

КАК БЫСТРО НАЧАТЬ ВЕСТИ БИЗНЕС ВКонтакте

Добро пожаловать ВКонтакте! Здесь вы можете легко начать своё дело с нуля или развить уже существующий бизнес. Чтобы погружение прошло быстро и легко, проведём небольшую экскурсию и расскажем про основные инструменты для бизнеса ВКонтакте.

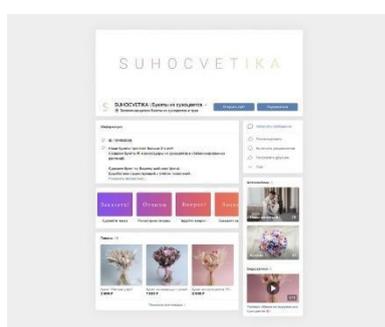
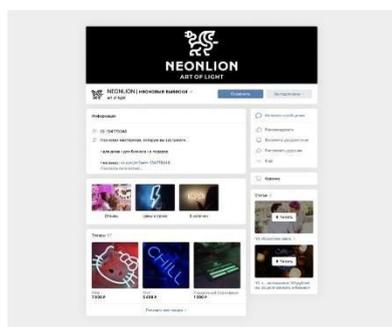
Если вы ни разу не работали ВКонтакте, после прочтения статьи вы сможете смело создать Страницу бизнеса, подключить магазин и запустить рекламу.

Первый шаг — создаём Страницу бизнеса

Для начала [создайте сообщество ВКонтакте](#) с типом «Бизнес». Укажите короткое название вашего бизнеса, выберите тематику, добавьте описание, подготовьте визуальную часть и заполните основные разделы: контакты, адрес, время работы.

Не забудьте оформить кнопку действия, чтобы клиенты могли написать или позвонить вам, перейти на сайт или открыть приложение сообщества.

Примеры оформленных Страниц бизнеса ВКонтакте:



Страница магазина неоновых вывесок [NEONLION](#)

Страница магазина букетов из сухоцветов [SUHOCVETIKA](#)

Страница мастер-классов по [рисованию для детей](#)

Второй шаг — подключаем Магазин

Магазин ВКонтакте — бесплатный инструмент, который превращает сообщество в полноценную площадку для продажи товаров или услуг. Чтобы его подключить, достаточно добавить в сообщество хотя бы один товар.

Настроить Магазин можно так: Управление → Настройки → Разделы → Товары. После этого вам нужно выбрать режим работы — **базовый** или **расширенный**.

Базовая версия

Если вы хотите общаться с покупателями, рассказывать о своих товарах и привлекать новых клиентов.

Что доступно:

- витрина
- карточки товаров

Из карточки товара покупатели могут написать продавцу, открыть форму сбора заявок, приложение VK Mini Apps или перейти на внешний сайт.

Расширенная версия

Вариант с максимальным количеством функций для продаж, который заменит отдельный сайт или интернет-магазин.

Что доступно:

- витрина
- карточки товаров
- корзина
- заказы

После выбора версии добавьте на страницу ваши товары или услуги. Если ассортимент большой, создайте подборки по категориям, чтобы клиентам было проще ориентироваться и делать покупки

Третий шаг — выбираем инструмент для рекламы

ВКонтакте вы можете продвигать как целое сообщество, так и отдельные товары или услуги. Для этого не нужно глубоко погружаться в настройки и разбираться в особенностях аудитории — всю работу сделают алгоритмы. Предлагаем начать с одного из трёх вариантов:

1. Продвижение сообщества

Этот вариант особенно актуален для новых сообществ и легко настраивается как с компьютера, так и с мобильного устройства. Алгоритмы ВКонтакте покажут рекламу пользователям со схожими интересами — они с большей вероятностью станут вашими подписчиками.

Как запустить: [перейдите по ссылке](#) с компьютера или мобильного устройства и выберите цель «Сообщества».

Для чего подойдёт: для привлечения новых подписчиков или продвижения конкретной записи, например, с акцией или конкурсом. Заинтересованную аудиторию подберет алгоритм, но при желании вы можете выбрать её вручную. Кроме того, мы автоматически рассчитаем бюджет, исходя из ваших пожеланий.



Пример объявления от сообщества [recess.shop](#), формат «Продвижение записи»

2. Продвижение товаров и услуг

Если ваша цель — увеличить продажи, продвигайте товары или услуги в карусели. Алгоритмы ВКонтакте выберут товары с лучшими показателями и покажут их потенциальным покупателям, а также тем, кто просматривал каталог, но ушёл без покупки.

