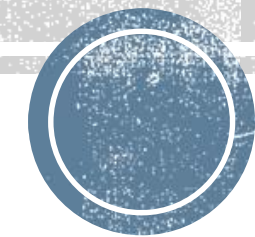


# МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



- аргументировано, что существует необходимость активизации электронного маркетинга и социальных сетей и их основных инструментов;
- обоснованы современные аспекты маркетинга, его основные особенности и специфика организации в социальных сетях, основные тенденции и стратегии современного маркетинга в социальных сетях.
- констатированы тенденции в организации маркетинга на основе социальных сетей, таких как Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube, Тик ток, Pinterest, Snapchat, Google Plus.
- определены основные этапы и разработаны практические рекомендации по налаживанию, управлению и рациональной поддержке маркетинговой деятельности на основе платформ социальных сетей.

**Полученные результаты могут быть практически применены в качестве:**

- инструментов для изучения маркетинга в социальных сетях современных организаций;
- понимания стратегии и тактики организации маркетинга в социальных сетей.

***РАЗДЕЛ 1. МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ***

***РАЗДЕЛ 2. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ FACEBOOK***

***РАЗДЕЛ 3. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ INSTAGRAM***

***РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ У LINKEDIN***

***РАЗДЕЛ 5. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ TWITTER***

***РАЗДЕЛ 6. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ YOUTUBE***

***РАЗДЕЛ 7. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ ТИКТОК***

***РАЗДЕЛ 8. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ PINTEREST***

***РАЗДЕЛ 9. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ SNAPCHAT***

***РАЗДЕЛ 10. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ GOOGLE PLUS***

# 1. МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

## Важность социальных сетей

**Легкость общения:** Сайты социальных сетей позволяют легко оставаться на связи с близкими, живущими далеко, а также позволяют людям восстановить связь со старыми друзьями и одноклассниками.

**Изучайте новое:** Сайты социальных сетей предлагают отличный способ узнать о новых темах и культурах. Люди могут следить за экспертами в различных областях и быть в курсе последних новостей и тенденций.

**Оказание поддержки:** Сайты социальных сетей оказывают поддержку людям, переживающим трудные времена. Люди могут общаться с другими людьми, которые делятся своим опытом, дают советы и поддержку.

**Продвижение бизнеса:** Сайты социальных сетей являются мощным инструментом для предприятий любого размера. Компании могут использовать их для связи с потенциальными клиентами, продвижения своей продукции и повышения узнаваемости бренда.

**Разрешить людям обмениваться информацией:** Социальные сети способствуют распространению информации. Информация может касаться местных новостей, товаров или услуг, определенных компаний, законов и государственных процедур или просто информации о друзьях и членах семьи.

# ПОКОЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ:

**1. Первое поколение: этап основания.** Это поколение появилось в девяностых годах с началом появления веб-страниц (web1). Несмотря на свои слабые возможности по сравнению с сегодняшними разработками, оно представляет собой скорее этап основания, чем этап запуска. оно было свидетелем неудачных попыток создать социальные сети, и этому поколению не суждено было выжить из-за слабых возможностей, которые эти сайты предлагали своим покровителям, а также ограниченного распространения Интернета по всему миру .

**2. Второе поколение: Стадия распространения:** это поколение появилось как ответ на развитие веб-страниц, с началом появления (web2), для которого характерно развитие инструментов электронной коммуникации, будь то посредством мгновенных чатов, изображения или видеоклипы, такие как Yahoo! Messenger и Hotmail.

**3. Третье поколение: Связь:** это поколение появилось в результате развития аппаратных и программных компонентов инфраструктуры Интернета. Оно стало свидетелем начала появления третьего поколения Интернета (Web 3.0), чем и было. отличается искусственным интеллектом и способностью табулировать и классифицировать информацию.

**4. Четвертое поколение: Приложения:** Социальные сети и другие веб-сайты больше не ограничиваются веб-системами, а скорее обращаются к новым, перспективным и мощным рынкам, которыми являются приложения для мобильных телефонов.

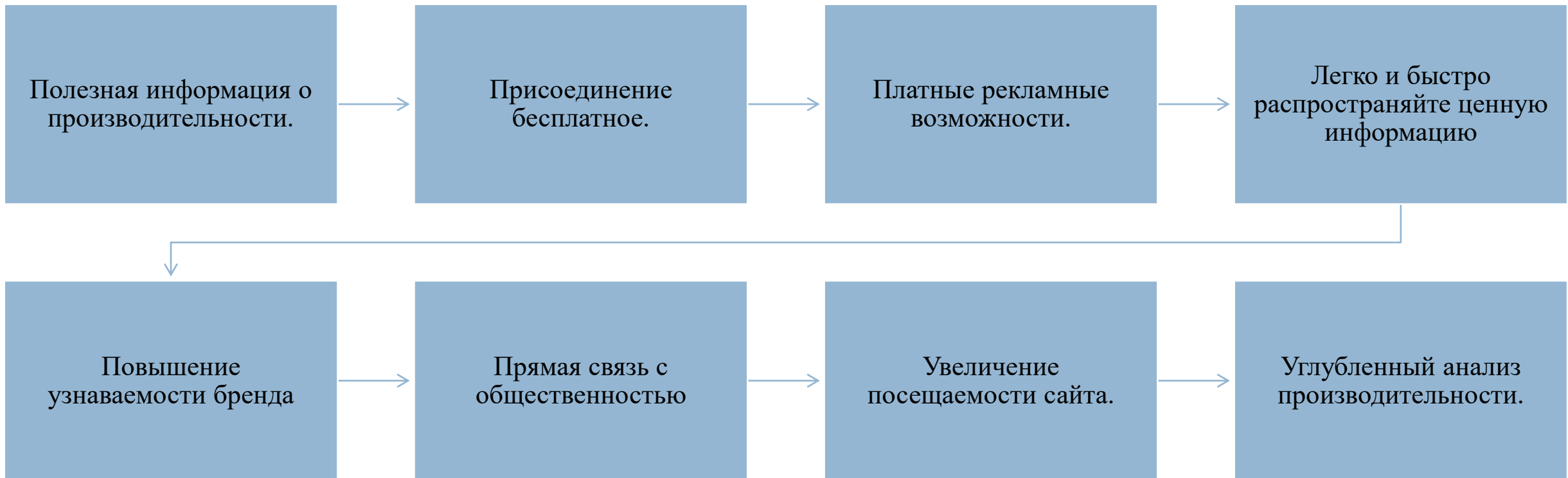
# ХАРАКТЕРИСТИКИ САЙТОВ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ:

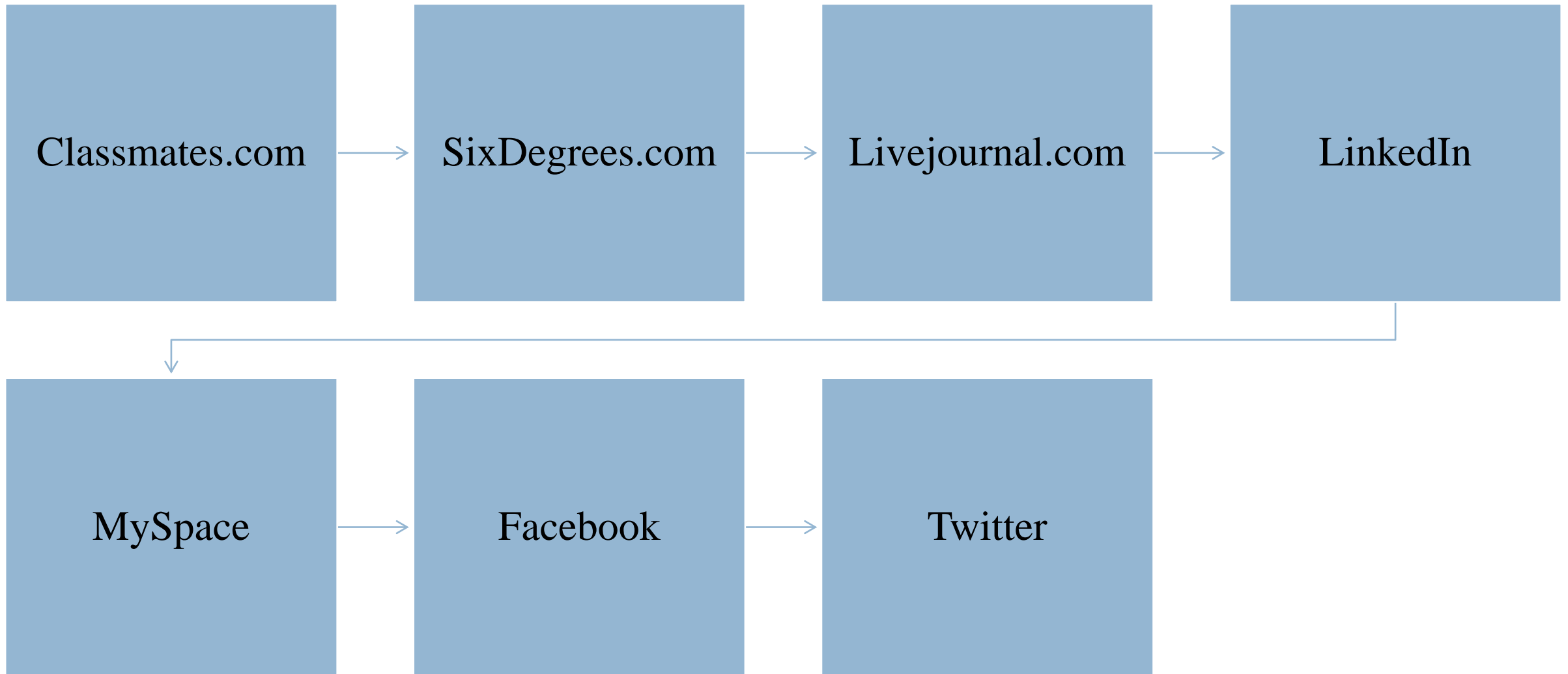
- 1. Средства личного общения:** Он включает в себя социальные сети для публичных, частных, личных, групповых и мобильных целей и приобретает все более богатые интерактивные функции. Согласно этой личной характеристике, можно сказать, что передаваемый контент в основном нестабильный и нестабильный. неустойчив, то есть в нем преобладает непосредственная и временная цель.
- 2. Средство поиска информации:** Одной из важнейших характеристик Интернета и новых медиа является разнообразие его сайтов и социальных сетей, поскольку это огромное хранилище информации и источник знаний, беспрецедентный в истории человечества, в с точки зрения его большого размера, а также простоты и скорости доступа.
- 3. Средство коллективного участия:** Эта функция присутствовала в Интернете с момента его зарождения, но использовалась в ограниченных масштабах, а затем значительно развилась в последние годы с развитием интернет-технологий, которые иногда называют (второе поколение Интернета, Web 0.2), а затем появление социальных сетей и социальных сетей.
- 4. Особенность замены или замены других средств:** Отмечено, что население часто заменяет чтение бумажных газет просмотром новостных сайтов в Интернете.

# ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ:

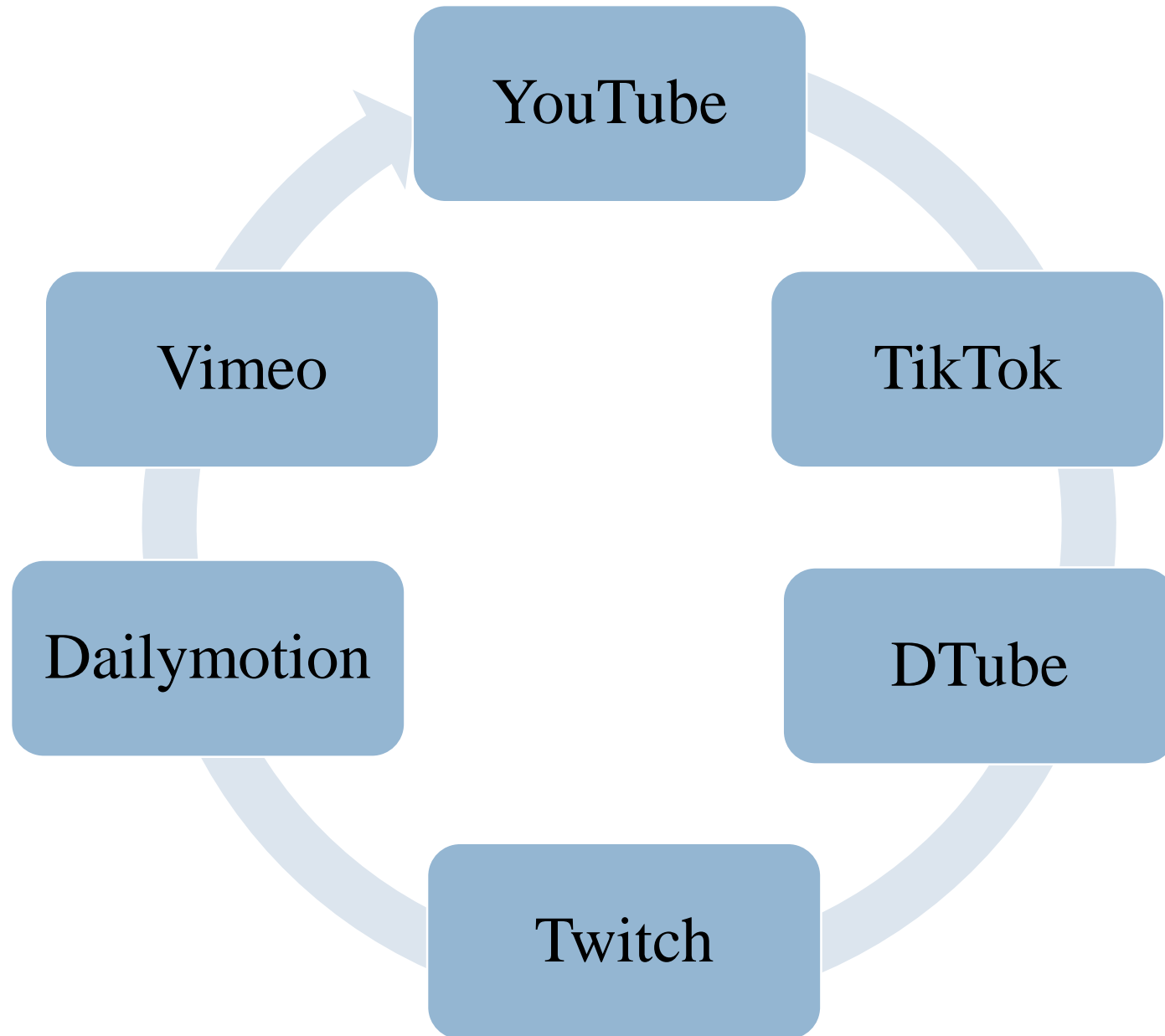


# КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ





# КЛЮЧЕВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА ПРИ ПОМОЩИ ВИДЕО





## Риски в социальных сетях

**Риски безопасности**

Из-за распространения технологий сайты социальных сетей создали угрозу безопасности, поскольку экстремисты используют эти сайты для передачи ошибочных идей людям во всем мире.

**Психологические риски**

Среди этих рисков — усталость и депрессия, от которых страдают подростки из-за неправильного использования этих сайтов. Также среди рисков — ослабление иммунной системы из-за постоянного использования социальных сетей.

**Социальные риски**

Риски, которые могут поразить общество из-за того, что подростки неправильно используют веб-сайты, продвигая некоторые западные культуры, которые не подходят для арабо-исламских обществ, такие как свобода женщин и другие западные культуры.

## 2. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ FACEBOOK

**Маркетинг Facebook** — это платформа, которая предлагает разнообразную платную рекламу и целевые органические публикации, позволяя брендам представлять свои продукты широкой аудитории. Facebook превратился из самой известной социальной сети в Интернете в один из крупнейших рынков.

**Важность маркетинга через Facebook:** Маркетинг через Facebook окупается в больших масштабах с точки зрения результатов, присутствия бренда и продвижения. Это достаточная причина для бренда, чтобы стратегически продвигать маркетинг через Facebook для увеличения количества публикаций и расширения на рынке.

# СРЕДИ ПРИЧИН, ВЛИЯЮЩИХ НА ВАЖНОСТЬ МАРКЕТИНГА ЧЕРЕЗ FACEBOOK:

**Глобальный охват сети:** Facebook является одной из крупнейших платформ социальных сетей по количеству пользователей, поскольку миллионы активных брендов и компаний получают выгоду от маркетинга Facebook, создавая рекламные объявления и маркетинговые кампании для охвата аудитории. Бренд может общаться с клиентами или пользователями по всему миру.

**Увеличивает органический охват:** с помощью маркетинга Facebook бренды могут строить отношения с клиентами, делясь контентом, который может принести пользу пользователям, помогая публикациям появляться в ленте новостей. Благодаря регулярным публикациям вы можете видеть, как аудитория общается с ними. вы на Facebook органически широкий ассортимент.

**Интеграция с другими маркетинговыми платформами:** Маркетинг Facebook помогает интегрироваться с другими маркетинговыми каналами, такими как мобильный маркетинг, маркетинг по электронной почте и маркетинг в поисковых системах, путем создания вкладки для продвижения, и благодаря этому бренд может увеличить свой охват с помощью Connect Multiple. маркетинговые платформы через Facebook и использовать их с максимальной выгодой.

**Платная реклама:** помимо органического роста аудитории, маркетинг в Facebook позволяет вам запускать узконаправленную платную рекламу для увеличения трафика и охвата бренда. Вы получаете возможность разрабатывать рекламные акции на основе возраста, пола, местоположения и интереса к демографическим данным. для охвата целевой аудитории на основе предпочтений.

