

**Ю. С. Иманаева**  
**Научный руководитель: С. Н. Некрасов**  
*Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина  
Екатеринбург*

## **ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА ПО ПРОДАЖЕ ОДЕЖДЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются способы продвижения бренда по продаже одежды в социальных сетях; указываются основные этапы такого продвижения; приведен пример успешного продвижения бренда «Hard Store».

**Ключевые слова:** бренд, Интернет, продвижение, реклама, объявление, контент.

**Y. S. Imanaeva**  
**Scientific supervisor: S. N. Nekrasov**  
*Ural Federal University  
named after the First President of Russia B. N. Yeltsin  
Ekaterinburg*

## **PROMOTION OF A BRAND SELLING CLOTHES ON SOCIAL NETWORKS**

**Abstract:** The article discusses ways to promote a brand selling clothes on social networks; the main stages of such promotion are indicated; an example of successful promotion of the «Hard Store» brand is given.

**Keywords:** brand, internet, promotion, advertising, announcement, content.

В настоящее время люди все больше предпочитают совершать покупки онлайн или же после выбора определенного товара на сайте или в социальных сетях отправляться на точку продажи с целью покупки. Для брендов, занимающихся продажей одежды, обуви и аксессуаров, реклама в социальных сетях является одним из самых выгодных видов продвижения бренда.

Используя продвижение бренда в Интернете, можно снизить затраты, это дает возможность сосредоточиться на конкретных предпочтениях потребителя. Наиболее популярные каналы для продвижения:

- SEO-маркетинг;
- контекстная реклама;
- медийная реклама;
- SMM (продвижение в социальных сетях);
- вирусный маркетинг;
- контент-маркетинг;
- SERM (управление репутацией в сети).

Небольшие компании, которые только начинают свой путь, предпочитают вести продажу и продвижение своего бренда через социальные сети. Это способно не только сохранить немалые средства бренда, но и привлечь массу потенциальных покупателей.

Все больше и больше брендов стараются взаимодействовать с покупателями в социальных сетях. Основные способы для продвижения своего бренда:

1. Таргетированная реклама: дает возможность заинтересовать посетителей рекламными объявлениями, которые могут вернуть покупателя к недавно просматриваемым товарам на сайте. Такие объявления могут содержать в себе выгодные акции, скидки, а также вернуть тех покупателей, которые поместили товар в корзину, но еще не совершили покупку. Таргетированная реклама позволяет сегментировать аудиторию по категориям и персонализировать рекламу. Подобные объявления повышают товарооборот и являются эффективной ретаргетированной кампанией.

2. Сотрудничество с медийными личностями: чтобы сфокусироваться на целевом рынке, важно сотрудничать с популярными личностями, к мнениям и рекламам которых прислушиваются массы

потенциальных потребителей. Необходимо заказывать рекламу у таких личностей, которые имеют схожие ценности с политикой вашего бренда. Они посредством публикации контента с рекламой вашего бренда способны помочь продвинуть тот или иной бизнес. К мнению таких личностей прислушиваются, так как они пользуются доверием у своей лояльной аудитории. Инфлюенсеры помогут увеличить продажи среди разных групп потенциальных покупателей, привлекать новых клиентов и дарят новую жизнь бренду в цифровой среде.

3. Вовлеченность аудитории: необходимо постоянно улучшать восприятие бренда, это повышает лояльность и способствует высоким продажам. Лучший способ эффективного привлечения — это использование кампаний, которые связаны и откликаются вашей аудитории. Подобного можно достичь, используя конкурсы в социальных сетях, быстрый отклик на вопросы и сообщения, что покажет значимость продукта и заинтересованность бренда во мнении покупателей.

Продвижение бренда в социальных сетях — это долгосрочный процесс, который включает следующие этапы:

1. Сбор информации. Перед запуском кампании в социальных сетях необходимо изучить целевую аудиторию, активность конкурентных компаний, а также собственный бренд.

2. Формирование стратегии. Собрав и проанализировав полученную информацию, необходимо создать план продвижения, в котором должны быть детально прописаны основные цели и показатели, которых следует достичь за определенное время.

3. Подготовка контента и запуск. Для продвижения важно создать качественный контент, который будет интересен пользователям. Сюда входит текст объявлений и публикаций, уникальные фото и видеоролики.

4. Анализ результатов. Нужно постоянно проверять эффективность запуска контента.

5. Очень важно, чтобы информация в рекламных объявлениях и постах не противоречила друг другу. Для этого нужно заранее сформировать основные тезисы, которые вы хотите донести пользователям: для кого ваш продукт, в чем ваши преимущества, какие цели и ценности у вашей компании.

Рассмотрим продвижение в социальных сетях на примере бренда «Hard Store». Hard Store — уральская сеть магазинов уличной моды, включающая в себя десятки российских брендов. Основу ассортимента составляет молодежная одежда и аксессуары отечественного производства.

Hard Store на рынке одежды с 2013 г. Он получил популярность, в первую очередь, в Свердловской области, благодаря не только отзывам довольных покупателей, но и активному продвижению в социальных сетях.

Стоит сказать, что Hard Store получил популярность благодаря своим акциям, которые активно продвигались в социальных сетях. Так, при публикации их контента на свою страницу в Instagram можно было получить скидку, при этом друзья человека, опубликовавшего информацию бренда себе, подхватывали акцию и публиковали к себе тоже. Так модный уличный бренд быстро обрел постоянную клиентуру и занял устойчивую позицию на уральском рынке.

Компания продвинулась не только благодаря этому, также значительную роль сыграло то, что Hard Store включает в себя большое количество российских и зарубежных брендов уличной одежды, которые, в свою очередь, продвигая свой бренд, продвигают и сам Hard.

На сегодняшний день Hard Store известен по всей России. Не так давно открылся первый магазин в Москве, что стало важным событием в жизни компании. Также, помимо Екатеринбурга, есть магазин в Краснодаре. Сейчас существуют пять магазинов, три из которых находятся в Екатеринбурге. Но, несмотря на совсем небольшое количество помещений для продажи, Hard Store активно продает свои изделия по России и по всему миру, принимая заказы онлайн.