

УПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТОМ



Катерина Ерошина

Главный редактор MADCATS.RU



О чем поговорим

- ✓ Разрабатываем контент-стратегию для своего проекта.
- ✓ Опыт контент-маркетинга для B2B и B2C, секреты и ошибки.
- ✓ Распространение контента: простые шаги.

КОНТЕНТ-СТРАТЕГИЯ

ЧТО ЭТО ВООБЩЕ И НАДО ЛИ ВАМ?

Эрин Киссейн

С чего началось

(у меня)

ОСНОВЫ
КОНТЕНТНОЙ
СТРАТЕГИИ

Правильно для пользователя

Контент уместен тогда, когда он помогает пользователям достичь цели.

© Эрин Киссейн

Правильно для бизнеса

Контент уместен для вашего бизнеса, если помогает вам стабильно достигать целей.

© Эрин Киссейн

Ловушка #1

...основная проблема состоит в том, чтобы процессы решения всех этих задач были **устойчивыми**.

© Эрин Киссейн

Ловушка #1

Это контент, который вы можете создать и поддерживать **без снижения качества, без нарушения целостности** и без того, чтобы ваши сотрудники страдали от расстройства нервной системы.

© Эрин Киссейн

Изучение ЦА – основной фокус

Если вы понимаете, что именно нужно конкретной группе клиентов, то можете создать контент, служащий этой цели.

© Эрин Киссейн

Изучение ЦА – основной фокус

А если вы не понимаете, что им нужно, и при этом все равно пытаетесь продать продукт, то вам придется волноваться о множестве других, куда более серьезных проблем.

© Эрин Киссейн

Пример деления ЦА: лексика

Fotokniga.by [Цены](#) [Каталог](#) [Новости](#) [Помощь](#) [Войти](#)

СВАДЕБНЫЕ, ДЕТСКИЕ И СЕМЕЙНЫЕ ФОТОКНИГИ «ЛАЙФЛАТ»

Полиграфическая фотокнига на разворот 180°
с ламинацией всех разворотов
Доступно в форматах 21×30, 30×20, 30×30

[Заказать фотокнигу «Лайфлат»](#)

● ○ ○ ○ ○

Фотокниги для профессионалов

Начать

Пример деления ЦА

Фотокниги для профессионалов

Мы делаем качественные фотокниги для профессионалов, тех, кто ищет фотокниги для своих клиентов, для продажи или деловых нужд. Если вы хотите фотокнигу для себя, [вам сюда](#)

fff

Fotokniga.by акцентирована на производстве фотокниг свадебной и выпускной тематики. Нам доверяют сотни профессионалов по всей Беларуси, у нас лучшие цены, огромный ассортимент и более 5 лет успешной работы.



* *Life flat* *

Выпускные фотокниги «Лайфлат»

По виду фотобумага, по цене полиграфия.

Отпечатанные на цифровом оборудовании, эти альбомы собираются по технологии фотокниг на фотобумаге, при этом каждый разворот покрыт ламинацией.

«Вам сюда»

[СЕРВИС](#) [ДОСТАВКА](#) [ОПЛАТА](#)

Pic-Pac ex profoto.by

[ВХОД С ПАРОЛЕМ](#)

[Фотопечать](#)

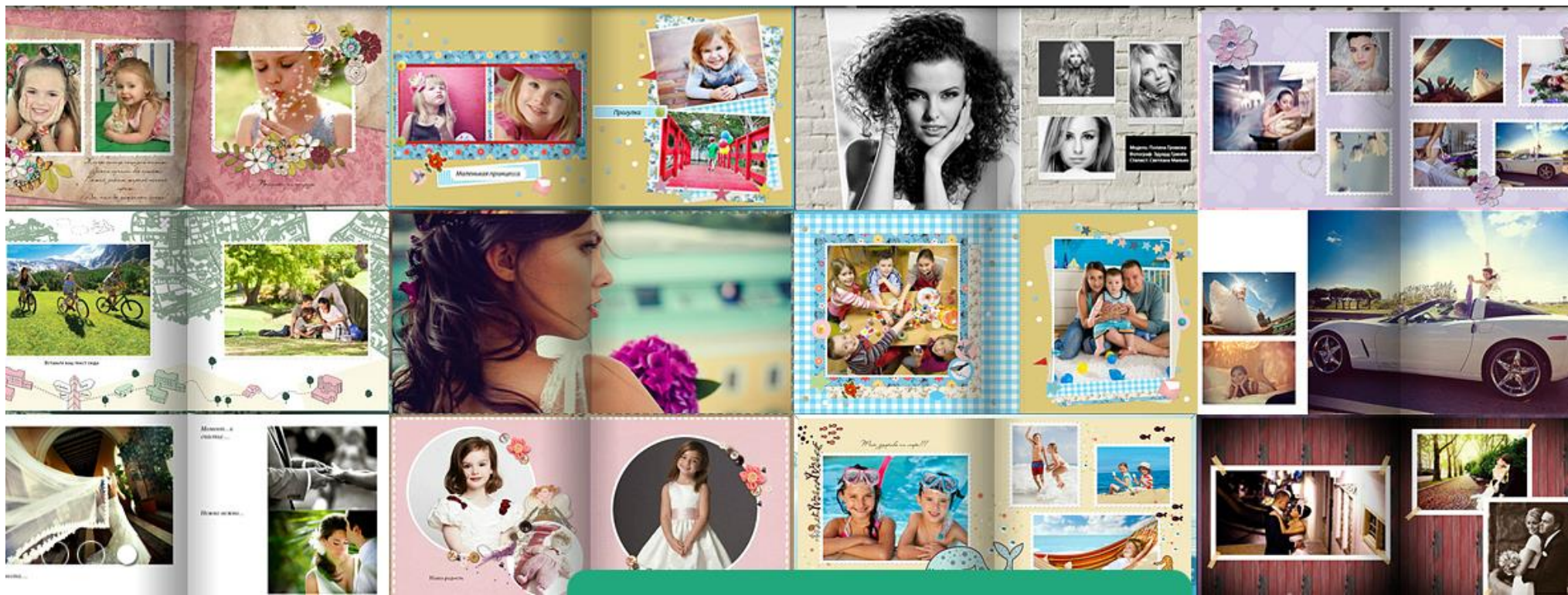
[Фотокниги](#)

[Календари](#)

[Магниты](#)

[Холсты](#)

[Кружки](#)



Еще проще: назвать ЦА по имени

ФОТОДОМ BY ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ФОТОГРАФАМ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ

ФОТОКНИГИ ПРОФЕССИОНАЛАМ **КОНСТРУКТОР ФОТОКНИГ** КОМПАНИЯ

Я – ФОТОЛЮБИТЕЛЬ
хочу напечатать фотокнигу
для себя и близких

Я – ПРОФЕССИОНАЛ
хочу работать с фотокнигами
на коммерческой основе

ФОТОКНИГИ
ОСТАЛОСЬ
КУПОНОВ 20

Сужаем цели

- ↓ Продажа продуктов.
- ↓ Продажа **данного** продукта.
- ↓ Перечисление и демонстрация преимуществ данного продукта.
- ↓ Демонстрация того, как **данный** продукт помогает **определенной** группе клиентов.

1 ШАГ СОЗДАНИЯ КС

ЧТО ЗА ПРОДУКТ ПРОИЗВОДИТ КОМПАНИЯ

Классическое упражнение

Свойства

Преимущества

Ценность

Термобелье

1. **Свойства:** отводит влагу, хорошая терморегуляция
2. **Преимущества:** вы потеете, но не упариваетесь и не переохлаждаетесь.

Термобелье

3. Ценности #1: любителям фитнеса — комфорт на тренировке.
4. Ценности #2: мамам — ваш активный ребенок будет меньше простужаться.