**Автоматизированные инструменты:** существуют различные инструменты, которые дополняют маркетинг в Facebook и позволяют брендам максимально эффективно использовать свои усилия. Автоматизируя такие процессы, как публикация, управление контентом, показ рекламы, планирование встреч и анализ, бренд может рассчитывать на достижение результатов. эффективно достичь своих целей.

## ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГА В FACEBOOK



# ЧТОБЫ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В FACEBOOK, НЕОБХОДИМО ВЫПОЛНИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ:

**Шаг 1. Создайте учетную запись Facebook.** Если у вас уже есть учетная запись, прокрутите вниз. Этот шаг показывает, насколько легко начать работу на Facebook.

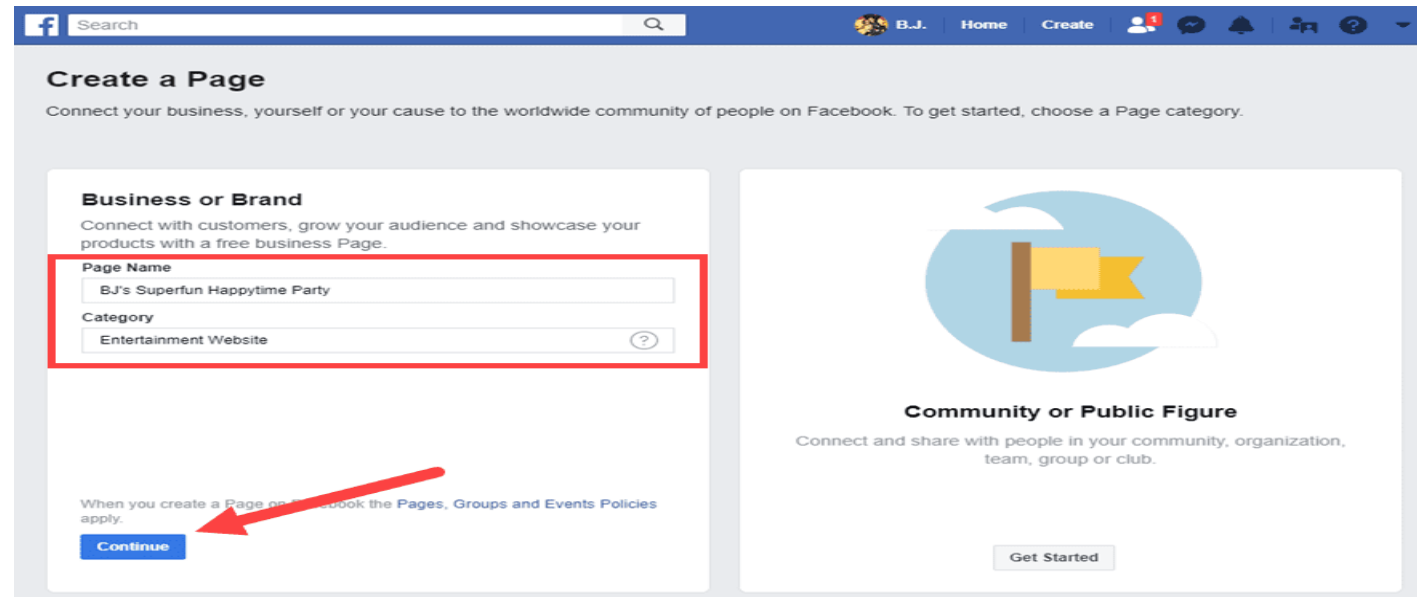
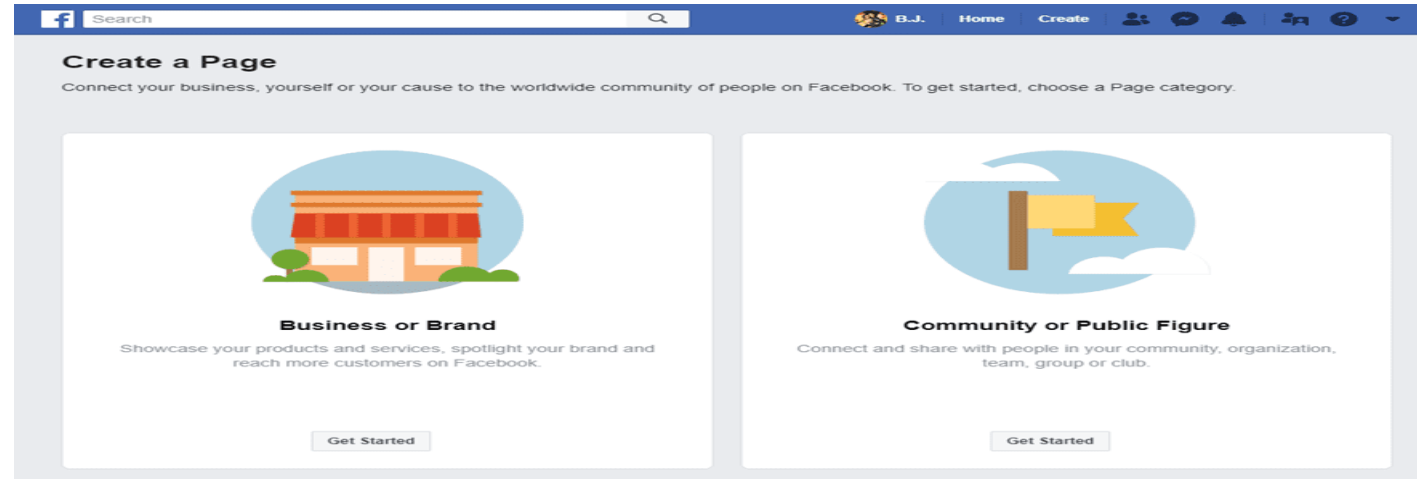
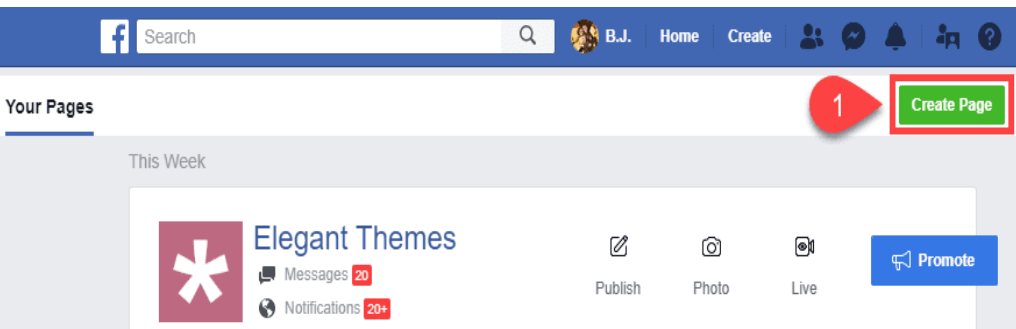
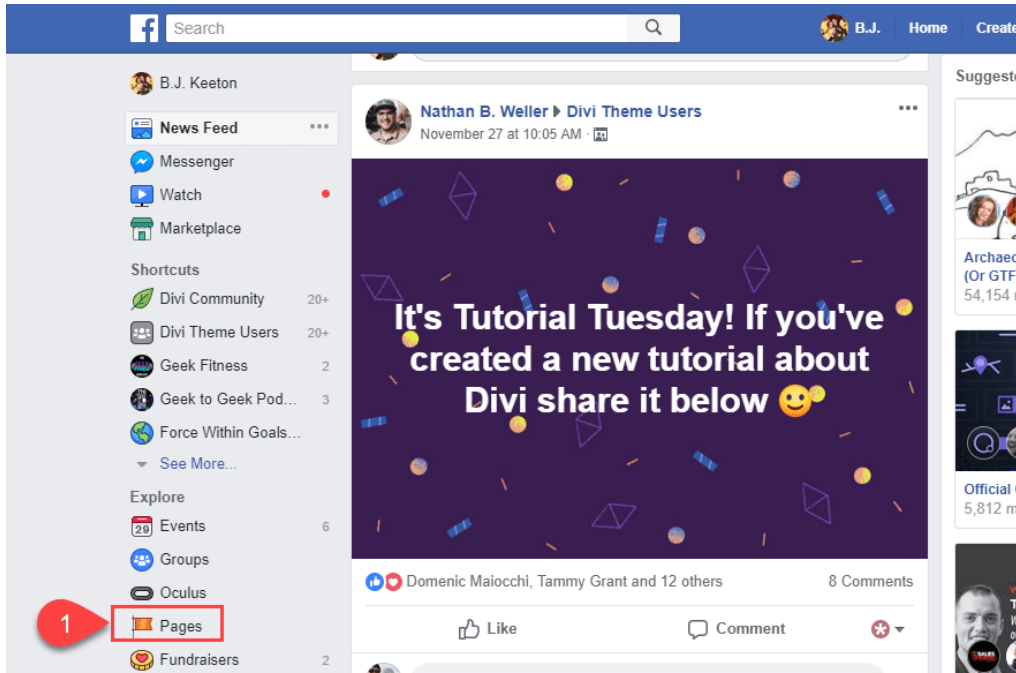
The image shows the Facebook registration page. At the top, there are fields for "Email or Phone" and "Password", with a "Log In" button. Below these is a "Forgot account?" link. The main heading is "Create a New Account" with a green checkmark and the text "It's free and always will be." There are input fields for "First name", "Last name", "Mobile number or email", and "New password". A "Birthday" section includes a date picker (Nov 27, 1993) and radio buttons for "Female" and "Male". A "Sign Up" button is at the bottom. A red box highlights the "Create a New Account" heading, and another red box with a red 'X' highlights the "Create a Page for a celebrity, band or business." link.

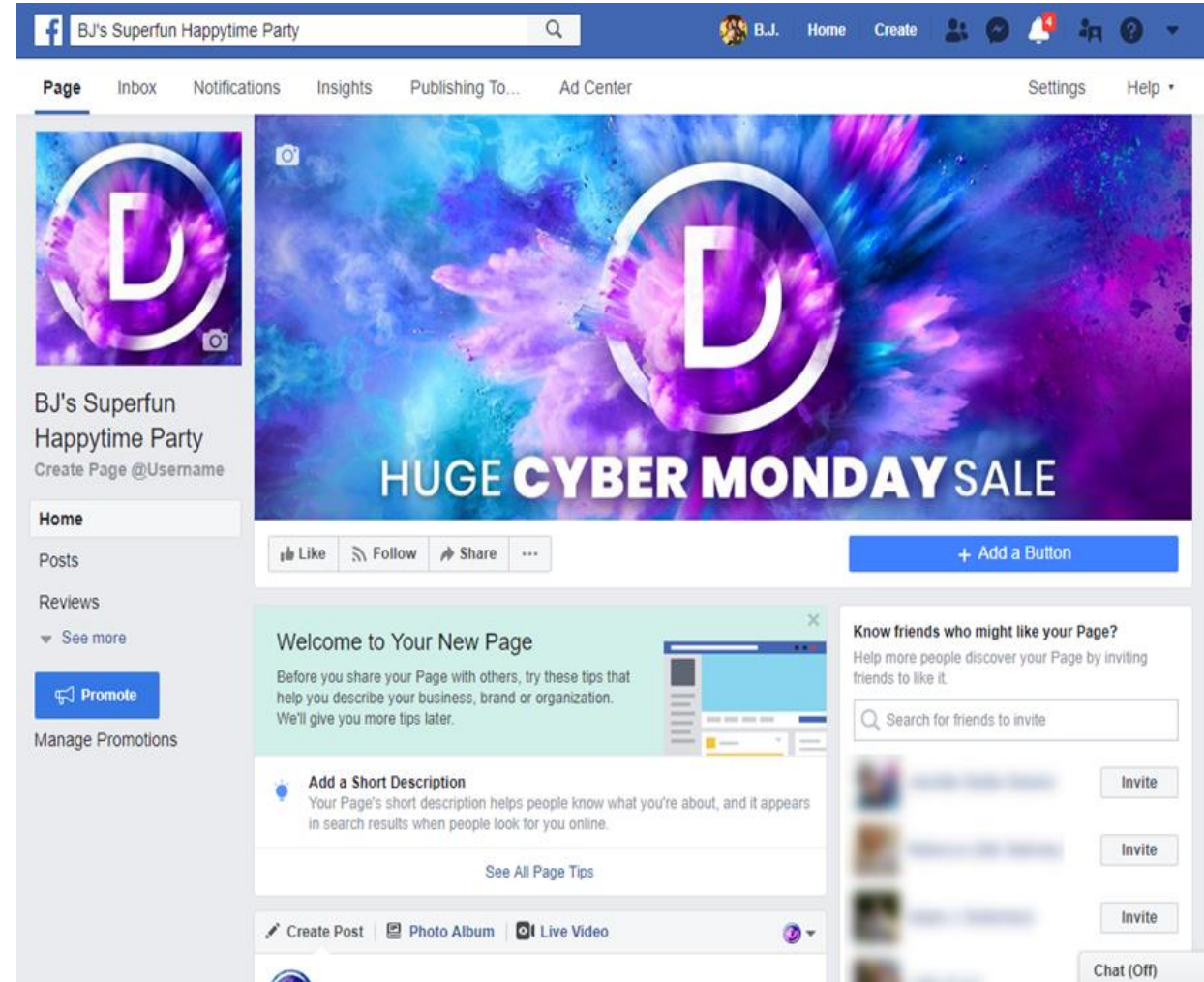
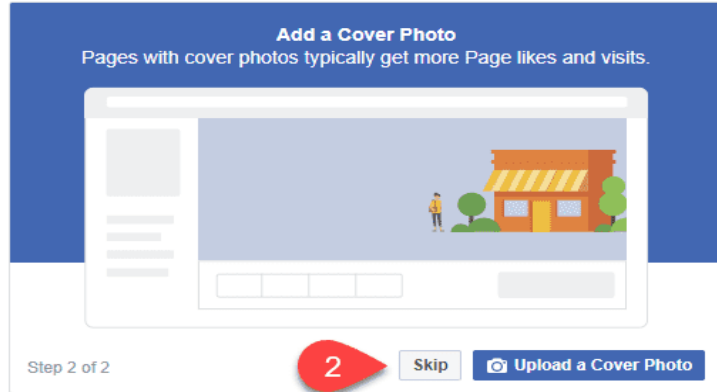
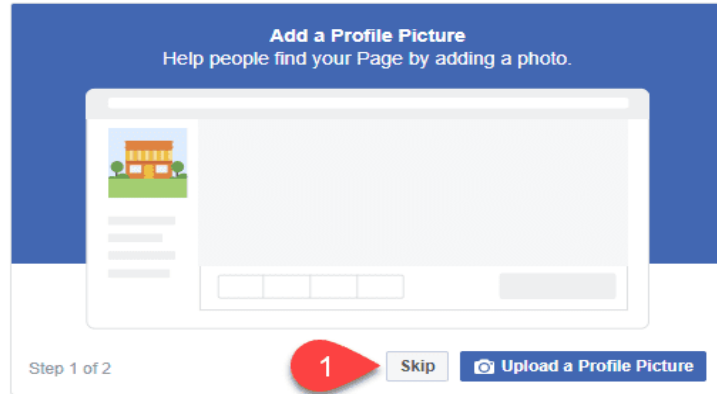
The image shows the Facebook home page for a user named "Beej". The top navigation bar includes "Search", "Home", "Find Friends", and a notification bell with a red "1". The main content area features a "Make Post" section with a "What's on your mind, Beej?" prompt and options for "Photo/Video", "Tag Friends", and "Feeling/Activ...". Below this is a "Welcome to Facebook" message: "Get started by adding friends. You'll see their videos, photos and posts here." A "Next" button is at the bottom. On the right, a dropdown menu is open, showing options like "Create Page", "Create Group", "Find Groups", "Create Fundraiser", "Create Ads", "Advertising on Facebook", "Activity Log", "News Feed Preferences", "Settings" (highlighted with a red box and a red "2"), and "Log Out".

