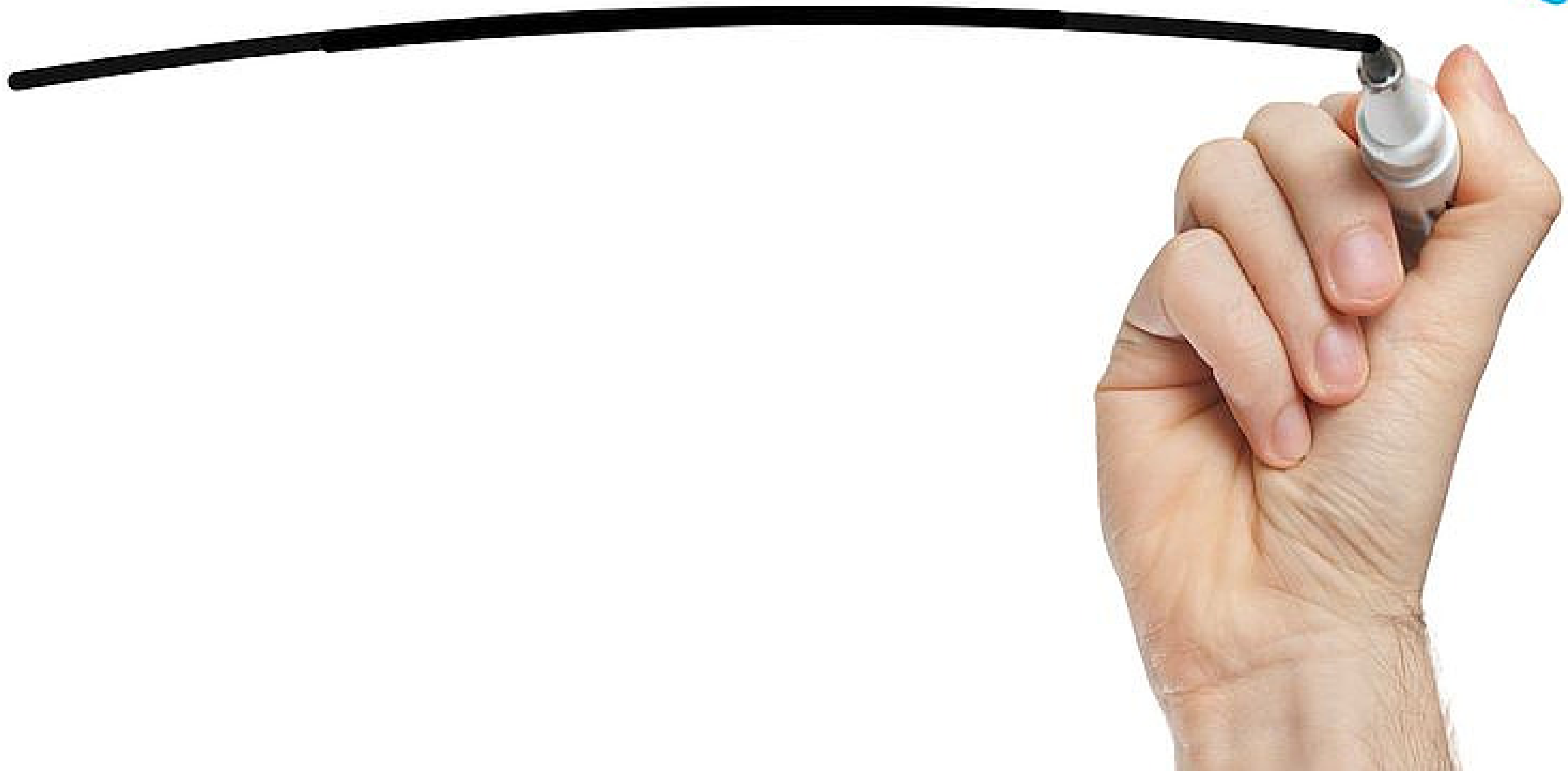
