



# Стратегия продвижения

## В социальных сетях

## Аккаунты в Инстаграм

|                | подписчики | подписки | активность | вовлечённость | рубрики контента  | манера написания текстов             | оценка |
|----------------|------------|----------|------------|---------------|---|--------------------------------------|--------|
| dulcis_shop    | 371000     | 2082     | 2000       | 25            | продающий, продающее видео, промо/акции, имиджевые фото/видео, звёзды   | дружественно-личный, от первого лица | 8      |
| maisonesve     | 12000      | 558      | 100        | 1             | имиджевый, звёзды, луки (нет продающих!)  | безличный                            | 3      |
| studiapepen    | 2900       | 381      | 80         | 1             | анонсы коллекций, презентации/имиджевые, луки, развлекательный, процесс (нет продающих!)  | безличный                            | 3      |
| ruban_fashion  | 177000     | 600      | 700        | 10            | имиджевый, продающий, промо/акции, луки, детали одежды, пользовательский, фото в жизни  | дружественный, рабочий, безличный    | 6      |
| t.skirt        | 110000     | 3027     | 1200       | 10            | продающий, луки, развлекательный/информационный, промо, акции, скидки, лидеры мнений, видео   | дружественно-личный, от первого лица | 8      |
| glzn_design    | 45700      | 1445     | 200        | 5             | каталожный, продающий, процесс/материалы, backstage, имиджевый, видео,  | дружественный, от лица компании      | 7      |
| malina_fashion | 190000     | 232      | 1000       | 50            | продающие, звёзды (лидеры мнений), backstage, акции, луки, развлекательный, видео, имиджевые, пользовательский. Есть отдельный паблик со скидками | дружественный, от лица компании      | 9      |
| kovishop_italy | 75100      | 141      | 150        | 2             | продающий, каталожный, видео, пользовательский, лидеры мнений, луки, детали   | дружественный, от лица компании      | 6      |

## Паблики Вконтакте

### <https://vk.com/citystarwear>

Используют рекламу в смежных сообществах, модных пабликах, много в развлекательных сообществах. Используют онлайн-витрину Вконтакте. Проводят конкурсы/розыгрыши Вконтакте.

Паблики для посевов:

<https://vk.com/moda>

<https://vk.com/namalevich>

<https://vk.com/mimipets>

<https://vk.com/mirpozz>

<https://vk.com/kotdavinch>

<https://vk.com/foto.blog>

<https://vk.com/public46438890>

[https://vk.com/stars\\_ed](https://vk.com/stars_ed)

[https://vk.com/sociopat\\_ru](https://vk.com/sociopat_ru)

<https://vk.com/woomendays>

<https://vk.com/smotrichto>

### [https://vk.com/brand\\_like\\_me](https://vk.com/brand_like_me)

Рекламу в сообществах почти не используют. Применяются конкурсы и розыгрыши, вероятно таргетированная реклама.

### [https://vk.com/pavel\\_ryabinin\\_shop\\_online](https://vk.com/pavel_ryabinin_shop_online)

Используют онлайн-витрину Вконтакте. Проводят розыгрыши. Используют публикации у блоггеров ВК.

### <https://vk.com/russskazka>

Используют онлайн-витрину Вконтакте. Ведут отдельный блог Вконтакте в дополнение к продающей группе.

### <https://vk.com/pavlovaalexandra>

Используют онлайн-витрину Вконтакте. Применяют личные посты от имени дизайнера/основателя бренда

[https://vk.com/malina\\_fashion](https://vk.com/malina_fashion)

Используют публикации у мини-блоггеров.

<https://vk.com/tskirt>

Скорее всего, активно страницу Вконтакте не продвигают. Аудитория в основном мусорная.

## Страницы Facebook

<https://www.facebook.com/marikaatele/>

<https://www.facebook.com/yassen.ru>

Скорее всего, отдельно страницу на Facebook не продвигают.

<https://www.facebook.com/vereteno.adm>

Скорее всего, используют таргетированную рекламу

<https://www.facebook.com/tskirtfashion>

Используют онлайн-магазин на Фейсбуке.

dulcis\_shop

Много публикаций в fashion-пабликах и в фотосессиях с упоминанием бренда.

## Сегментирование ЦА

Женщины в возрасте от 20-35 лет.

**Ядро ЦА:** женщины в возрасте от 20 до 30 лет, доход средний и выше среднего, интересуется модой, состоит в модных пабликах, подписана на лидеров мнений в сфере моды, любит индивидуальность, детали, имеет чувство стиля

| вопрос: | способ сегментации  |
|---------|---|
| Что?    | Женская одежда  |
| Кто?    | Женщины   |
| Почему? | эстетическая составляющая, мода, стремление выделиться, подарок себе, приобщение к модной индустрии |
| Когда?  | Праздники, события, дни рождения, после з/п   |
| Где?    | Vk, Fb, Instagram, сайт   |

## Стратегия SMM-продвижения

### Площадки

Инстаграм является самой популярной и эффективной площадкой для продвижения одежды. У всех конкурентов аккаунт в Инстаграм – самый активный среди аккаунтов бренда в соцсетях. Многие работают без сайта.

### Работы в Инстаграм:

- Ежедневные посты в соответствии с контент-стратегией
- Акценты в контент-стратегии на продающие посты, имиджевые, луки, видео, пользовательские фото из жизни, детали одежды, промо-посты о бренде, эскизы и процесс работы, посты со звёздами
- Дружественный, личный стиль текста с обращением от первого лица
- «Продающее» оформление аккаунта
- Заказ постов в модных пабликах
- Заказ постов у Звёзд
- Заказ постов у лидеров мнений
- Массфолл на модные паблики, подписчиков лидеров мнений, успешные магазины одежды в Москве с сходной ценовой категории, массфолл на подписчиков групп хороших ресторанов и клубов, массфолл по геолокации, близкой к адресу шоурума.

### Работы в Вконтакте:

- Ежедневные посты в соответствии с контент-стратегией Инстаграма
- Использование онлайн-витрины в группе Вконтакте
- Посты в модных пабликах
- Таргетированная реклама на активных подписчиков конкурентов и активных подписчиков модных пабликов с геолокацией в Москве
- При наличии актуальных товаров устраивать розыгрыши

## Работы в Facebook:

- Репосты с Инстаграма
- Умеренная таргетированная кампания по Москве на ЦА по параметрам
- Посты у лидеров мнений

## Общее

Акцент делать на контент. Таргетированную рекламу использовать с умеренным бюджетом. После запуска актуальных коллекций организовать работу со звёздами и лидерами мнений. Использовать посевы Вконтакте.

Первые 1-2 недели публиковать посты для первичного наполнения аккаунтов, затем подключать массфолл в Инстаграме.