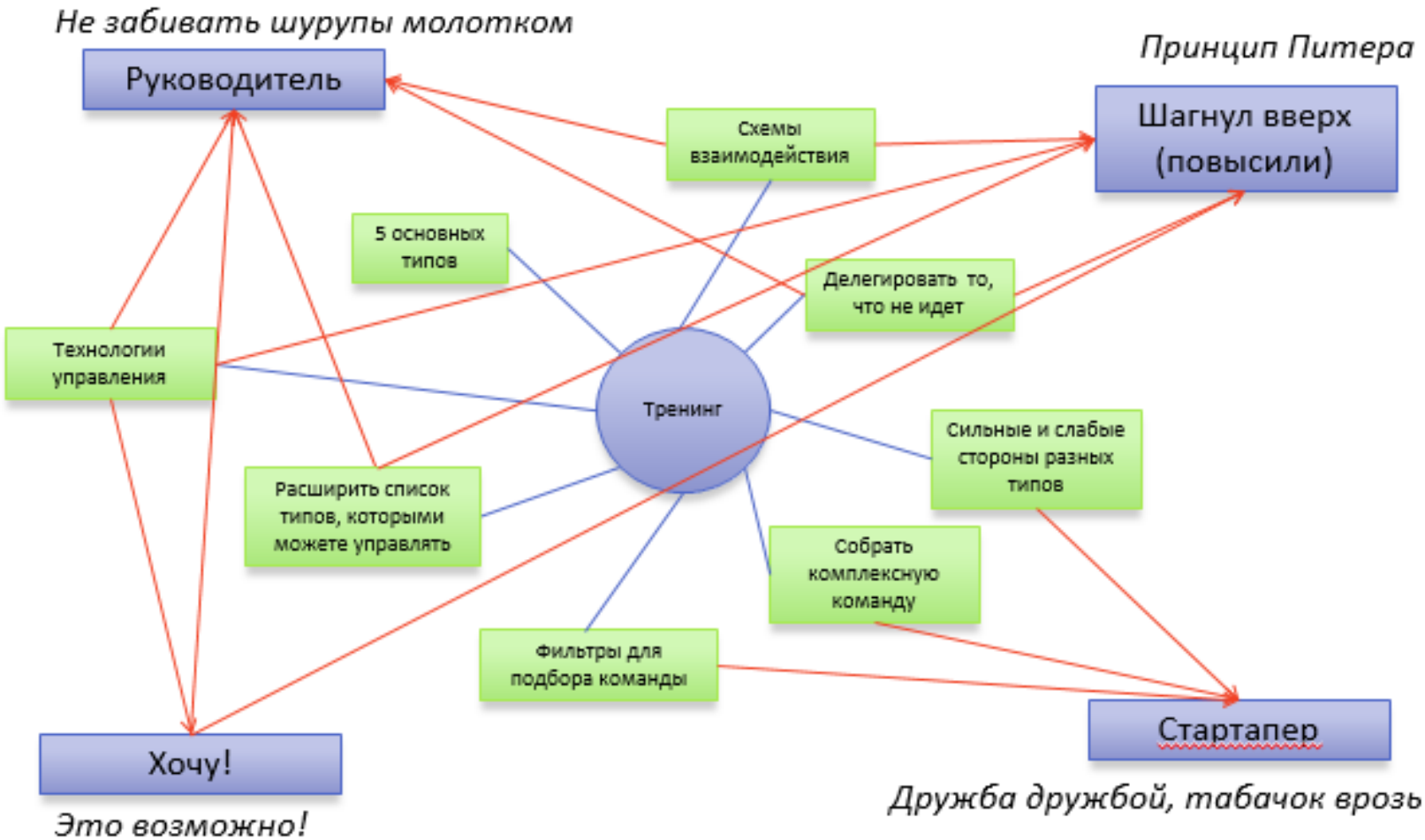
Соберите разные свойства (товар)

1. Потребительские качества
2. Производство
3. Продажа
4. Доставка
5. Эксплуатация
6. Обслуживание
7. Сервис и ремонт
8. Обновление ассортимента

Соберите разные свойства (услуга)

1. Содержание услуги
2. Выполнение работ
3. Решаемые проблемы
4. Эксперты и исполнители
5. Сроки и условия
6. Ограничения
7. Гарантийные обязательства
8. Всяческие доказательства

Можно нарисовать майнд-мап

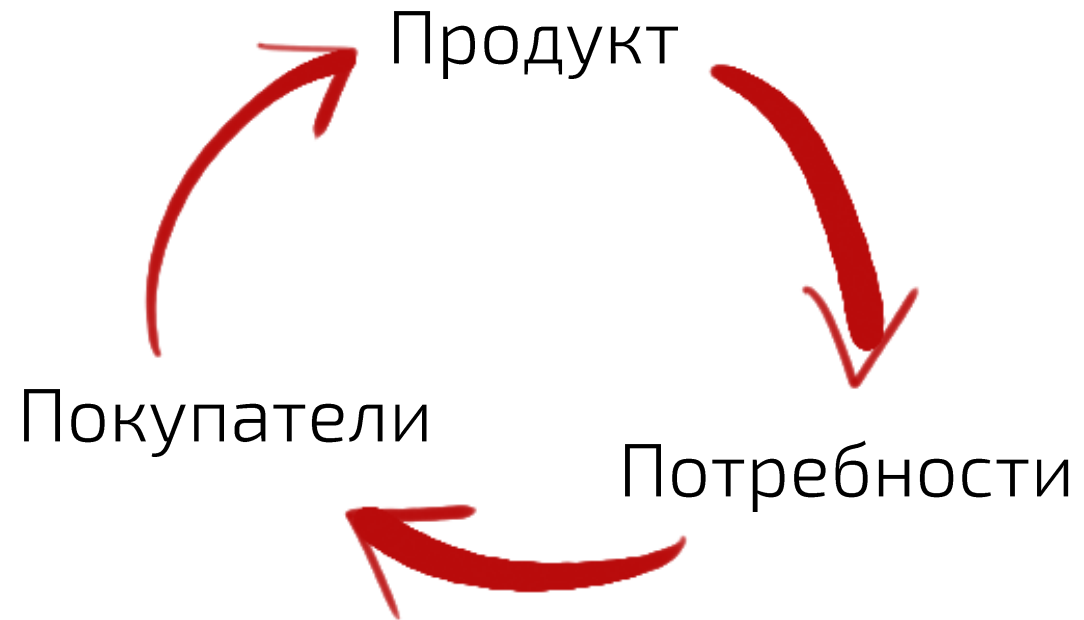


2 ШАГ СОЗДАНИЯ КС

ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Сегментируем покупателей

Разные группы ЦА будут волновать разные аспекты продукта.



Сегментация характеристик

Надо разобраться,
кому что важно и интересно.

Сюрприз: в B2B могут вообще
никого не волновать
потребительские качества.

Свойства и ценности

ПОТРЕБИТЕЛЬ:

эстетика, долговечность, цена

ОПТОВИК:

цена, ходовой товар, гарантии производителя

ПОДРЯДЧИК:

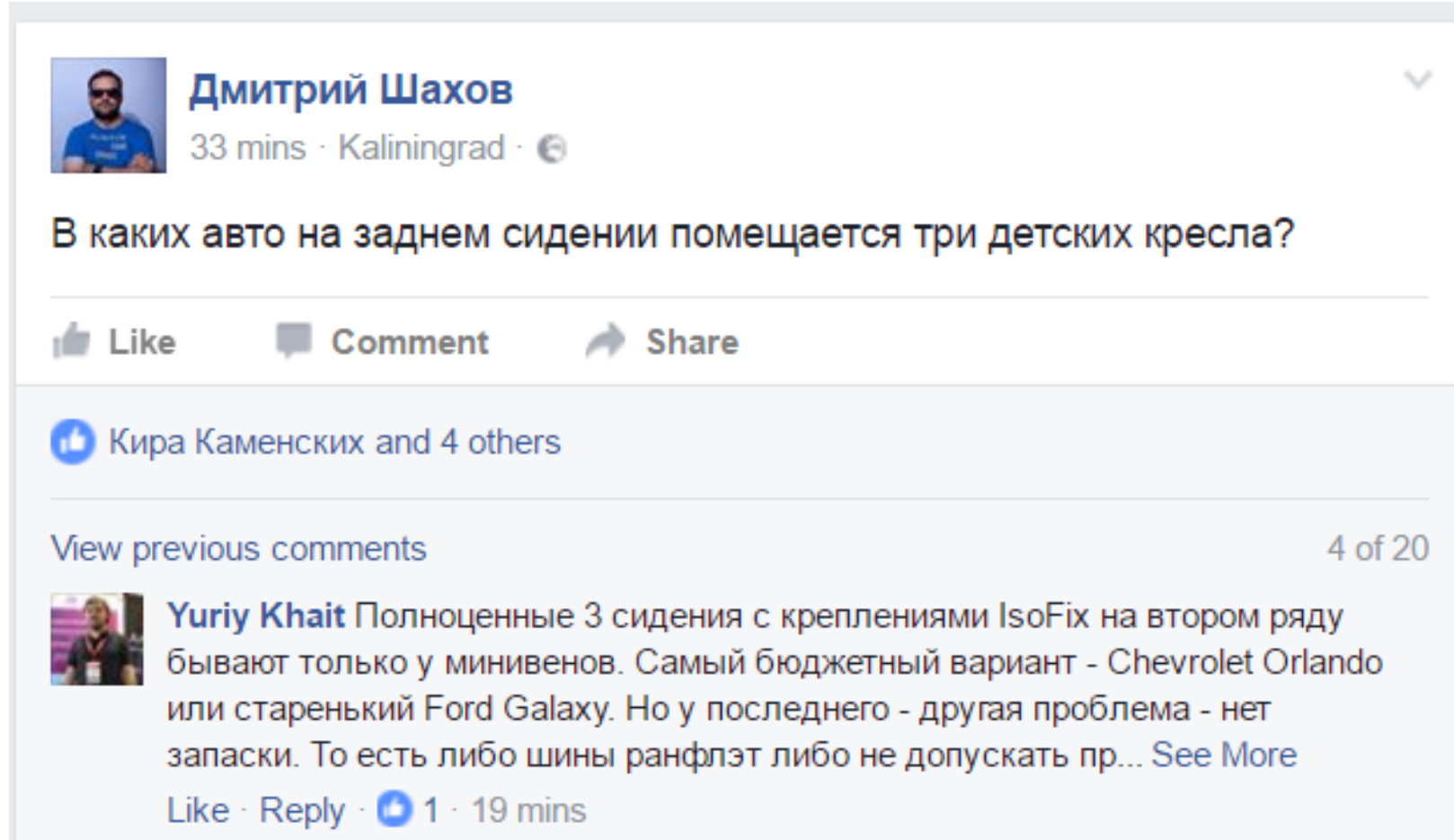
цена, ходовой товар, технологичность укладки, полнота комплекта