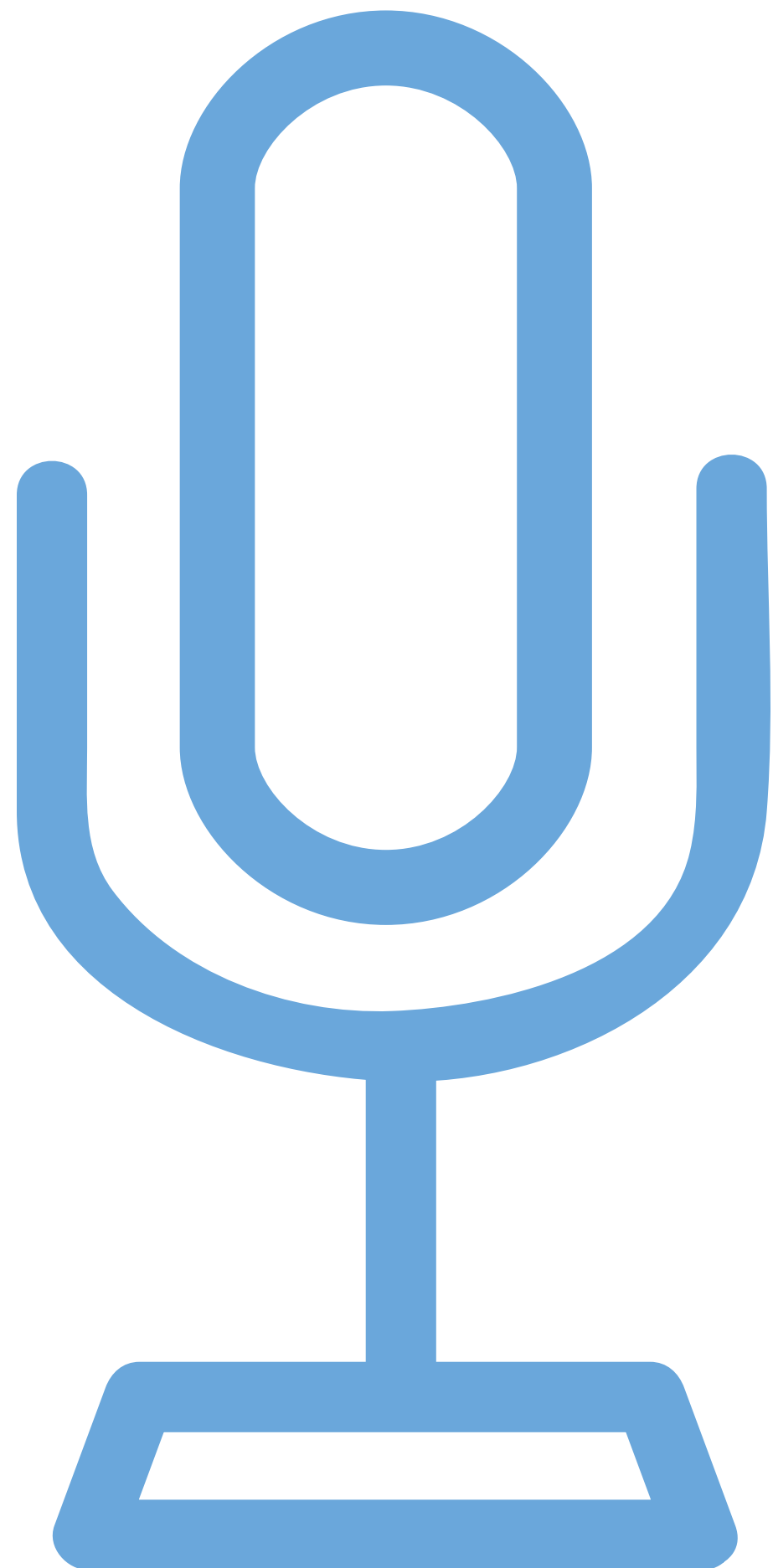


