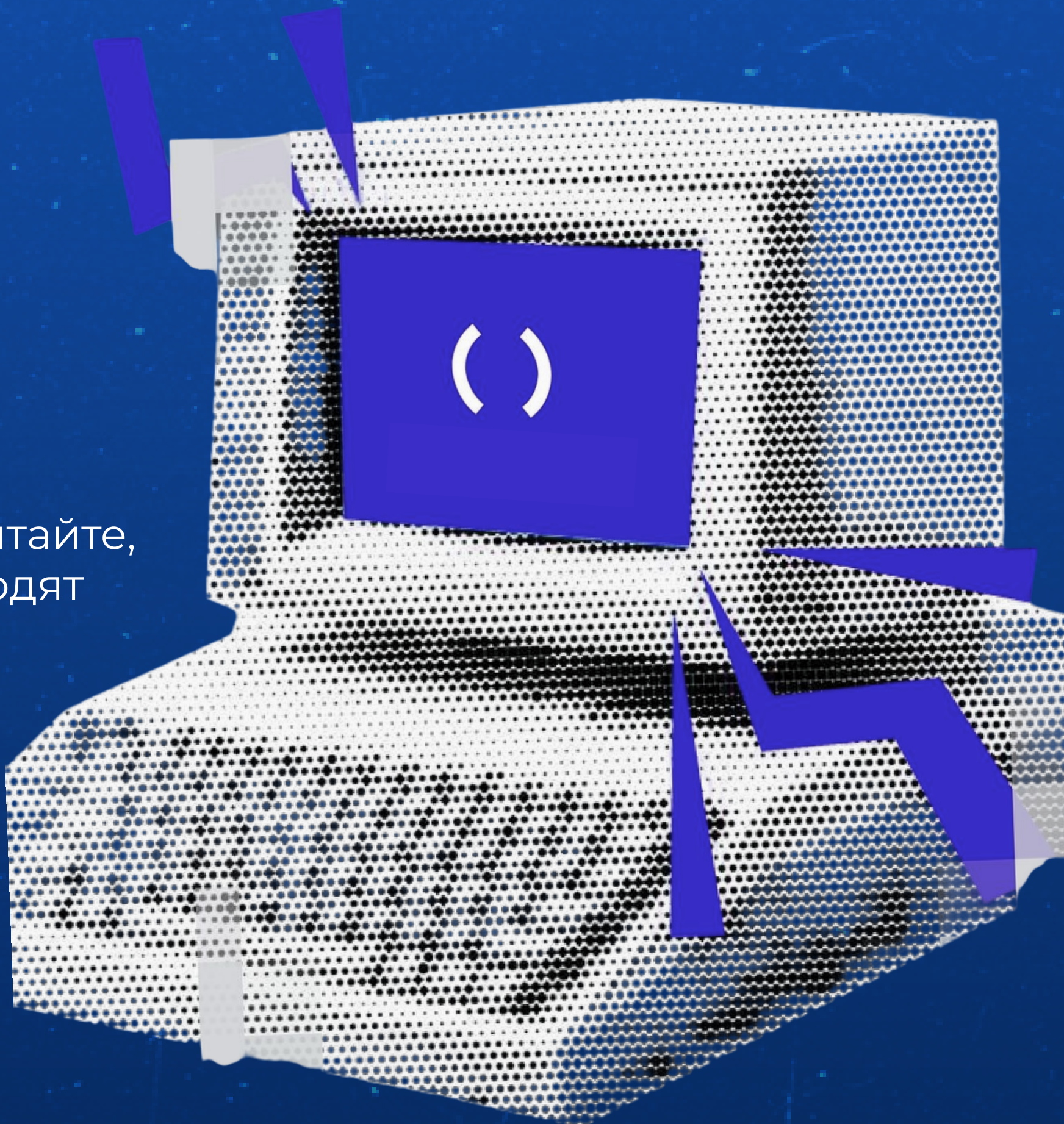


Куда бежать бизнесу в соцсетях

Пройдите тест и посчитайте,
какие площадки подходят
именно вам



Шаг 1.

Ответьте на вопросы

Записывайте буквы (А / В / С / D)

1. Как у вас сейчас приходят клиенты?

