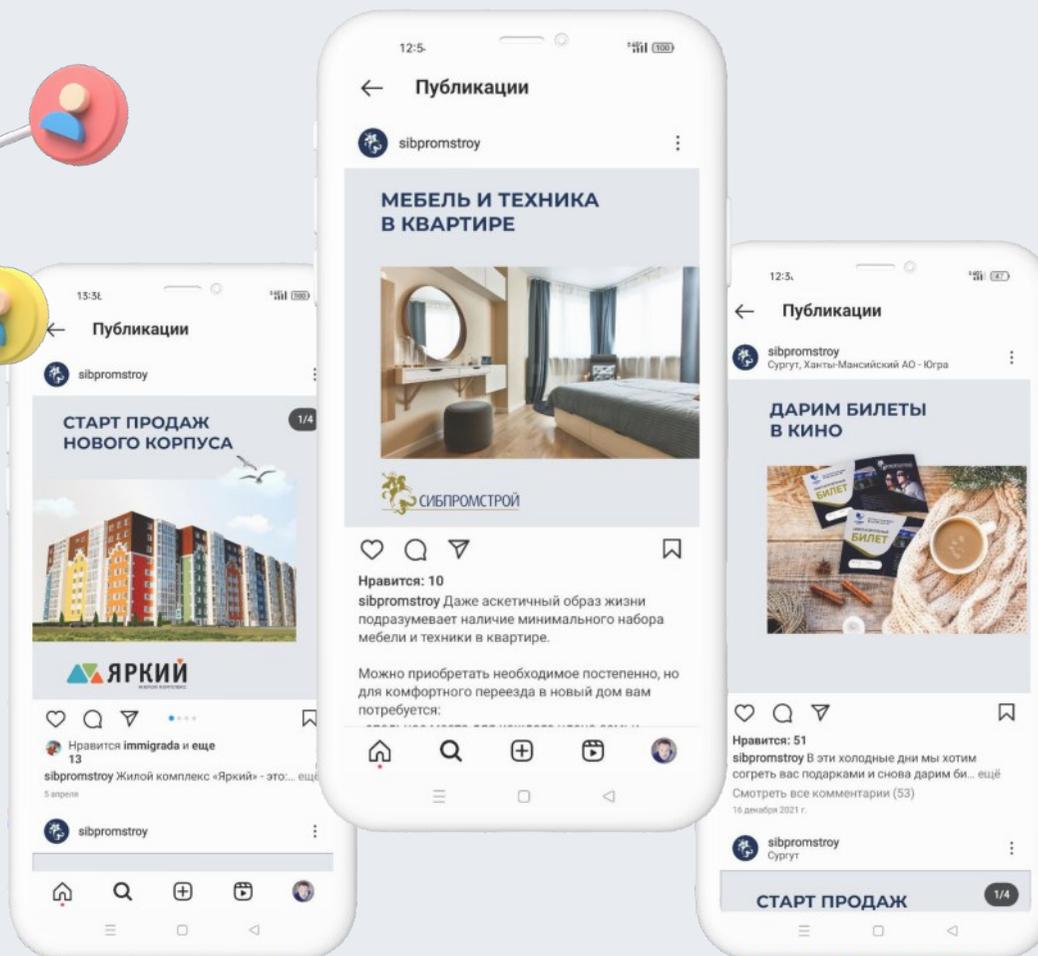
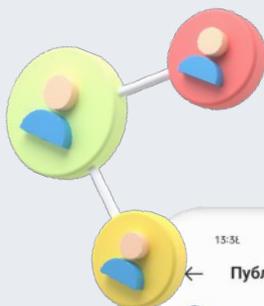
Стало



