Дамы и господа, рад вас приветствовать в этом новом формате. Рад вас ощущать, потому что я вас не вижу, вы меня видите, вы меня слышите. Я, к сожалению, не слышу вашего мнения, но думаю, что этот новый формат заложит основу наших будущих встреч.

Для тех, кто не присутствовал на моих семинарах, не участвовал в моих обучающих программах, представлюсь. Меня зовут Евграфов Александр, я специалист в области маркетинга и развития бизнеса. Также, я являюсь действующим предпринимателем и имею несколько проектов в сфере продаж товаров, услуг, и сейчас еще представляю вам образовательный проект «Маркетер Про».

Я занимаюсь бизнесом с 2007 года. В обучающем проекте моя основная деятельность как специалиста это помощь начинающим предпринимателям бизнесу в вопросах организации, в вопросах развития бизнеса, в вопросах продаж и маркетинга.

Я, так же, как и вы, самый обыкновенный человек. Я не стал предпринимателем и экспертом просто по щелчку пальца. Это был трудный путь с ошибками, потерями, конечно же, обучением. И это был отличный практический опыт, который я продолжаю накапливать до сих пор благодаря вашей обратной связи, участия вашем в мероприятиях. С 2013 года я провожу консультации для предпринимателей, что позволяет мне и моей команде получать самую актуальную живую информацию о ситуации в различных нишах, в различных сферах бизнеса. И, благодаря этому, конечно же, оказывать качественную помощь и давать правильные рекомендации для развития бизнеса моих клиентов. Мною с партнерами в 2016 году организован образовательный проект «Маркетер Про» и вот в этом году, в 16-м, совместно с ГБУ «Малый бизнес Москвы» мы проводим открытые мероприятия для предпринимателей. Результаты этих мероприятий показали их актуальность, их пользу. Мы увидели то, что они дают реальный результат. То, что люди пользуются информацией и получают результат. В будущем году мы планируем продолжить эти мероприятия и еще дополнить их онлайн трансляциями, чтобы люди могли не только присутствовать, но и, находясь дома у своих компьютеров, подключаться и смотреть, получать полезную информацию.

Сегодня хочу вам представить своего партнера Георгия, который является специалистом в области СММ продвижения, работы в социальных сетях, работы с таргетированной рекламой. Он, как специалист, сегодня покажет и разберет успешные рекламные кампании в социальных сетях наших клиентов, которые принесли им в этом году несколько миллионов рублей.

Сегодня мы будем с вами говорить о социальных сетях. Как показывает практика, это очень важная и крайне востребованная тема для предпринимателей – это социальные сети. Россия является в Европе номером один по посещаемости социальных сетей. Социальные сети по количеству посещений уже опередили поисковые системы. На первом месте самая популярная социальная сеть в России – это ВКонтакте. Дальше идет Одноклассники, потом Facebook и стремительно догоняет самая модная, востребованная, быстрорастущая социальная сеть Instagram.

Социальные сети для бизнеса – это великолепный инструмент привлечения новых клиентов. Это широчайшая аудитория, с которой бизнесу есть возможность общаться непосредственно напрямую, то есть, узнавать все потребности, узнавать, что клиент хочет получить от услуги, изучать конкурентов. То есть, поле деятельности, оно широчайшее. Конечно же, надо понимать, что социальные сети – это инструмент. Да, он эффективный инструмент, но он работает вкупе с другими инструментами: с обслуживанием клиентов, с обратной связью, с e-mail-рассылками и много-много с чем еще. Большим плюсом в социальных сетях является низкая стоимость входа. При наличии знаний вы можете создавать и развивать аккаунты самостоятельно, практически ничего не вкладывая. А уникальные возможности рекламы в социальных сетях позволяют вам с относительно небольшим бюджетом получать заинтересованную аудиторию на ваши страницы, группы, сайты. Потому как, если сравнить, к примеру, стоимость перехода по таргетированной рекламе, например, и с ВКонтакте, когда вы можете получать клиентов от пятидесяти копеек, там, два рубля. Да, и если мы сравниваем стоимость перехода, например, из поисковой системы Яндекс, то в контекстной рекламе, где в сезон, например, по запросу «кондиционирование» стоимость перехода может доходить до нескольких тысяч рублей. То есть, понятно, что социальные сети на данном этапе своего развития – это уникальная платформа для развития бизнеса и получения новых клиентов.