

Как продвигаться в современных реалиях

Общие тренды в продвижении в РБ и РФ
в сложившемся кризисе



О чем поговорим:

Изменения на рынке РБ

- Коснулись ли изменения нас
- Как работают популярные источники и на что обратить внимание
- как "оптимизировать" бюджет

Изменения на рынке РФ

- куда бежать из INST, FB, Google Ads и Youtube
- что важно знать и как отразиться на бюджете

Что важно в коммуникации сейчас

- Поддержка и информированность

Подведем итог

- Какой стратегии придерживаться
- На что обратить внимание в бизнесе
- Куда вкладывать деньги



Трансформация на рынке продвижения РБ

Коснулись ли изменения нас

Какие источники сейчас хорошо работают и как с ними работать

Как "оптимизировать" бюджет, чтобы оставаться в рынке

Трансформация на рынке продвижения РБ

В РБ сейчас работают все источники продвижения

- **Заблокированных площадок нет**

- но часть аккаунтов готовится к расширению площадок
- ищут способы страховки контента и коммуникации с ЦА
- снижена активность постинга

- **Реклама по прежнему доступна во всех основных источниках**

- работает стабильно и эффективно
- увеличилась активность в рекламе с "горячими предложениям"
- есть перераспределение бюджета между инструментами согласно стратегии продаж
- часть снижают бюджеты на рекламу при наличии сложностей с поставками
- часть отключает рекламу при наличии загрузки отдела продаж и сложностью с адаптацией к меняющимся ценам

Instagram	✓
Facebook	✓
Вконтакте	✓
Одноклассники	✓
TikTok	✓
Telegram	✓
YouTube	✓
Яндекс.Дзен	✓

Трансформация на рынке продвижения РБ



Какие источники сейчас хорошо работают

Контекстно-медийная реклама в Яндекс и Гугл

Данные источники по прежнему эффективны и стабильны, но есть несколько рекомендаций на что обратить внимание:

- **Усиливайте ваше предложение акциями**
 - выгодные цены с акцентом "упущенной выгоды"
 - говорите об ограниченном предложении
 - говорите о возможных способах оплаты (рассрочка, выгодный кредит)
- **Перераспределяйте бюджет на более эффективные инструменты внутри сетей**
 - Снижайте работу с малоэффективными инструментами с целью высвобождения бюджета
 - Увеличивайте бюджет на те категории продуктов, которые меньше подвержены сложностям поставкой и пользуются повышенным спросом
- **Расскажите в рекламе о продуктах с длинным циклом сделки БОЛЬШЕ обычного, на которые скоро повысится цена**