СТРАТЕГИЯ

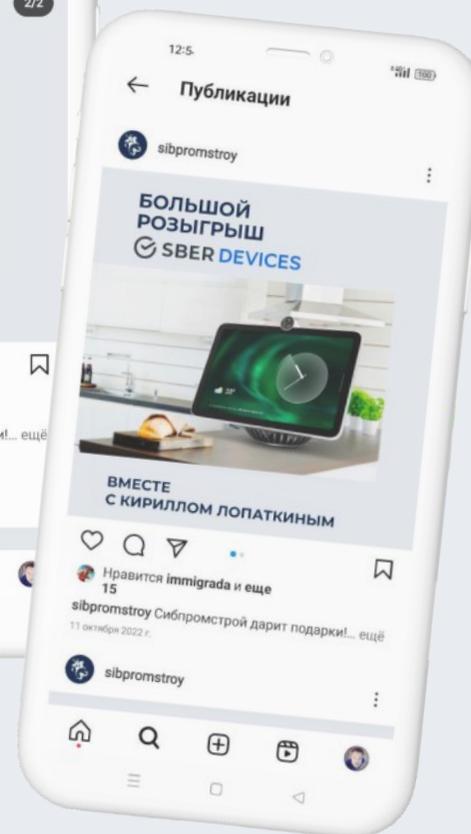
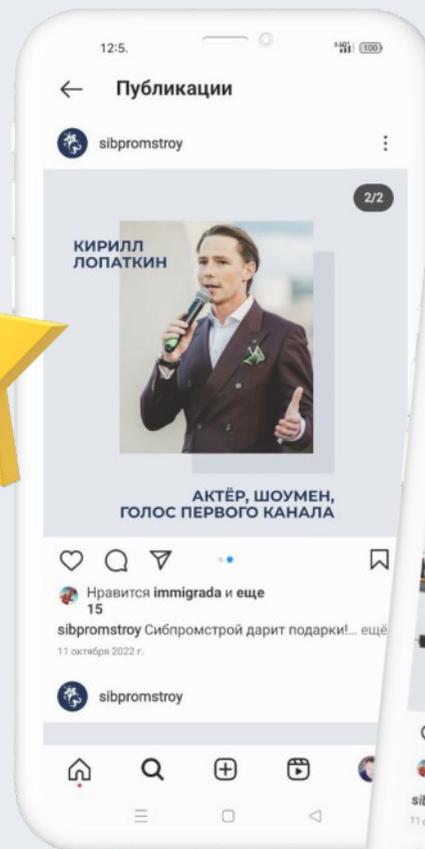


Общая стратегия ведения социальных сетей построена на балансе **продающего, познавательного и развлекательного контента**, который интересен всем – нашим клиентам, потенциальным покупателям, жителям других комплексов.