ГИПОТЕЗА






Узкая точная ЦА


Шахов не продает ни авто, ни детские автокресла, но он получил очень точные комментарии **ровно по теме.**




 **Дмитрий Шахов**
33 mins · Kaliningrad · 🌐


В каких авто на заднем сидении помещается три детских кресла?

 Like  Comment  Share

 Кира Каменских and 4 others

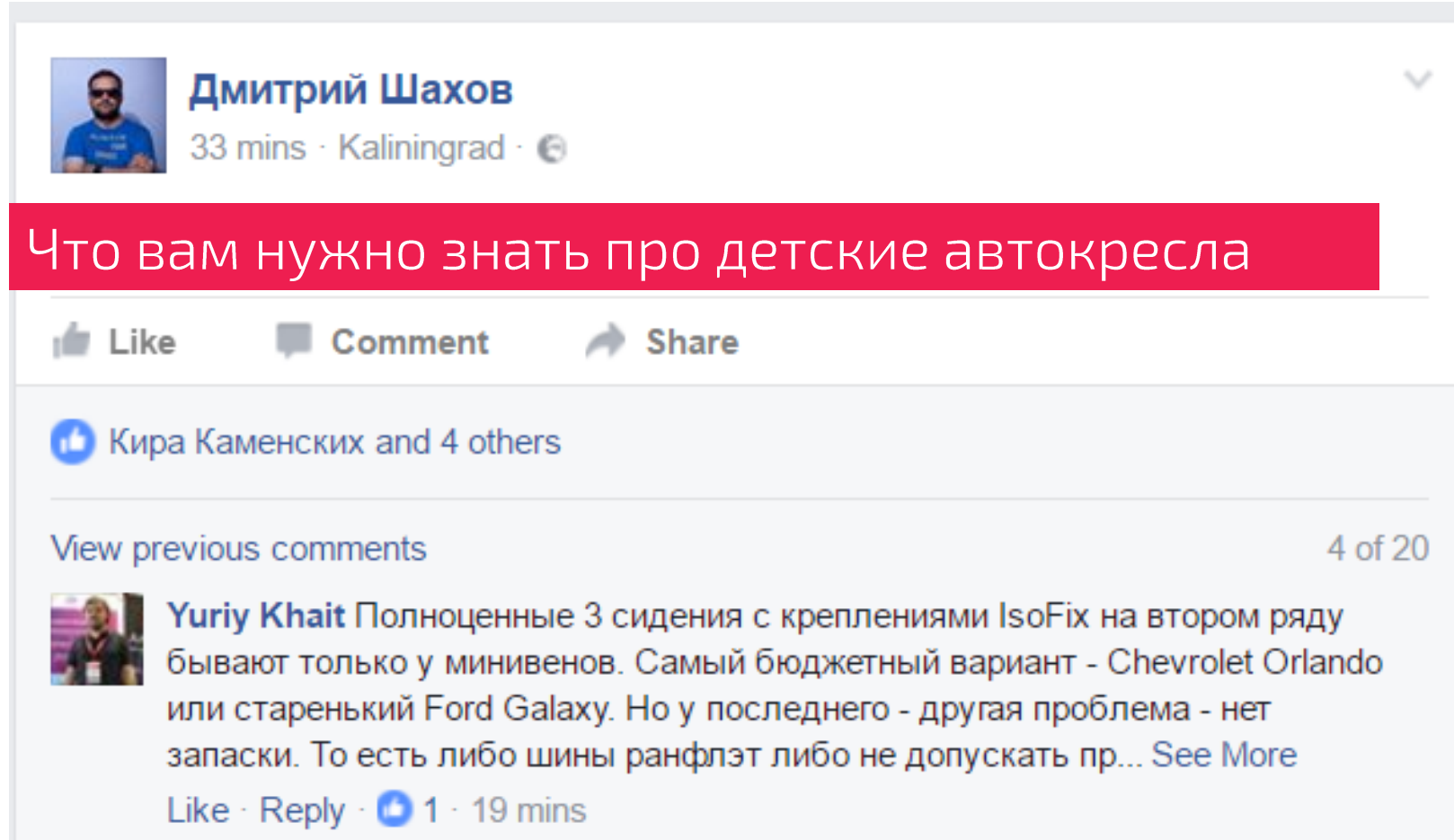
[View previous comments](#) 4 of 20

 **Yuriy Khait** Полноценные 3 сидения с креплениями IsoFix на втором ряду бывают только у минивенов. Самый бюджетный вариант - Chevrolet Orlando или старенький Ford Galaxy. Но у последнего - другая проблема - нет запаски. То есть либо шины ранфлэт либо не допускать пр... [See More](#)

Like · Reply ·  1 · 19 mins

Просто сравните

Если бы текст делал копирайтер



Дмитрий Шахов
33 mins · Kaliningrad · 🌐

Что вам нужно знать про детские автокресла

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

👍 Кира Каменских and 4 others

[View previous comments](#) 4 of 20

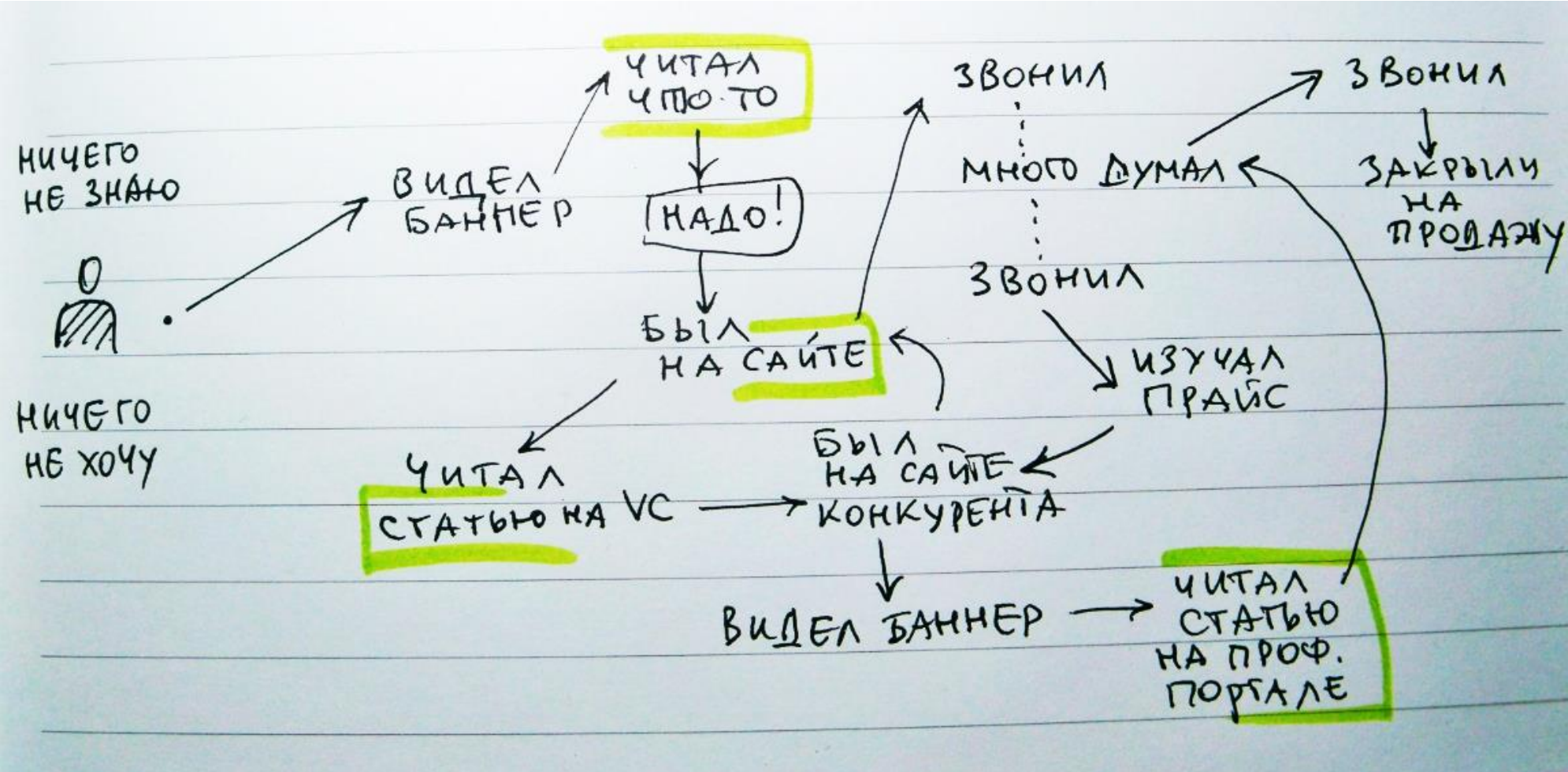
Yuriy Khait Полноценные 3 сидения с креплениями IsoFix на втором ряду бывают только у минивенов. Самый бюджетный вариант - Chevrolet Orlando или старенький Ford Galaxy. Но у последнего - другая проблема - нет запаски. То есть либо шины ранфлэт либо не допускать пр... [See More](#)

