



Стратегия SMM-продвижения  
онлайн-школы интуитивного рисования  
ЗЕНТАНГЛ® Anna Medvedeva

<b>Анализ аккаунтов клиента .....</b>	<b>3</b>
<b>Анализ конкурентов .....</b>	<b>4</b>
<b>Целевая аудитория.....</b>	<b>7</b>
<b>Предлагаемые рубрики .....</b>	<b>9</b>
<b>Варианты концепций .....</b>	<b>10</b>
<b>Активность на период до открытия .....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
<b>План продвижения.....</b>	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>

## Анализ аккаунтов клиента

<https://www.instagram.com/zendrawings/>

- + единый стиль обработки и температура фото
- + продвижение через личность (владелица бренда сертифицированный преподаватель)
- + хорошее оформление шапки профиля: сториз, описание решаемых проблем
- + используется техника обратной связи
- + все подписчики по делу
  
- почти не используются сториз
- преимущественно однотипный контент (картинки с работами автора)
- не проводят акций, конкурсов
- нет рубрик как таковых
- редко используются хэштеги

<https://www.facebook.com/zenlineschool/>

- + качественные стильные фото, единообразное оформление
- маленькая аудитория
- маленькая вовлеченность, мало реакции и перепостов
- бессистемные публикации
- контент не структурирован

<https://vk.com/zenline>

- + качественные стильные фото, единообразное оформление
- маленькая аудитория
- маленькая вовлеченность, мало реакции и перепостов
- бессистемные публикации
- контент не структурирован

## Анализ конкурентов

### 1. Зенарт школа "Рисующий город"

- + наличие сайта с конкретным предложением по онлайн-школе
- + большое упоминание в интернете.

<https://www.facebook.com/gurfinkelproject/>

- + единый стиль обработки и температура фото
- + продвижение через личность
- + контент структурирован и информативен, есть рубрики
- стиль белый, не очень эффектно
- стиль немного беспорядочный и хаотичный
- активность в группе маленькая (5 лайков на пост, в группе более 200 человек)
- нет обсуждений и взаимодействия

ВК нет

Инстаграм - нет

### 2. Пурпурная мята

[https://www.instagram.com/purplemint\\_zen/](https://www.instagram.com/purplemint_zen/)

- + 15600 подписчиков, хорошее вовлечение аудитории
- + контент разнообразен, есть рубрики, конкурсы, опросы, активности, акции
- + есть единый стиль и температура фото.
- неявные рубрики
- нет системности, нерегулярные публикации
- нет сториз
- профиль оформлен без сториз
- нет отзывов заказчиков

<https://vk.com/purplemintart>

- + много подписчиков, группа активная, есть лайки, комментарии, репосты
- + есть рубрики

- + есть намек на единый стиль, но немного хаотичное оформление графики
- контент плохо структурирован
- контент не регулярный

<https://www.facebook.com/purplemintzen/?rc=p>

- + не много подписчиков, но группа активная, есть лайки, комментарии, репосты
- + есть рубрики
- + есть намек на единый стиль, но немного хаотичное оформление графики
- контент плохо структурирован
- контент не регулярный

### 3. Юлия Фолькман

<https://www.instagram.com/prostorisovat/>

- + 14900 подписчиков, хорошее вовлеченность аудитории
- + есть единый стиль и температура фото.
- + использование сториз в профиле
- нет рубрик, контент не структурирован
- нет системности, нерегулярные публикации
- нет отзывов заказчиков

<https://vk.com/juliafolkman>

- группа не активна
- группа – просто личная страница со стихийными публикациями.
- контент не регулярный

ФБ нет.

## Резюме

Ниша не очень конкурентная, и почти все конкуренты не уделяют достаточного внимания продвижению в социальных сетях, не предпринимают заметных усилий для привлечения подписчиков и вовлечения уже имеющихся. Наиболее активно в социальных сетях проявляются «Пурпурная мята» и «Рисующий город». Судя по наличию хорошего развитого сайта – они активно вкладываются в рекламу и

продвижение, несмотря на то, что делают упор на одну, максимум две, социальные сети.

Предлагается стратегию продвижения в социальных сетях сделать основанной на следующих моментах:

- 1) У автора есть свой неповторимый выигрышный стиль, непохожий на конкурентов и красивые вкусные рисунки и фотографии. Это будет подчеркивать уникальность автора.
- 2) Для того, чтобы стало возможным продавать услуги заказчика нужно увеличить, вовлечь и расшевелить аудиторию во всех трех аккаунтах, чтобы достичь активного комментирования и перепоста.
- 3) Начать продавать конкретные услуги: мастер-классы, онлайн-курсы, активно публиковать отзывы и обратную связь от клиентов заказчика.