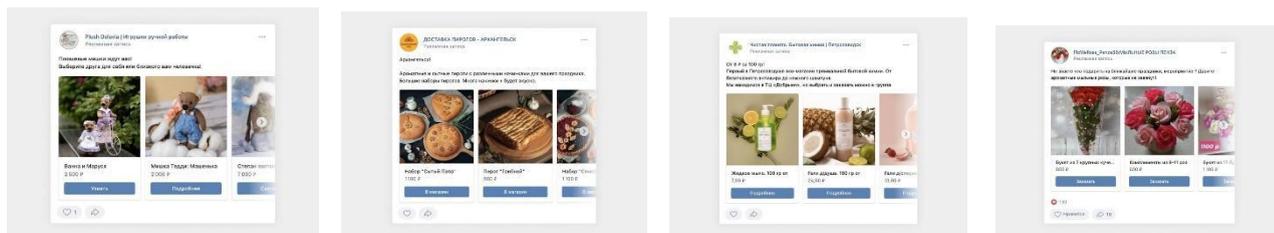
Как запустить: [перейдите по ссылке](#) с компьютера или мобильного устройства и выберите цель «Товары и услуги».

Для чего подойдёт: для привлечения покупателей и увеличения продаж. Вам не нужно тратить время на настройку рекламы и разбираться, какие товары понравятся аудитории — всю работу сделает умный алгоритм:

- о выберет товары с лучшими показателями и предложит их пользователям, которые вероятнее сделают покупку;
- о напомнит о товарах тем, кто уже интересовался ими, но ушёл без покупки.

Этот вид продвижения доступен для сообществ, где больше 10 подписчиков, а в каталоге есть минимум три товара или услуги.

Совет: Если вы хотите прорекламирровать определённую группу товаров, создайте тематическую подборку и продвигайте её на новых пользователей.



Пример объявления от сообщества [Plush Delavia](#)

Пример объявления от сообщества [ДОСТАВКА ПИРОГОВ](#)

Пример объявления от сообщества [Чистая планета](#)

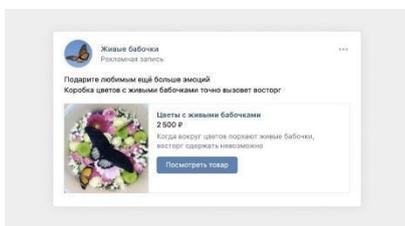
Пример объявления от сообщества [МЫЛЬНЫЕ РОЗЫ ПЕНЗА](#)

3. Продвижение одного товара или услуги

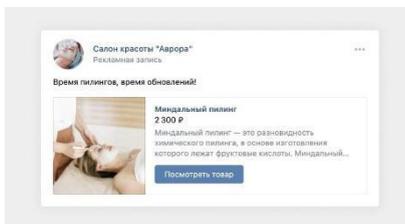
Актуально, если вы хотите обратить внимание на конкретный товар или услугу из вашего каталога. Это может быть новинка, сезонное предложение или вариант подарка к определенному празднику.

Как запустить: откройте карточку товара или услуги и нажмите «Продвигать» с компьютера или мобильного устройства.

Для чего подойдёт: можно сфокусироваться на продвижении главного товара или услуги, специального предложения или найти покупателей на продукт, которого на складе стало слишком много. Есть возможность выбрать заинтересованную аудиторию, которую подобрал умный алгоритм, или настроить её вручную.



Пример продвижения одного товара в сообществе



Пример продвижения одной услуги в салоне красоты

Три совета для привлечения трафика в сообщество

1. Пригласите своих друзей, семью или коллег подписаться на вашу Страницу бизнеса. Многие пользователи с недоверием относятся к сообществам, где совсем нет аудитории. Наберите хотя бы десять подписчиков — они станут первой активной аудиторией, а вы сможете запустить продвижение карусели с товарами.
2. Публикуйте записи регулярно. Но помните, что главное — не количество, а качество. Для начала вполне достаточно трёх публикаций в неделю. Каждая запись собирает охваты и реакции. Чем их больше, тем выше вероятность попасть в ленту новостей и привлечь новых пользователей.
3. После запуска рекламы оставайтесь онлайн, чтобы обрабатывать входящие сообщения и заявки. Чем дольше клиент остаётся без ответа, тем выше вероятность, что он успеет найти другое предложение.

Теперь вы знаете достаточно, чтобы развивать свой бизнес ВКонтакте и искать новых клиентов. Продолжайте развивать сообщество, и все получится.

Удачи!