Like · Reply · 👍 1 · 19 mins

Сегментируем по воронке



Воронки не бывает (но надо делать вид)



Очевидно же

— Да кто вы такие вообще?

сильно отличается от

— Как бы с вами поработать, вы
сильно загружены?

Но вам нужны и те, и другие.

И еще третьи.

И всем нужна разная информация

| О чем | Случайный посетитель | Сомневающийся клиент | Постоянный покупатель | Недовольный пользователь | Адвокат бренда |
|---------------------|---|--|---|--|--------------------------|
| О бренде | Мы существуем | №1 в регионе | Делаем XXX | У нас есть YYY | Мы №1!!! |
| О сфере в целом | Есть такая сфера | 1 XXX заменяет 10 ZZZ | Что вообще нового в сфере | Новые методы настройки SSS | Новости сферы |
| О конкурентах | DDD отстой, вот график падения (объективно) | Почему DDD работает хуже XXX (сравнение) | XXX будет лучше DDD, если настроить SSS | DDD дает выигрыш, но быстро ломается | Печальные отчеты про DDD |
| О продуктах 1, 2, 3 | Картинки с выставки | Показатели надежности XXX | Как настроить SSS в XXX | Как мы заменили SSS1 на SSS2 по гарантии | Кейсы использования XXX |
| О сервисе | XXX чинят без проблем | Срок службы б/у XXX | Наши мастера | Репортаж из мастерской | Кейсы восстановления XXX |

Персонажи: это помогает



Алиса, 38 лет
Москва

Роль: начинающий инвестор

Алиса заработала небольшой капитал на Forex. Последние колебания курса евро помогли его увеличить: она успела вовремя купить и продать валюту. Ищет варианты для новых вложений и смотрит в сторону высокотехнологических исследований в медицине. Слышала, что там можно заработать, но не понимает срок окупаемости вложения.

Цель: получить совет, вложить деньги и быстро получить доход.

- Барьеры:
- Не понимаю, как оценить будущую доходность проекта.
 - Моих денег не хватает для инвестирования в хорошие проекты.
 - Не понимаю не слова из документации. Требуется перевод на русский с научного.
 - Высокий срок окупаемости вложения.
 - Ничего не знаю о этой площадке.

- Вопросы:
- Для инвестирования предложены достойные проекты?
 - Эксперты дают правильные оценки?
 - Есть ли проекты с низким порогом вхождения и быстрой окупаемостью?
 - Могу ли я выйти из игры, если деньги срочно понадобятся?

Поведенческие привычки: оценивает риски, но быстро принимает решение. Гордится своей «интуицией».

Моделирование

<http://txt.pavlova.cc/methods>

| № | Раздел | Вопросы в контексте |
|---|----------------------------------|--|
| | (хочу работать с этой компанией) | <p>2. Какие этапы сотрудничества? 3. Как получить КП? 4. Сколько времени занимает работа «под ключ»?</p> <p>Про проектирование (предварительная работа)</p> <p>1. Что это такое и зачем? 2. Что надо, чтобы получить проект? 3. Проект делают бесплатно? 4. Как долго проектируется? 5. У меня есть свой проект. Он подойдет? 6. Что будет в проекте? 7. Какую инфу прислать?</p> <p>Изготовление</p> <p>1. Сколько ждать изготовления?</p> <p>Доставка</p> <p>1. Мне все привезут, или надо организовывать доставку? 2. Как доставляется конструкция в город N? 3. Как долго доставляется конструкция? 4. Сколько стоит доставка? 5. В каком виде все это придет?</p> <p>Установка</p> <p>1. Кто установит кабинки? 2. Можно, чтобы мне все сделали? 3. Мы сможем сделать монтаж сами? 4. Будет ли инструкция по сборке?</p> |

Строим модели (например, так)

| | ЦА 1 (оптовик) | ЦА 2 (физ.лицо) |
|---------------------------------|---|---|
| Пользуется услугами конкурентов | У нас ниже наценка, шире ассортимент | У нас шире ассортимент, доставляем под заказ, рекомендации дизайнера |
| Интересовался ценами | Смотрите цены, сравните | Есть доп.услуги |
| Пришел купить | Вот оптовый прайс, условия доставки в регионы | Вот цены, доставка в регионы, услуги грузчиков, работаем в выходные, есть точка на стройрынке |
| Пришел повторно | Показать обновления каталога | Показать обновления каталога |
| Постоянный покупатель | Персонализация на бренд | Персонализация |
| Вернул товар, недоволен | Работа с возражениями B2B | Работа с возражениями B2C |
| Рекомендует нас | Наши успехи (обороты) | Наши успехи (продаем брендам) |

Любимая ошибка

Фокус на конечных покупателей.

«ДАВАЙТЕ ПРОДАВАТЬ!»

3 ШАГ СОЗДАНИЯ КС

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАНАЛОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ КОНТЕНТА

Основной канал коммуникации

Ваш сайт.

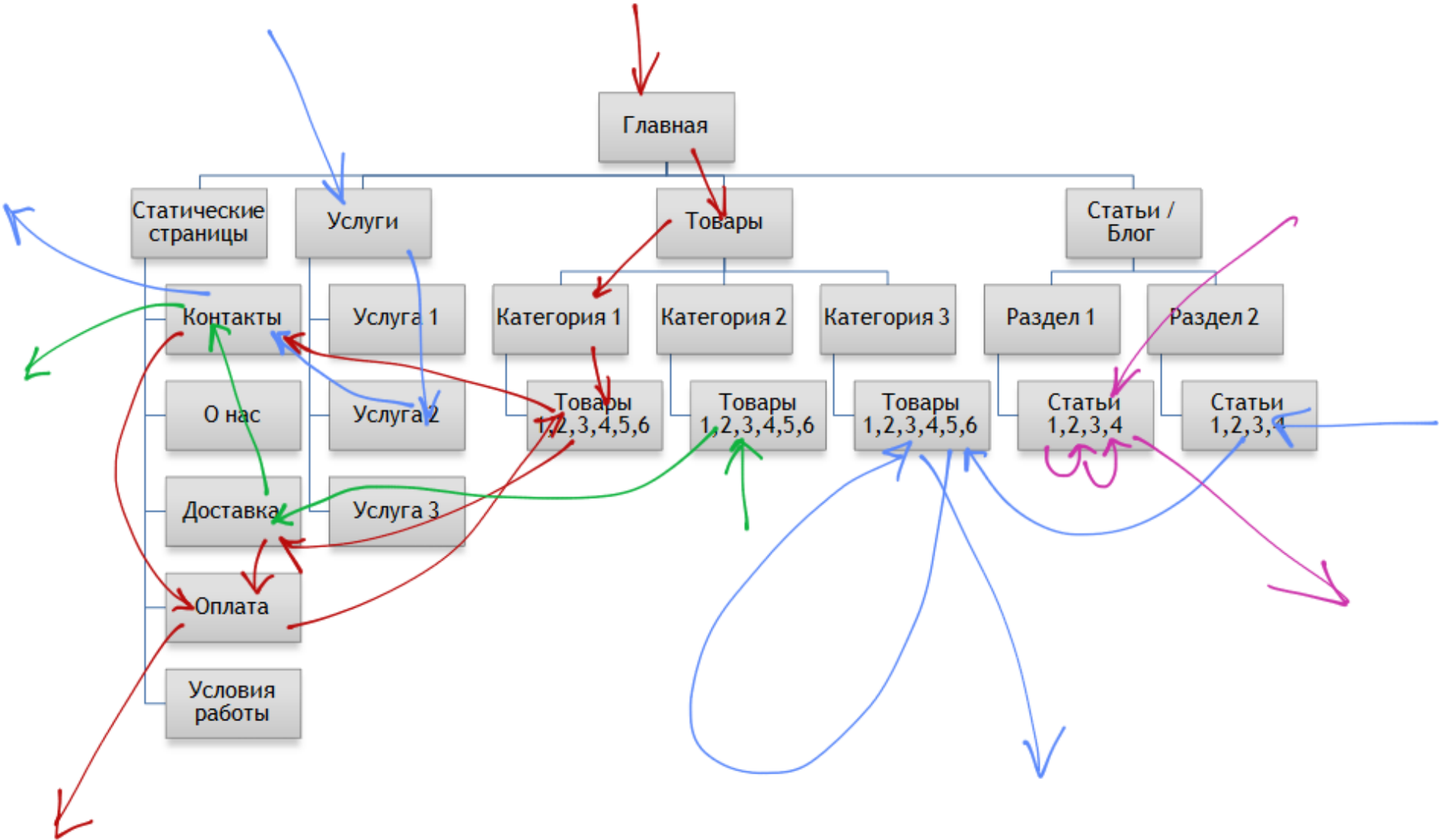
Есть исключения))

Но даже ссылку из письма нужно куда-то приземлять.