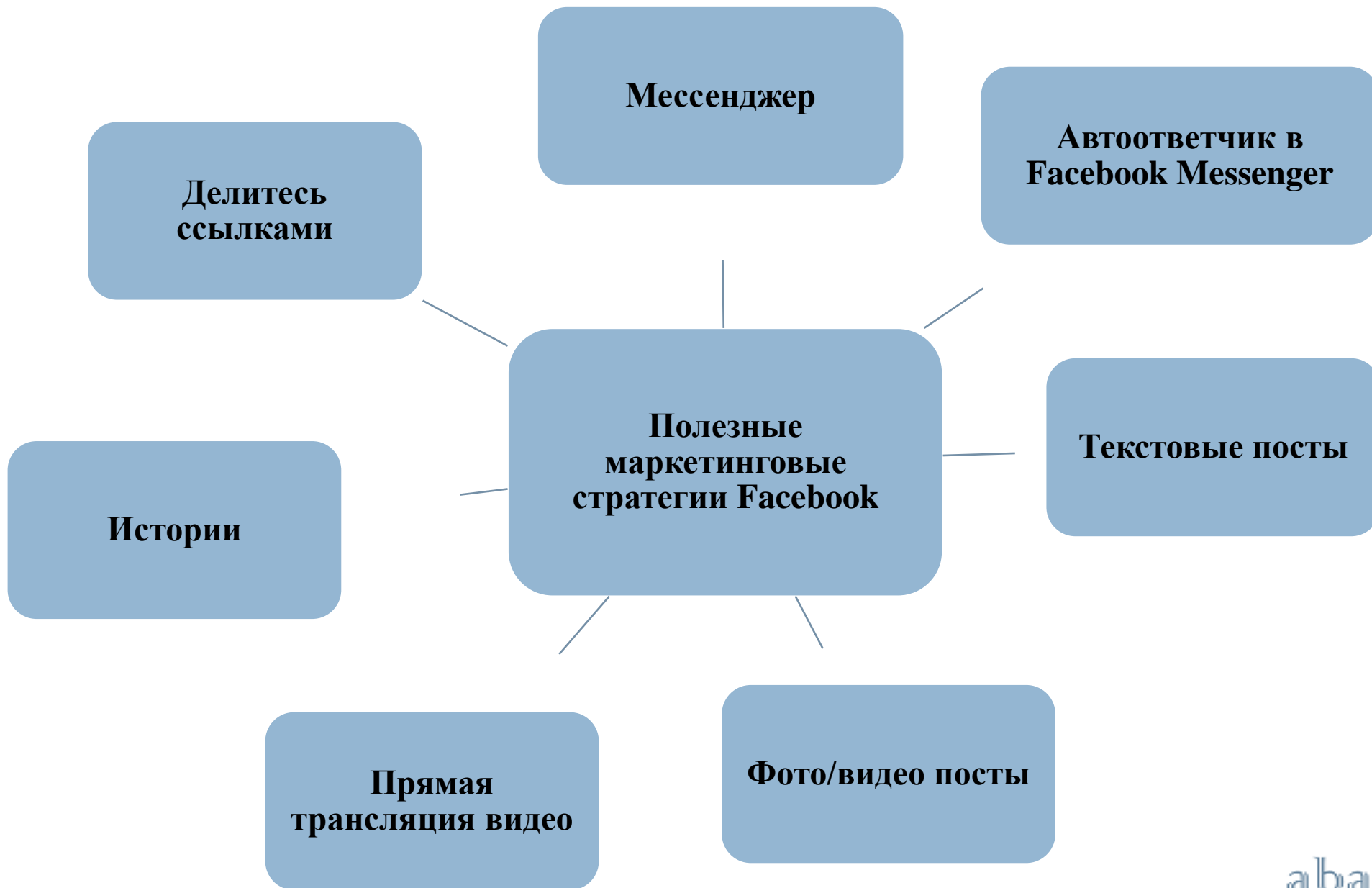
The image shows an email verification screen. It asks the user to "Enter the code from your email" and provides a text input field. Below the field, it says "Let us know this email belongs to you. Enter the code in the email sent to bj@elegantthemes.com. Wrong email?". There is an "FB-" label next to a small input field. At the bottom, there are "Send Email Again", "Not Now", and "Continue" buttons.

The image shows the "Privacy Settings and Tools" page in Facebook. The left sidebar lists various settings categories, with "Privacy" highlighted by a red box and a red "1". The main content area is titled "Privacy Settings and Tools" and is divided into two sections: "Your Activity" and "How People Find and Contact You". Under "Your Activity", there are settings for "Who can see your future posts?" (set to "Only me") and "Review all your posts and things you're tagged in" (with a "Use Activity Log" link). Under "How People Find and Contact You", there are settings for "Who can send you friend requests?" (set to "Friends of friends"), "Who can see your friends list?" (set to "Only me"), "Who can look you up using the email address you provided?" (set to "Friends"), and "Who can look you up using the phone number you provided?" (set to "Friends"). At the bottom, there is a section titled "Do you want search engines outside of Facebook to link to your profile?" with a red box around it. The "Allow search engines outside of Facebook to link to your profile" option is checked.

**Создание страницы Facebook** — это то место, где будет осуществляться большая часть вашего маркетинга. Через свою страницу вы будете размещать рекламу, проводить мероприятия, транслировать видео в прямом эфире и взаимодействовать с аудиторией.







# ВАЖНЫЕ АСПЕКТЫ НАСТРОЙКИ АВТООТВЕЧИКА В FACEBOOK MESSENGER



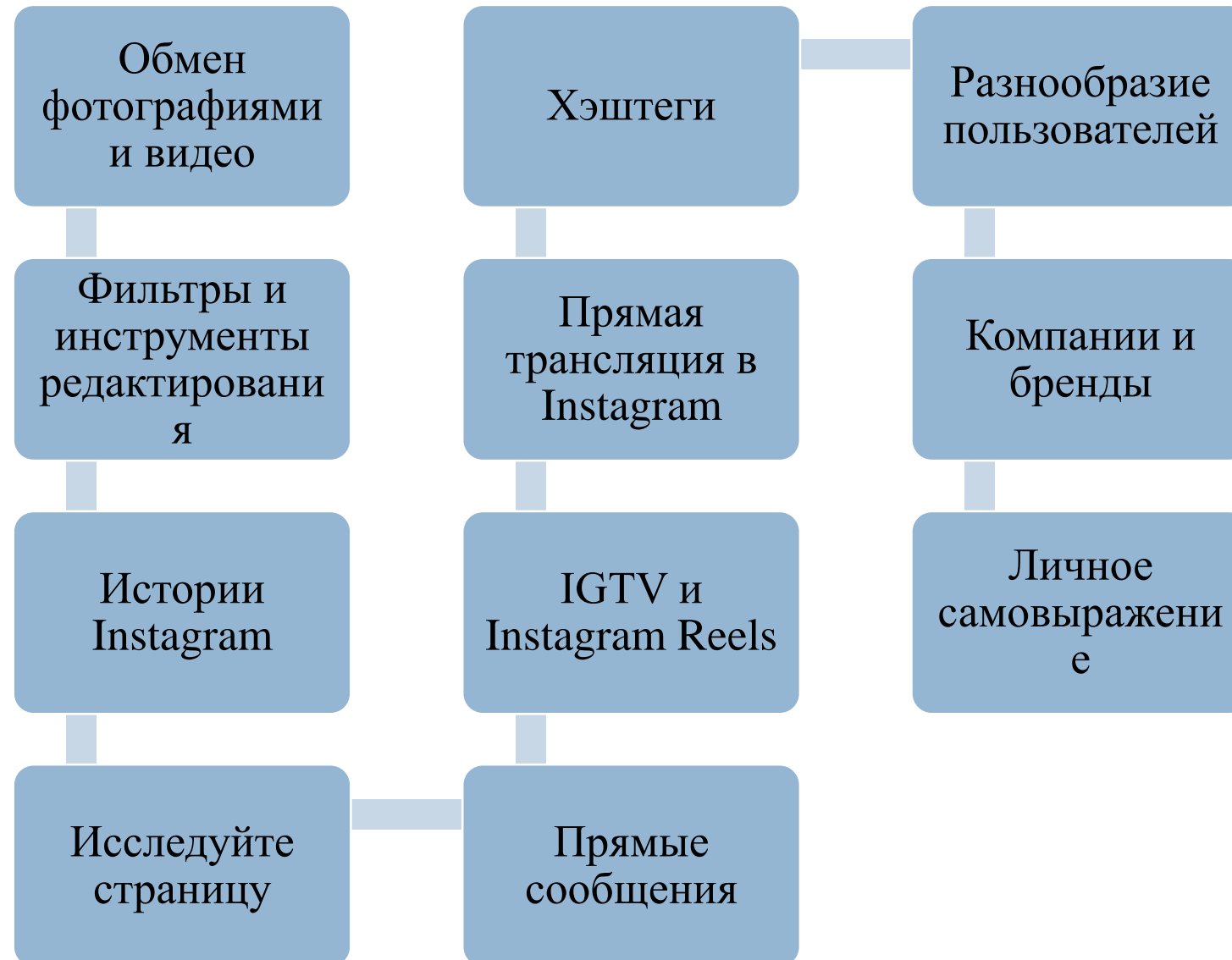
# ОСНОВНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ РЕКЛАМЫ В FACEBOOK



## 3. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ INSTAGRAM

**Концепция** платформы **Instagram** позволяет пользователям редактировать и загружать фотографии и короткие видеоролики через мобильное приложение. Пользователи могут комментировать каждую свою публикацию и использовать хэштеги и геотеги на основе местоположения для индексации этих публикаций и предоставления возможности поиска другим пользователям в приложении. Каждая публикация видна пользователю. В ленте своих подписчиков в Instagram, поскольку она может быть просмотрена публикой, когда они отмечают их с помощью хэштегов или геотегов, пользователи имеют возможность сделать свой профиль закрытым, чтобы только их подписчики могли просматривать их. Как и в других социальных сетях, пользователи Instagram могут лайкать, комментировать и добавлять в закладки публикации других, а также отправлять личные сообщения своим друзьям через Instagram Direct. Фотографиями можно поделиться в одной или нескольких социальных сетях, включая Twitter, Facebook и Tumblr, одним щелчком мыши .

# ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТАГРАМ



# ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ INSTAGRAM

<b>2010</b>	<b>Запуск Instagram в качестве основной платформы для обмена фотографиями.</b>
<b>2011</b>	Внедрение «тегов», которые упрощают пользователям поиск и классификацию контента, что приводит к появлению «тенденций».
<b>2013</b>	Запуск сервиса Instagram Direct, который позволяет пользователям отправлять прямые и личные сообщения.
<b>2015-2016</b>	Была добавлена 15-секундная функция «Истории», создающая прямую конкуренцию Snapchat, а также были представлены «Фильтры» и «Музыка», добавляющие постам уровни персонализации.
<b>2017</b>	Запуск функции живого видео, которая позволяет вести прямую трансляцию в реальном времени, а кроме того, представлена «Избранные истории» — место в биографии пользователя для архивирования его любимых историй.
<b>2018</b>	Представляем IGTV, в котором представлены видео вертикальной длины.
<b>2019</b>	После появления TikTok Instagram запустил «Reels» — короткие видеоролики с множеством инструментов редактирования и настройки.
<b>2020</b>	Запуская Instagram Store и Guides, Instagram делает важный шаг в области электронной коммерции, представляя вкладку «Магазин», позволяющую предприятиям и авторам продавать продукты прямо из приложения. Функция Guides позволяет пользователям создавать руководства и делиться ими. рекомендации, советы и другой контент в формате списка.
<b>2021</b>	Карта и архив историй Instagram представил функцию «Карта и архив» для историй, позволяющую пользователям просматривать и перемещаться по своим прошлым историям в зависимости от местоположения и даты. В связи с растущей обеспокоенностью по поводу конфиденциальности в социальных сетях Instagram внес серьезные обновления в свою политику, предоставляя пользователям больше контроля над своими данными.

# ПОСТРОЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В INSTAGRAM



# КАК СОЗДАТЬ БИЗНЕС-АККАУНТ В ИНСТАГРАМ:

**Откройте приложение Instagram и нажмите «Зарегистрироваться с помощью iPhone или электронной почты».**

**Введите данные учетной записи**

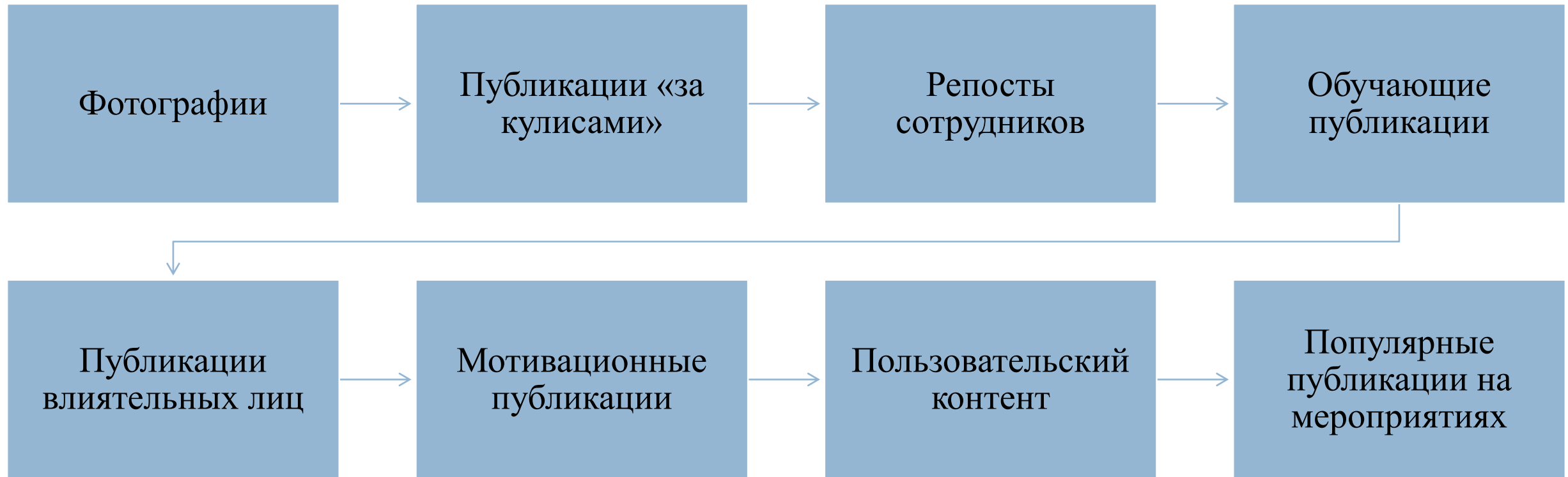
**Выберите имя пользователя**

**Выберите личную фотографию**

**Биография**

**Отрегулируйте настройки**

# ТИПЫ ПОСТОВ В ИНСТАГРАМ



# ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ РОСТА И ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПОДПИСЧИКОВ В INSTAGRAM:

Сосредоточьтесь на одном объекте

Воспользуйтесь преимуществом негативного пространства

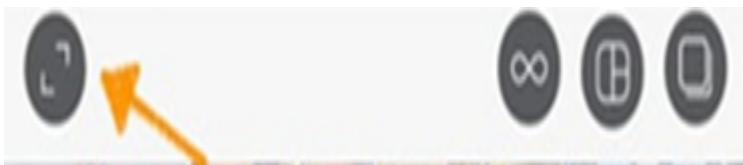
Найдите интересные точки обзора

Воспользуйтесь преимуществами симметрии и узоров

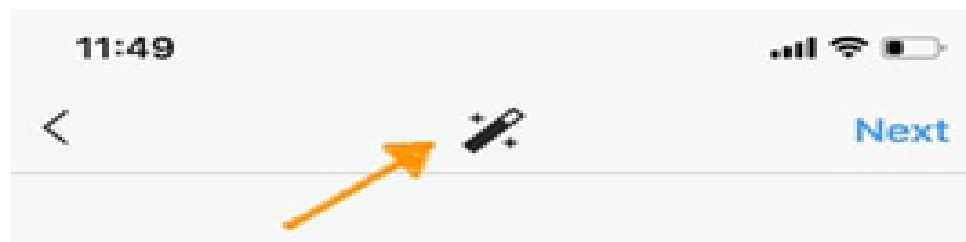
Используйте естественный свет

# КАК ДОБАВЛЯТЬ ФИЛЬТРЫ И РЕДАКТИРОВАТЬ ФОТОГРАФИИ.

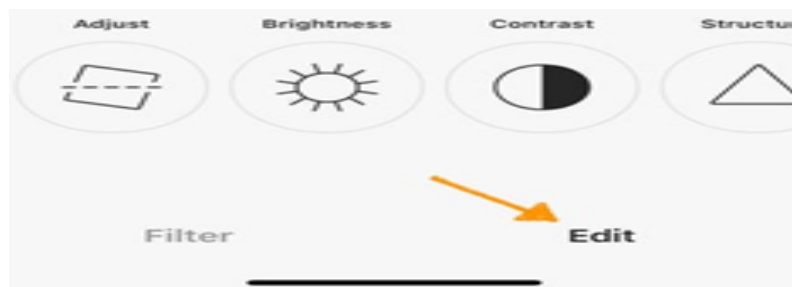
**Шаг 1. Загрузите фотографию и выберите фильтр.**



**Шаг 2. Отрегулируйте освещение для фотографий**

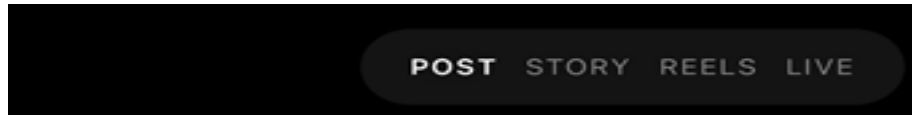


**Шаг 3. Внесите окончательные изменения с помощью инструментов редактирования Instagram**



# КАК ПУБЛИКОВАТЬ СООБЩЕНИЯ В INSTAGRAM REELS

**Шаг 1. Откройте функцию «Барабаны».** Коснитесь значка плюса в верхней части главного экрана, затем коснитесь «Барабаны» в правом нижнем углу экрана.



**Шаг второй: настройка параметров.** Перед записью ролика можно настроить пять настраиваемых параметров.

**Шаг 3: Запись ролика:** запишите первый клип ролика, нажав значок обшивки в центре экрана, просто нажмите эту кнопку один раз, пока камера не начнет запись, нажмите кнопку еще раз, чтобы приостановить запись и переключиться на новую сцену. для просмотра оставшегося времени. Чтобы зарегистрироваться в Reel, проверьте индикатор выполнения в верхней части экрана.

**Шаг 4. Завершите просмотр:** нажмите стрелку вправо в правой части значка панели аплодисментов, чтобы просмотреть видеоклип. После просмотра вы можете вернуться к его редактированию, выбрав стрелку в верхнем левом углу удовлетворен видеоклипом, выберите «Поделиться» в правом нижнем углу экрана.



