



---

# Контент-стратегия

Интернет- магазин ювелирных изделий  
@jewerlyhall.uz

---

# Анализ профиля



- Главное фото: мне нравится, я бы не меняла, а поработала бы на еще вариантах логотипа.
- Аккаунт - делаем всегда открытым!!!
- Никнейм - оставляем, мне нравится.



- Шапка профиля

Жирная строка - объясняет кто вы и дает понять клиентам, что здесь можно купить;

Строка о себе - не вкусно, не цепляет, заезженно. Сначала, написать "кто вы; чем можете быть полезны; призыв к действию"

Однозначно, добавляем оффер для потенциальных клиентов.

Геолокация - отлично!!!

- Актуальные истории

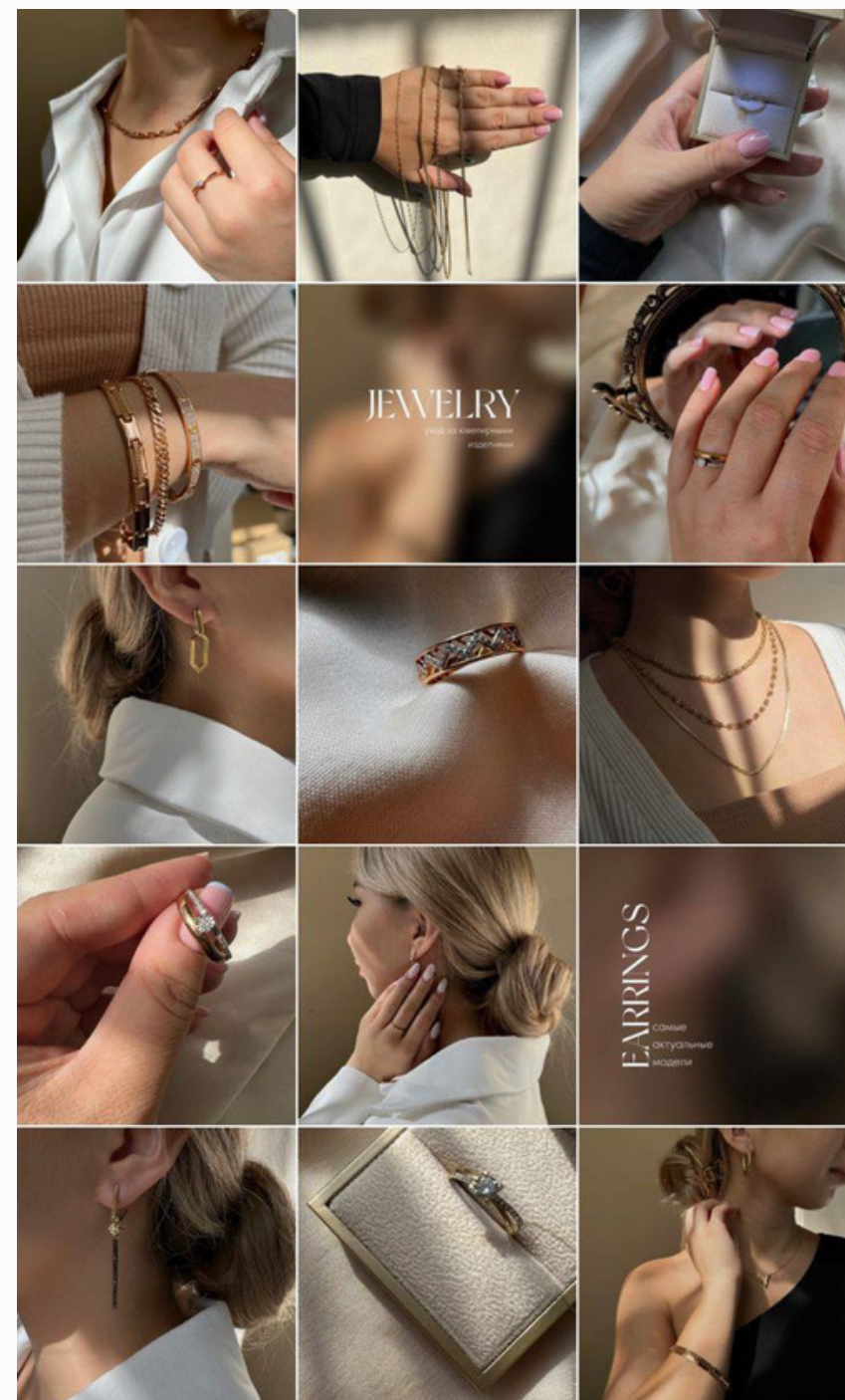
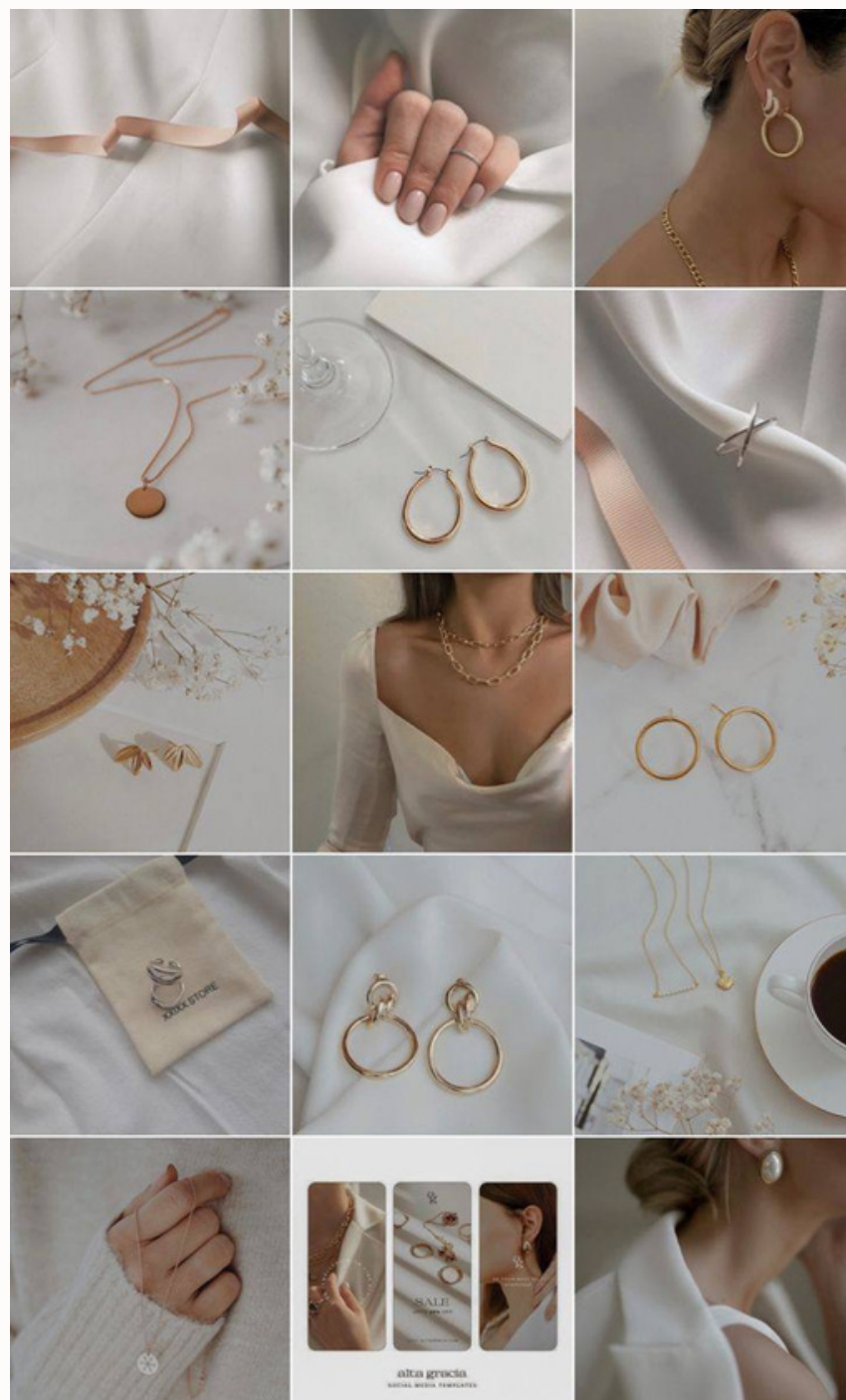
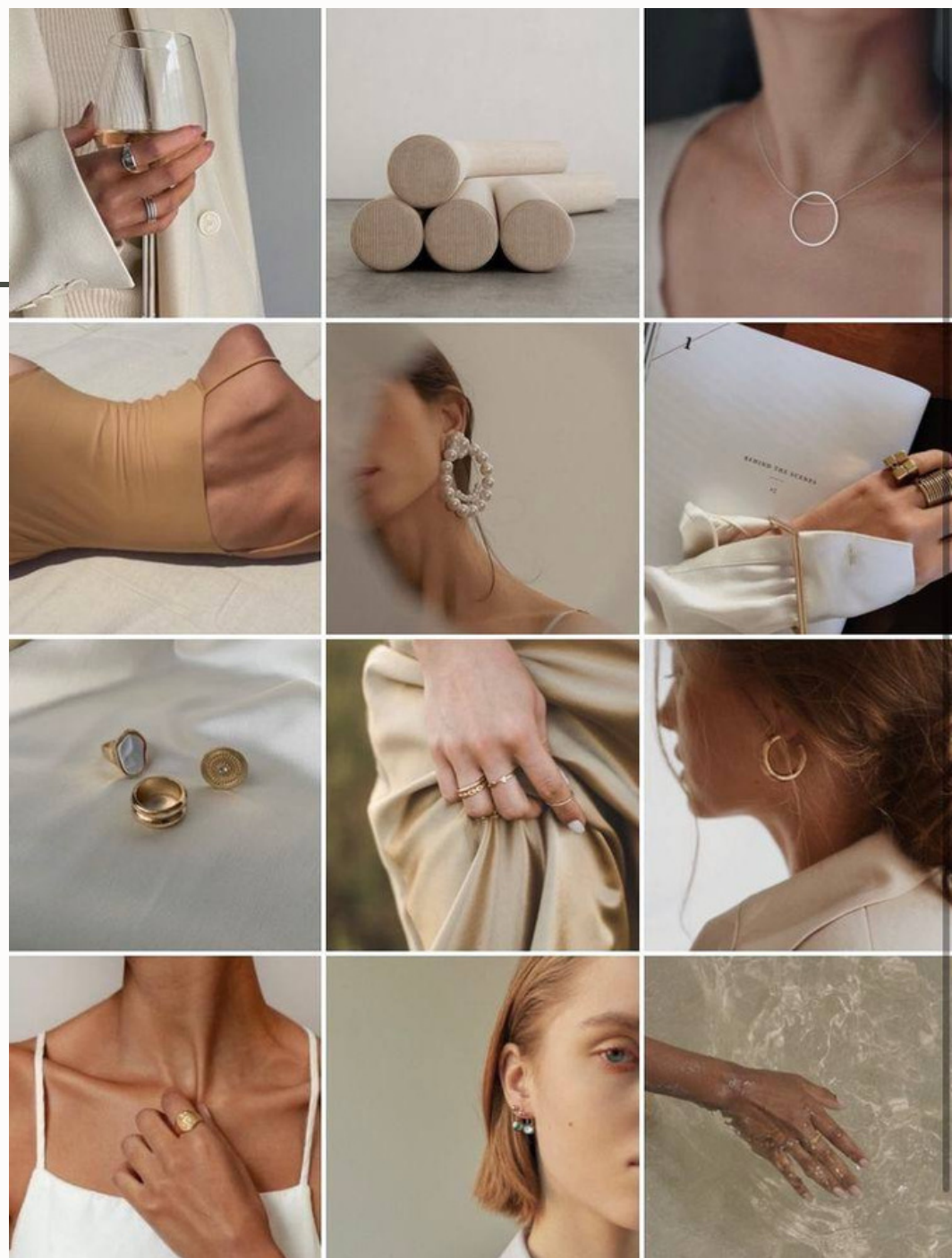
Оставляем в актуальных историях только ключевые позиции, моменты.