Для кого и о чем рассказывать



Чтение мыслей и намерений



Незнание проблем ЦА (выбор случаен)

Москва Розничным клиентам Вход в личный кабинет

АКСОН ОПТ для профессионалов 8 (4942) 42-77-00
Оптовый интернет-гипермаркет Москва

Оптовый
интернет-гипермаркет
для профессионалов

[Зарегистрироваться](#)

Войдите, если Вы уже зарегистрированы

Убедительно?

Наши преимущества



Индивидуальные
цены



Удобный
сайт



Профессиональные
услуги



Нам
доверяют



Отсрочка
платежа

Сколько в граммах-то?

Индивидуальные цены

Больше покупаешь - ниже цены

На старте

Скидки категории профи

Спец

Средний оборот за 3 месяца >15 000

Мастер

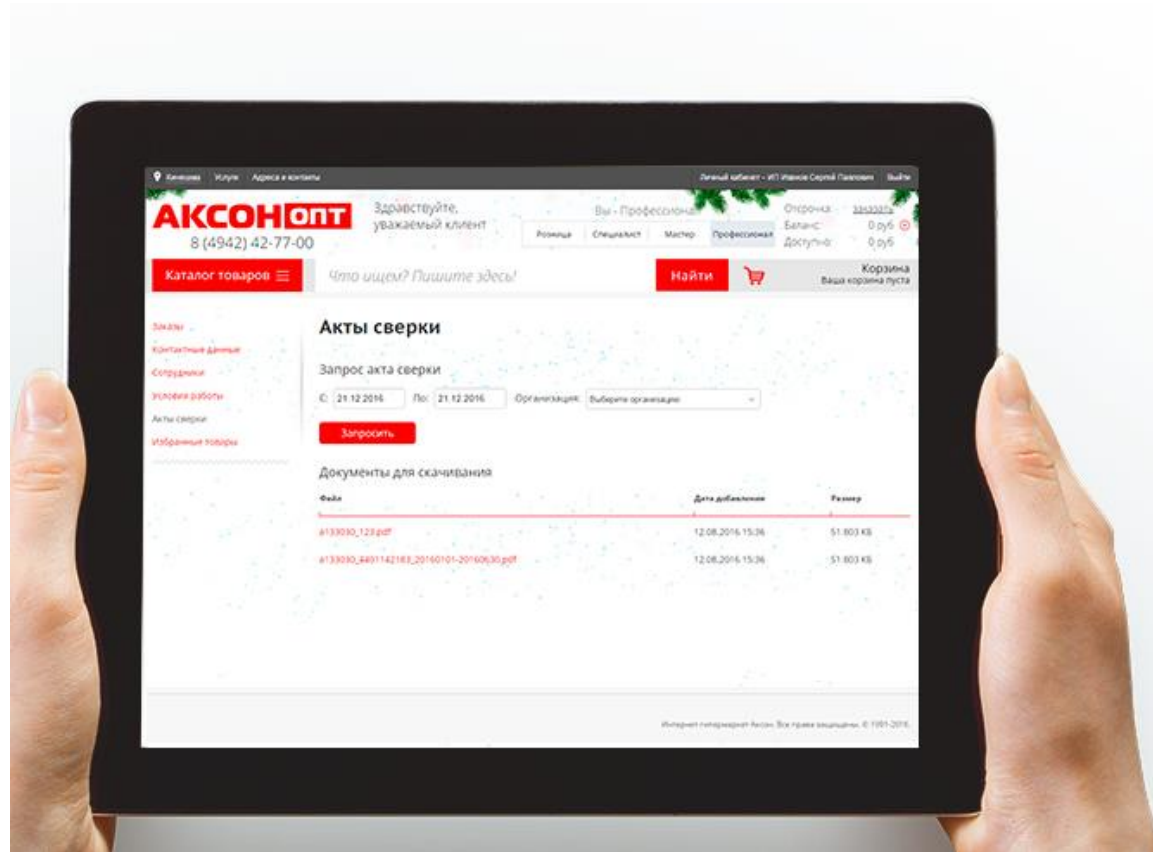
Средний оборот за 3 месяца >40 000

Профи

Средний оборот за 3 месяца >100 000



Тепленькая пошла



Удобный сайт

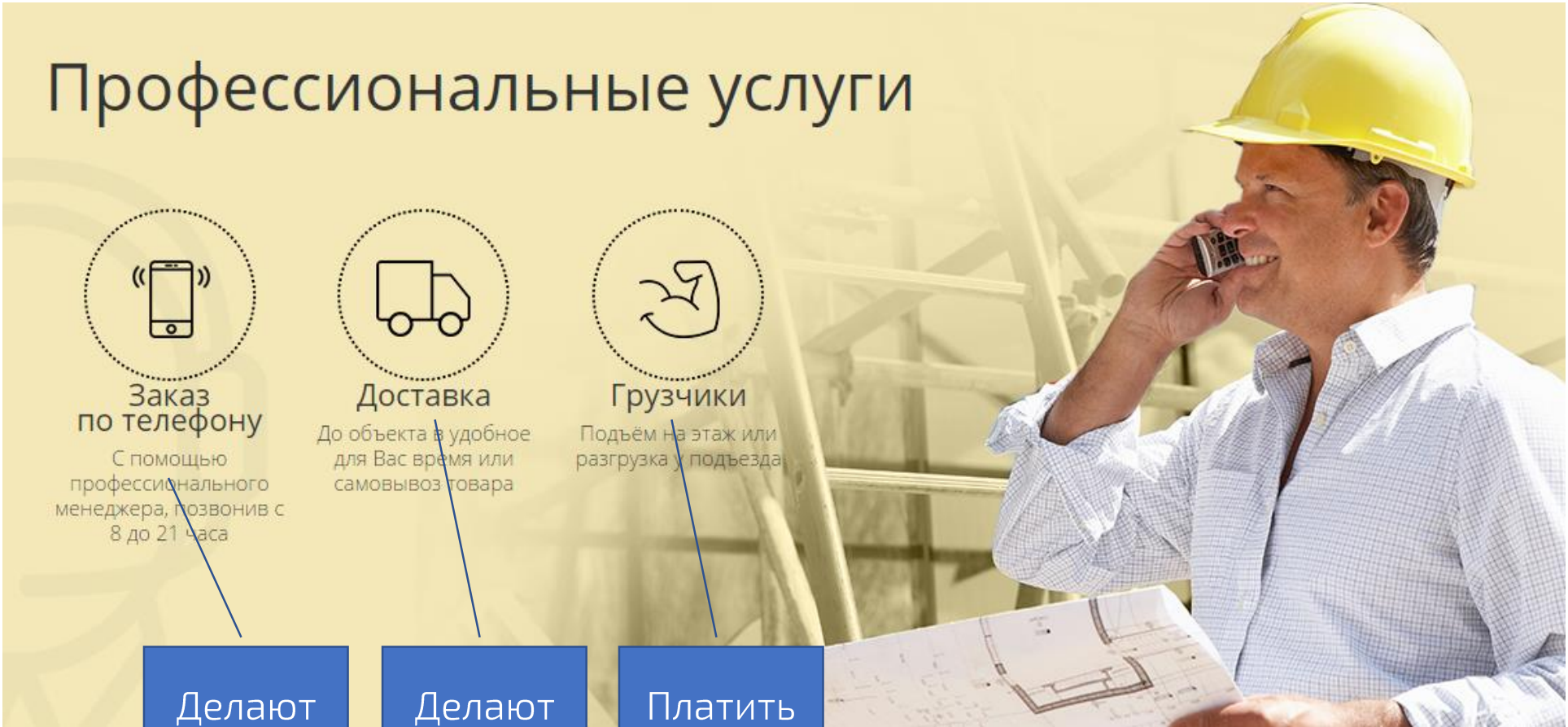
Подробное описание товаров

Удобный поиск


Подробная история заказов


Акты сверки в личном кабинете


Бла-бла-бла



Профессиональные услуги

- 

Заказ по телефону
С помощью профессионального менеджера, позвонив с 8 до 21 часа
- 

Доставка
До объекта в удобное для Вас время или самовывоз товара
- 

Грузчики
Подъем на этаж или разгрузка у подъезда

Делают все Делают все Платить надо?