# КАК ПУБЛИКОВАТЬ СООБЩЕНИЯ В INSTAGRAM REELS

**Шаг 5. Поделитесь роликом.** Создайте заголовок для своего видео Reel и решите, где вы хотите поделиться им. Варианты включают публикацию на барабанах и публикацию в историях.

**Поделиться в Reels:** ваш ролик появится публично на вашей специальной странице Reels. Можно переключить кнопку «Также поделиться в историях», чтобы поделиться своим роликом в историях. Вы можете отмечать людей, обрезать фотографию профиля Reel или включать делового партнера с дополнительными настройками. Если вы еще не готовы опубликовать свой ролик, сохраните его как черновик, чтобы опубликовать позже.

## Share to Reels

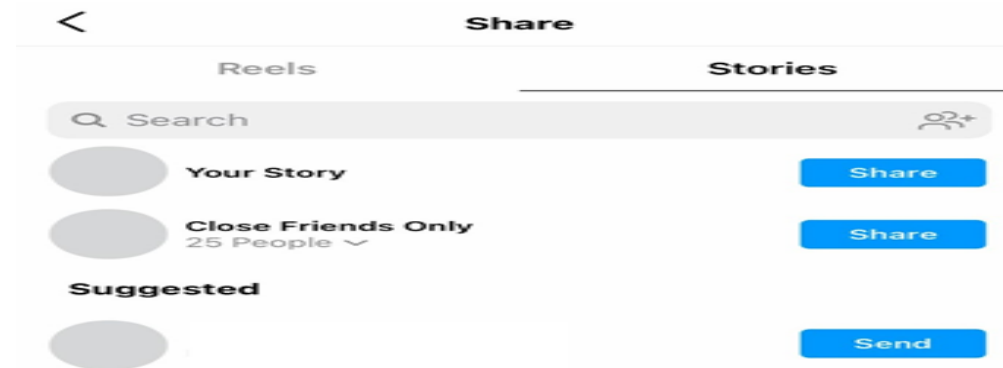
Your video may appear in Reels and can be seen on the Reels tab of your profile.

Also Share to Feed

Crop Profile Image >

Tag People >

Поделиться в историях: видео можно опубликовать непосредственно в вашей истории, среди ваших близких друзей или людей, на которых вы подписаны.



# ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ И ХИТРОСТИ INSTAGRAM

Публикуйте  
в нужное  
врем

Ссылка на  
вашу  
страницу в  
Facebook

Посмотрите  
посты,  
которые вам  
понравились

Измените  
порядок  
фильтров  
Instagram

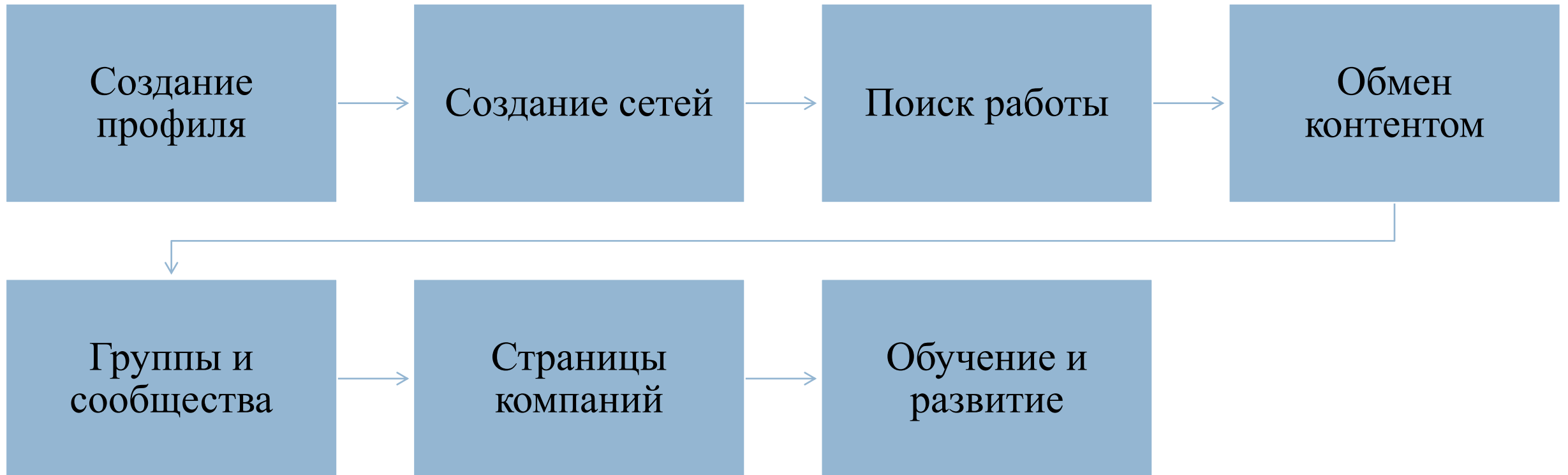
Скройте  
публикации,  
в которых  
вас отметили

Сохраняйте  
фотографии  
и создавайте  
коллекции

# AL-Ababneh 4. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ LINKEDIN

**Определение LinkedIn:** это электронная социальная сеть, разработанная специально для бизнес-сообщества. Ее цель – дать зарегистрированным участникам возможность создавать и документировать профессиональные сети людей, которых они знают и которым доверяют. Это также источник для профессионалов для поиска работы компаний и получать новости об их промышленных и деловых контактах.

Сайт используется в качестве профессиональной сети и является местом, где профессионалы могут общаться с бывшими и нынешними коллегами, расширять деловые контакты, общаться в своей отрасли, обсуждать бизнес-идеи, искать работу и новых сотрудников.



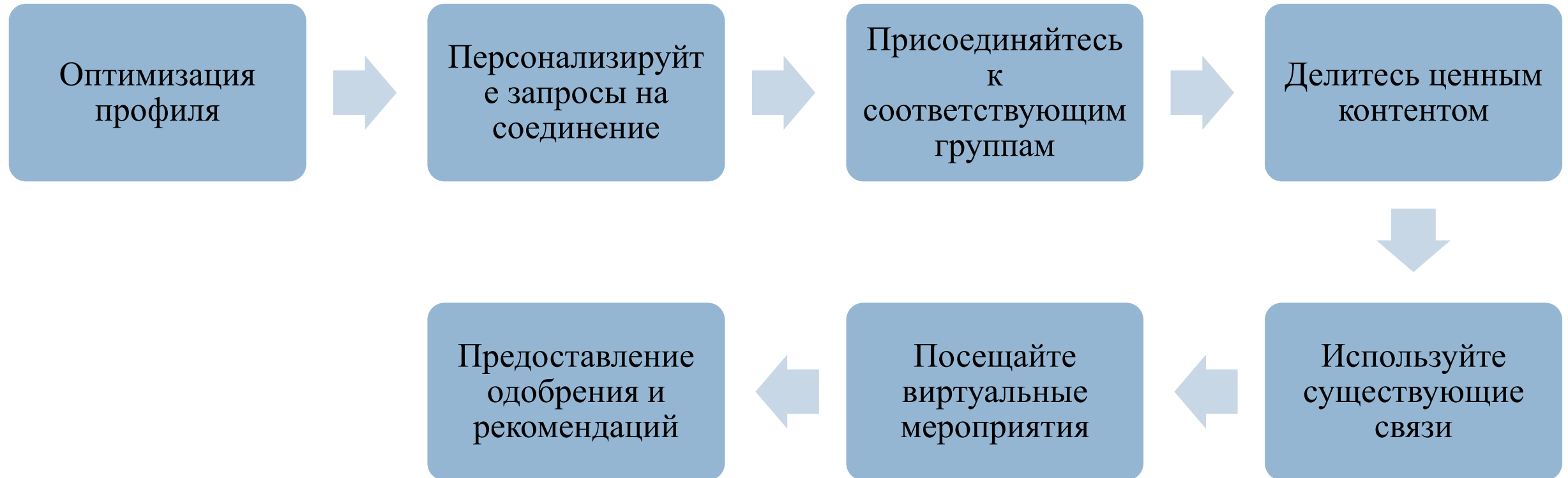
# LINKEDIN ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ТРЕМЯ ГРУППАМИ ЛЮДЕЙ: ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ, ТОРГОВЫМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ И РЕКРУТЕРАМИ:

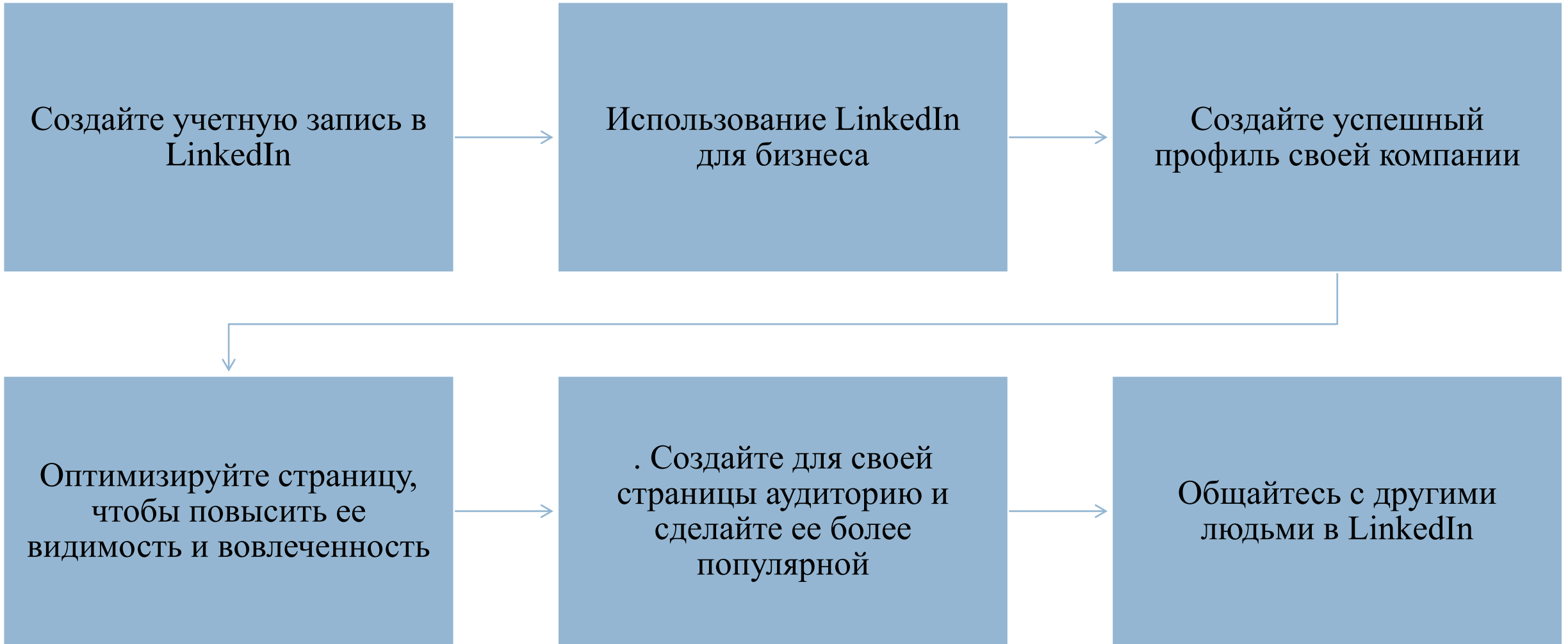
Люди: это отличный способ управлять своей карьерой, найти работу, исследовать компании, установить деловые контакты и получать новости отрасли.

Рекрутеры: используется для поиска кандидатов на вакансии, исследовательских компаний и общения с потенциальными сотрудниками.

Продавцы: используется для увеличения числа потенциальных клиентов и построения отношений с потенциальными клиентами.

# ТРЕБОВАНИЯ К ПОДКЛЮЧЕНИЮ К LINKEDIN:





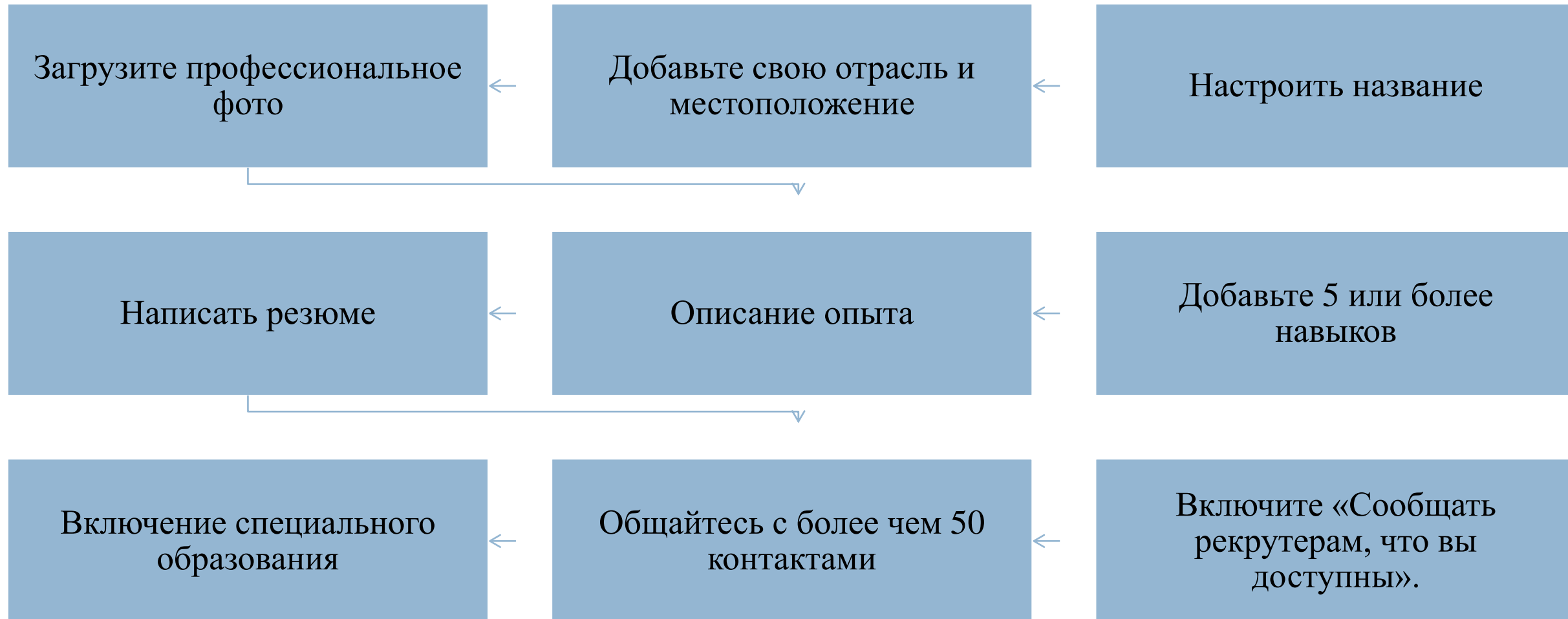
# ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТРАНИЦЫ LINKEDIN ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИИ

•Повышение видимости. Создание и оптимизация страницы вашей компании с помощью ключевых слов может помочь гарантировать, что ваш бизнес будет замечен публикой, людьми, которые, скорее всего, будут заинтересованы в продуктах.

Повышение доверия. Когда потенциальные клиенты видят, что ваш бизнес активен в LinkedIn, это помогает укрепить доверие и авторитет. Регулярные публикации о вашей компании, обмен интересными статьями и общение с другими пользователями помогают показать, что вы являетесь авторитетом в сфере бизнеса

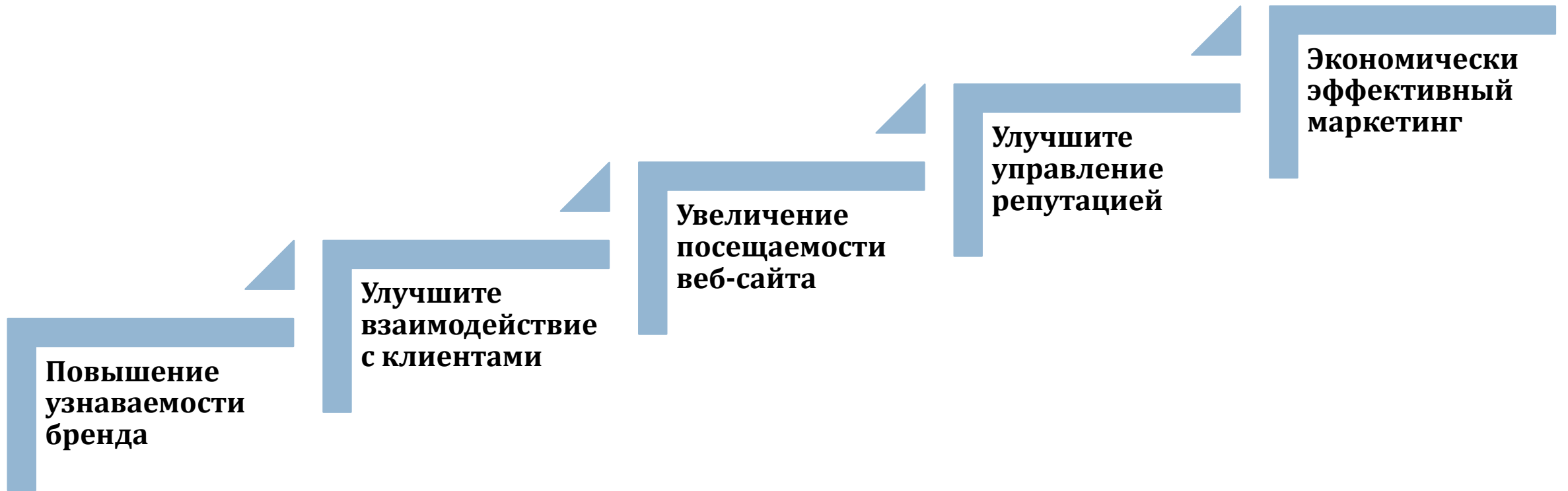
Больше возможностей для увеличения количества потенциальных клиентов. LinkedIn предоставляет компаниям множество возможностей для увеличения количества потенциальных клиентов.

