

Обзор основных площадок в интернете для коммуникаций, рекрутинга и продаж (закадровый текст для видео)

Для рекрутинга, продаж в интернете и коммуникаций рекомендуем использовать следующие площадки:

- социальные сети
- мессенджеры
- сервисы емейл-рассылок
- форумы и доски объявлений

Давайте познакомимся с ними поближе.

Социальные сети.

Социальная сеть - это интернет-площадка, на которой зарегистрированы десятки миллионов людей - вы, ваши знакомые, знакомые ваших знакомых и другие, люди, каждый со своим кругом знакомств и связей.

Такой сайт предоставляет всем пользователям возможность устанавливать между собой различные социальные взаимоотношения:

- вести личную переписку,
- объединяться в сообщества по интересам;
- обмениваться мнениями,
- продавать и покупать товары и услуги,
- размещать различный контент: фото, аудио, видео;
- продвигать и рекламировать свой бизнес;
- проводить целевые мероприятия (видеовстречи, живые вебинары, тематические игры и т.д.)

Сообщества в социальных сетях формируются на основе, так называемых, **точек солидарности**.

Ими могут быть:

- общие интересы
- потребности
- землячества
- цели и мечты
- социальные статусы
- общие позиции по вопросам политики, религии и т.д.

Как правило, в разных социальных сетях доминируют разные целевые аудитории. Поэтому для продвижения бизнеса рекомендуем завести рабочие аккаунты в нескольких соцсетях.

Давайте разберём в каких именно.

По числу зарегистрированных пользователей

лидирует социальная сеть Фейсбук, насчитывая более двух миллиардов человек!

Второе место делят между собой Твиттер и Инстаграмм, насчитывая по одному миллиарду пользователей.

В Рунете лидируют сети ВКонтакте, Одноклассники и Мой Мир.
Ежедневно в них заходят более ста пятидесяти миллионов человек

Вывод один - в соцсетях можно и НУЖНО искать своих потенциальных партнеров и покупателей.

В чём преимущества социальных сетей для рекрутирования и продаж?

Во-первых, простота старта. Создайте свой аккаунт и начинайте публиковать контент, соответствующий своему интернет-имиджу и целевой аудитории. Всё! - о вас начинает узнавать мир.

Во-вторых, быстрое распространение информации.

Если ваша публикация понравится друзьям, то они ставят отметки, что им это понравилось (лайки), или публикуют эту информацию на своей страничке (делают репост). После этого ваше сообщение увидят друзья ваших друзей. Если им тоже понравится, то и они продолжат продвижение. Так ваша информация очень быстро станет доступна огромной аудитории. Это называется ВИРУСНЫЙ ЭФФЕКТ.

Большой плюс работы в социальных сетях - это **возможность воздействовать непосредственно на вашу целевую аудиторию**. С помощью специальных настроек соцсеть позволяет показывать вашу рекламу только тем, кто заинтересован в ваших товарах или бизнес-партнерстве.

В-третьих - **возможность коммуницировать с потенциальными партнёрами и клиентами** - консультировать, отрабатывать возражения, получать обратную связь.

К дополнительным преимуществам работы в соц сетях следует отнести:

- **Регулирование потока клиентов на ваш ресурс.**
- **Бесплатная реклама.** Лайки, перепосты, взаимопиары. Всё это вам ничего не будет стоить.
- **Возможности создания и улучшения рекламной кампании в процессе запуска.**

И, наконец, **Статистика эффективности рекламы** позволит улучшать платную рекламную кампанию, значительно экономя ваши средства на привлечение новых клиентов.

Недостатки рекрутирования и продаж через социальные сети.

Большинство людей приходит сюда за общением, за полезным и интересным контентом НО не для того, чтобы делать покупки.

Простота старта приводит к высокой конкуренции предлагаемых продуктов.

Не вся ваша аудитория имеет профиль в одной социальной сети. Именно поэтому рекомендуется заводить аккаунты в нескольких социальных сетях.

Однако, по сравнению с пользой - эти недостатки не существенны.

Поэтому рекрутинг и продажи в социальных сетях, необходимо развивать и на старте бизнеса, и в его процветающей фазе.

Следующая группа электронных средств для коммуникации, рекрутинга и продаж - мессенджеры.

Это программы по обмену мгновенными сообщениями.

Еще несколько лет назад лидером на рынке мессенджеров был Скайп, во многом благодаря поддержке голосовых и видеозвонков.

Сегодня рынок завоевали другие мощные игроки - WhatsApp, Viber и Telegram. Впечатляет их охват аудитории. Так например, аудитория чемпиона WhatsApp - 1 миллиард человек в день.

