

### **Цель присутствия в соцсетях:**

1. Повышение лояльности
2. Прямая продажа

Для начала мы повышаем узнаваемость, чтобы клиент нам доверял, только после того как хорошо проработаем этот этап, сможем достигнуть цель «прямые продажи».

Косвенные цели: трафик и общение с клиентами

**Миссия и идея:** популяризация активного детского отдыха посредством приобретения товаров в нашем магазине.

### **Целевая аудитория:**

- География. Предпочтительно Москва и МО. Вся Россия.
- М/Ж, 20-60 лет, в браке, высшее образование, доход от 30 000
- Интересы, увлечения. Книги, спорт, кулинария, психология, воспитание детей, активный отдых, путешествия, здоровье.
- Противоречия. Дорого, не понятный товар, зачем это моему ребенку, как я буду хранить/транспортировать, нужна ли защита для детей, а вдруг ребенку не понравится, не сможет кататься
- Боли. Быть хорошим родителем, здоровье ребенка, развитие ребенка, сделать счастливую семью, плохой сон у ребенка, недосып у родителей, быть в тренде, что подарить ребенку/внуку/племяннику, оторвать ребенка от гаджетов, нет времени ездить по магазинам и выбирать.

**Ресурсы:** vk, Instagram, facebook

### **Конкуренты:**

[https://vk.com/sport\\_republic\\_shop](https://vk.com/sport_republic_shop)

[https://vk.com/toys\\_spb](https://vk.com/toys_spb)

[https://vk.com/online\\_bike\\_shop](https://vk.com/online_bike_shop)

<https://vk.com/velokinder>

[https://vk.com/edusam\\_shop](https://vk.com/edusam_shop)

[https://vk.com/trends\\_kids](https://vk.com/trends_kids)

<https://vk.com/kmpclub>

При количестве подписчиков от 2000 до 9500 активность в группах не высокая, фирменное оформление отсутствует, часто встречаются «мусорные посты» далекие от темы группы.

Среди конкурентов мы можем выделиться качественно оформленными постами, интересным контентом и конечно же ассортиментом товара (самый обширный)

**План:**

1. оптимизация описания сообществ, здесь нужно не просто заявить о том, что мы есть и у нас есть товар, а описать какую пользу мы принесем клиенту и почему стоит покупать именно у нас.
2. Оформление групп и постов в едином стиле для повышения узнаваемости.
3. Постинг по контент-плану.
4. Отслеживание активности.

**Коммуникации с группами:**

<https://vk.com/minigp> -мини гран при по беговелам

[https://vk.com/strider\\_begovel](https://vk.com/strider_begovel)- беговелы страйдер

[https://vk.com/babyblog\\_ru](https://vk.com/babyblog_ru) -клуб мам

**С блоггерами:**

(мамы, у которых 2 и более детей, поддерживающие активный образ жизни более 15 тыс подписчиков)

[https://www.instagram.com/ann\\_poetry/](https://www.instagram.com/ann_poetry/)

<https://www.instagram.com/annybakhireva/>

<https://www.instagram.com/dolgorukova/>

[https://www.instagram.com/ik\\_olo\\_ok/](https://www.instagram.com/ik_olo_ok/)

Контент-план составлен с учетом того, подписчиков еще мало, с увеличением числа заинтересованных подписчиков будем корректировать план в сторону большего интерактива, добавлять конкурсы, опросы, отзывы. И с учетом сезонности товаров.

Если есть предпочтения, какие товары нужно будет публиковать в рубрике «товар» - присылайте. Или же я выборочно из каталога буду брать сама. А так же прошу присылать инфу по акциям и все, что касается работы компании с клиентами, и как вы считаете достойно публикации. Например, наряду с отзывами пост о том, что отправили заказ в Уфу)) поможет клиентам больше нам доверять.