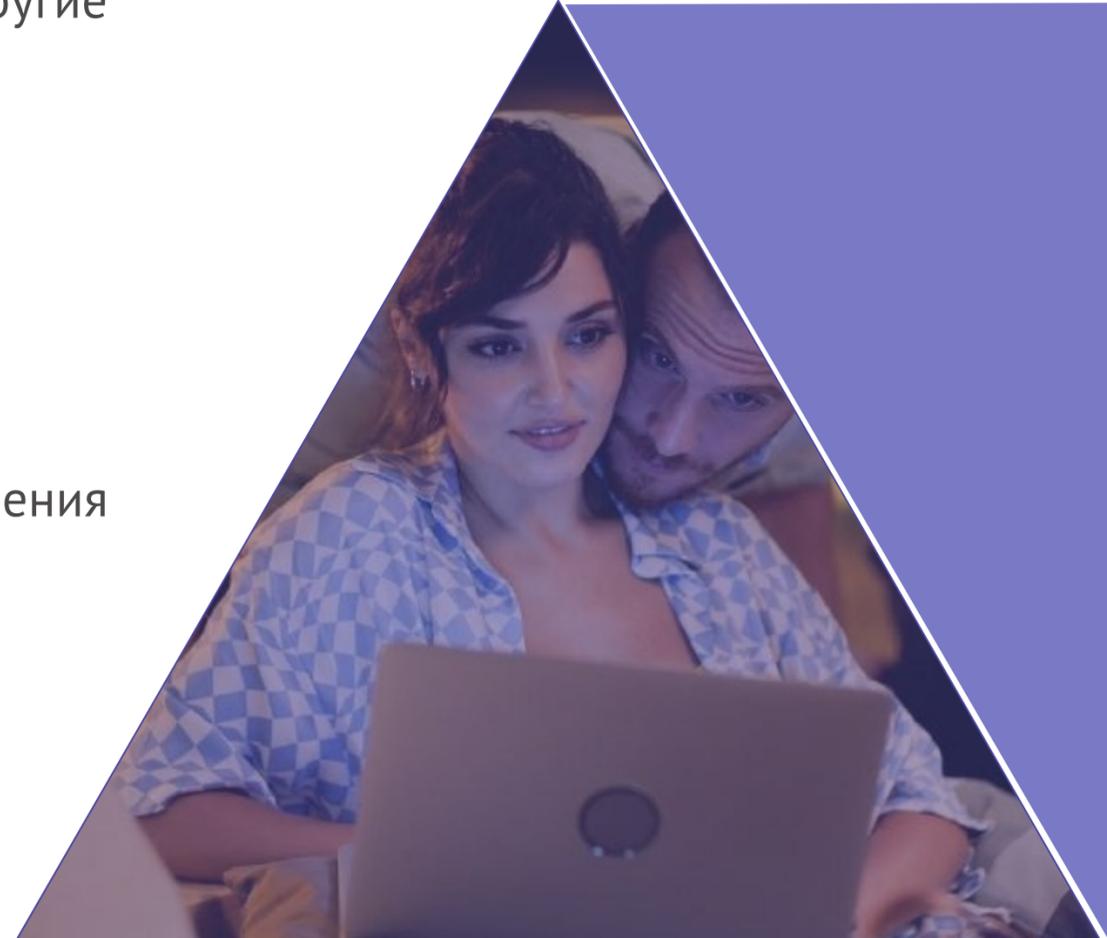
Трансформация на рынке продвижения РБ



Какие источники сейчас хорошо работают

А что если Google отключит возможность рекламы и в РБ?

- **Задействуйте сейчас возможности данной сети с учетом ваших возможностей бизнеса**
- **Страхуйте свой контент другими источниками уже сейчас**
 - дайте вашим специалистам задание, чтобы у них был план по переносу активности в другие источники
 - например: пусть узнают про Programmatic-рекламу
 - усиливайте работу с маркетплейсами
 - работаем с имеющейся базой клиентов через рассылки
- **Увеличьте уже бюджет на SEO**
 - дайте задание вашим специалистам или подрядчику прописать и реализовать план усиления данного источника



Трансформация на рынке продвижения РБ



Какие источники сейчас хорошо работают

Реклама в Instagram и Meta

Данный источник по прежнему эффективен несмотря на временное снижение активности игроков

- **Здесь важно не быть излишне навязчивым**
 - постепенно повышайте активность и анализировать результат
 - будьте честны с аудиторией
- **Оставьте самые горячие предложения**
 - акции, предложение цены без повышения,
 - приятные условия по способу оплаты (если они еще актуальны)
- **Следите за динамикой и как реагирует аудитория на ваши предложения**



Трансформация на рынке продвижения РБ



Какие источники сейчас хорошо работают

Развивайте рекламу в других соцсетях и работайте с мессенджерами

- **ВК, MyTarget - начинайте тестировать уже сейчас**
 - внутри кабинета такие же инструменты, как и в Meta (FB)
 - сразу вы не получите аналогичного результат, как в Inst
 - заложите большой бюджет на РК
 - тестируйте, тестируйте и еще раз тестируйте)
- **Используйте Telegram-канал**
 - там соберется "горячая" аудитория, которой важно быть в курсе ваших акций и актуальных предложений
- **Реализуйте быстрые ответы**
 - через чат-боты как на сайте
 - в мессенджерах
- **Вспоминаем об Одноклассниках**
 - по прежнему представлена часть аудитории для многих сфер
 - тестируйте как работать с данной соцсетью