•Расширенные сетевые возможности: LinkedIn предоставляет уникальную возможность связаться с другими профессионалами в этой области. Вы можете присоединиться к группам, специализирующимся в определенной области, следить за лидерами мнений и участвовать в обсуждениях, чтобы расширить свою сеть и развивать отношения с потенциальными партнерами или клиентами.



- 1. Не пишите свое собственное резюме.** Вместо того, чтобы пиарщик писал от третьего лица о том, кто вы и чем занимаетесь, напишите краткое описание вашей реальной личности.
- 2. Наличие плохой фотографии или ее отсутствие вообще.** Фотография профиля позволяет зрителям сразу связаться с вами, что показывает им, кем вы являетесь как профессионал.
- 3. Отправляйте общие приглашения.** Другие пользователи могут легко игнорировать ваши сообщения, если вы используете общий язык и не указываете причину для взаимодействия.
- 4. Не обновление профиля.** Пользователи, которые не проявляют регулярной активности, но внезапно начинают публиковать и обновлять свой профиль при поиске новой работы, совершают большую ошибку.
- 5. Неправильное использование платформы блогов LinkedIn.** Любой может создавать сообщения в блогах, хотя многие пользователи совершают ошибку, используя эту возможность для рекламы своего бренда или размещения ссылки на что-то, что они написали или создали.

Маркетинг через Twitter предоставляет превосходную услугу по продвижению продуктов и брендов. Лояльное сообщество может создать бренд. Для бизнеса важно социально взаимодействовать с сообществом и сопереживать его потребностям и проблемам. Маркетинг электронного бизнеса в Twitter требует много усилий и времени, благодаря чему профили постоянно обновляются. С интересным контентом и свежими идеями, иначе подписчики быстро потеряют интерес. Сбалансированная стратегия в Твиттере является ключом к успешной репутации бренда в Твиттере. Поиск правильного баланса между продвижением продукта и другими новостями компании жизненно важно, поскольку ни один подписчик бренда не хочет быть заваленным тоннами твитов о специальных предложениях и скидках ежечасно или даже каждый день. Twitter позволяет компаниям дружить со своими клиентами. от их личности и общения с реальными людьми, которые используют их продукты. Самое главное, они могут слушать и взаимодействовать в режиме реального времени, поскольку Twitter сближает клиентов и компании.



## ПРЕИМУЩЕСТВА, КОТОРЫЕ ОТЛИЧАЮТ TWITTER:



# ТРЕБОВАНИЯ К МАРКЕТИНГУ В ТВИТТЕРЕ



# СОЗДАНИЕ КОНТЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ TWITTER СВОДИТСЯ К ОТВЕТАМ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

- Чем поделиться? Подумайте о темах, имеющих отношение к вашему бизнесу, и о самых популярных типах контента на платформе.
- с кем? Сегментируйте свою целевую аудиторию и создайте портреты покупателей, определив наиболее актуальные темы для каждого сегмента или персонажа.
- Как часто? Определите лучшее время и частоту публикации.
- Как вы измеряете результаты? Определите важные показатели, такие как показы, уровень вовлеченности и количество подписчиков, и регулярно отслеживайте их с помощью аналитики Twitter. Эти данные понадобятся вам, чтобы время от времени корректировать свою стратегию.

# ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СОВЕТЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ВАШЕЙ КОНТЕНТ-СТРАТЕГИИ В TWITTER

• Определите тип контента, который предпочитают ваши подписчики, и максимально используйте его, часто показывая его. Идеи контента для тестирования включают только текстовые твиты, видео, изображения и файлы.

• Убедитесь, что ваш контент достаточно разнообразен, чтобы охватить всю аудиторию Твиттера.

Используйте ежемесячный календарь контента, чтобы выделить важные даты, такие как праздники или мероприятия бренда, и заранее готовьте публикации.

• Повторно используйте наиболее эффективные публикации из других каналов социальных сетей, но обязательно откорректируйте их в соответствии с форматом Twitter.

Получите максимальную отдачу от содержимого веб-сайта. Увеличьте трафик, предоставляя ссылки на сообщения в блогах или страницы продуктов в твитах

Используйте элементы контент-стратегии для других своих учетных записей в социальных сетях, а также идеи контента от конкурентов.

## КАК НАПИСАТЬ ТВИТ:

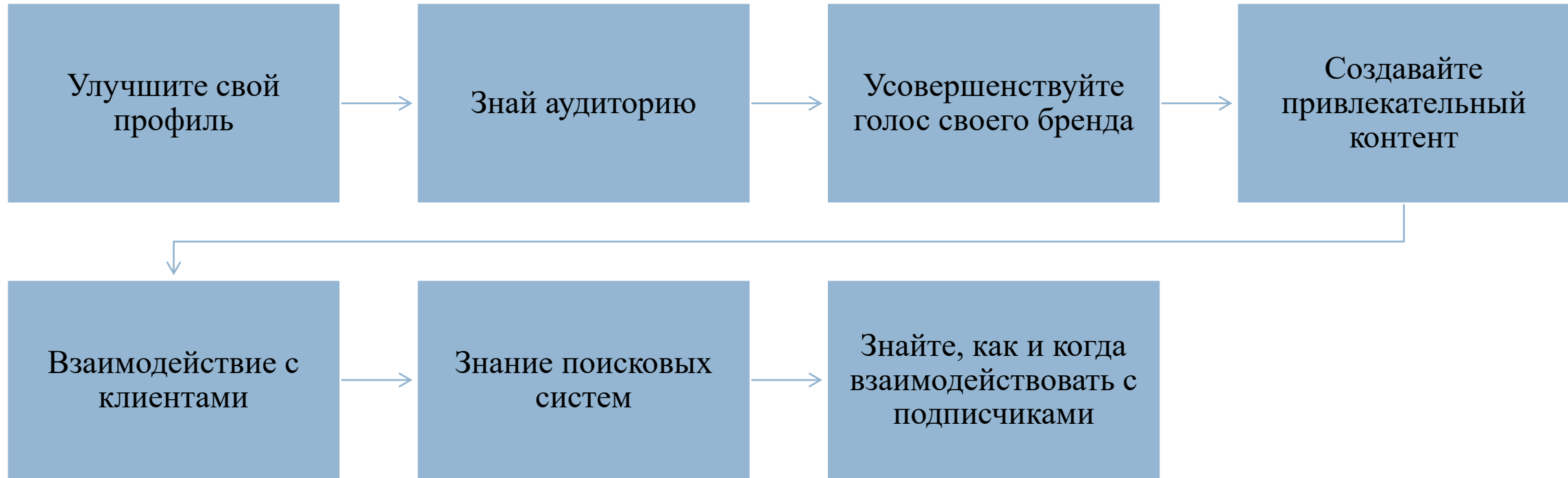
Нажмите кнопку «Твитнуть» в левой части экрана или, если вы используете мобильную версию, щелкните значок на правой кнопке с помощью стилуса.

Проявите творческий подход к написанию контента. Помните, что у вас есть до 280 символов, например, смайлики, хэштеги и упоминания. Чтобы отметить пользователя, просто введите символ @ и имя пользователя, которое вам покажет Twitter.

Добавляйте в твит различные элементы, например фотографии, видео или GIF-файлы. Вы также можете добавить опрос, хотя он не связан с мультимедийным контентом.

Когда все работает, нажмите «Твитнуть»

# ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВОГО АККАУНТА В TWITTER



## 6. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ YOUTUBE

**YouTube** — это веб-сайт, который позволяет пользователям бесплатно загружать разрешенные видеозаписи, смотреть их в прямом эфире, делиться ими и комментировать. Пользователи могут смотреть, делиться, комментировать и загружать свои видео. Доступен видеосервис. через компьютеры, планшеты и мобильные телефоны.

**Важность YouTube.** С ростом важности видеоконтента, когда компании обращаются к YouTube как к платформе для просмотра видеоклипов, компании начали использовать YouTube как канал для общения со своими текущими клиентами и представления себя потенциальным клиентам в свете. Из-за широкого распространения, которым он пользуется, компании стали расширять свои маркетинговые усилия.

## ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ YOUTUBE:

Пользователи и могут искать и смотреть видео

Создайте личный канал на YouTube

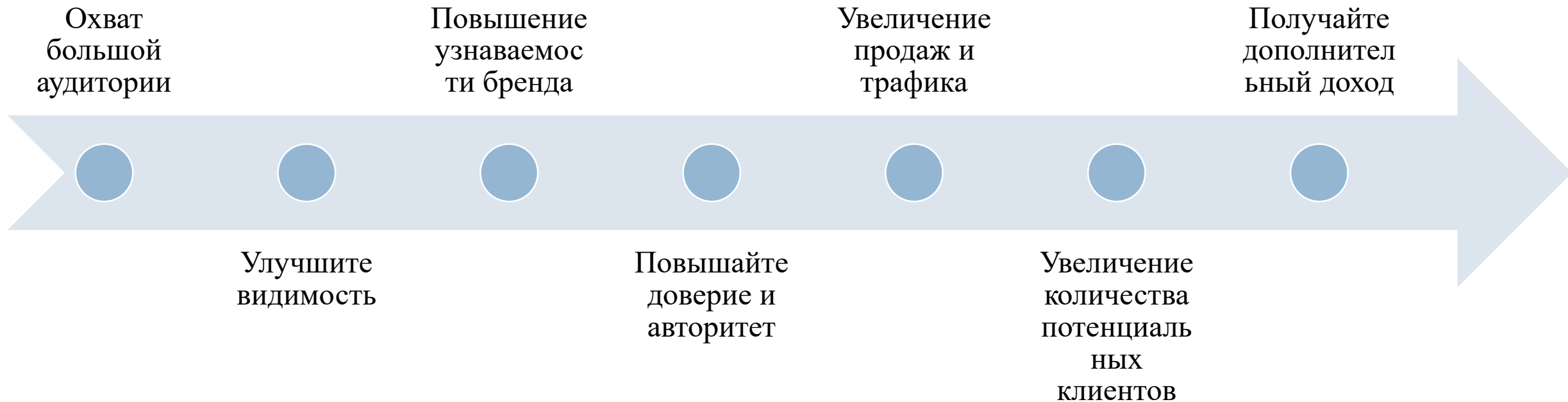
Загрузите видео на канал

Ставьте лайки/комментируйте/делитесь другими видео на YouTube

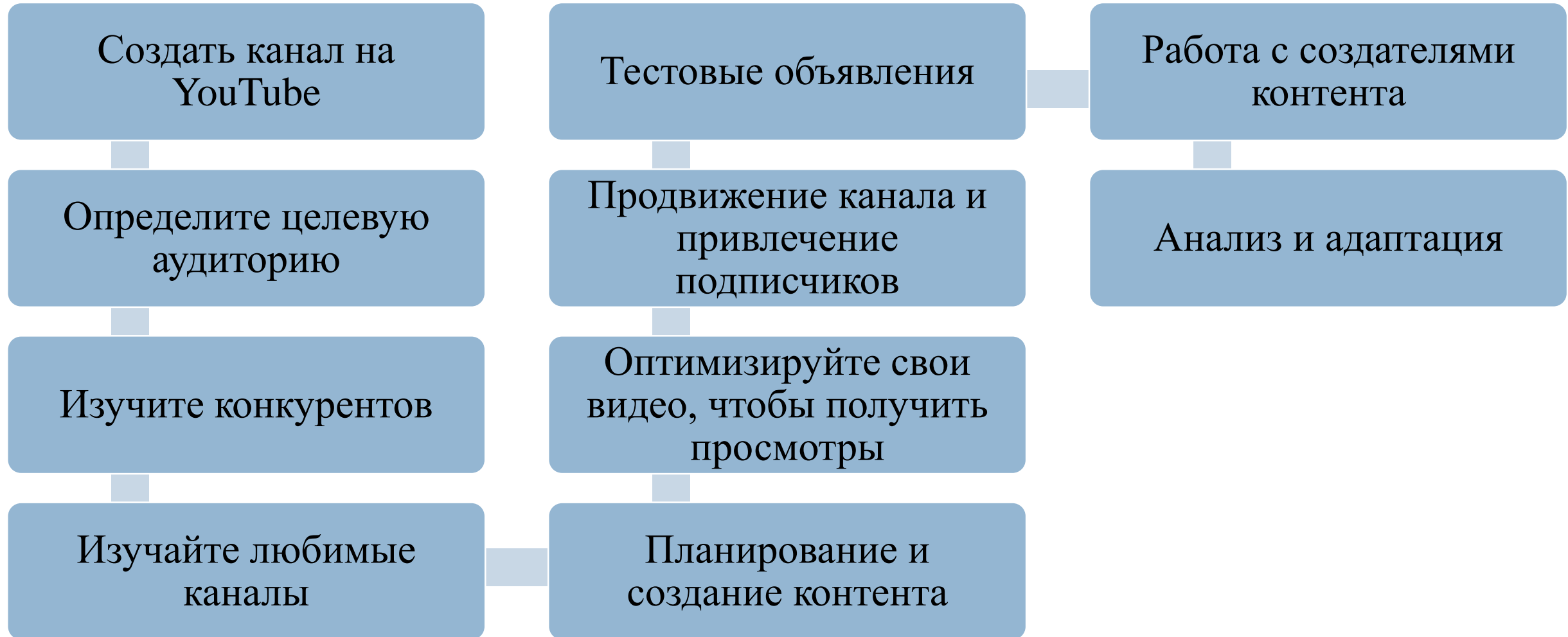
Пользователи и могут подписываться на другие каналы и пользователи YouTube или следить за ними

Создавайте списки воспроизведения, чтобы упорядочивать и группировать видео

# ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В YOUTUBE ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ ПРИОРИТЕТОМ:



# ШАГИ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ ПРОДВИГАТЬ ПРОДУКТЫ



## Планирование

Рекомендуемое  
Видео  
Рекомендуемые  
Разделы

## Бренд

Личное Фото  
Изображение  
Логотипа  
Водяной Знак Видео

## Основная Информация

Имя  
Ручка  
Местоимения  
Описание  
Ссылка На Канал  
Внешние Ссылки  
Контактная  
Информация

# ДОХОД YOUTUBE ОТ ПРОСМОТРОВ РЕКЛАМЫ И ВИДЕО

**Доход YouTube на 10 000 просмотров составляет \$100-\$300.**

**Доход YouTube на 100 000 просмотров: \$1000–\$3000.**

**Доход YouTube на 500 000 просмотров: \$5 000–\$15 000.**

**Доход YouTube на миллион просмотров: \$10 000–\$30 000.**

**Доход YouTube от просмотров видео**

**Доход YouTube на 10 000 просмотров составляет \$50-70.**

**Доход YouTube на 100 000 просмотров составляет \$500-700.**

**Доход YouTube на 500 000 просмотров составляет \$2500-\$3500.**

**Доход YouTube на миллион просмотров составляет \$5000-\$7000.**

# СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДА КАНАЛА НА YOUTUBE:



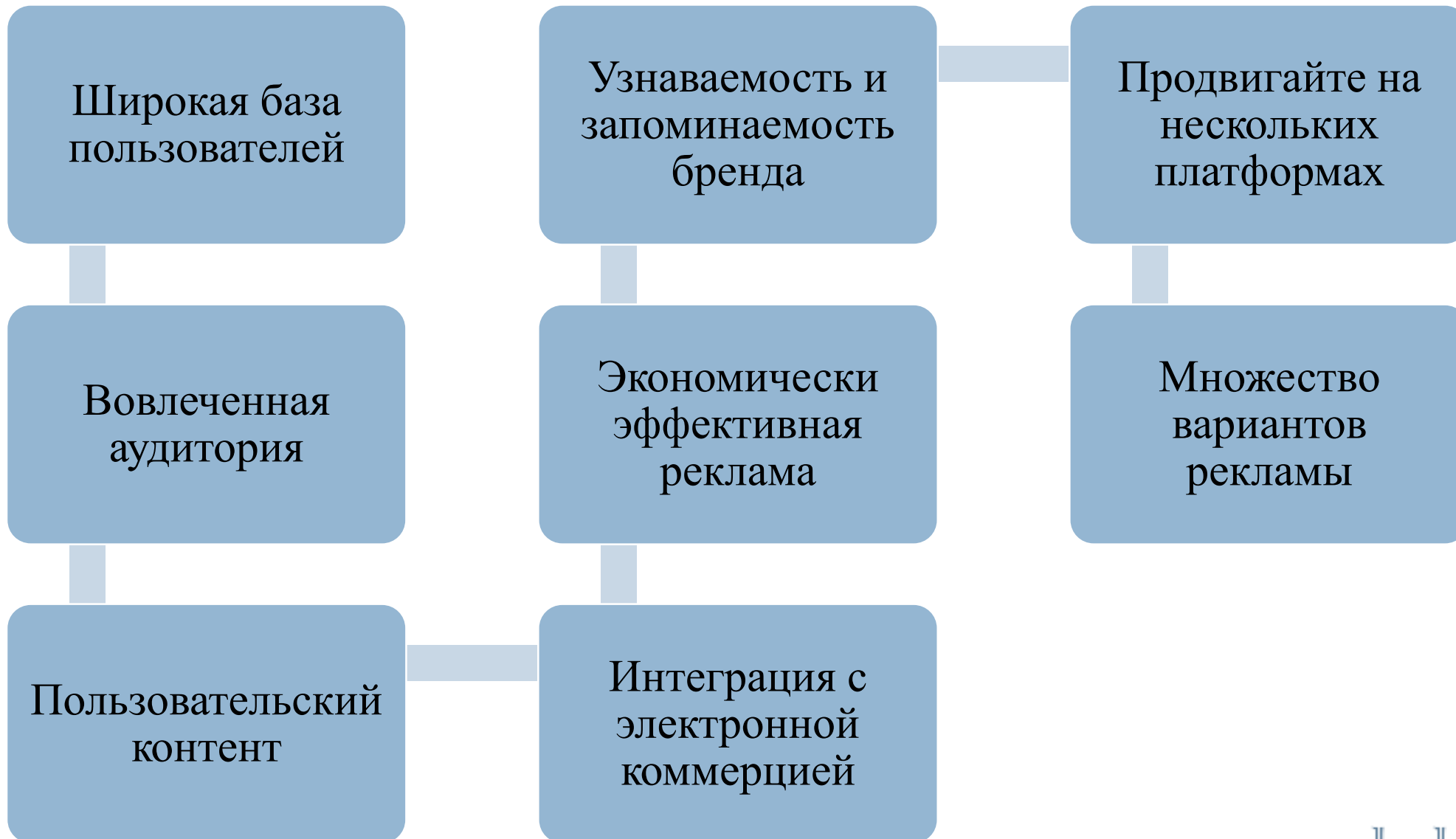
**Концепция приложения TikTok** — одного из самых быстрорастущих онлайн-инструментов социальных сетей. Его создали китайские предприниматели Алекс Чжу и Лую Ян. Приложение существовало некоторое время, известное как Musical.ly в 2014 году, прежде чем оно было приобретено ByteDance в 2017 году. Две платформы, Musical.ly и TikTok, официально объединились в 2018 году как приложение TikTok, которое стало ориентировано на формат короткого видео, предназначенный для экранов смартфонов.