Content marketing





ПЛАН

1. Что такое контент – маркетинг. Как его использовать в языковой школе.
2. Система составления стратегии контент – маркетинга. Примеры.
3. Как усилия переложить в результат.
4. Взаимодействие каналов офлайн и онлайн.
Success story разных языковых школ.



А времена – то
меняются....



чтобы приготовить вкусное блюдо впервые,
необходимо для начала узнать рецепт, в лучшем
случае, или хотя бы понять ингредиенты



Интернет – маркетинг

Использование всех каналов и способов, в том числе взятых из традиционного маркетинга, посредством сети интернет для достижения поставленных целей.



• поисковое продвижение (SEO)

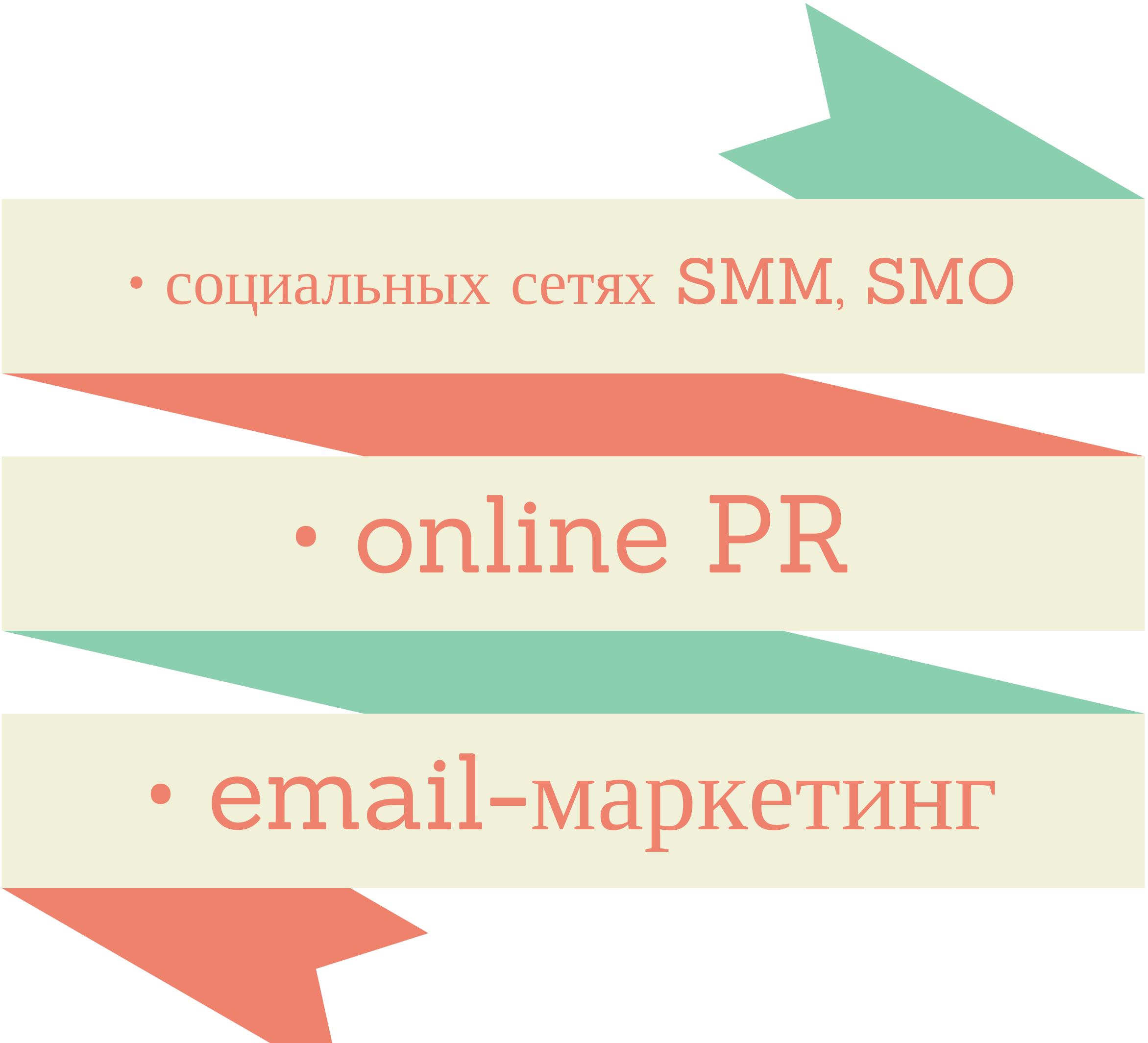


• контекстная реклама



• реклама в торгово-поисковых
системах





• социальных сетях SMM, SMO

• online PR

• email-маркетинг



- поведенческая баннерная реклама

- вирусный и партизанский маркетинг

- интернет – брендинг

Действия, стратегии, способы повторяются, но никто не может повторить вашу манеру общения с целевой аудиторией





Главенствующий вопрос

полезна ли информация, которую вы размещаете, вашему потенциальному студенту?

Вот, это и есть задача контент – маркетинга.



Контент – маркетинг – это в буквальном переводе маркетинг (управление) содержанием или содержимым.