МЕДИА

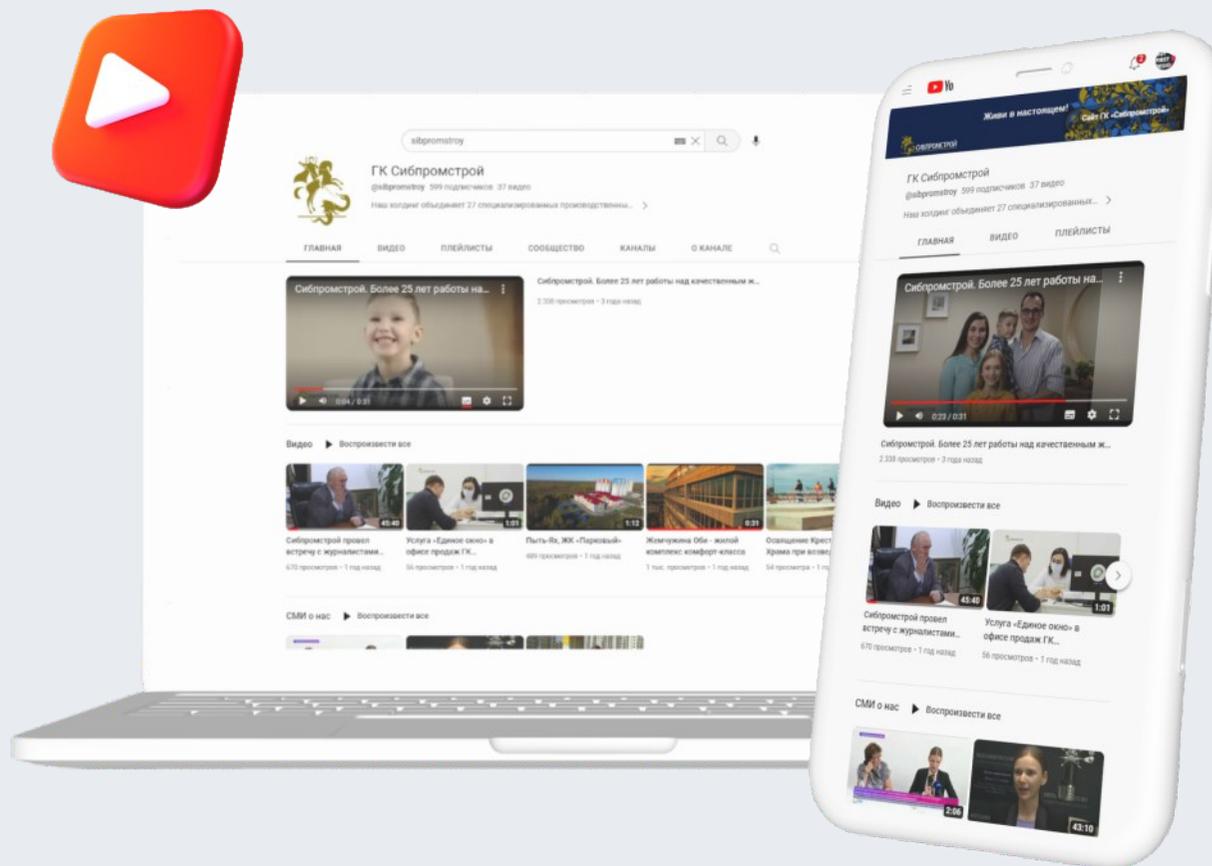
Иногда мы привлекаем медийные личности к созданию постов. Например, голос **Первого канала Кирилл Лопаткин** помогал нам в прямом эфире провести **розыгрыш ценных призов** среди покупателей в одной из социальных сетей.



ВИДЕО



Компания представлена и на платформе **YouTube**, где мы выкладываем самые важные информационные видеоролики из жизни компании.



**Представление ГК «Сибпромстрой»
в социальных сетях**

СИСТЕМА ИНТЕГРАЦИИ



У нас настроена система передачи заявок на подбор квартиры по запросу пользователей из социальных сетей сразу **в CRM-систему**, что дает возможность автоматически передавать лиды и связаться с клиентами в короткие сроки, **увеличивая вероятность конверсии** из заявки в продажу.