Оформляем истории в одном стиле главной цветовой палитры. Ведем актуальные истории на том языке, на котором разговаривает ваша целевая аудитория.

# Визуал: предметные фото украшений, фото на модели+качественные видео украшений



# Примеры визуального оформления



# Анализ целевой аудитории (ЦА)



Пол: женщины и мужчины

Возраст: от 18 до 55+

Город и страна: Ташкент, Узбекистан

Жизненные ценности: привлекательность, дизайн украшений, сочетание —  
со стилем одежды, инвестиция в свое состояние и себя

Какие проблемы (боли) актуальны для них сейчас: неуверенность в себе,  
как в девушке, страх быть лучше, чем другие, внутренние изменения,  
транслируемые внешне.

Как решить их проблему с помощью наших услуг: делать упор на качество  
продукции, гарантии, смена настроение клиента

# Типы потребителей



1 тип - те, которые покупают ювелирные изделия часто, не только по крупным датам, но и для маленьких радостях, которые тратят крупную сумму, понимают и видят разницу между драгоценными камнями.

2 тип - те, которые серьезно планируют покупку, покупают на "большие" события, более чувственны к цене изделий, имеют поверхностные знания о ювелирных изделиях, визуально не отличают разные камни, не могут оценить качество металла и камней.

# Анализ конкурентов



Конкурент 1:

Тип : прямой

Ниша: ювелирные изделия

Никнейм в социальных сетях: @uzjewell

Продукт: ювелирные украшения, часы

УТП: -

Преимущество:

-расположена локация и есть номера для связи;

-указан сайт;

-профиль понятен для клиента;

Точки касание с аудиторией: посты, рилсы, актуальные истории

Алгоритм продаж: офлайн островок в ТЦ Ривьера 1 этаж, сайт

Охват аудитории: 35+

Слабые стороны: мало видео обзоров коллекций, нет различных рубрик(полезности, развлечение), нет истории основания бренда.



# Анализ конкурентов



Конкурент 2

Тип: косвенный

Ниша: ювелирные изделия

Никнейм в социальных сетях: @alesko\_jewelry

Продукт: ювелирные украшения, бижутерия, чокер, курс "Стань автором бренда украшений"

УТП: изготовление украшений ручной работы из люкс фурнитуры по индивидуальному заказу,  
курс " Стань автором бренда украшений"

---

Преимущество:

- есть не только польза, но и жизнь;
- легкий визуал, через который хочется купить;
- актуальная история с основательницей;

Точки касание с аудиторией: посты, рилс, активность в Инстаграмм, телеграмм, вк

Алгоритмы продаж: через What's App, директ, страница-Taplink

Аудитория: 18-35+

# Цель проекта



1. Упаковать полностью профиль с нуля;
2. Привлечь аудиторию и потенциальных клиентов;
3. Привлечь новую аудиторию с помощью сарафанного радио;



# <sup>11</sup> Основные задачи с заказчиком

- Оформить аккаунт:
    - создать шапку профиля;
    - создать визуальную концепцию;
    - наполнить информацией актуальные истории.
  - Регулярно выставлять интересные, полезный, развлекательный контент
  - Заполнить страницу всей продукцией+ дополнительными услугами
  - Сделать страницу живой
- Долгосрочное:  
база клиентов+сарафанка**
-

# Этапы работы с заказчиком

- Анализ ответов брифа;
- Просмотр контент- стратегии
- Получение доступа к социальной сети;
- Составление контент-плана по историям и постам;
- Упаковка аккаунта(шапка профиля + визуальная концепция)
- Согласование с заказчиком;
- Копирайтинг;
- Создание и подбор фирменных хештегов;
- Настройка рекламы;
- Подборка шрифтов и цвета по истории;
- Кураторство по историям( цвет, тон, легкий монтаж видео);
- Отчет за проделанную работу.

# Концепция ведения



- Регулярные публикации с новинками изделий для аудитории( 3 раза по серии постов в неделю )
- Публикации Риилс, на темы из развлекательным подтекстом, информационным, полезным, лайфаки, ( 3-4 Риилса в неделю)
- Ежедневная публикация сторителлинга, которая пробуждает аудиторию к действиям( до 10 сторис в день )
- Рубрики, которые позволят вам тесно взаимодействовать с аудиторией.





Советы по стилю. Кому подойдет украшение (цвет глаз, форма ушей и т.д.), под какую одежду, на какие мероприятия.

Советы по уходу за украшением.

Технология производства.

История. История бренда / изделия / образа украшения.

Сравнение. Разница металлов, разница внешнего вида. При анонсировании новой коллекции можно указать, что оставили из прошлой коллекции, а что изменили по новым вкусам аудитории.

Отзывы. Полезно и для Highlights (отзывы довольных покупателей), и для постов (кто из знаменитостей / блогеров поклонник вашего бренда).

Акценты на детали. Что символизирует украшение, с какими изделиями лучше не комбинировать и т.д.

Вопросы и обратная связь.

# Контент для REELS

- 1. Анонсы на новые коллекции
- 2. Рекомендации с профессиональной точки зрения.
- 3. Смешные ситуации "покупатель-клиент"
- 4. Выводить аудиторию на эмоции, чувства, чтобы купили.
- 5. Рубрика цена=качество.
- 6. Раскрытие тем: комбинации, акцент украшения на что-то, стилистика, технология производство.

## Канал продвижение

- ОТЗЫВЫ ОТ КЛИЕНТОВ;
  - Reels;
- таргет и группы в ФБ
  - блогеры;
  - розыгрыши.