**Определение приложения TikTok:** это платформа социальных сетей, предназначенная для создания, обмена и редактирования коротких видеоклипов длительностью от нескольких секунд до 10 минут. Помимо фильтров и специальных эффектов, которые могут добавлять пользователи, оно предоставляет песни и звуки.

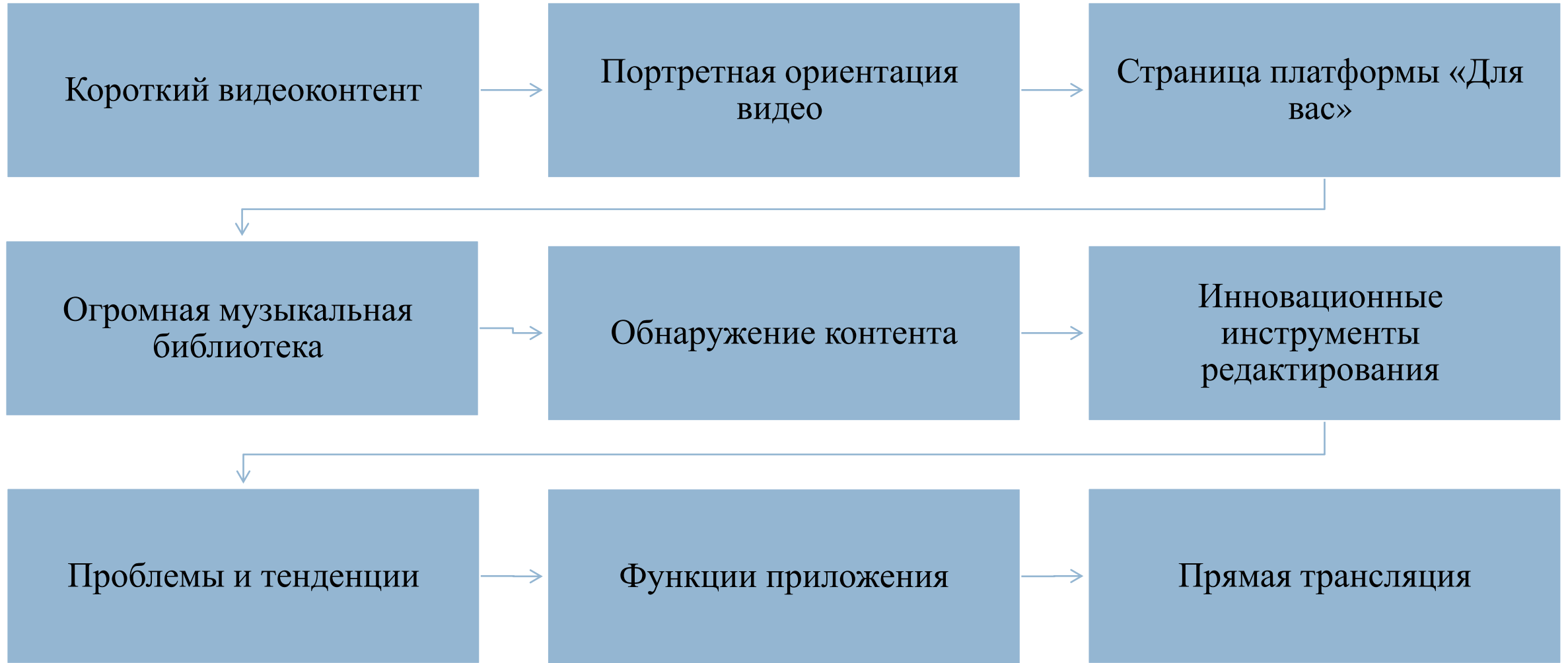
# ВОЗМОЖНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЯ ТИКТОК



## ПРИЧИНЫ ДЛЯ МАРКЕТИНГА ЧЕРЕЗ ТИКТОК:



# ОТЛИЧИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ТІКТОК ОТ ДРУГИХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ



# ШАГИ ПО СОЗДАНИЮ УЧЕТНОЙ ЗАПИСИ В ПРИЛОЖЕНИИ ТИКТОК:

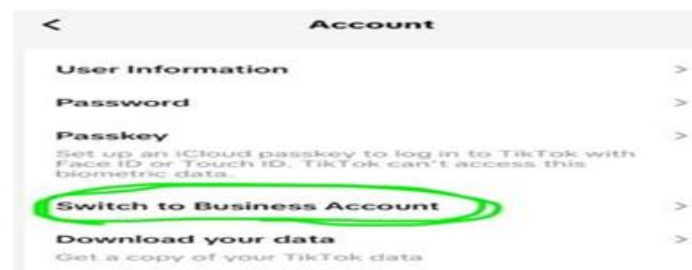
1. Загрузите и откройте приложение TikTok.

2. Создайте новую личную учетную запись, вы можете использовать электронную почту или войти в свою учетную запись Google, Twitter или Facebook.

3. Нажмите «Профиль» в правом нижнем углу, затем нажмите значок меню (три горизонтальные линии) в правом верхнем углу.



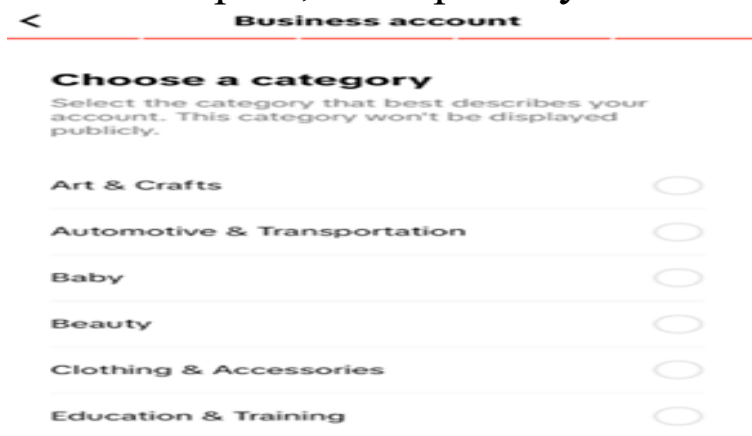
6. Нажмите «Переключиться на рабочую учетную запись».



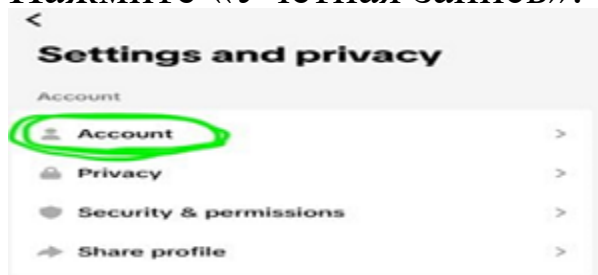
4. Нажмите «Настройки и конфиденциальность».



7. Выберите категорию, которая лучше всего описывает бренд, затем нажмите «Далее».



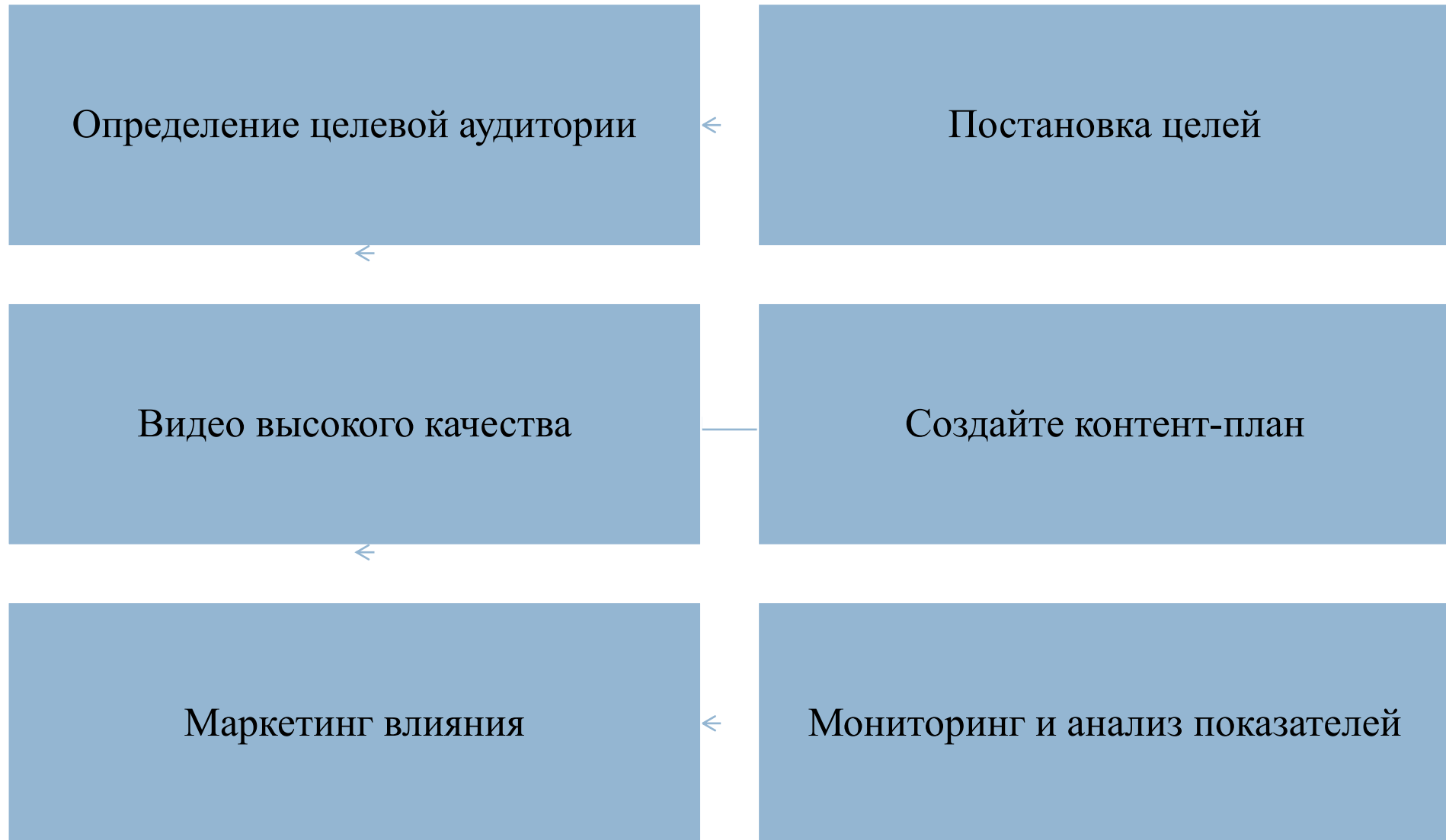
5. Нажмите «Учетная запись».



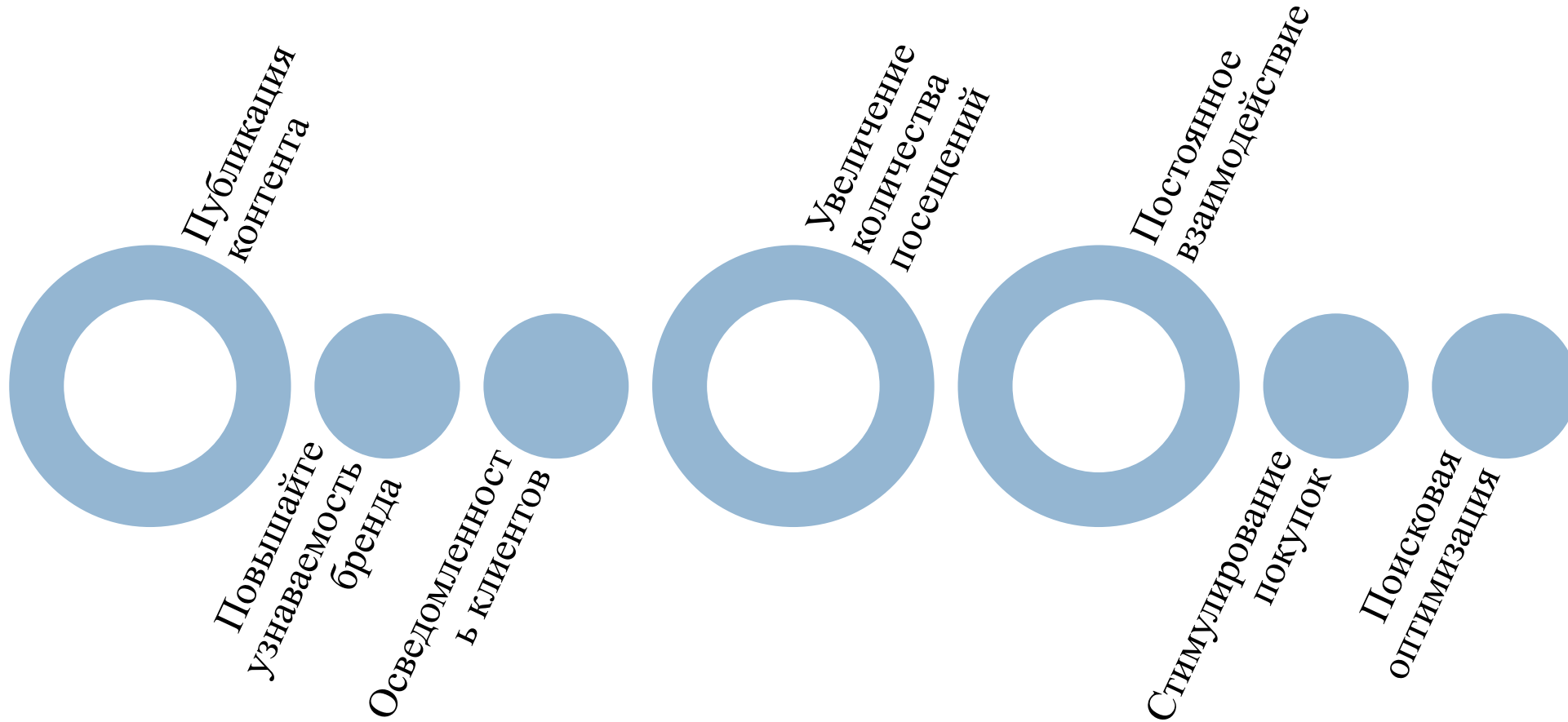
## ТРЕБОВАНИЯ К РАЗВИТИЮ АУДИТОРИИ

- Выберите конкретное место и придерживайтесь его.
- Регулярно публикуйте.
- Общайтесь с публикациями и другими творческими людьми в вашей области.
- Экспериментируйте со всем, например с форматами, стилями редактирования и временем публикации.
- Отвечать на все комментарии и вопросы к сообщениям.
- Используйте социальные сети, чтобы оставаться в курсе актуальных тем в вашей отрасли.
- Добавьте в свои видео и подписи призывы к действию (например, подпишитесь на меня, чтобы получить дополнительные советы по уходу за кожей от сертифицированного дерматолога).
- Создавайте рекламу, дополняющую органический контент.
- Используйте новые функции по мере их запуска (предпочитайте алгоритм), истории и видео-карусели