Мессенджеры предоставляют широкие возможности коммуникации:

- обмен текстовыми сообщениями, фото, видео и другими документами;
- создание групповых чатов;
- создание массовых рассылок;
- бесплатные голосовые звонки вне зависимости от тарифов мобильного оператора, географии и даже государственных границ.

Динамично развиваясь, мессенджеры стали серьезными конкурентами соцсетей

Сегодня к явным плюсам мессенджеров можно отнести:

- создание информационных каналов по образу и подобию сообществ,
- проведение онлайн-трансляций;
- создание версий для домашних компьютеров.

Но главная возможность, которую предоставляют мессенджеры - это мгновенная коммуникация с любым контактом. Хотя, соцсети и здесь решили не отставать и предложили голосовые и видеозвонки внутри сети, а также мобильные версии для смартфонов и планшетов.

Отдельно хочется сказать о старом добром скайпе.

Он является бесспорным лидером на международном рынке голосовых и видеозвонков.

Главными преимуществами скайпа по сравнению с прочими мессенджерами являются:

- **Видеозвонки, создающие эффект присутствия собеседника** рядом с тобой здесь и сейчас. А они незаменимы в деловых беседах.
- **Видеоконференции** - в чате до 25 человек.
- **Конференц-связь** - голосовое общение в чате до 150 человек.
- **Демонстрация рабочего стола компьютера**
- **Прямой доступ из корпоративной сети** компании в сеть скайп.
- **Установка обратной связи на сайт.**
- **Возможность звонить на мобильные и стационарные телефоны практически по всему миру.**

Но есть у скайпа и отдельные недостатки, это:

- За звонки на номера операторов сотовой связи и стационарные телефоны надо платить.
- Платными будут также и SMS на мобильные телефоны.
- Периодические технические сбои при обновлениях программы.
- Сильно загружает оперативную память компьютера.

Тем не менее, скайп был и остается незаменимым помощником для связи с вашими партнёрами, клиентами и командой.

Итак, что же лучше использовать в своей работе - мессенджеры или социалки?

Однозначно на этот вопрос можно ответить только в одном случае:

если вы работаете с возрастной аудиторией, то ориентируйтесь на социальные сети.

Более молодёжная аудитория предпочитает мобильные устройства, и, соответственно, чаще будет использовать мессенджеры.

Оптимальный вариант - разумное сочетание в своей работе социальных сетей и мессенджеров.

Следующую группу полезных сервисов представляют **сервисы емейл-рассылок**.

У каждого интернет-пользователя есть емейл-адрес (электронная почта) и, как правило, не один.

Емейл-адреса используются:

- для регистрации на различные сервисы
- и для общения.

Многие из нас обычно начинают свой день с проверки электронной почты. А это значит, что через неё можно добраться, практически, до каждого интернет-пользователя. Для этого существуют специальные сервисы - так называемые мэйлеры или почтовики. Главная их функция - рассылка электронных писем по Емейл-адресам.

Среди самых популярных почтовиков:

- джастклИк
- гетреспОнсе
- юнисЕндер
- майлЧИмп
- массделИвери

Рассмотрим главные функции сервисов Email-рассылок, применяемые для рекрутинга и продаж:

- **Удобный конструктор писем.**
- **Готовые шаблоны оформления писем.**
- **Создание форм сбора контактов для ваших сайтов и продающих страниц .**
- **Сегментация** списка подписчиков для целевых рассылок.
- **Автоматизация отправки серий писем**
- **Отправка писем в определённое время.**
- **Перенос базы подписчиков.**

- **Аналитические сводки по эффективности рассылок**

При выборе сервиса для работы обращайтесь также внимание на:

- **Рейтинг доставляемости писем.**
- **Наличие интерфейса на вашем языке.**
- **Оперативность работы Техподдержки** и язык, на котором она осуществляется.
- **Наличие бесплатной пробной версии.**
- **Стоимость тарифных планов** и их возможности
- **Способы оплаты тарифов и функций.**

Форумы и доски объявлений

Эти интернет-ресурсы очень популярны у сетевиков, как отличный источник получения качественных рекрутов.

Однако, для эффективного использования этих площадок необходимо учитывать ряд тонкостей. Подробно об этом мы поговорим на следующих занятиях. А теперь - Домашнее задание.

- 1) Зарегистрируйтесь в социальной сети ВКонтакте на сайте [vk_точка_ком](#).
- 2) Выпишите в блокнот главные возможности для рекрутирования и продаж, которые предоставляют социальные сети.
- 3) Перечислите возможности для рекрутирования и продаж, которые предоставляют мессенджеры.
- 4) Познакомьтесь с примерами сайтов: Форум и Доска Объявлений.

До встречи в следующем видео!