## Целевая аудитория

Аватар клиента и потребность	Какими услугами закрываем потребности
<p>Молодые люди 18-35 лет, преимущественно девушки, активно ищущие себя и желающие заниматься саморазвитием.</p>	<p>Делаем упор на развитие креативности, нахождение пути понимания своего собственного внутреннего мира, в том числе и на возможность разрешения внутренних вопросов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Создаем красивый продукт – самореализация</li> <li>- Показываем красоту процесса (ручки, блокнотики, карандаши, плиточки и прочее)</li> <li>- Учимся входить в состояние баланса и понимать свои настоящие желания, чтобы понять свое предназначение.</li> <li>- Активно приглашаем на семинары и мастер-классы путем показа разных новинок, фишек и завлекалочек.</li> </ul>
<p>Женщины 35-55 лет, состоявшиеся, создавшие семью, воспитывающие детей, работающие или домохозяйки, которые ищут отдушину от ежедневных хлопот и стрессов, желающие найти спокойствие и баланс, понять свои желания.</p>	<p>Делаем упор на то, что интуитивное рисование помогает успокоиться, снять стресс, понять себя, слышать себя, гармонизировать острые ситуации, находить решения и просто отдыхать.</p> <p>Надежда на улучшение качества жизни и саморазвитие.</p> <p>Ну и просто красивый процесс, что приносит массу удовольствия.</p>
<p>Женщины 25-45 лет, ведущие активный образ жизни, любящие пробовать новое, заниматься творчеством и узнавать себя.</p>	<p>Продаем образ жизни и философию.</p> <p>Эта категория витает в тонких энергиях, любит йогу, путешествия, ищет новых эмоций и увлечения. Здесь получают удовольствие от процесса – хорошая почва.</p> <p>Тут нужно предлагать саморазвитие, возможность выхода на новый качественный уровень. Показывать</p>

	<p>процесс, демонстрировать результаты.</p> <p>Активно завлекать интересностями и предлагать что-то попробовать.</p>
<p>Мужчины 25-45 лет, дизайнеры и просто творческие, креативные люди, которым интересно попробовать что-то новое.</p>	<p>Этой категории просто прикольно попробовать что-то новое. Тут главное показать пользу. Тут подойдут интересные статьи про материалы, техники и результаты.</p>
<p>Молодые мамы, которые вынуждены 24/7 находиться с ребенком, которые ищут возможность побыть наедине с собой и обрести внутреннюю уравновешенность.</p>	<p>Тут нужно продать возможность отвлечься от повседневных хлопот, ненадолго уйти в себя, получить удовольствие и вернуться веселой, спокойной и обновленной.</p>
<p>Люди разного возраста, и мужчины, и женщины, уже попробовавшие интуитивное рисование, желающие прокачивать свои навыки дальше.</p>	<p>Анонсы мастер-классов, нюансы техники, результаты других, опросы, выявление пожеланий, вопросов. Ответы на вопросы. Пути дальнейшего развития в рамках техники, применение навыков.</p>



## Предлагаемые рубрики

### *Продающий контент*

- Анонсы мастер-классов и уроков
- Анонсы онлайн-школы
- Прямые эфиры
- Красивые работы
- Истории успеха и преображения
- Отзывы клиентов и студентов
- Опросы/конкурсы
- Продаем выгоды (антистресс, спокойствие, внутренняя тишина, понять себя)
- Рассказы о себе, своей квалификации, своих достижениях, свои мысли, образ жизни
- Акции и скидки

### *Познавательный контент*

- Секреты и советы
- Информационные статьи (техника, материалы, перспективы)
- Тесты и опросы
- Анекдоты и веселости
- Философские истории
- Прямые эфиры и видео-уроки
- Другие полезности

### *Развлекательный контент*

- Истории, притчи, философия
- Мотивирующие видеоролики
- Интересные мероприятия

## **Варианты концепций**

1. Самореализация и креативность.
2. Внутренний баланс, спокойствие, понимание себя, радость жизни
3. Саморазвитие, новый опыт, путь к себе.
4. Польза
5. Помощь молодым мамам за 15 минут в день
6. Развитие навыков, исследование