Вот это бы сразу

Отсрочка платежа

50 000 руб.

21 день

Лимит на покупки от 50 000 с отсрочкой платежа до 21 дня.



А это контент

Комплексные поставки строительных материалов оптом

Приобретать строительные материалы оптом не только экономично, но и очень удобно. Вам больше не придется тратить время, объезжая десятки магазинов своего города в поисках лучших цен, условий и продуктов. В нашем каталоге собрано более 50 000 тысяч наименований товаров для строительства, отделки и ремонта квартир, загородных домов, офисов и торговых площадей. Купить стройматериалы оптом очень просто. Каждый продукт, представленный на сайте akson.ru имеет фото, детальное описание и подробные технические характеристики. Работая как оптовая база стройматериалов более четверти века, интернет магазин Аксон постоянно предлагает юридическим лицам необычные акции и специальные условия. Оформляя покупку прямо на сайте akson.ru, Вы можете смело рассчитывать на быструю доставку. Заказанный товар мы оперативно привезем в нужное место. Оптовые поставки стройматериалов осуществляет наша собственная транспортная компания. Поэтому Вы можете не переживать за целостность заказанной продукции — всё привезём вовремя и в лучшем виде! Продажа стройматериалов оптом — одно из наших приоритетных направлений работы. Но далеко не единственное. Ищите электротовары оптом — Вам к нам! У нас найдется всё: от лампочек и фонариков до телевизоров, планшетов и холодильников. Все товары сертифицированы и лицензированы. Нужна сантехника оптом — Вам снова к нам! Смесители, мойки, ванны, душевые кабины, унитазы, водонагреватели и даже счетчики воды — и это далеко не полный перечень доступных в интернет магазине Аксон товаров

Весь ассортимент оптовой базы стройматериалов на opt.akson.ru

Всё, что Вы привыкли покупать на торговых базах, теперь есть в одном месте — интернет магазине Аксон. Мы 25 лет занимаемся продажей стройматериалов и умеем находить индивидуальный подход к каждому покупателю. У нас Вы можете купить стройматериалы оптом с отсрочкой платежа до двух месяцев. Выбирайте товары, оформляйте заказ и доставку и получайте подарки. Оптовая база стройматериалов Аксон — надежный партнёр Вашего бизнеса!

Вроде хорошо

СОВЕТЫ БЫВАЛЫХ

Какая плита лучше: газовая или электрическая?

Кухонная плита — предмет первой необходимости в доме. Если Вы только собираетесь обзавестись этой помощницей по кухне или думаете о замене старой на новую, Вы, наверняка, задаётесь вопросом: а какая плита лучше — газовая или электрическая? Чтобы это выяснить, мы решили сравнить оба вида плит по нескольким основным параметрам: удобство использования, скорость приготовления пищи, простота содержания, безопасность и цена.

[Подробнее](#)



Руслан Вишняков
Специалист службы сервиса

Какая бывает штукатурка?

Штукатурка — не просто самый востребованный строительный материал всех времен и народов, но еще и самый незаменимый. Ее используют для выравнивания любых типов поверхностей, начиная от деревянных и заканчивая бетонными, причем как внутри помещений, так и снаружи. Понятно, что для каждого вида работ подходит свой вид материала. В зависимости от качественных характеристик, сферы применения и свойств штукатурные смеси подразделяются на классы. [Подробнее](#)



Олег Гуцин
Отделочник

Как снять старые обои

Поклейка обоев — пожалуй, самый распространенный, простой и относительно недорогой способ отделки стен. Казалось бы, единственная трудность, с которой можно столкнуться в этом деле — это состыковка рисунка, если на обоях таковой имеется. В общем-то да, но прежде, чем что-то клеить и стыковать, нужно подготовить стены - очистить их от старых обоев. И вот тут нередко приходится действительно попотеть. О том, как сделать все без нервов, шума и пыли и пойдет речь. [Подробнее](#)



Екатерина Капустина
Архитектор-дизайнер

Для какой ЦА этот текст?

Кухонная плита — предмет первой необходимости в доме. Если Вы только собираетесь обзавестись этой помощницей по кухне или думаете о замене старой на новую, Вы, наверняка, задаётесь вопросом: а какая плита лучше — газовая или электрическая?

Для какой ЦА этот текст?

Поклейка обоев — пожалуй, самый распространенный, простой и относительно недорогой способ отделки стен. Кажется бы, единственная трудность, с которой можно столкнуться в этом деле — это состыковка рисунка...

Презумпция осведомленности

Давайте договоримся:

Читатель знает, что обои клеить дешево, но не так просто, а выбор типа плитки зависит от ЖЭКа, выбирать можно только разные модели.

Ложная помощь (решаем проблему ЦА?)

Подъем на этаж

Варианты подъема



В подъезд



До квартиры

Расчёт стоимости

- Определяем габариты и вес заказа.
- Учитываем наличие исправного лифта.
- При заказе грузчиков за пределы города к рассчитанной стоимости будет прибавлено 100 рублей за каждые 10 километров пути.
- Точная стоимость подъёма будет рассчитана на этапе оформления заказа.

Как заказать?

Заказать услугу «Подъем на этаж» можно на странице оформления заказа.

[Правила выполнения работ](#)

На каждой странице

Особенно там, куда вы
приземляете трафик.

Где я сейчас?

Зачем тут быть?

Что могу сделать?

Что дальше будет?

Контент на сайте

1. Закрываем информационные потребности всех ваших посетителей — от любопытствующих до старых и недовольных клиентов.
2. Закрываем ваши коммерческие цели.

SEO

Если у вас правильные сеошники,
они скажут вам то же самое.

ДРУГИЕ КАНАЛЫ

ГДЕ ВОДЯТСЯ ВАШИ КЛИЕНТЫ?

Просто попали в ЦА

7 Декабря 2016



Битрикс24

43 968

81

В избр.

Сила правильных вопросов: как мы получили заказ на 2 млн, задав один вопрос

Часто нам советуют: используй открытые вопросы, и будет тебе счастье. Это правда. Открытые вопросы задавать легко — если вы понимаете, зачем и как это делать. Заказ на 2 млн мы не гарантируем, но общаться с клиентами будет действительно проще. Как вы думаете, кто лучший мастер открытых вопросов? Ни за что не догадаетесь.



Нравится

454



Share

0



Tweet

4



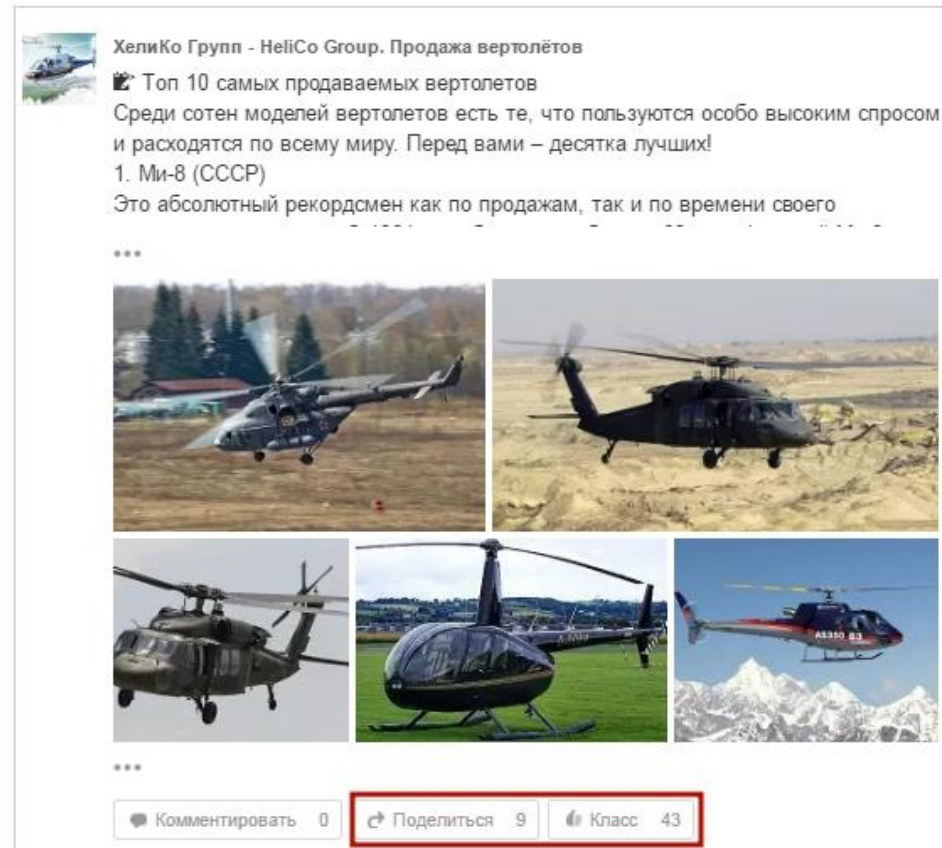
+1

3

Вы дочитаете этот текст до конца. Почему? Ответ мы вместе узнаем в конце

Вертолеты, бро

..... в Одноклассниках – 9 репостов и 43 лайка.