ФИО
Укажите ФИО клиента

Телефон
+7 (495) 000-00-00

Email
mail@amocst.ru

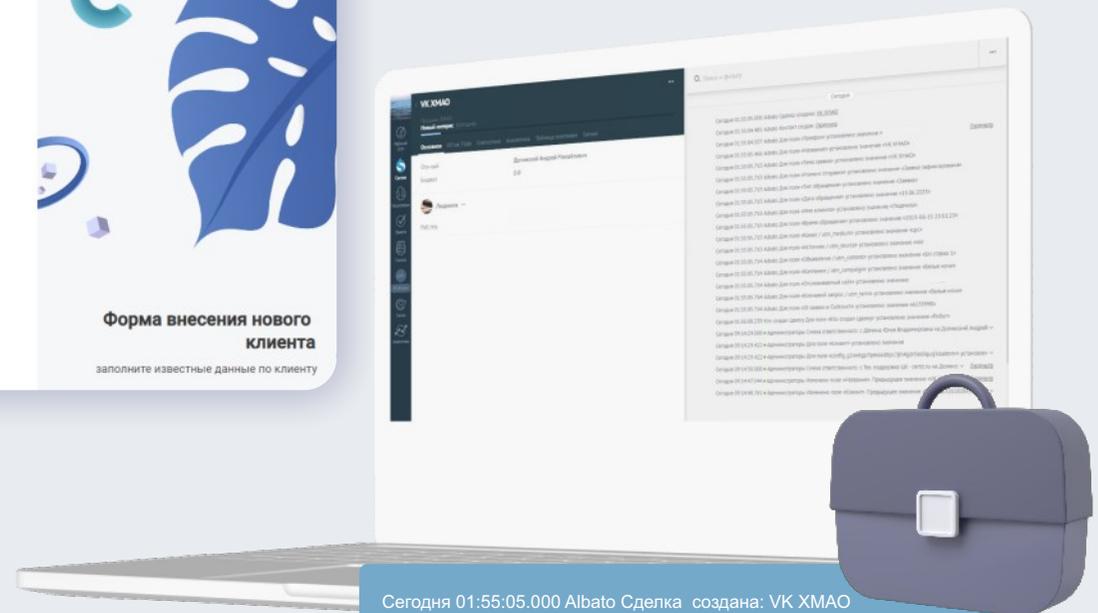
Примечание
Комментарий

Источник интереса

Интерес к какому объекту?

Отправить

Форма внесения нового клиента
заполните известные данные по клиенту



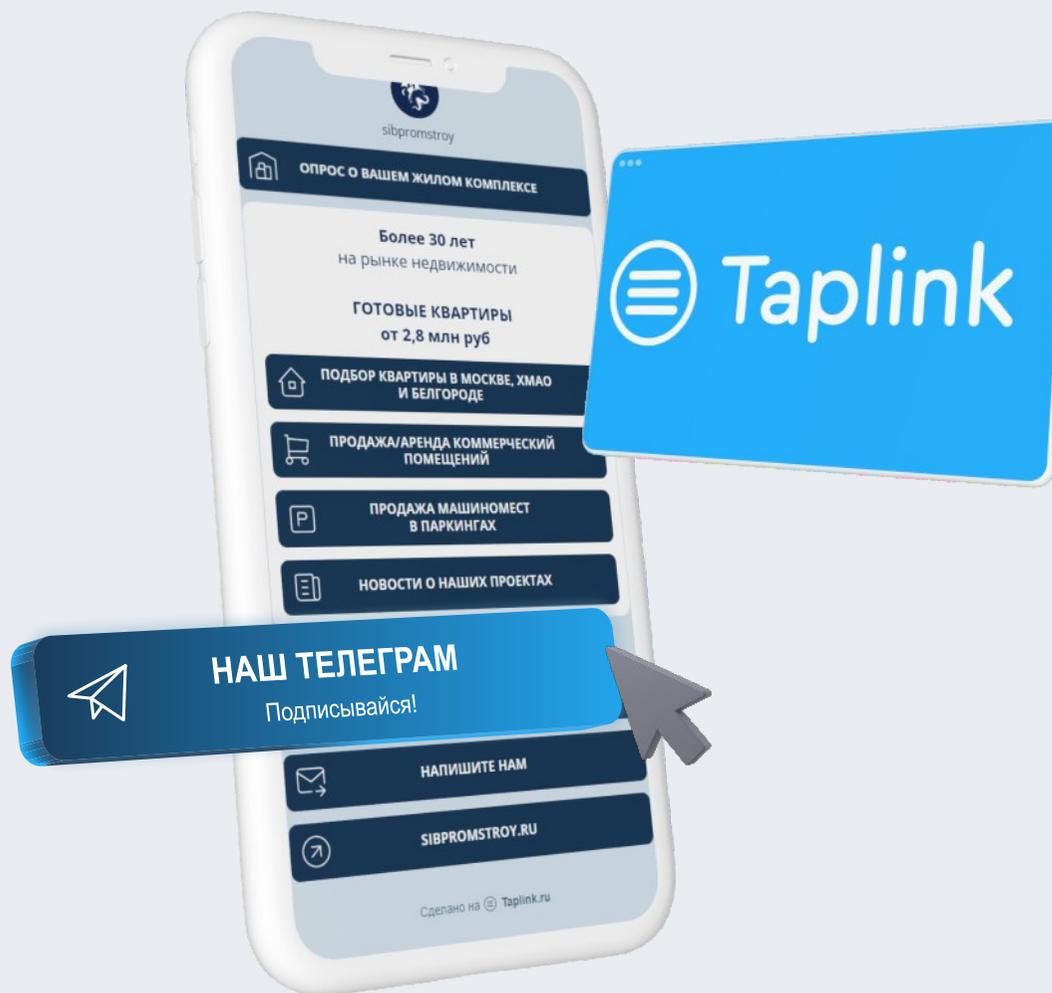
Сегодня 01:55:05.000 Albato Сделка создана: VK ХМАО
Сегодня 01:55:04.485 Albato Контакт создан: Людмила
Сегодня 01:55:05.000 Albato Для поля Телефон установлено значение:

