

ИОЛАНТА НЕМЦОВА

# КАК СДЕЛАТЬ ПРОДАЮЩИЙ АККАУНТ В СОЦСЕТЯХ

---

Рабочие рекомендации специалиста по  
продвижению бизнеса в соцсетях

# **Иоланта Немцова**

## **Как сделать продающий аккаунт в соцсетях**

*<https://litres.ru/74080291>*

*SelfPub; 2026*

### **Аннотация**

У вас есть бизнес, который вы хотели бы масштабировать с помощью социальных сетей? Я специалист по продвижению в соцсетях и я кратко по пунктам рассказала как нужно упаковать ваш аккаунт, чтобы он "продавал" ваш продукт или услугу. Из этого гайда вы возьмёте только рабочие рекомендации, которые вам помогут привлечь клиентов в соцсетях и масштабировать бизнес. Эти рекомендации я сформировала за 3 года работы с малым и средним бизнесом на рынке США, Европы и СНГ. Забирайте короткий гайд с четкими пунктами и увеличивайте количество ваших клиентов.

# Содержание

|                                                                          |   |
|--------------------------------------------------------------------------|---|
| Гайд: как подготовить аккаунт в соцсетях для<br>своего бизнеса и рекламы | 4 |
| Структурность информации                                                 | 5 |
| Никнейм                                                                  | 6 |
| Имя профиля                                                              | 7 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                        | 8 |

# **Иоланта Немцова**

## **Как сделать продающий аккаунт в соцсетях**

### **Гайд: как подготовить аккаунт в соцсетях для своего бизнеса и рекламы**

Аккаунт - визитная карточка вашего бизнеса. Заходя на вашу страницу (страницу вашего бизнеса), у пользователя должно возникнуть желание там задержаться, подписаться, а затем и купить ваш продукт или услугу. Для этого вам необходимо закрыть его потребность в информации. Есть определенные правила оформления аккаунта для бизнеса в социальных сетях, придерживаясь которых, вы можете увеличить свои продажи. Итак, обо всем по порядку.

# Структурность информации

Попадая в ваш профиль, пользователям сразу должно быть понятно чем занимается компания и какие услуги/товары она предлагает клиентам. Важно, чтобы вся нужная клиенту информация была структурирована, разбита по отдельным актуальным (хайлайты) и изложена понятно.

Клиент должен быстро, за 2-3 минуты найти всю интересующую его информацию об условиях покупки, доставки, возврата, вашем местонахождении, контактные данные, цветовая палитра товара, прайс, размерная сетка, варианты данной услуги и т.д.

Вся нужная информация должна быть в актуальных (хайлайтс) или отдельных папках, а также - в закрепленныхверху публикациях.

# Никнейм

Никнейм должен быть запоминающимся, не очень длинным, без большого количества символов и цифр. Лучше, чтобы это было название вашего бизнеса, бренда или ваши имя и фамилия. По никнейму вас можно будет найти через поисковики.

# Имя профиля

В имени профиля должны быть ключевые слова для поиска, то есть в названии напишите те слова, которые будут вводить в поисковиках ваши потенциальные клиенты, когда хотят найти такую услугу. Должно быть название вашего бизнеса и наименование вашей услуги или продукта, а также - город. Например: торты на заказ, минск.

Лучше укажите несколько вариантов, которые может вводить в поисковую строку потенциальный клиент, когда будет искать такую услугу или товар. Таким образом, ваш профиль будет точно показан ему при поиске (например, не только “плиточник”, но и “укладка плитки”).

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.