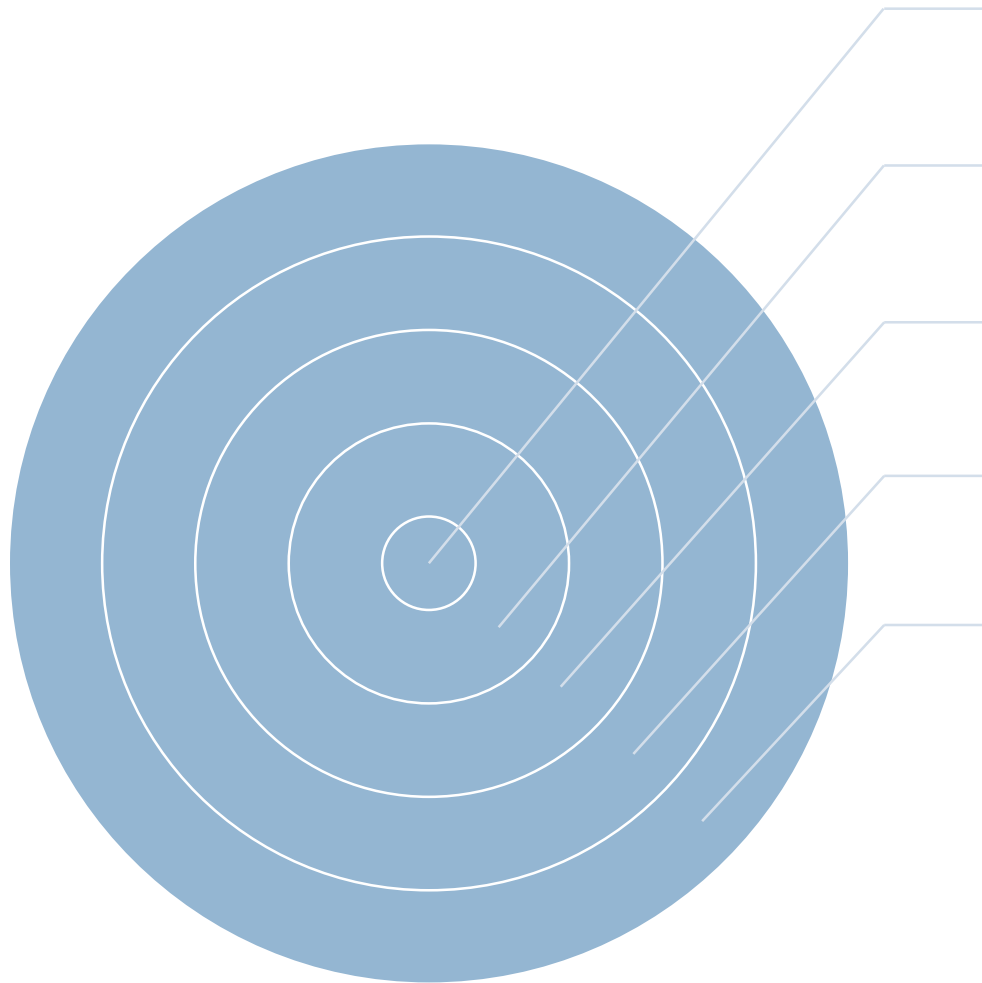
# КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В ТИКТОК



- **Определение платформы Pinterest:** это веб-браузер и мобильное приложение для социальных сетей, которое позволяет пользователям находить, сохранять и обмениваться визуальным контентом, например фотографиями и видео. Оно действует как виртуальная доска или цифровой альбом для вырезок, где пользователи могут собирать и систематизировать контент связанный с их интересами, хобби и вдохновением.
- **Важность платформы Pinterest:** независимо от типа бизнеса ее можно использовать для развития бизнеса и получения прибыли за счет увеличения процента продаж.



# СОЗДАЙТЕ ПРОФИЛЬ НА PINTEREST



Перейдите на [Pinterest.com/business/create](https://Pinterest.com/business/create)

Введите название компании или бренда и добавьте ссылку на свой веб-сайт, затем выберите язык и местоположение

Описание компании. Введите некоторые данные, которые помогут Pinterest персонализировать рекомендации с учетом вашего бизнеса

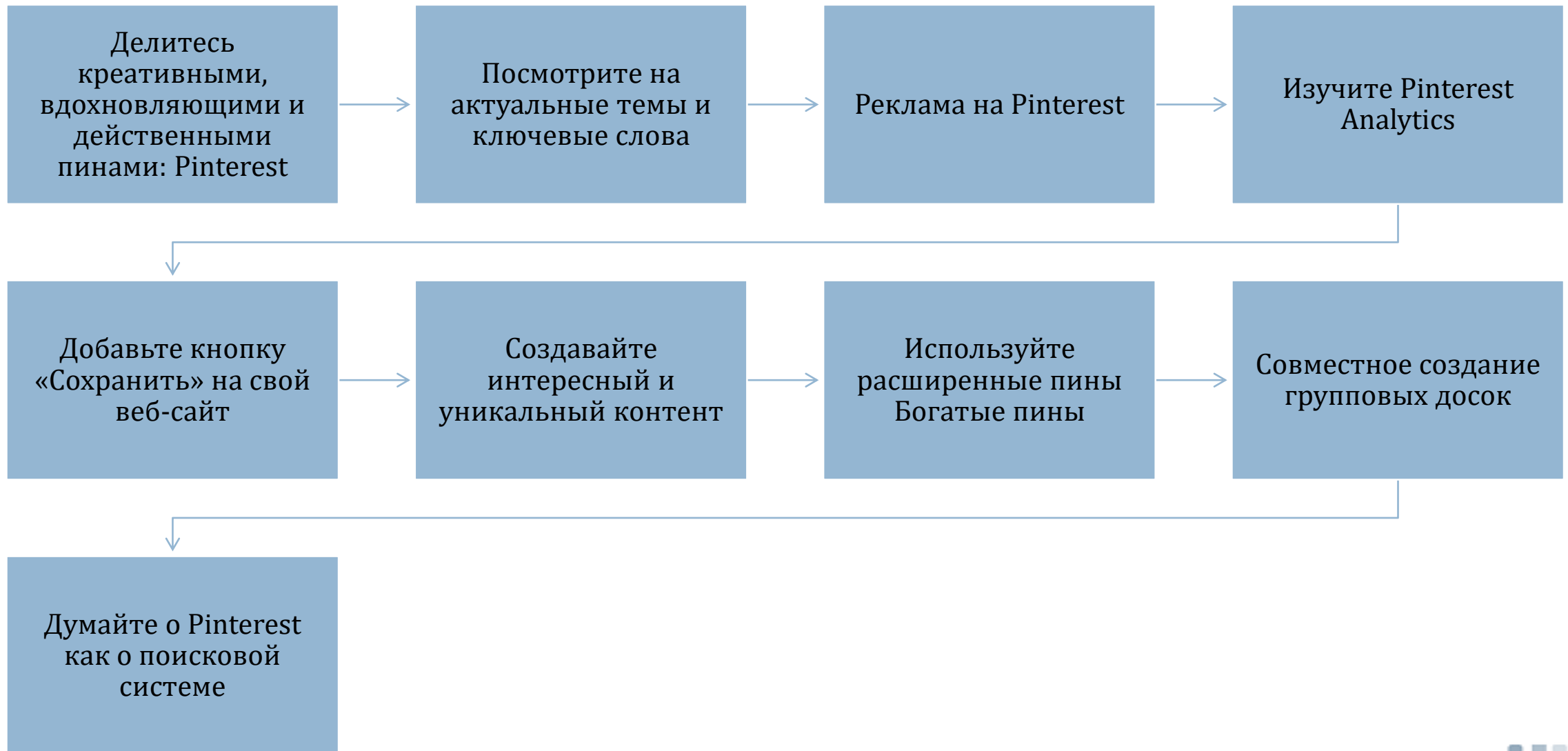
Решите, хотите ли вы показывать рекламу на Pinterest

Выберите отправную точку

# ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ PINTEREST НА СТАРТЕ:

- 1. Правильные имена:** В Pinterest вам следует знать два имени: имя пользователя и отображаемое имя. Имя пользователя — это имя, которое будет использоваться в адресе вашей страницы Pinterest ([www.pinterest.com/username](http://www.pinterest.com/username)), но это не будет имя. Имя, которое отображается в вашем профиле
- 2. Загрузите подходящую фотографию профиля:** Ваша фотография профиля не обязательно должна быть произведением искусства, но вы хотите, чтобы она привлекала внимание людей, четко подчеркивала вашу личность и выделялась в мире визуальных эффектов.
- 3. Создайте профиль, который олицетворяет ваш бизнес:** Сосредоточьтесь на контенте, поскольку люди постоянно ищут контент, который им нравится и которым они хотят поделиться, что делает его местом для многих новых людей в вашей компании.
- 4. Используйте инструменты Pinterest:** если у вас нет подходящих инструментов для выполнения работы, добиться успеха будет сложно. Существует ряд бесплатных доступных инструментов, которые повышают ваши шансы на успех в Pinterest. Установите кнопку в своем браузере, которая обеспечит бесплатную интеграцию Pinterest со всеми интернет-браузерами и позволит вам закреплять контент на своей странице непосредственно с любого веб-сайта.
- 5. Используйте правильные ключевые слова:** при создании досок и пинов внимательно относитесь к словам, которые вы используете в названиях досок и описаниях пинов. Многие люди используют Pinterest в качестве системы визуального поиска для поиска интересующих их продуктов или тем. ваши доски и булавки появляются в результатах поиска, по ключевым словам, которые вы используете.

# КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ PINTEREST ДЛЯ БИЗНЕСА



# КАК ДОСТИЧЬ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ PINTEREST:

**1. Создавайте диалоги:** Поощряйте разговоры и взаимодействие вокруг бренда с помощью:

• **Привлекательный контент.**  
Делитесь контентом, который вызывает обсуждения, например вопросами, заставляющими задуматься, опросами и интерактивными значками.



Быстро реагируйте:  
регулярно отслеживайте комментарии, сообщения и упоминания, быстро и достоверно отвечайте на запросы, реакции и обсуждения клиентов



• **Присоединяйтесь к групповым форумам:**  
участвуйте в соответствующих групповых форумах, где ведутся активные обсуждения, делитесь ценными идеями и общайтесь с другими участниками.

# КАК ДОСТИЧЬ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ PINTEREST:

**2. Брендировать свой аккаунт:** Создайте сильное присутствие бренда на Pinterest, обеспечив следующее:

•Согласованная визуальная идентичность. Постоянно используйте фирменные цвета, шрифты и изображения на досках и значках.



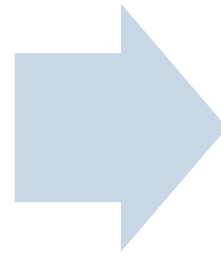
Фирменные пины:  
создавайте пины, демонстрирующие товары, услуги или ценности бренда, и включайте логотип или элементы бренда для их идентификации



•Расширенный профиль:  
улучшите свой профиль, добавив четкую фотографию профиля, название компании и описание, которое отражает индивидуальность вашего бренда и предложения.

## 3. Построение сильного сообщества: Развитие чувства общности и лояльности среди общественности:

• Совместные доски. Создавайте совместные доски, на которых клиенты, влиятельные лица или сторонники бренда могут размещать контент, связанный с брендом или вашей отраслью.



Пользовательский контент. Поощряйте пользователей делиться своим опытом, отзывами и творческими способностями, связанными с товарами или услугами. Делайте репосты пользовательского контента и размещайте его на своих досках.

# КАК ДОСТИЧЬ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ PINTEREST:

**4. Оставайтесь активными и вовлеченными:** Поддерживайте активное присутствие на Pinterest и постоянно взаимодействуйте со своей аудиторией:

• **Регулярное закрепление.**  
Регулярно публикуйте новый контент, чтобы форумы оставались актуальными и интересными. Используйте инструменты планирования, чтобы поддерживать постоянный график публикаций.



• **Взаимодействуйте с подписчиками:** ставьте лайки, комментируйте и делитесь контентом, опубликованным вашими подписчиками и другими пользователями. Признавайте и цените контент, который публикуют пользователи, и их вклад



• **Мониторинг аналитики.**  
Используйте Pinterest Analytics, чтобы отслеживать эффективность пинов, демографические данные аудитории и показатели вовлеченности, корректируйте свою стратегию на основе этих данных и тенденций.

# САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАТЕГОРИИ НА PINTEREST:



# ЧЕГО НЕ СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ В PINTEREST

Не сосредотачивайтесь только на бренде

Избегайте публикаций в часы пик

Не переоценивайте

Баланс между текстом и визуальным эффектом

Подписывайтесь на другие учетные записи

Правильное наименование досок

Не пренебрегайте размерами

## 9. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ SNAPCHAT

**Определение Snapchat** — это приложение для обмена сообщениями для смартфонов, которое позволяет пользователям обмениваться фотографиями и видео, называемыми Snaps, которые должны исчезать после просмотра. Оно позиционируется как «новый тип камеры», поскольку его основная функция — сделать фотографию или видео и добавить их. фильтры, линзы или другие эффекты и поделитесь ими с друзьями.

**Важность Snapchat для электронного маркетинга:** Snapchat полезен для маркетинга, поскольку привлекает только самых интерактивных подписчиков, стимулирует их страх упустить возможность и создает настоящие отношения, которых не может создать ни одна другая платформа.

• **Большая молодежная аудитория:** в основном используется молодыми и подростковыми возрастными группами, что делает его идеальной платформой для охвата этой важной группы потребителей.

• **Взаимодействие и участие:** это эффективный способ взаимодействия с аудиторией посредством фотографий, видео и интерактивного контента, такого как фильтры, оптические линзы и т. д.

• **Расширенная реклама:** предоставляет расширенные рекламные возможности, такие как точный таргетинг на основе географических, демографических критериев и интересов аудитории, что помогает повысить эффективность маркетинговых кампаний.

• **Уникальный пользовательский опыт:** он предоставляет пользователям уникальный и приятный опыт, который привлекает их внимание и делает их более интерактивными с рекламным контентом..

• **Возможность вырезания и оформления рекламы:** предоставляет расширенные инструменты для редактирования изображений и видео, включая вырезание и оформление рекламы, что позволяет маркетологам создавать креативный и привлекательный контент, привлекающий внимание аудитории.

• **Возможность измерения эффективности:** Он предоставляет подробные инструменты измерения, которые позволяют маркетологам анализировать эффективность маркетинговых кампаний и точно измерять результаты, что помогает им разрабатывать планы по постоянному совершенствованию своих стратегий, чтобы гарантировать, что они всегда остаются впереди

# ВИДЫ SNAPCHAT-МАРКЕТИНГА:

**Snap Ad:** это тип рекламного формата на Snapchat, популярной платформе обмена мультимедийными сообщениями и социальных сетях. Это полноэкранные вертикальные видео объявления, которые появляются в контексте контента и призваны быть захватывающими, привлекательными и интересными иметь интерактивные функции.

•**Спонсируемые линзы:** это тип маркетинга, который позволяет брендам создавать индивидуальные линзы и фильтры дополненной реальности, которые пользователи могут применять к своим личным фотографиям.

•**Спонсируемые геофильтры:** это тип рекламной функции в маркетинге Snapchat, которая позволяет компаниям и частным лицам создавать собственные фильтры на основе местоположения, которые пользователи могут размещать поверх своих снимков в определенной географической области.

**Откройте для себя каналы:** это функция в приложении Snapchat, которая позволяет издателям СМИ, создателям контента и брендам курировать и распространять редакционный контент среди пользователей Snapchat.

**Сотрудничество с влиятельными лицами:** В маркетинге Snapchat влиятельный маркетинг использует авторитет и охват влиятельных лиц для связи со своей аудиторией и достижения маркетинговых целей

**Snapchat Stories:** это функция маркетинговой платформы, которая позволяет пользователям создавать и делиться коллекцией фотографий и видео, которые их друзья или подписчики могут просматривать в течение 24 часов.

**Объявления Snapchat Discovery Реклама** — это форма рекламы в разделе «Обнаружение» приложения Snapchat.

# КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ SNAPCHAT ДЛЯ БИЗНЕСА

- 1. Сообщите аудитории, что вы существуете в Snapchat.** Если Snapchat — новое дополнение к вашей компании, первым делом нужно сообщить аудитории, что вы существуете. Поскольку платформа существенно отличается от Facebook, Twitter или Instagram, вам понадобится. попробовать новые методы, чтобы получить больше последователей.
- 2. Перекрестно рекламируйте свое имя пользователя Snapchat:** если у вас появятся лояльные подписчики на других платформах социальных сетей, сообщите этим пользователям, что вы теперь находитесь в Snapchat.
- 3. Поделитесь ссылкой на профиль:** Snapchat позволяет поделиться уникальной ссылкой на профиль, чтобы связать клиентов с брендом. Чтобы получить ссылку, перейдите в свой профиль и затем коснитесь своего Snapcode слева. Откроется список способов поделиться своим профилем.
- 4. Создайте Snapcode:** это значок, который люди могут сканировать с помощью своих телефонов или планшетов. Его сканирование помогает пользователям Snapchat найти вас легко и быстро, повышая узнаваемость бренда, поскольку этот значок работает как QR-код.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ SNARCHAT ДЛЯ БИЗНЕСА

**5. Добавьте Snapcode или URL-адрес в свои маркетинговые материалы:** это может быть ваш веб-сайт, подпись электронной почты, информационный бюллетень и т. д. Помните, что для работы Snapcode не обязательно отображаться на экране: вы можете добавить Snapcode вашей компании в маркетинговую кампанию своей продукции.

**6. Эффективная маркетинговая стратегия:** Приложение Snapchat может подходить не для всех брендов. Приложение Snapchat используется людьми в возрасте до 35 лет и известно как платформа для развлечений, но, если это кажется подходящим для бренда, вы можете это сделать. у вас должна быть стратегия. Очистите социальные сети, прежде чем создавать свою учетную запись.

**7. Знайте свою аудиторию и отслеживайте показатели:** Используйте встроенный инструмент аналитики, чтобы узнать, кто смотрит ваш контент, понять, какой контент работает хорошо, и разработать успешную стратегию Snapchat.

