



Чек-лист заказчика продвижения ВКонтакте

Что уточнить у подрядчика и как проверить результат

Продвижение сообщества ВКонтакте — это постоянная работа: контент, истории, общение с аудиторией и реклама. Продумайте, что вы уже знаете о будущем подрядчике, а что стоит выяснить до старта.

Блок 1. Что должно быть в договоре

- ☐ Указано, сколько постов, историй и конкурсов входит в месяц
- ☐ Прописано, как часто подрядчик отвечает на сообщения аудитории
- ☐ Рекламный бюджет ВКонтакте указан отдельно от оплаты услуг
- ☐ Есть пункт про ежемесячные отчёты и персонального менеджера

Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ Проводится ли анализ продукта, бренда, аудитории и конкурентов
- ☐ Будет ли разработана стратегия продвижения и контент-план
- ☐ Кто оформляет сообщество и создаёт визуал
- ☐ Сколько аудиторий и креативов тестируется в рекламе за месяц

Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Обещают конкретное число подписчиков или заявок
- ☐ Не разделяют оплату услуг и рекламный бюджет
- ☐ Сообщество оформлено на подрядчика, доступа у вас нет
- ☐ Отчёт состоит только из числа подписчиков

Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Вы видите контент-план заранее, а не после публикации
- ☐ Сообщения от аудитории передаются вам вовремя
- ☐ В отчёте есть результаты рекламы и выводы, а не только цифры охвата
- ☐ Подрядчик объясняет, что меняет в контенте и рекламе и зачем



Блок 5. Как выбрать объём работ

- ☐ Вы понимаете, сколько у вас товаров и услуг, которые нужно продвигать
- ☐ Знаете, как часто у вас проходят акции и мероприятия
- ☐ Определили главную цель — узнаваемость, заявки или рост подписчиков
- ☐ Помните, что тариф можно сменить в процессе работы

Большинство «да» — вы готовы к разговору с подрядчиком на равных.

Много «нет» — это нормально, именно эти вопросы стоит задать на первой встрече.

Остались вопросы по любому пункту — можем разобрать их на бесплатной консультации, 15 минут.

4 причины, по которым сообщество ВКонтakte не даёт заявок

Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика

1. Нет стратегии и контент-плана

Посты выходят от случая к случаю. Аудитория не понимает, зачем подписываться и что здесь искать.

2. Сообщения остаются без ответа

Люди пишут в сообщество, но отвечают им через сутки. Часть обращений теряется.

3. Реклама без тестов

Запускают одну аудиторию и один креатив. Не видно, что работает, а что тратит бюджет впустую.

4. Нет регулярности

Активность то растёт, то пропадает. Алгоритм и подписчики теряют интерес.

Если что-то из списка про вас — это решается при пересмотре подхода. **Если только выбираете подрядчика** — эти четыре пункта стоит проговорить заранее.



Как мы продвигаем сообщество ВКонтakte

Коротко о том, как устроена работа

1. Анализ и стратегия

Изучаем продукт, бренд, аудиторию и конкурентов, разрабатываем стратегию и контент-план.

2. Оформление сообщества

Создаём и настраиваем сообщество, разрабатываем дизайн.

3. Ведение

Публикуем посты и истории, проводим розыгрыши и конкурсы, передаём вам сообщения аудитории.

4. Реклама и отчётность

Настраиваем и сопровождаем таргетированную рекламу, тестируем аудитории и креативы, присылаем ежемесячные отчёты.

Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки и интернет-маркетинга, более 1000 реализованных проектов
- Три тарифа под разный объём задач
- Персональный менеджер и ежемесячные отчёты
- Гарантия лучшей цены

Как с нами связаться

Телефон: 8-800-775-02-81 (бесплатно по России)

Телефон: +7-495-966-18-50

Telegram: +7-980-334-83-92

E-mail: box@alma-com.ru



АЛМА

ИНН:

3255044948

8-800-775-02-81

Telegram: [+7-980-334-83-92](https://t.me/+79803348392)

alma-com.ru

e-mail: box@alma-com.ru

Сайт: alma-com.ru

Спасибо, что прочитали до конца — будем рады обсудить ваш проект.