ВНИМАНИЕ, ВОПРОС: есть ли у Вас стратегия »полезности» вашей рекламы? Вашего сайта, странички в соц сети? Что вы хотите донести посредством рекламы? Что получит клиент? Кто он и что он ищет?

*** Интересный проект по высшим баллам полезности Draword Britanico

Сет Годин, автор бизнес-бестселлера
«Фиолетовая корова», предельно
лаконичен:

«Контент-маркетинг – это единственный
маркетинг, который у нас остался».



Как с помощью стратегии контент – маркетинга
увеличить продажи в языковой школе?





Мы создаем полезную информацию на сайте, блоге, странице в соц сети и уже привлекаем ЦА информацией, а не рекламой!



Контент –маркетинг это не реклама в другой упаковке. Не используем слов: Купи! Акция! Получи скидку!

Показываем проблему



Предоставляем решение



*** Реклама школы через проект «Думай на английском» показывают проблему

*** Используй приложение для перевода песен и приходи в нашу школу



Создавая статьи повышающее
уровень знаний в какой-то сфере,
мы строим лояльность наших
клиентов.

Лояльность клиента – это не единовременная
покупка курса. Это постоянное
сотрудничество с корнями посеянными
одним человеком через сарафанное радио
к другим.

Увеличиваем срок жизнедеятельности студента в вашей школе.
КАК?

*** Отличный проект
связанный с **Linkedin**

Не кормите голодного рыбой, а лучше дайте ему удочку.





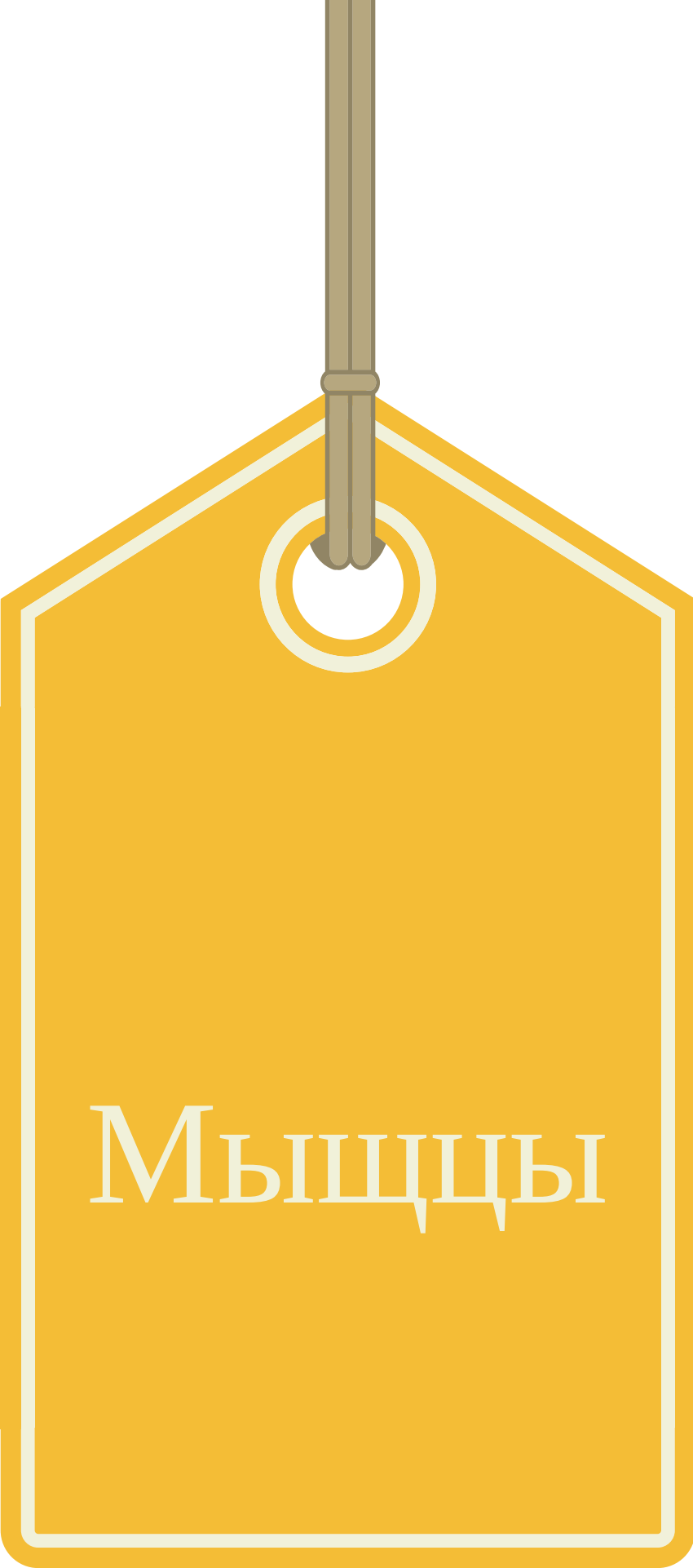
1. Уравниваем силы.