Трансформация на рынке продвижения РБ



Какие источники сейчас хорошо работают

Реклама в YouTube

- Продолжайте быть активными и следите за показателями
- Нарращивайте постепенно активность

Развивайте другие источники видео-рекламы

- Хорошо работает видео-реклама в Яндексe
(если ее еще не используете начинайте тестировать постепенно)
- Подключайте видео-рекламу в Яндекс Дзен и развивайте там свой аккаунт
- Рассмотрите возможность размещения видео-контента и рекламы в RuTube

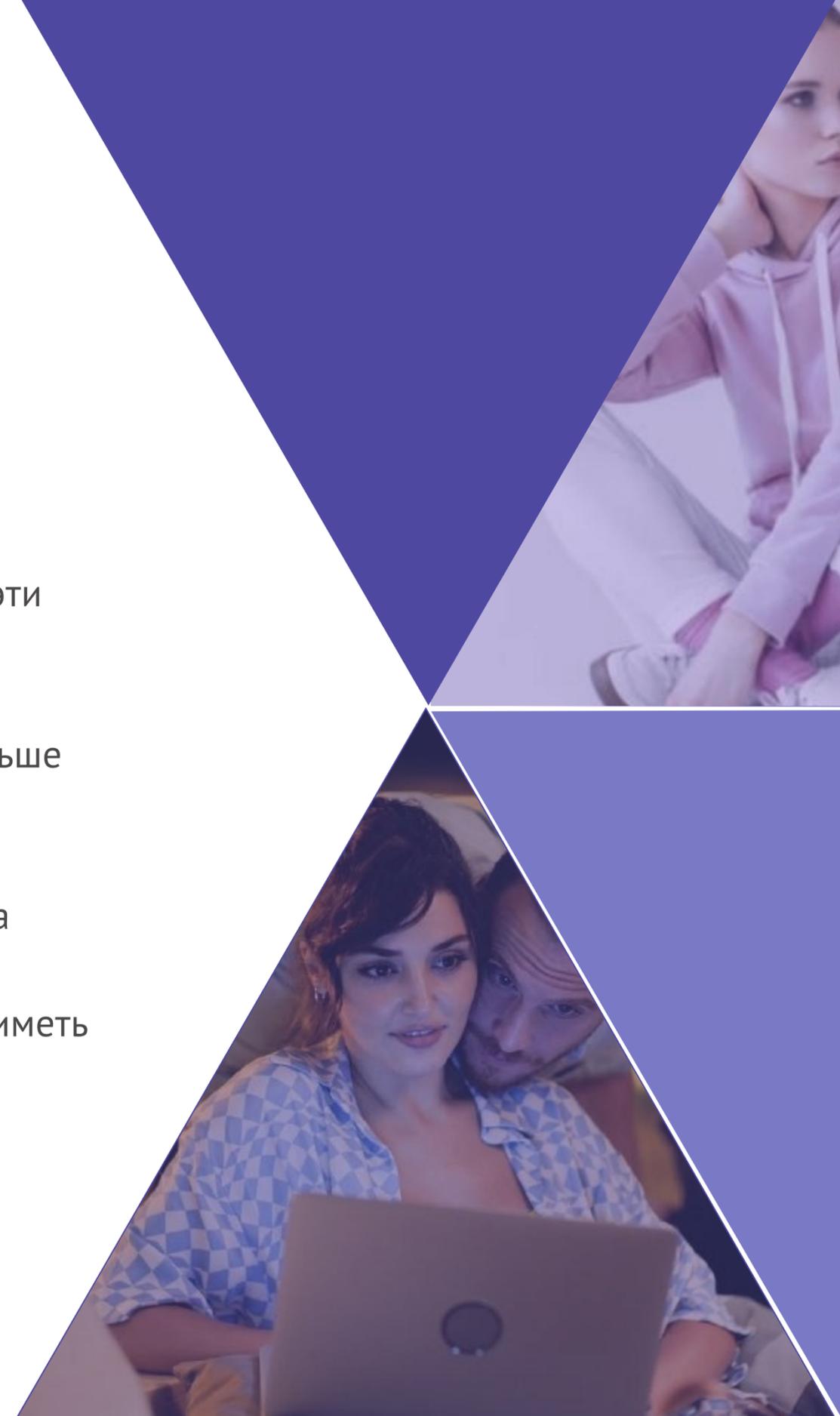


Трансформация на рынке продвижения РБ

Общие рекомендации ко всем источникам

- **Перераспределите бюджет во всех источниках**

- Исходя из ситуации в бизнесе - определите, что драйвер ваших продаж, повысите на эти категории бюджет
- Актуализируйте информацию по основным источникам продаж и выделите на них больше бюджета, на менее эффективные - сократите или временно отключите
- Расскажите больше о продуктах с длинным циклом сделки, на которые повысится цена
- По возможности задействуйте все имеющиеся у вас источники marketing mixа, чтобы иметь реальную картину о поведении аудитории и диверсифицируйте свое присутствие



Трансформация на рынке продвижения РБ

 Что еще нужно брать во внимание

Держите "руку на пульсе" в разрезе изменения показателей текущих инструментов и действий конкурентов

- **Формируйте постоянный мониторинг показателей - будьте всегда в курсе**
 - продаж и их перераспределения
 - рекламных и поведенческих показателей
- **Следите тщательно за действиями прямых конкурентов**
 - фиксируйте их изменениями в продвижении
- **Выделите бюджет на маркетинговые исследования для насыщения себя данными**



Трансформация на рынке продвижения РБ

 И самое важное

Адаптируйте ваше предложение под аудиторию

- **Выделите ТОП продуктов сейчас и сформируйте БОльшую выгоду для потребителей**