ФУНКЦИОНАЛ



Также используется единая форма **Taplink** для удобства получения информации по нашим основным программам.

Благодаря этому, все, о чем хочет узнать наш клиент, собрано в одном месте и **доступно в 1 клик.**

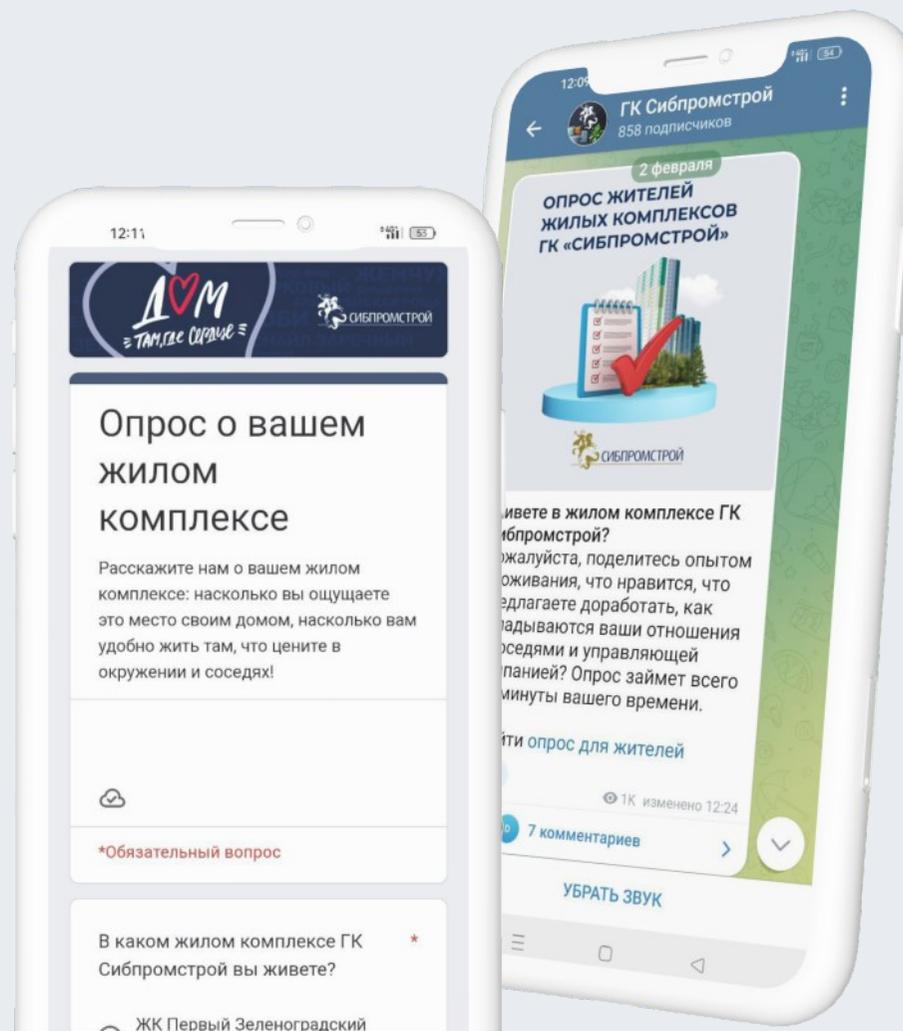


ОПРОСЫ

Социальные сети для нас – основной **канал коммуникации** с нашими клиентами.