А — в основном через рекомендации / сарафан

В — через соцсети

С — через рекламу (таргет / контекст)

D — нестабильно, не знаю

2. Какой у вас продукт?

А — сложный, дорогой, нужно объяснять (услуги, недвижимость, B2B)

В — средний чек, важен выбор и доверие

С — быстрые покупки, импульс (еда, одежда, услуги)

D — пока непонятно, нет чёткого позиционирования

3. Как вы сейчас работаете с контентом?

- А — ведём, но без системы
- В — ведём регулярно и осознанно
- С — почти не ведём
- Д — пробовали, не зашло

4. Есть ли у вас ресурс на контент?

- А — есть команда
- В — 1 человек (SMM/маркетолог)
- С — делаем сами по остаточному принципу
- Д — ресурса почти нет

5. Что вам сейчас важнее?

- А — быстрые заявки
- В — стабильный поток клиентов
- С — рост узнаваемости
- Д — пока просто для присутствия

6. Насколько для вас критичен риск блокировок?

- А — критично, нужен контроль
- В — желательно снизить риски
- С — не сильно волнует
- Д — вообще не думали об этом

7. Есть ли у вас база вне соцсетей?

- А — есть (CRM, база клиентов, сайт)
- В — частично
- С — почти нет
- Д — всё в соцсетях

8. Как вы относитесь к видео-контенту?

- А — активно используем
- В — готовы внедрять
- С — не делаем, но понимаем, что надо
- Д — не хотим / не можем



ОТДЕЛ

Интернет маркетинг

по всей России

Шаг 2.

Посчитайте ответы

Посмотрите, каких букв у вас больше всего



Расшифровка



● Если у вас больше А

**Вы про системный маркетинг и контроль
Вам подходит:**

- VK (как база + реклама)
- сайт / лендинг (обязательно)
- Telegram (+ кросс-постинг в МАХ)
- YouTube (если есть ресурс)

Что делать:

- * строить систему
- * собирать базу клиентов
- * не зависеть от одной площадки

**Вы уже близко
к нормальному маркетингу.
Вопрос в усилении,
а не в поиске «куда идти»**

● Если у вас больше В

Вы про стабильный поток и контент

Вам подходит:

- VK
- Telegram
- короткие видео (Reels / TikTok / Shorts)

Что делать:

- * усиливать контент
- * тестировать новые форматы
- * постепенно диверсифицироваться

**Вы уже что-то делаете
правильно,но есть риск
застрять в одной площадке**

● Если у вас больше С

Вам нужны быстрые заявки

Вам подходит:

- VK + таргет
- контекстная реклама
- короткие видео (как источник трафика)

Что делать:

- * делать упор на трафик
- * тестировать гипотезы
- * не зависеть от контента

**Контент — это плюс,
но деньги вам сейчас дают
не они**

● Если у вас больше D

У вас сейчас нет системы

Нет стабильного канала, нет понимания аудитории, соцсети ведутся хаотично

Что делать:

- * не распыляться
- * выбрать 1–2 площадки
- * выстроить базовую систему

Рекомендация:

Начать с VK (как база) + сайт / лендинг

Проблема не в выборе соцсетей. Проблема в том, что сейчас маркетинг работает «наугад»

Вывод

Если коротко:

- одна соцсеть сейчас = риск
- много соцсетей без системы = хаос
- работает только связка каналов + управление

Если завтра ваш основной канал исчезнет, у вас останется бизнес или только аккаунт?

БОНУС



Шпаргалка по соц сетям

читай: с чего начать, чтобы не распыляться

Недвижимость / застройщики

- VK
- Telegram
- MAX (как новая точка роста)
- ВК Видео

Общепит:

- Instagram*
- TikTok
- VK

Ритейл / одежда / бьюти:

- Instagram*
- TikTok

Услуги (салоны, медицина, локальный бизнес):

- VK
- Instagram*
- Яндекс (карты + поиск)

B2B / сложные услуги:

- VK
- Telegram
- YouTube / видео — сайт (обязательно)

Онлайн-школы / образование:

- Instagram*
- Telegram
- YouTube

Если не хотите
тестировать всё
подряд и сливать
бюджет — вам
в Отдел

* принадлежит запрещённой и экстремистской Meta