 - пересмотрите преимущества и триггеры ваших покупателей
 - расскажите о них во всех работающих источниках
- **Направьте внимание менеджеров на нужный продукт**
 - что можно предложить в случае отсутствия товара в наличие
 - продумайте логику товаров-заменителей





Трансформация на рынке продвижения РФ

- Какая ситуация
- Куда бежать из INST, FB, Google Ads и YouTube
- Что важно понимать и как отразится на бюджете

Трансформация на рынке продвижения РФ

Коротко об ограничения популярных источников в РФ

- **Google**
 - реклама остановлена для всей территории
- **YouTube**
 - реклама остановлена для всей территории
 - нет монетизации для блогеров, что влияет на снижение контента
- **Instagram и Facebook**
 - реклама остановлена
 - активность есть в профилях в том числе и без VPN (но не ясно, что будет дальше)
- **TikTok**
 - нельзя выкладывать ролики (временно)
 - реклама - так же временно недоступна

Instagram	
Facebook	
Вконтакте	
Одноклассники	
TikTok	
Telegram	
YouTube	
Яндекс.Дзен	

Трансформация на рынке продвижения РФ

 Реклама в Google остановлена
Что делать?

Перенаправить часть бюджета из Google в Директ

- **Расширьте ваши кампании за счет бюджета**
 - следите за показателями в разрезе кампаний
 - начните использовать автостратегии Директа и следите за показателями
 - включите рекламы в других сервисах Яндекс: Яндекс Дзен, Яндекс бизнес, приоритетное размещение на картах, Яндекс навигатор

Если вы не использовали Яндекс Директ

- **Если основными рекламодателями в ваших категориях продуктов были лидеры с импортной продукцией**
 - сейчас самое время зайти в поисковую рекламу по оптимальной цене
 - создавайте актуальные предложения с упором на "упущенную выгоду"
 - начинайте с использования автостратегий в кампаниях



Трансформация на рынке продвижения РФ



Реклама в Google остановлена
Что делать?