Многозатратные рекламные кампании могут быть сравнимы по результатам с хорошо использованным контент-маркетингом.

Определите для себя каналы, которые по силам использовать. Например: сайт, блог, странички в соц сетях.

2. Почему? – Покажите, что Вы эксперт. Делитесь опытом, полезной информацией по теме.

3. Систематичность. Будьте постоянны.



МЫШЦЫ

1. Кто ваш потенциальный студент?
2. Кто принимает решение?
3. Что он ищет?
4. Что его интересует?
5. Какую фразу он может ввести в поисковик и попасть на Вас?



Наращиваем
мышцы

1. Составьте дословно портрет вашего главного героя. Все его характеристики, характер и интересы. И напишите его ключевые фразы.
2. На своем сайте оперируйте ключевыми эпитетами и фразами, которые могут быть интересны вашей ЦА.

Пример: ваша целевая аудитория – это подростки. Кто такие подростки: активные, молодые, энергичные, коммуникативные.

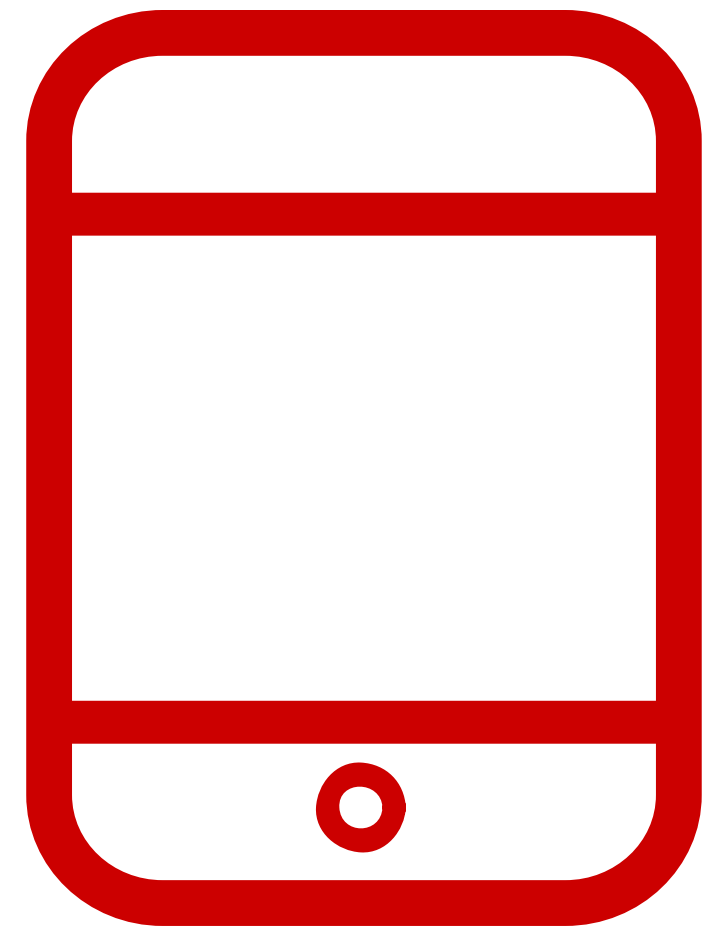
*** Реклама университета для привлечения амбициозных

Вот используйте эти самые фразы на своем сайте.