ХелиКо Групп - Helico Group. Продажа вертолётов

👁️ Топ 10 самых продаваемых вертолетов
Среди сотен моделей вертолетов есть те, что пользуются особо высоким спросом и расходятся по всему миру. Перед вами – десятка лучших!

1. Ми-8 (СССР)
Это абсолютный рекордсмен как по продажам, так и по времени своего

...

...

...

...

...

Комментировать 0 | Поделиться 9 | Класс 43

Реакция пользователей Ok.ru на пост про ТОП 10 продаваемых вертолетов

<https://texterra.ru/blog/kontent-marketing-v-slozhnoy-tematike-publichnyy-keys-chast-1-primer-kontent-marketingovoy-strategii.html>

Мы ищем руками линкбилдера

| ссылка | посещаем | ТИЦ | наличие ссылок | комментарий | подписчики | в соцсетях | местонахождение |
|---------------------------------------|----------|-----|-----------------------------------|--------------|------------|---|--------------------|
| journal.com/ | 1.80K | 20 | | | | https://www.instagram.com/gruni_ce/ | |
| n.livejournal.com/ | 130.40K | 325 | упоминание в ко | блог | 2500+ | https://www.facebook.com/oleksandr.cheban | |
| ejournal.com/ | 843.70K | 900 | - | блог жж | 2500+ | https://www.facebook.com/ | Москва |
| ejournal.com/ | 152.60K | 450 | - | Сам | 2500+ | https://www.facebook.com/ | Russian Federation |
| lips.livejournal.com/ | 274.30K | 550 | - | Каче | 2500+ | https://www.facebook.com/ | Москва |
| .livejournal.com/ | 65 | 30 | - | Крас фот | | | Yalta, Ukraine |
| .livejournal.com/ | 35.20K | 20 | - | Блог | | | Краснодар, Крас |
| .ejournal.com/ | 3.50K | 20 | есть | Блог | | | |
| a.livejournal.com | 16.30K | 90 | - | | | https://www.facebook.com/ | |
| no.livejournal.com/ | 46.60K | - | | | | | Москва |
| .ejournal.com/ | 1.40K | 0 | - | | | | Москва |
| urnal.com/ | 42.50K | 90 | упоминание в ко | авто | | https://www.facebook.com/ | Санкт-Петербург |
| .ejournal.com/ | 1.70K | 100 | - | | | | Воронеж |
| urnal.com/ | 7.20K | 70 | - | блог | | | Москва |
| .ejournal.com/ | 175.80K | 150 | .livejournal.com/ | не п пост | | https://www.facebook.com/ | Москва |
| .livejournal.com/ | 173.50K | 10 | | Еле Риш (Сто | | https://vk.com/pl | Санкт-Петербург |

Используйте технологии SEO и SMM.

Любимая ошибка

Фокус на те соцсети, где комфортно лично вам.

А они могут ходить на форумы, где вы никогда не бывали.
(и куда сложно пробиться).

Вот тут удобно нам

Один лайк.



Морской Журнал

Yesterday at 7:07pm · 🌐

Женщина на судне? Истории успеха.



Тихое завоевание: когда женщина появилась на флоте?

CREW-MAN

CREW-MAN.COM








👍 Like

💬 Comment

➦ Share

👍 1

А вот тут общаются наши клиенты

| | | |
|---|--|-----------------------------------|
|  <p>Палуба Навигация, радары, прокладка, корректура, GMDSS, каргопланы и все остальное, чем занимается палубная команда. Модератор: Breeze</p> |  421 | OldMavrud 05 мар 2017, 15:59 |
|  <p>Машинное отделение Дом судовых механиков, специалистов по судовой электрике и электронике. Технические вопросы, обсуждение судового оборудования, особенностей эксплуатации, оперативная тех.поддержка. Модератор: Breeze</p> |  1262 | MOL2009 Сегодня, 14:42 |
| <p>Круинг Обсуждаем всех, кто дает морским специалистам работу: круинги / судовладельцы. Комментируем, обсуждаем и говорим, все, что хотели сказать (в том числе, и о предлагаемых Вакансиях). Также смотрите наш каталог круингов. Модератор: Сударь</p> |  1289 | IGOR OSTAPENKO 1 минуту назад |
| <p>Дипломно-паспортный отдел Сертификаты, рабочие дипломы, эндорсменты, МАП, мед.комисии, книжки моряка, авиабилеты, визы и даже анкеты моряка для круинга. Все вопросы по бумажкам, нужным для работы, пишите сюда. Модератор: Сударь</p> |  917 | ronvandenbeuken Сегодня, 17:34 |
| <p>Морское образование и начало карьеры Помощь будущим и начинающим морякам Высшее морское образование, курсы матроса, моториста, сварщика, повара. Начало карьеры в море. Как стать моряком?</p> |  586 | igoryan_88 39 минут назад |

Ваши каналы

Сайт, соцсети, внешний блог,
рассылка.

ПЛЮС: Все в вашей власти.

МИНУС: Надо как-то привлечь
аудиторию. **Чаще всего это \$\$.**

Внешние площадки

Отраслевые и общие порталы.

ПЛЮС: Готовая аудитория.

МИНУСЫ:

- Ограничения по ссылкам и содержанию.
- Высокая конкуренция за внимание читателя. Тут все такие же умные.

СОСТАВЛЯЕМ КОНТЕНТ-ПЛАНЫ

ЧТОБЫ НЕ ПРОПУСТИТЬ ВАЖНОЕ

Игра вдолгую

Главное — не выкрикивать сразу все самое главное.

Растяните удовольствие.

Напомню

| О чем | Случайный посетитель | Сомневающийся клиент | Постоянный покупатель | Недовольный пользователь | Адвокат бренда |
|---------------------|---|--|---|--|--------------------------|
| О бренде | Мы существуем | №1 в регионе | Делаем XXX | У нас есть YYY | Мы №1!!! |
| О сфере в целом | Есть такая сфера | 1 XXX заменяет 10 ZZZ | Что вообще нового в сфере | Новые методы настройки SSS | Новости сферы |
| О конкурентах | DDD отстой, вот график падения (объективно) | Почему DDD работает хуже XXX (сравнение) | XXX будет лучше DDD, если настроить SSS | DDD дает выигрыш, но быстро ломается | Печальные отчеты про DDD |
| О продуктах 1, 2, 3 | Картинки с выставки | Показатели надежности XXX | Как настроить SSS в XXX | Как мы заменили SSS1 на SSS2 по гарантии | Кейсы использования XXX |
| О сервисе | XXX чинят без проблем | Срок службы б/у XXX | Наши мастера | Репортаж из мастерской | Кейсы восстановления XXX |

Правило «1/1»

Один продукт

Одна группа ЦА

Одно предложение

Один СТА

И снова: любимая ошибка

Фокус на конечных покупателей.

«ПРОДАЖИ!

НАМ НУЖНЫ ПРОДАЖИ!»

Если у вас много всего

Работает формула 80/20.

Самые маржинальные и самые популярные продукты вперед.

МАТРИЦЫ КОНТЕНТА

ПОЗВОЛЯЮТ РАСТЯНУТЬ КОНТЕНТ ВО ВРЕМЕНИ

Почему матрица контента

- Давайте напишем про пластиковые окна!

или

- Пишем про фурнитуру для пластиковых окон: микропроветривание.

По каким признакам строить

- По воронке.
- По продуктам.
- По потребителям.
- По использованию.
- Как-то еще.

