

## Facebook на службе Вашего бизнеса

Если всемирная паутина интернета опутывает весь мир, то, можно сказать, что социальные сети его «цементируют», объединяя миллионы разных людей – по интересам, политическим взглядам, мировоззрению. Не говоря уже о бывших одноклассниках, однокурсниках, друзьях...

Информация и новости в соцсетях распространяются по принципу «сарафанного радио». **Реальные отзывы** о каком-либо товаре или услуге могут сделать их востребованными, если они положительные, или, напротив, испортить продажи, если кто-то хотя бы один раз отозвался о них крайне отрицательно и обосновал свою позицию, а отзыв этот был растиражирован.

- Социальная сеть – это место, где часами, день за днем, могут сидеть потенциальные клиенты, потребители Ваших товаров или услуг. Если Вы тоже пользуетесь социальной сетью для развлечения, в личных целях, то почему бы не начать делать это с коммерческой пользой для своего бизнеса? – считает [REDACTED], один из самых молодых российских миллионеров, основавший вместе с другом [REDACTED] движение в поддержку малого и среднего предпринимательства «[REDACTED]». **Отзывы** об их образовательном проекте для талантливой молодежи, стремящейся в бизнес, заполнили интернет и средства массовой информации.

Сотни [откликов](#), десятки [журналистских материалов](#), интервью новостным программам, [съёмки в телепередачах](#)... Внимание масс-медиа объясняется потрясающей результативностью тренингов и мастер-классов [REDACTED].

Вот лишь немного статистики:

- 25% участников проекта «[REDACTED]» увеличивают доход на 300 000 рублей за два месяца
- более 1 000 членов сообщества, пройдя обучение, стали зарабатывать больше миллиона рублей чистыми в месяц
- уже более 12 000 бизнесов, созданных с нуля, вошли в статистику «[REDACTED]» за 3 года.

На информационно-образовательном портале «[REDACTED]» можно прочитать не только [реальные отзывы о проекте](#), но и познакомиться с [кейсами](#) молодых предпринимателей, а также почерпнуть много полезной информации, находящейся в открытом доступе в виде [статей](#) и [видеоматериалов](#).

Из множества актуальных тем, которые затрагивают [REDACTED], мы выбрали одну, касающуюся продвижения бизнеса в Facebook.

Итак, давайте с помощью специалистов проекта «[REDACTED]» разберемся, как Facebook может повлиять на количество денег в Вашей кассе?

## «Вирусный эффект», или как продавать на Facebook

Facebook — это общемировая социальная сеть, на российском рынке ей пользуются примерно 5,2 миллиона человек, что составляет около 3,8% населения нашей страны и примерно 8,3% всех интернет-пользователей России. Эти цифры Вас пока не впечатляют? Не спешите делать выводы!

Основную долю участников составляет активно работающая и платежеспособная аудитория. Большая ее часть сосредоточена в крупных городах европейской части России.

- Facebook является отличным инструментом привлечения новых клиентов: Вы можете создать там страницу бренда, крупной компании или малого бизнеса, продвигаться как творческая личность, анонсировать развлекательные программы и порталы и даже создавать общественные движения. Для всего этого там есть специальные и очень удобные продукты, — объясняет [REDACTED], совладелец компании «[REDACTED]». - На Facebook можно создать интернет-магазин, формировать приложения, интегрироваться с twitter, youtube, RSS, foursquare. Не говоря уже о конкурсах, опросах, комментариях, счетчиках и возможности оставлять **отзывы** о Вашем бизнесе.

Первое и самое главное достоинство Facebook — это вирусоемкость (вероятность распространения информации по принципу «сарафанного радио»). Если сравнивать его с ВКонтакте, то там публикации групп отображаются в новостях и видны пользователю, только если он просматривает 100% обновлений. На Facebook публикации показываются у всех поклонников сообщества, а самое главное - если человеку понравилась публикация или он оставил к ней комментарий, то это сразу увидят все его друзья. Такой механизм позволяет в геометрической прогрессии увеличивать число просмотров контента. В отличие от Контакта, в Facebook не надо нажимать для этого кнопочку «рассказать друзьям», которую любят далеко не все пользователи.

- К примеру, у вас 200 человек в группе, - продолжает [REDACTED] из проекта «[REDACTED]». - Разместив в ней интересную публикацию, которую оценят хотя бы 3-4 человека, вы охватите аудиторию примерно в 1 500 человек и автоматически привлечете новых поклонников.

### Facebook vs Vkontakte

- А как же другая популярная сеть ВКонтакте? – спросите Вы...

По мнению экспертов проекта «[REDACTED]», несмотря на большую численность пользователей, Контакт представляет меньший интерес для бизнеса.

Во-первых, всем понятно, что немалую часть из пользователей ВК составляют «боты» и те, кто имеет больше одной страницы. Во-вторых, значительную активность там проявляют подростки и студенты, которых с

большой натяжкой можно отнести к платежеспособной аудитории. Товары для них в основном и имеют коммерческий успех ВКонтакте. Тем же, кто занимается товарами из среднего и высшего ценовых сегментов, как показал опыт, продвигаться ВКонтакте не очень эффективно.

На [тренингах](#) «[REDACTED]» подробно разбираются инструменты и сервисы, помогающие создать привлекательную страницу на Facebook, а они разнообразны. По сути это конструктор, в котором можно создать уникальную страницу с любым набором функций. Учат правилам и тонкостям создания грамотного уникального контента (публикации, заметки, объявления), без которого также невозможен успех.

- Сотрудничество с социальной сетью предполагает Ваше активное участие. Нужно постоянно быть в курсе того, что происходит у Вас в группе, заинтересовывать новых участников и удерживать старых, - говорят основатели проекта «[REDACTED]». - Отслеживайте статистику, проводите мониторинг активности, чтобы понимать, какие посты нравятся Вашей аудитории, а какие лучше не публиковать. Постоянно контролируйте процесс, следите за качеством публикаций — тогда аудитория будет непременно расти, а Ваши товары и услуги продаваться. Создавайте свое сообщество и становитесь друзьями «[REDACTED]» на Facebook!