**Нужны ли магазину товаров для школы и офиса социальные сети?**



Многие владельцы магазинов товаров для школы и офиса думают, нужно ли им вести социальные сети или нет. Одни думают, и так дела идут не плохо, другие размышляют так, у меня есть интернет-магазин и этого достаточно, а третьи вообще не понимают зачем им нужны социальные сети, я ведь сам не пользуюсь соцсетями?!

Но пока одни думают, другие зарабатывают. И часть их прибыли приходит именно из социальных сетей.

В этой статье я расскажу, зачем b2c магазину нужны социальные сети.

Социальные сети нужны как офлайн, так и онлайн магазинам товаров для школы и офиса. И это неоспоримый факт.

Но если Вы не хотите, чтобы Ваш бизнес процветал, не хотите быть на одной волне с вашими клиентами, не хотите увеличивать продажи, то это статья не для Вас.

Итак, зачем магазину товаров для школы и офиса социальные сети?

1. Соцсети сейчас заменяют людям многие другие сервисы, поэтому люди «зависают» в соцсетях больше, чем где-либо еще. И если у вашего клиента нет острой необходимости что-то у вас приобрести он не пойдет на Ваш сайт и не купит товар, а когда нужная реклама периодически появляется в его ленте, шансы на совершение покупки увеличиваются в разы.

1. Ведение групп в социальных сетях позволяет сформировать вокруг магазина сообщество лояльных покупателей, которые будут первыми откликаться на появляющиеся новинки, участвовать в акциях, оставлять отзывы о Ваших товарах. Вы можете напрямую общаться с покупателями, отвечать на их вопросы и закрывать возражения. Ваши подписчики будут Вам помогать разрабатывать маркетинговые акции, которые точно будут работать. Такого отклика Вы больше не найдете нигде.

1. При правильном ведении аккаунта или сообщества, оно становится дополнительным источником продаж, если Вы продаете онлайн, и дополнительным источником для привлечения трафика в офлайн. В соцсетях можно настраивать таргетированную рекламу, которая будет показываться не всем подряд, а Вашей потенциальной аудитории. Можно настроить ретаргет на тех, кто был на Вашем сайте и не совершил покупку, или настроить рекламу на похожую на ваших клиентов, которые совершили покупку, аудиторию.

Итог. Что могут дать социальные сети магазину товаров для школы и офиса:

* большой охват целевой аудитории,
* возможность сегментировать аудиторию, и настраивать таргетированную рекламу,
* Простые способы донести необходимую информацию до потенциального покупателя;
* возможность проводить анализ целевой аудитории, выявлять потребности и вовремя предлагать нужные решения

Но для того, чтобы этот канал был по-настоящему эффективным, не достаточно разместить в нем весь свой ассортимент. В социальных сетях с аудиторией нужно взаимодействовать, отвечать на вопросы, удивлять и заинтересовывать. А также, следить за показателями вовлеченности вашей аудитории.

Вера Воробьева, маркетолог выставки «Российский Канцелярский Форум»



Ссылка на https://kancforum.ru/?menuid=41



Ссылка на https://kancforum.ru