

▶ ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ

Как привлекать клиентов через интернет? Основной способ — поиск клиентов в социальных сетях. Когда-то в далеких девяностых все начиналось с чат-комнат и форумов. Теперь вся жизнь сосредоточилась в соцсетях.

И бизнес этим активно пользуется. У этого явления даже есть специфическое название — SMM (англ. Social Media Marketing).

SMM — деятельность по привлечению клиентов через соцсети.



≥ 9,3
млн. руб.

▶ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ НАЧАЛА РЕАЛИЗАЦИИ:

1. Регистрируется личный кабинет по реферальной ссылке: <http://app.intsocial.ru/#/>
2. Составляется скрипт;
3. Выбирается целевая аудитория;
4. Выбираются город/города, которые Вам интересны;
5. Ставятся выбранные группы на отслеживание и выбирается – писать всем;
6. Интеллект-карта обучается самостоятельно.



Дмитрий Чегров,
начальник отдела реализации
федеральных программ
и проектов, Алтайкомсвязь
chegrov@alregn.ru



Марина Смирнова,
ООО «БТП»
smi@rutp.ru

▶ РЕЗУЛЬТАТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

«Социальный интеллект»(IS) является эффективным и результативным инструментом, который направлен, в первую очередь, на автоматизацию и повышение эффективности работы специалистов и менеджеров, непосредственно контактирующих с потенциальными клиентами через социальные сети.

Результаты внедрения:

- уменьшение материальных и временных издержек на взаимодействие с клиентами;
- повышение уровня удовлетворенности клиентов (лояльности);
- уменьшение количества клиентов с негативным настроением;
- эффективное использование всех каналов взаимодействия;
- возможность работать с любой точки мира;
- повышение качества выполняемой работы, сокращая человеческий фактор;
- «Социальный интеллект» прост в использовании и не требует дополнительных затрат на обучение;
- экономия времени сотрудника на стадии поиска клиента, установлении контакта и выявлении его основных потребностей; возможность менеджеру сосредоточиться уже на заинтересованных клиентах.
- подключение необходимого количества виртуальных помощников поможет менеджеру совершать больше продаж, увеличивая бюджет компании;
- повышение узнаваемости бренда.

▶ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ

Приглашение на Форум : «Электронная неделя на Алтае – 2018».

Всего было получено 8 687 контактов, что дало широкий спектр для подключения digital-рекламы. Не ответило 3 378, однако системе удалось пообщаться с 1 914 пользователями социальной сети Вконтакте. Участие подтвердили 228 человек. После оповещения число заявок на регистрацию возросло, лично на воркшопы пришло 83 человека, приглашенных «Социальным интеллектом».