



www.leksasm.ru

“

Социальные медиа - это отличная возможность для роста бизнеса, продвижения личного бренда, создания сообществ и даже влияния на общество.

5+ млрд пользователей соцсетей по всему миру, 900 миллионов ежедневных активных юзеров — внушительные цифры, которые говорят за себя.

”



Александра Леман

Маркетинговое агентство **LeksaSMM**

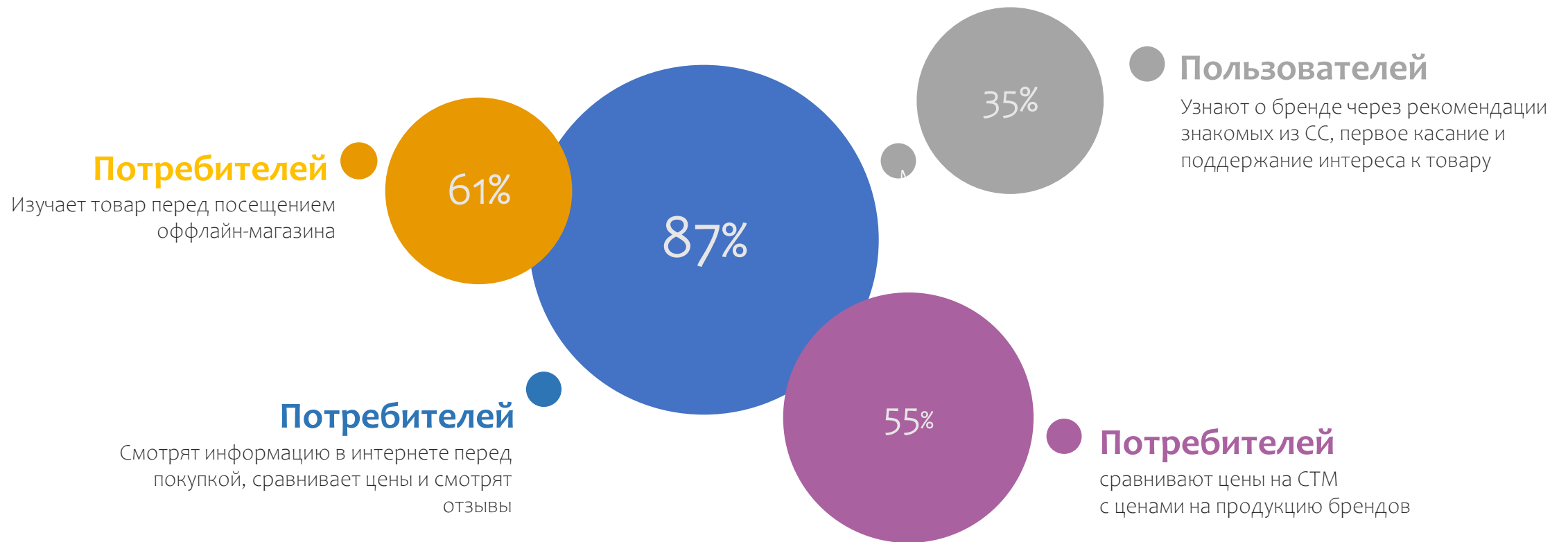
Эксперт по стратегическому развитию социальных медиа

Автор курса SMM: start & sale

Общественный советник Пресненского района



РОЛЬ МЕДИАКОНТЕНТА



AI



AI — это новый стандарт для эффективного управления социальными медиа в ритейле.