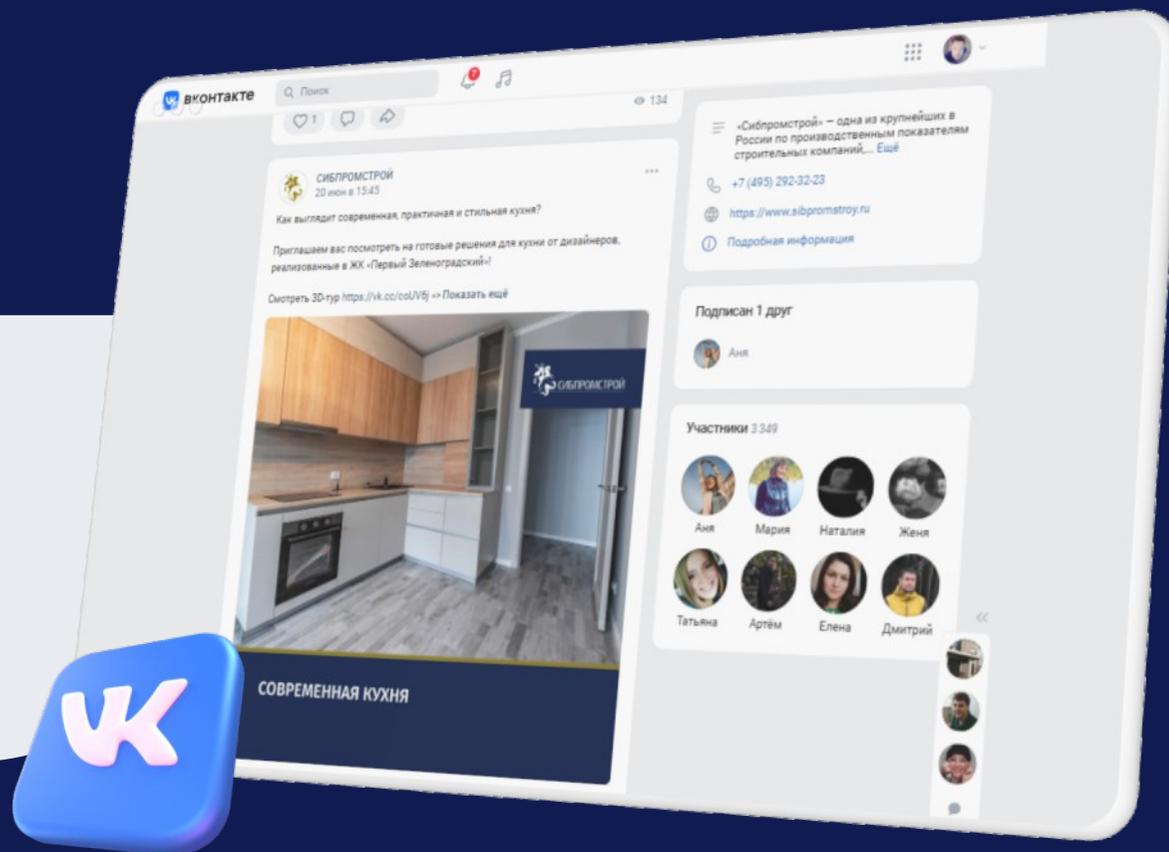
Мы **оперативно отвечаем** на вопросы и запросы пользователей и регулярно выявляем потребности аудитории, собирая обратную связь.

Регулярно **проводим опросы** по качеству наших жилых комплексов, принимаем предложения по улучшению условий и услуг, и всегда прислушиваемся к мнению наших клиентов.





**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**



www.sibpromstroy.ru