Реклама в YouTube

- **Осваивайте новые источники замены площадки**
 - про которые и говорили в блоке с РБ: инструменты Директа, Яндекс Дзен и др.)
 - изучите и работайте с RuTube

Усиливайте SEO в Google

- это не исключает важности работы с SEO-продвижением в Яндекс
- расширяйте контентное продвижение в данном направлении
- увеличивайте ссылочную массу на сайт за счет платных и бесплатных ресурсов



Трансформация на рынке продвижения РФ

Реклама в Meta (FB, Inst) не работает

- **Самое время таргетологам активнее работать с отечественными соцсетями - VK, MyTarget**
 - оживите ваши группы и страницы
 - наполните полезным и важным контентом о вашем продукте
 - перенесите кампании, архивировав часть информации с FB
- **Внедрите активную работу с текущей базой и ключевыми клиентами**
 - активизируйте email-рассылки и доступных мессенджерах
 - найдите точки соприкосновения с важной и горячей аудиторией (триггерные рассылки, актуальные предложения на сайте)
 - верните спящую базу через доступные источники





ЧЕШИРСКИЙ КОТ
МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Антикризисная
коммуникация

Что важно в коммуникации сейчас

Что рекомендуем мы и другие эксперты рынка

Что важно в коммуникации

Крупные белорусские ритейлы поделились

- Одни совсем снизили активность и выбрали технику с акцентом на "Горячие пирожки"

например Belita

- Другие чуть снизили активность в соцсетях и/или стараются "переживать" совместно с аудиторией

Mark Formelle, Луч,

так поступила и часть наших клиентов: Стальная линия, Porte Richi, Гарфилд

Belita.by

СКИДКА
-50%
НА ПРОДУКЦИЮ
КОМПАНИИ

VI&LITA®

С 23 ФЕВРАЛЯ 2022
в магазине OUTLET
г. МИНСК, УЛ. МЯСНИКОВА, 78

Антикризисные скидки 50% на косметику ТМ Белита весь март в магазине Outlet!

7 4

1975 20:06

Mark Formelle

Образ как у Хейли Бибер 😊

Спортивные леггинсы с высокой линией талии, широким эластичным поясом и плоскими швами.

26.99 BYN

<https://clck.ru/drDcW>

Mark Formelle

СПЕЦИАЛЬНАЯ
СКИДКА

для подписчиков канала

-10%

на ВЕСЬ ассортимент
до 31.03

промокод
STAYONLINE

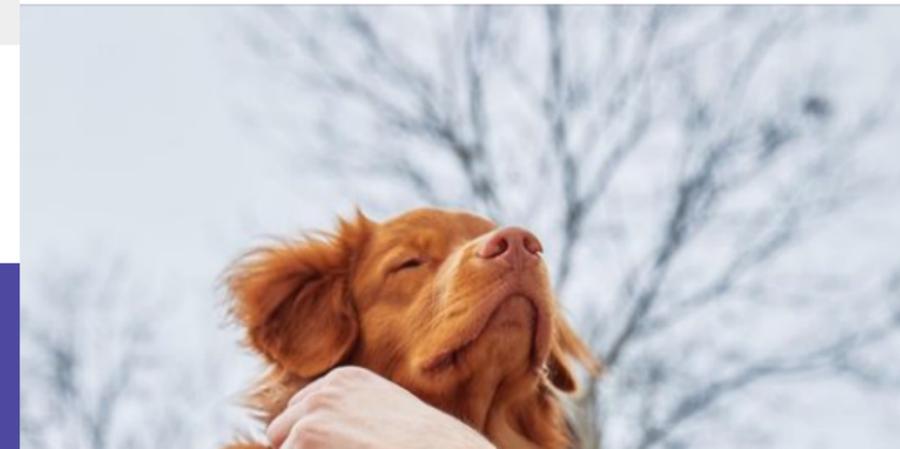
только на markformelle.by

Часы «ЛУЧ» / LUCH watches

3 March, 06:40

Сейчас непростое время для каждого из нас
Мы не закрываем глаза на происходящее и верим, что совсем скоро наступит мир и настоящая весна!
Мы всегда с вами на связи – пишите в direct, будем рады помочь 📩