ТОП НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА, ГДЕ ИСПОЛЬЗУЮТ AI

БЕЗОПАСНОСТЬ

ПЕРСОНАЛ

ОБУЧЕНИЕ

ПРОДАЖИ

МАРКЕТИНГ



ВОЗМОЖНОСТИ AI В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА



СТМ

БРЕНДЫ

АНАЛИЗ И МОНИТОРИНГ

- выявлении негативных отзывов или запросов на улучшение продукта

- глубокий анализ восприятия ценностей бренда, лояльности аудитории и изучение конкурентов

КОНТЕНТ-ГЕНЕРАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

- стандартный контент (обзоры товаров, акции), минимальные затраты

- более креативный контент, персонализированные предложения, эмоционально заряженная реклама

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ И ТАРГЕТИНГ

- реклама на массовый сегмент, оптимизация бюджета на рекламу

- детальное сегментирование аудитории, уникальный контент, повышение лояльности

ЧАТ-БОТЫ, ТРЕНДЫ

- оперативное решение базовых вопросов, базовые потребности или тренды в эконом-сегменте

- персонализация ответов, предсказание модных трендов, новых потребительских предпочтений, внедрение инноваций в продуктовые линейки



ПРИМЕРЫ СЕРВИСОВ AI

GPT & GPTs

Рекомендуемые

Лучшие подборки этой недели



Wix AI website builder
Create a unique, business-ready site in no time with our free AI website builder GPT & get marketing tools...
От wix.com



AI PDF Drive: Chat, Create, Organize
The ultimate document assistant. Upload and chat with all your files, create polished PDFs (presentatio...
От myaidrive.com



ChatPRD - AI for Product Managers
An on-demand Chief Product Officer that drafts and improves your PRDs, while coaching you to...
От chatprd.ai



SQL Expert
SQL expert for optimization and queries.
От Dmitry Khanukov

GPT

Откройте для себя и создавайте собственные версии ChatGPT, сочетающие в себе инструкции, дополнительные знания и любые комбинации навыков.

Все



Target Audience Persona GPT
Define and describe your target audience segment.
От godofprompt.ai 5K+

Найти целевую аудиторию

Я владелец СТМ кондитерских изделий. Хочу понять, как выделиться на рынке, выйти в топ продаж и кто мои главные клиенты и что можно сделать для более лучшего их обслуживания и вовлечения



Отлично! Давайте вместе создадим детальный портрет (персону) вашего основного клиента для того, чтобы вы могли лучше понять их потребности и выстроить стратегию, которая поможет вам выделиться на рынке и увеличить продажи.

Мы будем строить персону вашего идеального клиента шаг за шагом. Каждый этап поможет вам точнее понять, как говорить с клиентом на его языке и предлагать то, что он хочет.

Начнем с вопросов о вашем бизнесе и продукции.

Вопросы:

- Какие именно кондитерские изделия вы производите? (Например, это торты, печенье, шоколад, конфеты и т.д.)
- Чем ваши изделия выделяются на рынке? (Может быть, это авторские рецепты, натуральные ингредиенты, эксклюзивная упаковка, уникальный вкус и т.д.)
- Кто, по вашему мнению, ваш целевой клиент на данный момент? (К примеру, это молодые мамы, офисные работники, сладкоежки, или кто-то еще?)
- Какие основные проблемы или запросы этих клиентов вы уже знаете? (Например, это поиск вкусного и полезного десерта, выбор подарка, необходимость в быстрой доставке и т.д.)
- Какие каналы продвижения вы используете для общения с клиентами? (Соцсети, сайт, розничные сети, маркетплейсы и т.д.)

Ответив на эти вопросы, мы сможем дальше погружаться в детали и создавать персону вашего клиента.

ПРИМЕРЫ СЕРВИСОВ AI

Шаг 2: Роль (Сегмент целевой аудитории)

Анна — это молодая мама и одновременно сладкоежка. Она ищет вкусные и натуральные продукты для перекусов и подарков. Однако, давайте сузим ее роль чуть больше, чтобы лучше понимать ее потребности.

Предполагаемый вариант:

- **Молодая мама**, которая заботится о своем здоровье и здоровье своих детей, но при этом любит баловать себя и семью чем-то вкусненьким.

Расширенный список проблем Анны:

1. Перекус для себя и детей:

Анна хочет купить что-то быстрое и вкусное, когда она в торговом центре или заказывает онлайн, не тратя много времени на выбор и приготовление. Важно, чтобы это было **полезно** и безопасно для детей.

2. Перекус на прогулке или поездке:

Когда Анна с детьми на прогулке или в дороге, ей нужен **удобный перекус**, который не тает, не пачкается и легко помещается в сумку.