Продукты и пользователи

| тема | ЦА | тут пишем темы статей, можно углублять, дробить, обобщать, выделять отдельные виды товаров или страны | | | |
|---|-----------------|---|---|---|--|
| Как работает [...], как использовать [...] для решения разных задач, подсказки, лайфхаки, истории | Для продавцов | пошаговая инструкция добавления товара | гарантии [...] для продавца | возможности [...] | Сравнение [...] и Авито, Я.Маркета и др. больших площадок. Объективные преимущества (постараться объективно) |
| | Аналитика | [...] как стартап (для https://vc.ru/startups) | позднее напишем итоги первых месяцев работы | | |
| | Для покупателей | пошаговая инструкция торгов | гарантии [...] для покупателя | [...] и интернет-магазин: где вы выигрываете и в чем | [...] и Авито: где вы выигрываете и в чем |
| Разъяснение разных механик агрегаторов, аукционов и интернет-магазинов | Для продавцов | Новости рынка | чем различаются разные механики (аукцион, торг, агрегатор) | дропшипинг: обзор популярных сервисов (готово) | преимущества агрегатора с возможностью торга перед чистым онлайн-аукционом |
| | Аналитика | экономика скандинавских аукционов (тест, ОК) | Интернет-торговля в условиях затяжного кризиса: разумный торг вместо бесконечных скидок | сравниваем жизнеспособность агрегаторов и онлайн-аукционов в условиях кризиса | обзор мобильных приложений разных торговых площадок |
| | Для покупателей | Новости рынка | чем различаются разные механики (аукцион, торг, агрегатор) | тематические аукционы (на примере антиквариата) - что нужно знать прежде, чем туда идти | онлайн-версии "офлайн" аукционов |
| Логистика для интернет-магазина в (закупка/оплата/доставка товаров, самостоятельно и через сервисы) | Для продавцов | Закупка в США: возможности, ловушки, советы | Закупка в Европе: возможности, ловушки, советы | Закупка в ЮВА и Китае: возможности, ловушки, советы | Сборный контейнер: практические советы по перевозке |
| | Аналитика | доставка товаров из Китая и ЮВА: практика, тенденции, прогнозы | | | |
| Платежные системы | Для продавцов | обзор разных сервисов для РФ | обзор разных сервисов для работы по СНГ | обзор разных сервисов для работы по миру | настройка популярного сервиса X |
| | Аналитика | | | | |

Узкая тематика: каждая тема бьется еще глубже

| Подготовка к путешествиям | Безопасность в путешествиях | Дети в самолете | Дети в наземном транспорте | Дети и еда | Дети и вода | Медицина |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Собираемся на остров: что взять с собой | Как убедиться, что детская комната в аэропорту/на вокзале безопасна | Как пережить трансатлантический перелет с ребенком | Путешествие на машине/автобусе/поезде: что делать, если ребенка укачивает? | Что делать, если ребенок отказывается от еды на новом месте? | Как научить ребенка плавать - разные методики для разных возрастов | Аптечка при ребенке: че |
| В какие регионы надо брать "всё свое"? | Когда и где нужен солнцезащитный костюм? | Что делать, если ребенка укачивает в самолете | Как развлечь ребенка в поезде: собираем "волшебный чемоданчик" | Пищевые эксперименты, которые не стоит ставить в путешествии (экзотика с высоким риском аллергии - список самых опасных блюд) | Что делать, если ребенок испугался моря? | Какую мед с оформлять и раскладкой |
| Справка из СЭС: когда нужна, как оформить | Как снизить риск солнечных и тепловых ударов | Какие льготы положены маме в самолете: люльки, первый ряд, спец ремни и тп | Тарифная система: как меняется стоимость билетов на поезд с возрастом ребенка (с раскладкой по странам) | Детское меню в отелях: чем оно отличается в разных странах? | Каких морских обитателей не стоит брать в руки | Обязательна каких случаев каких стран - прививки) |
| Виза для детей: какие могут быть сюрпризы, как оформить для неполной семьи или путешествии с бабушкой | Что делать, если ребенок потерялся в аэропорту или на вокзале? | Как выбрать место при перелете с дошкольниками/школьниками/2 и более детьми | Как развлечь ребенка в дороге без игрушек | Привычные продукты, которые сложно найти в другой стране - раскладка по странам | Обувь для пляжа: что брать с собой (в зависимости от региона поездки) | Что делать г на запад, есл поехал |
| Как составить примерную калькуляцию отдыха с ребенком в зависимости от региона, программы и способа путешествия | Как выбрать наиболее подходящий для отдыха сезон в жарких странах (Азия, Африка, Австралия) | Что нужно знать о "самолетной еде" при путешествии с ребенком | Правила перевозки детей в автомобиле в европейских странах, Азии, США, Австралии | Лучшие детские кафе - детализация по странам и городам | Календарь температуры воды: где теплое море в январе-феврале-марте и т.д. | Что делать г на восток, ес поехал |
| Нужна ли страховка от невыезда при отказе бронирования? | | Тарифная система: как меняется стоимость билетов с возрастом ребенка | Велопутешествие с ребенком: как подготовиться и оформить | | Как вытряхнуть песок из одежды после песчаного пляжа | Как не подхв инфекцию - т |

Разделяем по каналам

| Рассылка | Внешние публикации | Блог | Частота | Большие направления | Это большие темы и примеры узких тем, каждую можно уточнять или изменять по ситуации |
|----------|--------------------|------|-------------|---------------------|--|
| да | да | да | регулярно | [blurred] | [blurred] |
| да | | да | ситуативно | Отраслевые новости | [blurred] |
| да | | да | регулярно | [blurred] | [blurred] |
| да | да | да | часто | [blurred] | [blurred] |
| | да | да | редко | [blurred] | [blurred] |
| | да | да | редко | [blurred] | [blurred] |
| да | да | да | редко | [blurred] | [blurred] |
| да | | да | редко | [blurred] | [blurred] |
| | да | да | очень редко | [blurred] | [blurred] |

Sorry, NDA

Матрица – не календарный план

Каждая ячейка может дать вам цикл статей и источников для курирования*.

По вертикали ЦА, по горизонтали продукт, третье измерение – сезоны, детализация продукта, укрупнение, сопутствующие темы, детализация ЦА.

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ

И ПРОДАЖИ

Очевидно

Помимо контент-маркетинга у вас
есть свой собственный маркетинг.

Путь вашего покупателя.

Ваша воронка продаж.

Ваш портрет ЦА.

Общая задача для вас и подрядчика

Разложить контент на пути покупателя.
Сопоставить площадки и уровни воронки — где водятся ваши покупатели.

Вот это на каком этапе воронки?

Нижнее белье — это крона дерева, и только она может восхищать, изредка отвыкая от своей красоты стволом резинок. Никто не смотрит в глубину, никто не стремится проникать в корни, ведь человек боится любой глубины, как нечто таинственного. Корни человек чувствует сердцем, слушает пульс пятками, дорисовывает их страхами в своем воображении, но все же продолжает смотреть на ту грань, которая разделяет примитивное естество и разнообразие человеческой мысли. Нижнее белье — это всегда промежуток, что-то, что всегда находится «между». Между взглядом и рубиновой пустотой, между тишиной и шумом, между всем и ничем. Красивое и дорогое белье — это красивое и дорогое «между», на которое хочется тратить больше времени, чем оно от себя требует.

Peony Lingerle



Вопрос #1

Какой должна быть пропорция между просвещением и продажами — в зависимости от продукта?

Разной — в зависимости от продукта)))

В зависимости от:

Того, как долго думает ваш покупатель.

Того, насколько сложен ваш продукт.

Того, насколько важно рациональное основание для действия.

Чем проще путь покупателя

Тем проще ваш КМ.

Может вообще уйти в SMM.

Чем дольше путь покупателя

Тем больше надо ему рассказать.

Вовлекая постепенно.

Чем больше эмоций в покупке

Тем меньше надо объяснять.
«Просто хватай и дергай».

Чем выше цена

Тем больше оснований вы должны
дать для выбора. А это много КМ.

Ну хорошо

Но вы же понимаете, что это сейчас пальцем в небо?

80/20

Вопрос #2

Как выстроить баланс между продуктовыми статьями и «чистой пользой», если ваш KPI — конверсия в покупателей.

Медленно и осознанно. Тестировать.

Чистая польза нужна

1. На первых уровнях воронки.
2. В финале, когда окончательный пинок может быть как раз информационным (не спугнуть яростной продажей, подтвердить правильность выбора).

Ну хорошо

Но вы же понимаете, что это сейчас пальцем в небо?

80/20

Это в теории

На практике снова зависит все от пути покупателя.

- «Инстаграм» для бабушек
- Годовой отчет как КМ для финдиректора
- Брошюра для фермера

Вопрос #3

Бывает ли, что стратегия «показывать экспертность» вступает в противоречие с целями бизнеса?

Всегда.

Бизнес хочет прибыль



И желательно вот прямо сейчас

Дальновидный бизнес

вкладывает
в перспективу

ВОПРОСЫ

И ОТВЕТЫ

ЧИТАЙТЕ КОТИКОВ
WWW.MADCATS.RU

Катерина Ерошина

Главный редактор MADCATS.RU

 facebook.com/eroshinakaterina

 editor@madcats.ru