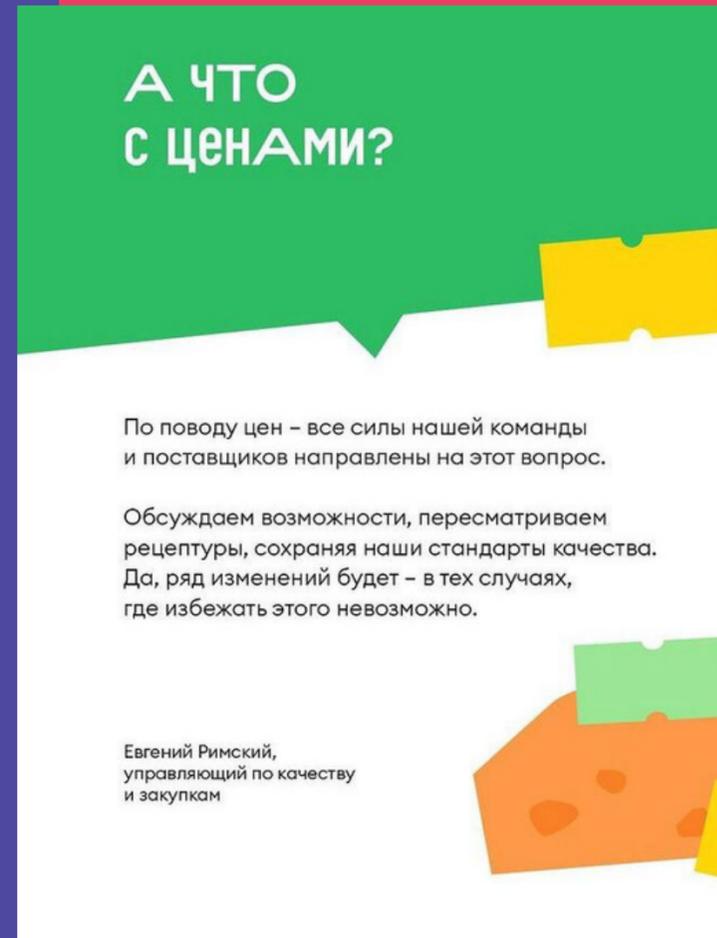
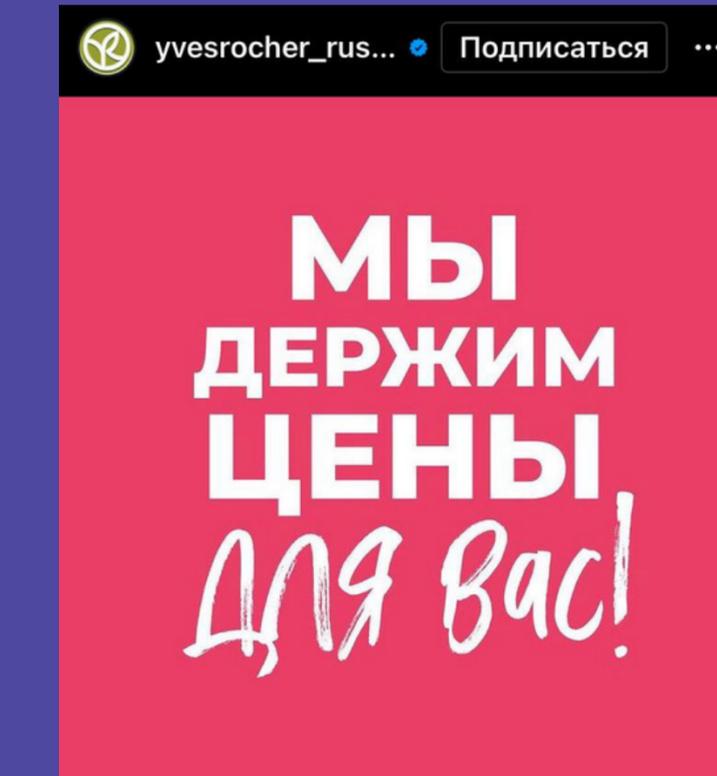
Самое ценное, что есть у человека – счастливое ВРЕМЯ, проведённое с близкими. Берегите друг друга! ❤️