3. Сладкое без угрызений совести:

Анна любит сладости, но хочет **снизить чувство вины** за частое употребление сахара. Поэтому она ищет продукты, которые кажутся "полезнее" благодаря натуральным ингредиентам и отсутствию лишних добавок.

4. Угощение для гостей:

Анна часто приглашает друзей и семью в гости. Ей нужно что-то, что можно поставить на стол как **готовое угощение**, которое выглядит красиво и не требует дополнительного приготовления.

5. Выбор подарка:

Анна не всегда знает, что подарить коллегам или знакомым на день рождения или другой праздник. Ей важно, чтобы подарок был **нейтральным, но эстетичным**, чтобы подошел любому человеку.

6. Забота о здоровье:

Анна следит за тем, что ест сама и чем кормит семью. Ей важно выбирать продукты без консервантов и химии, чтобы соответствовать её **стилю здорового питания**.

Найти целевую аудиторию

Возможные боли Анны:

1. Сложность найти полезный перекус:

Анну раздражает, что большинство вкусных перекусов в магазинах содержат слишком много сахара, консервантов или химических добавок. Она устала от необходимости читать состав и чувствует себя виноватой, когда даёт детям что-то не очень полезное.

2. Неудобство перевозки:

Её раздражает, когда сладости тают, крошатся или пачкают всё в сумке, особенно когда она в дороге с детьми.

3. Банальные подарки:

Анне не нравится покупать обычные, ничем не примечательные подарки. Она переживает, что выбранное угощение не произведёт нужного впечатления или покажется слишком простым.

4. Высокая цена полезных продуктов:

Её беспокоит, что многие "полезные" продукты часто стоят слишком дорого, особенно когда речь идёт о натуральных ингредиентах. Она хочет найти **баланс между качеством и ценой**.

5. Непривлекательный вид:

Когда покупает перекусы для себя или детей, её раздражает, что многие полезные продукты выглядят слишком просто и некрасиво, особенно если она хочет использовать их как подарок.

Шаг 5: Jobs-To-Be-Done (Что Анна хочет достичь?)

Теперь давайте разберём, какие **цели и задачи** стоят перед Анной — что она хочет достичь, покупая ваши кондитерские изделия.



ПРИМЕРЫ СЕРВИСОВ AI

Анализ и рекомендации бизнесу



GPT & GPTs

Четкий и честный анализ бизнеса и рекомендации для бизнеса.
Фокус – на аспектах, которые могут повлиять на стоимость бизнеса, прибыльность, привлекательность для инвесторов.

продемонстрируй как это работает!
забудь про первое сообщение и давай например я тебе задам вопрос

"У меня есть небольшой бизнес по продаже органической косметики. Мы существуем 3 года, у нас есть постоянные клиенты, и выручка составляет около 50 тысяч долларов в месяц. Как мне сделать мой бизнес более привлекательным для потенциальных покупателей и инвесторов?"

10 сек.

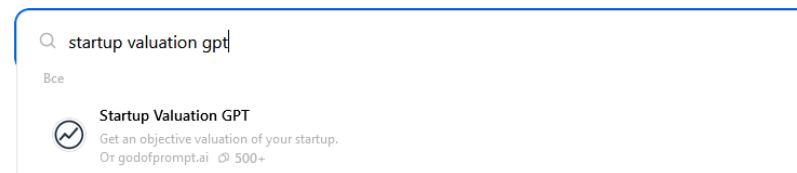
2. Есть ли у вас собственное производство или вы закупаете продукцию у других производителей?

3. Какой процент выручки идет на маркетинг и рекламу?

4. Какие у вас планы по расширению ассортимента? Планируете ли вы добавлять новые

GPT

Откройте для себя и создавайте собственные версии ChatGPT, сочетающие в себе инструкции, дополнительные знания и любые комбинации навыков.



GPT & GPTs

Инструкции по работе, скрипты для персонала

Как создать SOP для обработки заказов?



