

ПЛАН ЗАПУСКА МУЛЬТИКАНАЛЬНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

Мультиканальное SEO - это комплекс работ, который включает в себя различные каналы продвижения, главная задача которого не ограничиваться стандартными инструментами повышения поискового трафика, а заполнить все возможные каналы информацией о своем товаре или услуге.

Для тех, кто собирается самостоятельно запустить мультиканальное продвижение, мы предлагаем пошаговый план по запуску собственной рекламной кампании в условиях ограниченного бюджета.



1. СФОРМУЛИРУЙТЕ ГЛАВНУЮ ИДЕЮ КОМПАНИИ.

Это основа для дальнейших действий по комплексному продвижению. Нужно сформировать образ компании, услуги или персоны; идею, которая донесет окружающему миру ценность вашей деятельности.

Сформулируйте ведущую задачу, объединяющую контент различных форматов для конкретных каналов продвижения.

2. ОПРЕДЕЛИТЕ ВАШУ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ.

Важно понять, кто ваши потенциальные клиенты: сколько им лет?/какой у них достаток? /какие СМИ они читают?/ на каких ресурсах бывают?/ чем вообще могут интересоваться?

Исходя из этого вы сможете подобрать необходимые каналы продвижения и сделать акцент на них.



3. ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ВСЕ ИНТЕРНЕТ- ПЛОЩАДКИ НА ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ

Делайте ставки только на те каналы, которые дают возможность завоевать внимание наибольшего процента вашей аудитории. Например, это могут быть социальные сети: ВКонтакте, Facebook, Instagram или онлайн-ресурсы вроде Яндекс.Дзен, либо ваш собственный сайт. Выпишите минимум 20 ресурсов.

4. СТИЛИЗУЙТЕ КОНТЕНТ ПОД СПЕЦИФИКУ ОПРЕДЕЛЕННОГО КАНАЛА.

Создайте уникальный контент, соответствующий рекламной платформе и вместе с тем вписывающийся в общую концепцию.



5. РАЗРАБОТАЙТЕ СОБСТВЕННЫЙ СТИЛЬ ПОСЛАНИЯ БРЕНДА.

Визуальные и другие символы (логотип и слоганы, аудио), используемые в контенте, должны точно отражать идеологию и суть торговой марки.

6. ПРОВЕДИТЕ АНАЛИЗ ПОИСКОВОЙ ВЫДАЧИ.

Определите самые актуальные для бренда поисковые слова и фразы. Создайте уникальные хештеги. Проанализируйте площадки ваших конкурентов или ресурсы, где размещены упоминания или отзывы. Выпишите не менее 30 площадок. Это будет основа, с которой в дальнейшем вы будете работать.

7. РАЗМЕСТИТЕ ИСЧЕРПЫВАЮЩИЕ ДАННЫЕ О КОМПАНИИ НА СЕРВИСАХ КАРТ.

Тщательно проработайте карточки компании на всех рекламных площадках. Многие не уделяют достаточного внимания онлайн-картам, а они вполне эффективно работают и выступают в качестве самостоятельного острова контента.



8. СОЗДАЙТЕ НЕСКОЛЬКО ПРОДАЮЩИХ САЙТОВ И СТРАНИЦ.

В мультиканальном SEO сайт является одним из способов донести информацию до аудитории и служит дополнением, а не основой в отличие от стандартных инструментов в управлении репутацией. Поэтому не ограничивайтесь одним сайтом. Вы можете создать десять, двадцать сайтов, которые будут отвечать на запросы в поиске. Таким образом, вы начнете вытеснять другие ресурсы по вашим запросам.

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ ГРУППЫ И ПАБЛИКИ В СОЦ. СЕТЯХ.

Наполните каждое сообщество уникальным контентом, соберите живые отзывы. Оптимизируйте сообщества и аккаунты под уникальный ключевой запрос.

10. ЗАПУСТИТЕ КОНТЕКСТНУЮ РЕКЛАМУ НА САЙТАХ И В ПАБЛИКАХ.

Важно, чтобы о вашем сайте узнали как можно больше людей. Достаточно небольшого бюджета на контекстную рекламу с низкочастотными запросами, чтобы сайт или группа в соц. сетях быстрее проиндексировались и попали в поиск Яндекса, Гугла.



11. ИСПОЛЬЗУЙТЕ БЕСПЛАТНЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ КОНТЕНТА.

Вы можете одновременно дублировать размещение всей информации с помощью сервисов на все площадки. Это очень удобно и увеличивает охват до максимума.

12. ОРГАНИЗУЙТЕ ПРОЦЕСС ОБНОВЛЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ СОЗДАННЫХ САЙТОВ.

Регулярно обновляйте контент. Стимулируйте появление новых положительных отзывов. Это касается не только ваших сайтов, но и площадок, где упоминается ваша организация или персона.

13. СОЗДАЙТЕ КАНАЛ НА YOUTUBE.

Загрузите яркие видеообзоры, презентацию бренда, позитивные отзывы. Оптимизируйте канал под поисковые системы.



14. СОБЕРИТЕ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ АГРЕГАТОРЫ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ В ТОП-20 ВЫДАЧИ ПОИСКА.

На каждой веб-площадке необходимо разметить информацию о компании, оригинальный контент, отклики и привлекательные рекламные фото. В этих агрегаторах вы можете быть №1 в своей сфере или разместиться уже в существующие категории. Важно, чтобы вы присутствовали в них, т.к. они продвигаются гораздо быстрее, чем собственные сайты или онлайн-площадки.

15. СОЗДАЙТЕ И ВЕДИТЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ БЛОГИ.

Договоритесь о сотрудничестве с лидерами мнений, которые будут публиковать информацию о бренде на своих страницах.



16. В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЕРВИСАМИ НАКРУТКИ.

Стремитесь собирать естественные лайки, репосты и подписки. Однако, если целью является быстрая раскрутка бренда, можно воспользоваться инструментами накручивания просмотров.

17. ПРОВОДИТЕ РЕГУЛЯРНЫЙ МОНИТОРИНГ ИНТЕРНЕТ-ОКРУЖЕНИЯ БРЕНДА.

Отслеживайте и анализируйте все упоминания о компании, отзывы, обращения и вопросы. Своевременно реагируйте на критику, просьбы и предложения потребителей.

18. СЛЕДИТЕ ЗА ДЕЙСТВИЯМИ КОНКУРЕНТОВ.

Обращайте внимание на опыт конкурентов, стилистику ведения из рекламных каналов. Перенимайте лучший опыт, нейтрализуйте враждебные действия.



19. ДОБЕЙТЕСЬ ЛОЯЛЬНОСТИ ЦА.

Активно взаимодействуйте с посетителями сайтов, подписчиками социальных групп, блогерами, лидерами мнений. Организуйте привлекательные акции и флешмобы на всех маркетинговых каналах.

20. АНАЛИЗИРУЙТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Раз в месяц проводите анализ расположения ваших ресурсов, упоминаний. Сравнивайте изначальное положение и текущее. Отслеживайте движение ресурсов, которые необходимо вытеснить.

21. В СЛУЧАЕ УСПЕХА НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ.

Главным фактором успеха является постоянная деятельность в сфере мультимедийного SEO. При достижении положительного результата не стоит останавливаться, поскольку негатив в сети, являющийся деятельностью конкурентов, – достаточно частое явление, и его количество со временем склонно расти.

ПЛАН ЗАПУСКА МУЛЬТИКАНАЛЬНОГО
ПРОДВИЖЕНИЯ

REPUTATION LAB