**8. Взаимодействуйте с другими пользователями:** В Instagram, Twitter или Facebook контент бренда смешивается с сообщениями друзей и родственников пользователей. В Snapchat это не так.

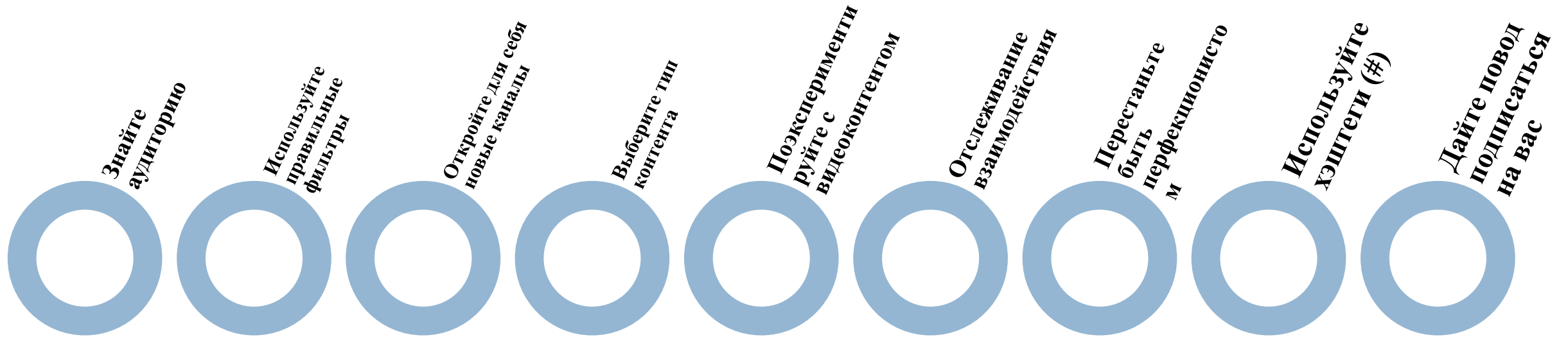
**9. Создавайте привлекательный контент:** Snap созданы для того, чтобы исчезать, но вы можете многое сделать, чтобы сделать простую фотографию или видео привлекательной.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ SNAPCHAT ДЛЯ БИЗНЕСА

**10. Воспользуйтесь преимуществами поддерживаемых линз дополненной реальности:** Линзы искусственной реальности, предлагаемые Snapchat, меняют способ восприятия мира пользователями. Проще говоря, эти линзы накладывают цифровые эффекты, анимацию или графику на реальную фотографию. Кроме того, пользователи Snapchat могут взаимодействовать с ними. составное изображение, эффекты дополненной реальности движутся вместе с реальным изображением.

**11. Создайте геофильтр:** Геофильтры представляют собой простой слой для изображения и доступны пользователям в определенной области и в течение определенного периода времени. Фильтр может включать добавление смайликов или разработанной наклейки, включая информацию о местоположении, или изменение. цвет снимка, помимо использования существующих фильтров. Уже на платформе вы можете создать фильтр, специфичный для вашего бизнеса.

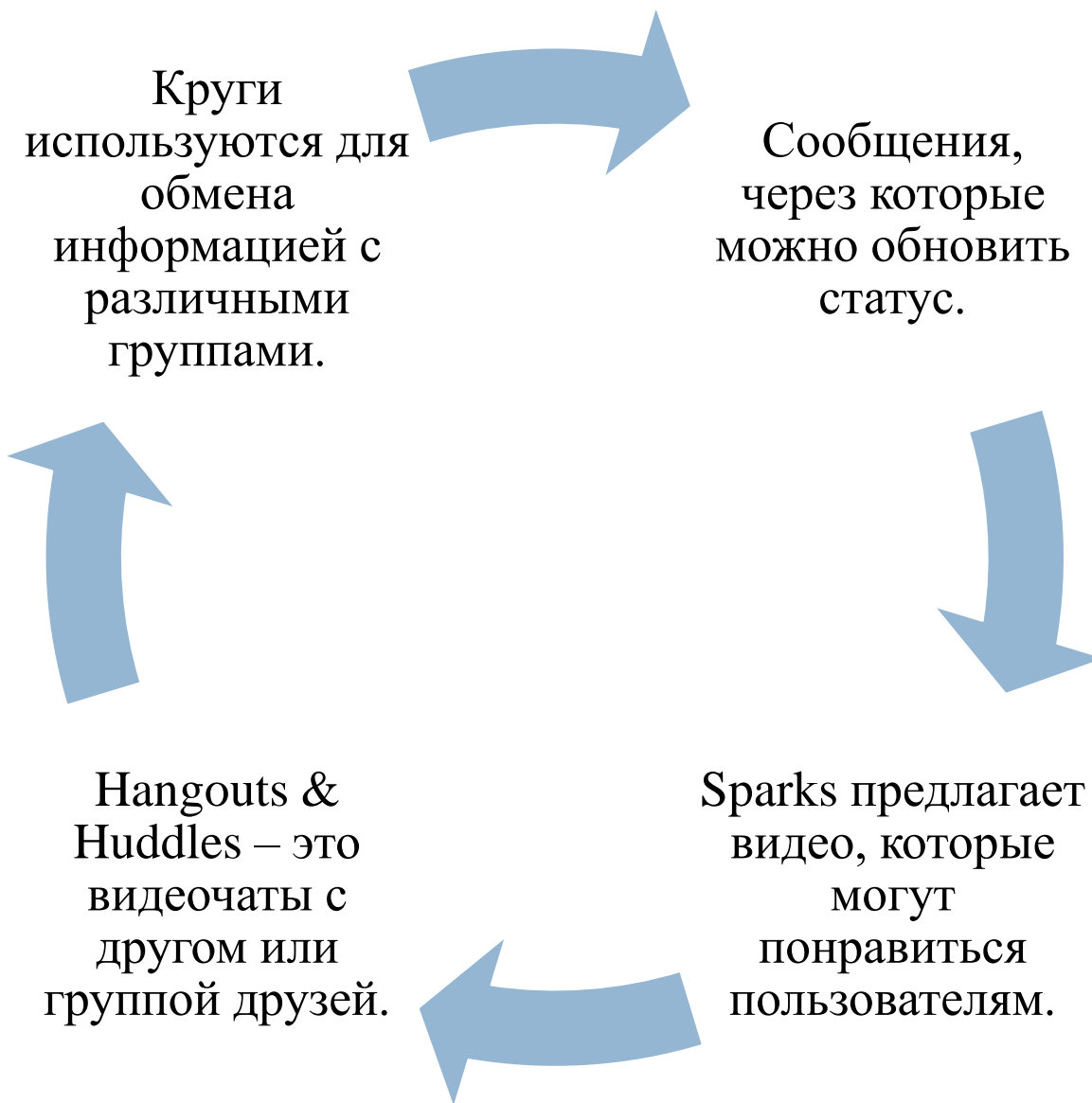
**12. Ориентируйтесь на конкретную аудиторию:** Используя учетную запись Snapchat Business, можно установить определенные фильтры, чтобы реклама охватывала определенную аудиторию. Это помогает охватить пользователей Snapchat, которые уже взаимодействуют с брендом, а также может помочь охватить новую аудиторию



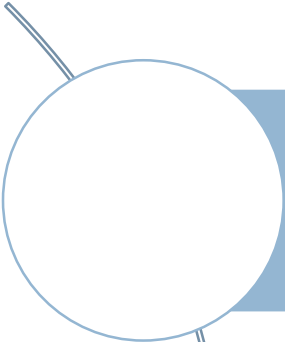
## 10. МАРКЕТИНГ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ GOOGLE PLUS

**Определение платформы Google Plus:** это социальная сеть, управляемая Google, которая серьезно конкурирует с другими социальными сетями. Это одна из наиболее важных сетей, специализирующихся в бизнесе, поскольку она позволяет пользователям обмениваться информацией, фотографиями, видео и другими материалами. участвовать в обсуждениях через сообщества и кружки.

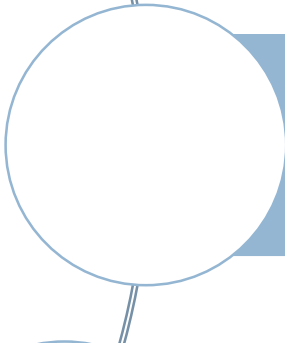
**Важность платформы Google Plus:** она характеризуется уникальными услугами, поскольку одновременно действует как микроблог, видеоконференция и форум сообщества и, следовательно, предлагает множество способов обмена контентом с заинтересованной аудиторией.



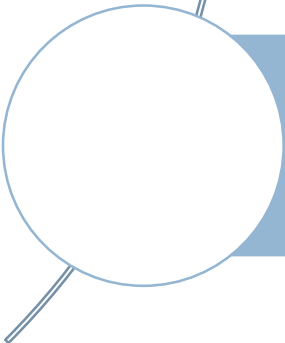
# НАСТРОЙКА БИЗНЕС-СТРАНИЦЫ В GOOGLE PLUS



• **Витрина:** выберите этот вариант, если клиенты будут посещать вашу компанию. В результатах поиска Google Plus будет отображать местоположение, продолжительность и другую контактную информацию, такую как номер телефона, адрес и т. д.



• **Зона обслуживания:** выберите этот вариант, если услуга должна предоставляться клиентам по их местоположению. В результатах поиска Google Plus отобразит местоположение, продолжительность и другую контактную информацию, такую как номер телефона, адрес и т. д.



**Бренд:** В результатах поиска Google Plus не будет отображать местоположение, продолжительность и другую контактную информацию .

# ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГА GOOGLE PLUS:

Быстрое и простое управление счетами

Множество возможностей для взаимодействия с подписчиками или деловыми контактами

Высокий охват благодаря сочетанию публикаций на странице результатов поисковой системы Google с запросами, специфичными для бренда.

Интернет-представительство и рекомендации местных предприятий через Google Plus Local.

Идеальная синхронизация с другими службами Google, такими как Google Maps.

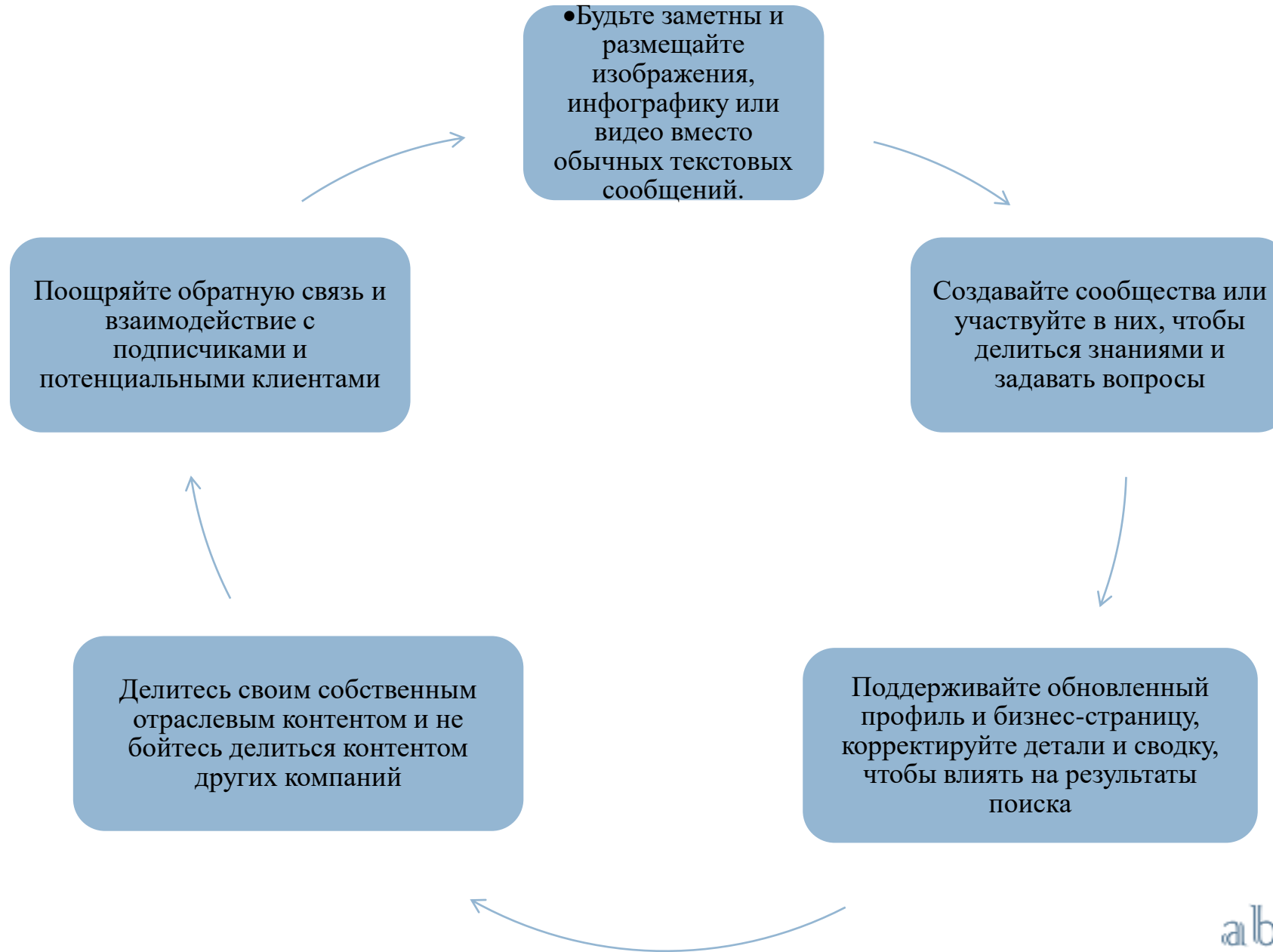
Возможность использования на разных устройствах и хорошее развитие.

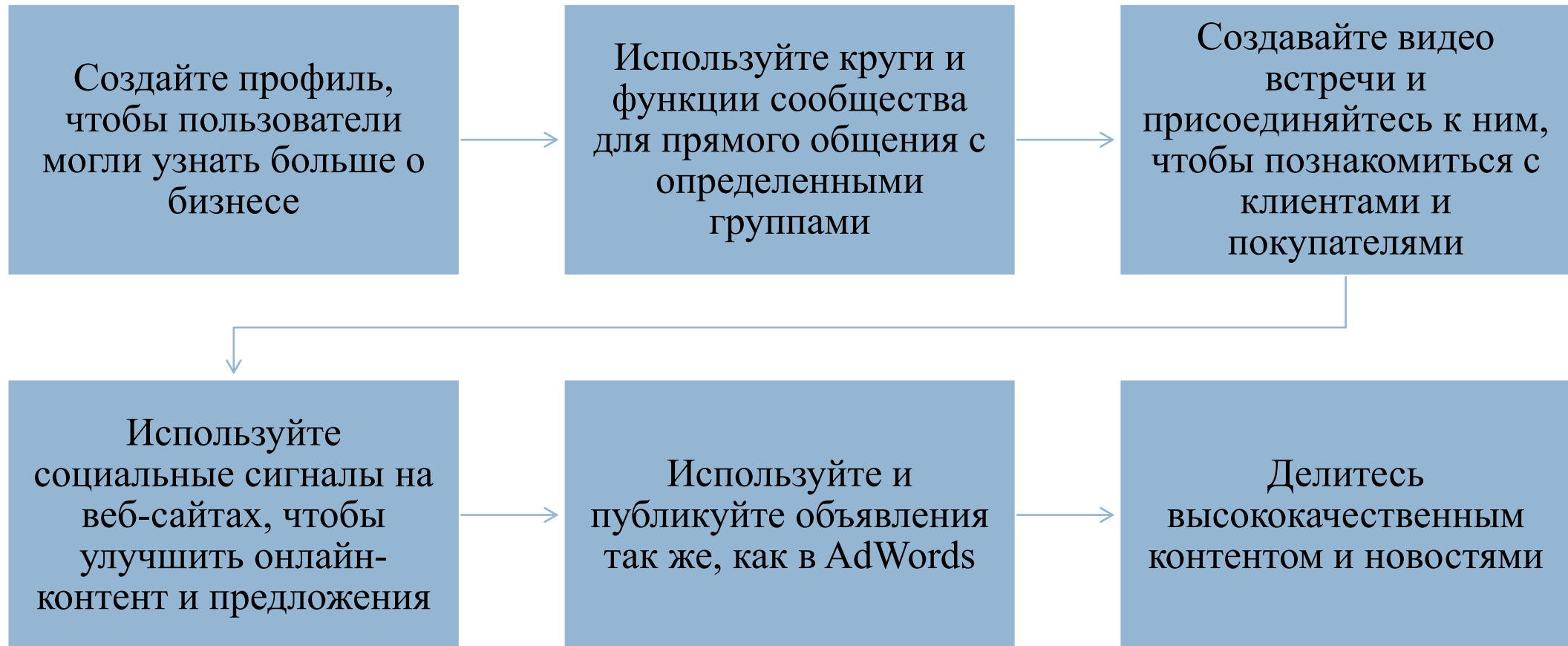
Управляйте разными контактами в группах (в Google это называется «круги»).

Интеграция данных Google Plus в маркетинговые кампании через Google.

Адреса Google Plus можно настроить

Возможности оценки и мониторинга предоставляются через Google Analytics





## Маркетинговая стратегия с использованием Google Plus

Поиск

Написано  
Google

Желаемое  
место справа

Войдите в  
систему с  
помощью  
Google Plus

Google Plus  
Ripples

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**