Чтобы создать стандартную операционную процедуру (SOP) для обработки заказов, следуйте этим шагам:

1. Опишите все этапы процесса обработки заказов:

Получение заказа:

- Получите уведомление о новом заказе через систему управления заказами или электронную почту.
- Проверьте правильность информации в заказе (имя клиента, адрес доставки, товары и количество).

Проверка наличия товара:

- Проверьте наличие заказанных товаров на складе.
- Если товар отсутствует, уведомите клиента и предложите замену или возврат средств.

Упаковка товара:

- Подберите подходящую упаковку для товаров.
- Упакуйте каждый товар аккуратно, чтобы предотвратить повреждение при доставке.

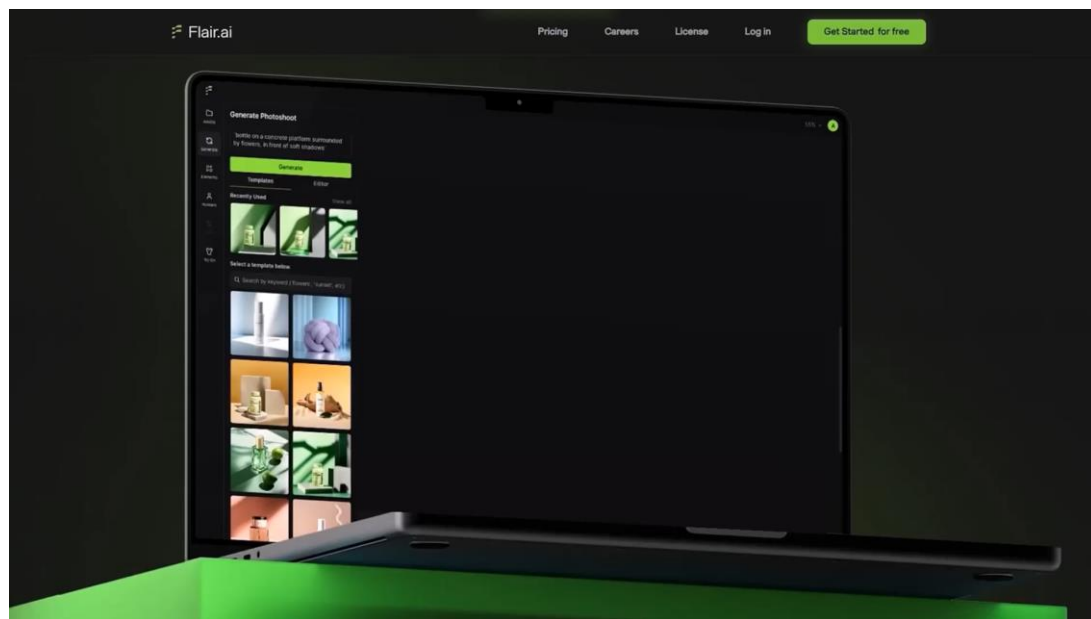


Productivity Planner



ПРИМЕРЫ СЕРВИСОВ AI

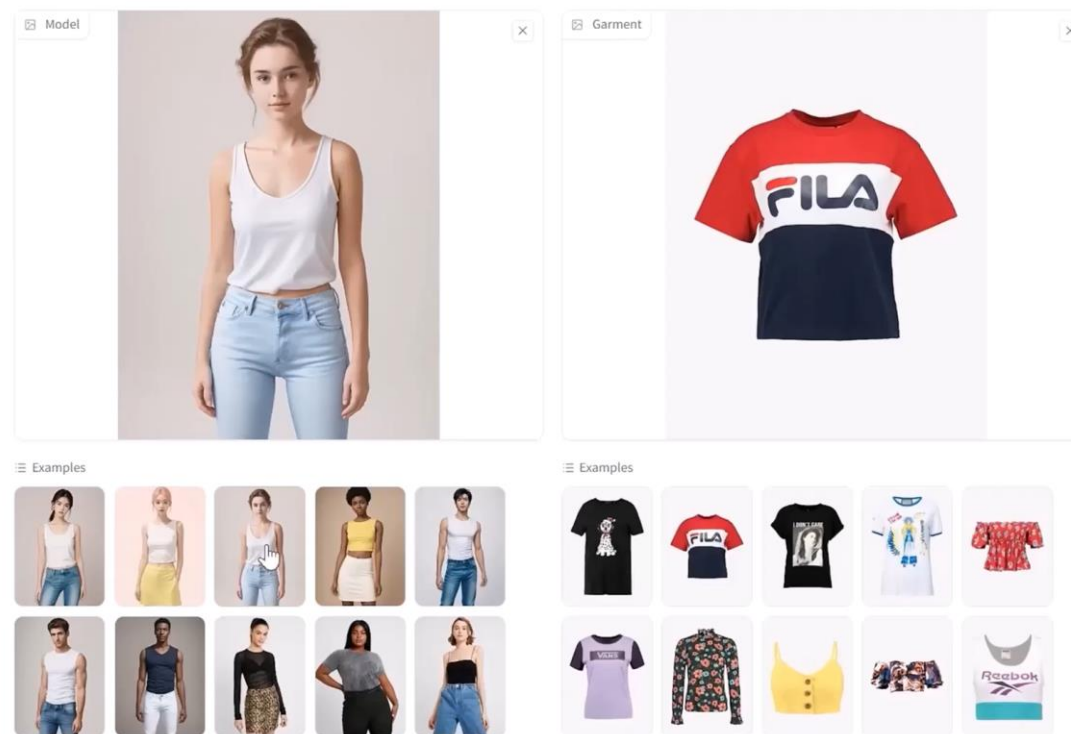
Flair AI



Карточки товаров: дизайн



OTT Diffusaion

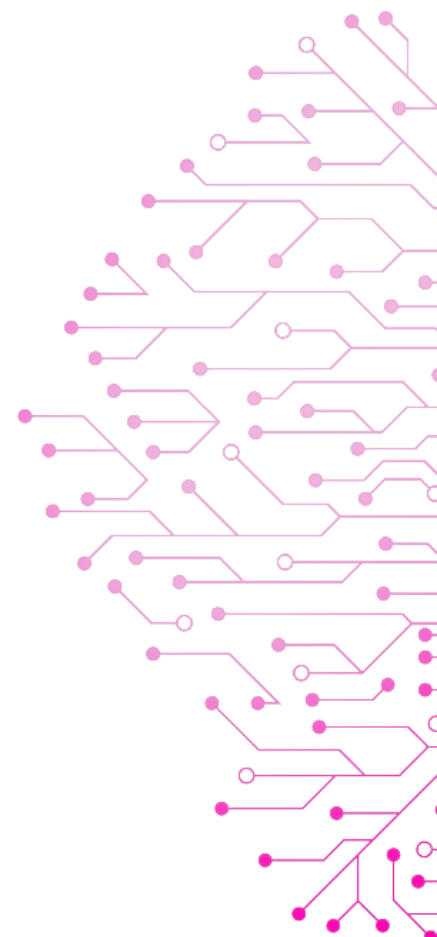
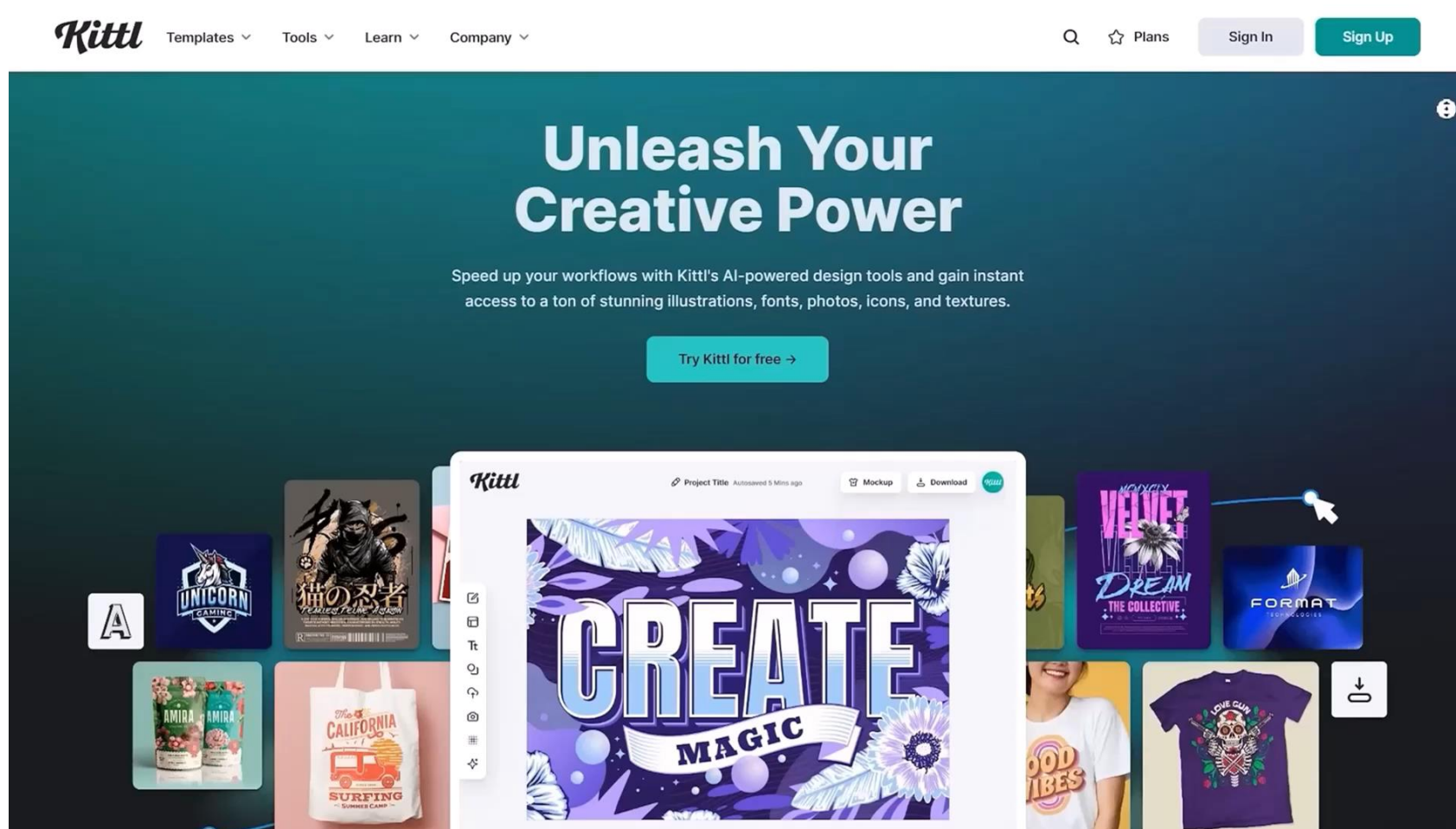


ПРИМЕРЫ СЕРВИСОВ AI

Упаковка товара



KITTL, PACDORA



ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ СТУ И БРЕНДОВ В 2025 ГОДУ

СТМ

- Усиление позиций СТМ на фоне потребительской экономики
- Рост премиальных СТМ
- Инновации и гибкость в ассортименте СТМ
- Цифровизация и онлайн-СТМ: онлайн-ритейл и цифровизации

Бренды

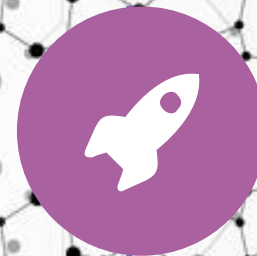
- Персонализация и гипертаргетинг
- Омниканальность и мультимедийное взаимодействие
- Фокус на эмоциональный маркетинг и социальные ценности
- Бренды с акцентом на локализацию
- Инновации и цифровые продукты

- Интеграция ИИ и автоматизация
- Развитие Direct-to-Consumer (D2C) стратегий
- Умные технологии в производстве и продажах



БРЕНД

ЭКОНОМИКА РОССИИ



СТМ

Ассоциация SMM

Инстаграм



ВКонтакте



www.leksasmm.ru