Что важно в коммуникации

Как действуют крупные российские бренды?

- **Переход на новые площадки**
 - Telegram, Вконтакте
- **Меньше развлекательного контента, больше продуктового и информационного**
 - О товарах, компании, как ситуация влияет на вашу работу
- **Полезные предложения для клиентов**
 - Акционные товары, подборка товаров с низкими ценами, "замороженные цены"



Как сейчас коммуницировать с аудиторией?

Какой контент публиковать?

- Рассказывайте о продуктах, которые будут полезны вашей аудитории
- Как ваша компания переживает данный период, какие изменения происходят и как влияет на работу вашей компании
- Уменьшить количество развлекательного контента

Что предлагать клиентам?

- Акции, предложение цены без повышения
- Акцент на товары, которые можно купить уже сейчас
- Предложить приобрести по старой цене сертификат на услугу, которая может стать дороже
- Спецпредложения для старых и новых клиентов

Где поддерживать коммуникацию?

- На привычных для вас площадках + занимайте новые источники для продвижения, которые сейчас доступны.

Пример:

создайте **Телеграм-канал** или **группу Вконтакте** для публикации новостей, акций, новых товаров;

Чат-бот в Телеграме для более быстрой и удобной коммуникации с клиентами

Подведем итоги :)

Время трансформации digital-источников

**как для России
так и для Беларуси**

Подведем итоги :)

- Рынок рекламы продолжит меняться для России и Беларуси
- будьте готовы и активны, вкладывайте большие бюджеты на развитие новых для вас источников
- Происходит перераспределение маркетингового бюджета в разрезе источников
- вам нужно влиять на него, обогащая вашу команду продвижения большей информацией о продажах, изменениях в обращениях
- Не бойтесь вкладывать в развитие стабильных источников
- must have - поиск способов увеличения SEO-трафика: увеличивайте контентную активность на разных площадках

Подведем итоги :)

- Контекстно-медийная реклама по прежнему - один из ТОП-инструментов
- но будьте готовы адаптировать и усиливать одну из площадок и искать возможности быстрого реагирования на обстоятельства и конкурентов
- Знайте как ведут себя конкуренты (в особенности прямые):
- изменение их активности очень много скажет об изменении бизнеса и ситуации в источниках по рынку
- Не забывайте, что сейчас важно знать максимум об аудитории
- не бойтесь узнавать что им важно, "насыщайте" информацию о своей аудитории с помощью маркетинговых исследований - так у вас будет больше возможности адаптировать предложения, освоить новый рынок или выпустить новый продукт на замену невостребованному

Подведем итоги :)

- **Будьте ПРОактивным**
- **Держите "руку на пульсе"**
- **Не сокращайте сильно бюджеты:)**

Оставьте заявку на консультацию

Спасибо за ваше внимание!

Чем мы можем быть полезны:

- разработка сайтов
- внедрение Битрикс24
- автоматизация бизнеса
- разработка стратегии продвижения
- ведение рекламы



Следите за нами в соцсетях

 [@cheshire.agency](https://www.instagram.com/cheshire.agency)