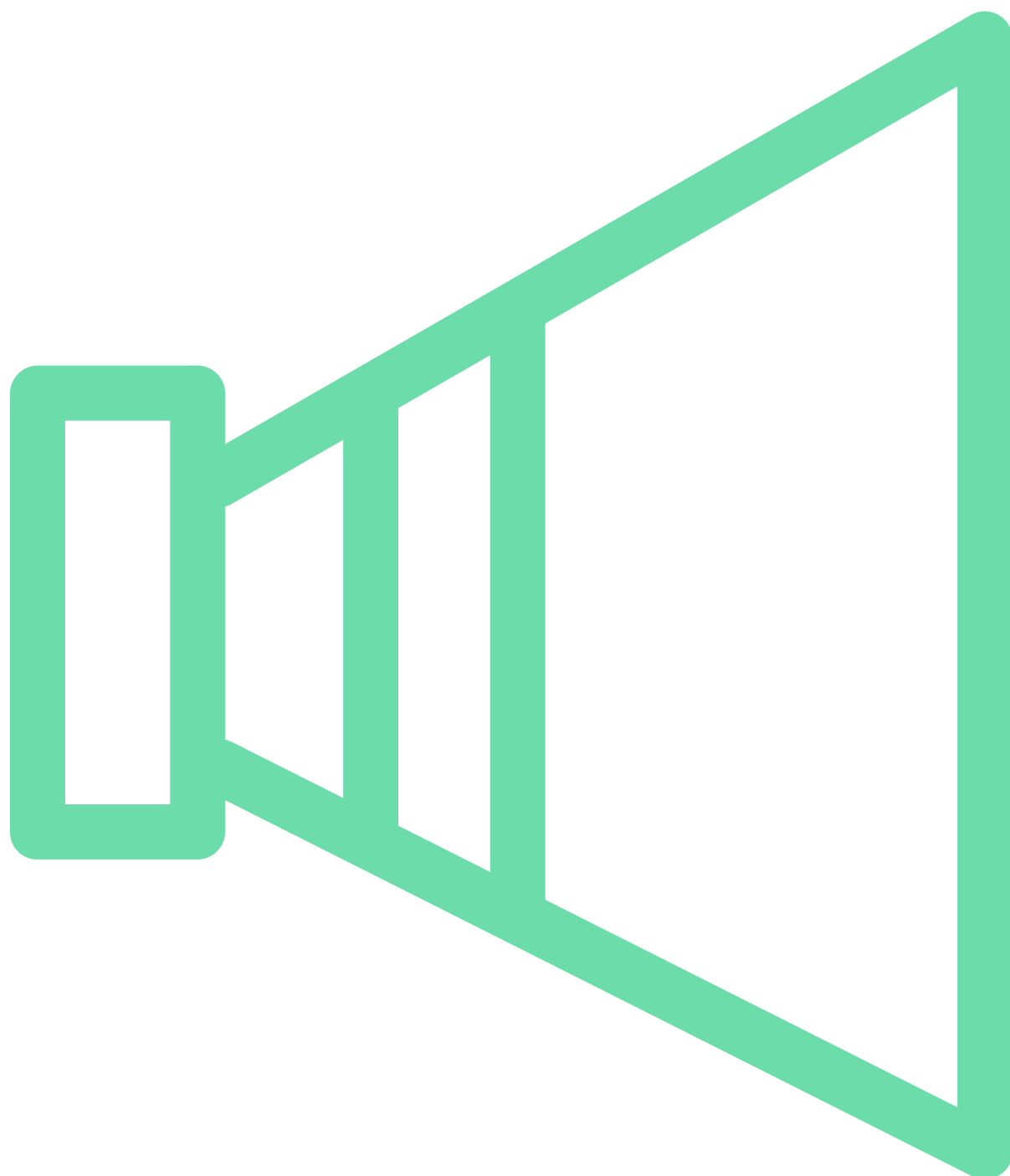
- Мы – команда молодых и динамичных профессионалов.
- Коммуникативные и энергичные уроки оживят твой английский.

*** Rosetta Stone пример



Вы как школа работаете с фирмами. Значит, желаете показать солидность, экспертность, профессионализм. Стройте текст в том же духе. Чтобы фирма могла идентифицировать Вас с собой.

Важное задание



Выпишите 5 эпитетов и 5 характеристик вашей ЦА. После напишите несколько предложений под свой сайт или статью на блоге используя подобные прилагательные, эпитеты.

*** Пример школа Британико и Евроидиомас

Истории успеха

Россия, школа **Skyeng**. Кризис - это
ВОЗМОЖНОСТИ.

Britanico - рост продаж благодаря
приложению.

Смешная реклама - приятное завершение

