Система работы с репутацией компании в интернете

Кылчик Василий,

Консультант по построению систем маркетинга,

«Манн, Черемных и партнеры»





Кратко о себе



Василий Кылчик

Эксперт по построению систем марктетинга

- Практик по маркетингу и рекламе.
- Экс-директор по маркетингу крупнейшего агентства недвижимости на юге России – «АЯКС».
- В маркетинге уже более 15 лет, из них более 5 лет в недвижимости.
- Более 3х лет являюсь постоянным спикером «Всероссийского жилищного конгресса».
- Мои курсы корпоративного обучения основам рекламы недвижимости прошли **более 1 000 риэлторов.**

Немного статистики

- 97% потребителей исследуют компании, прежде чем покупать их продукты. (согласно опросу BrightLocal 2017 года).
- 40% людей не хотят пользоваться бизнесом из-за его плохих отзывов. (BrightLocal)
- Требуется почти **40** хороших отзывов клиентов, чтобы исправить ущерб от одного негативного отзыва. (Inc.)





Немного статистики

- Компании с плохой репутацией имеют в 2
 раза больше затрат на найм, чем
 компании с хорошей репутацией. (LinkedIn)
- Издержки из-за текучки кадров у компаний с плохой онлайн-репутацией на 28% выше, чем для компаний с положительной онлайн-репутацией. (LinkedIn)
- 95% процентов опрошенных соискателей считают, что репутация работодателя влияет на их решение. (Glassdoor)

ОКТЯБРЯ

Кейс

Репутационные потери:

~300

человек в месяц

Потенциальных клиентов, сотрудников и партнеров теряла строительная компания г. Москвы.





Формула оценки репутационных потерь

Потери = VxNxK

Где V - посещаемость негативных сайтов исходя из <u>CTR выдачи</u>

N - суммарное кол-во показов в месяц

К - % людей, которые отказываются от покупки, увидев негативные отзывы - <u>40 %</u>





3 направления работы с репутацией

- 1) Репутация компании для клиентов
- 2) HR-бренд. Репутация компании для сотрудников и соискателей
- 3) Репутация компании как партнера (агентства и строительные компании, банки, оценочные компании)





Структура работы с репутацией

- 1) Мониторинг сети
- 2) Работа с отзывами (ответы, размещение)
- 3) Продвижение положительных отзывов и сайтов
- 4) Размещение имиджевого контента на:
 - сайте компании
 - в соц сетях
 - форумах, порталах по недвижимости
- 5) Мероприятия для клиентов (Event)





1) Мониторинг

- Ручной
- Автоматический







Сервисы мониторинга

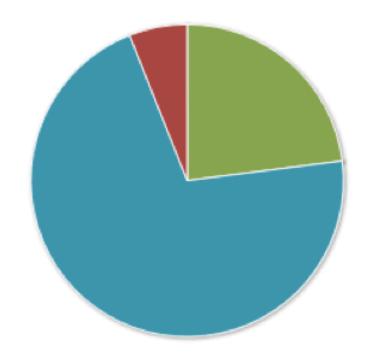
- Youscan
- Brend Analytics
- IQBuzz





Примеры мониторинга

Распределение по тональности



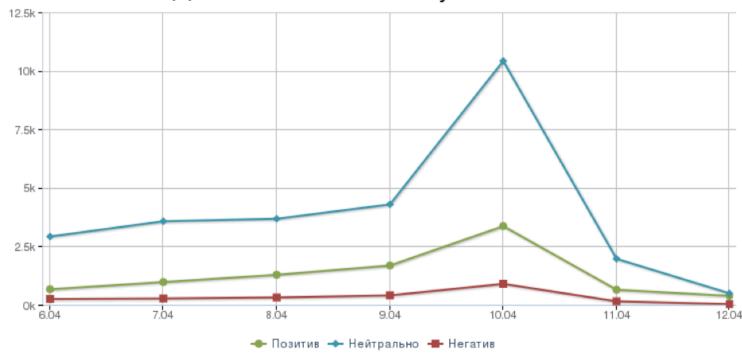






Примеры мониторинга

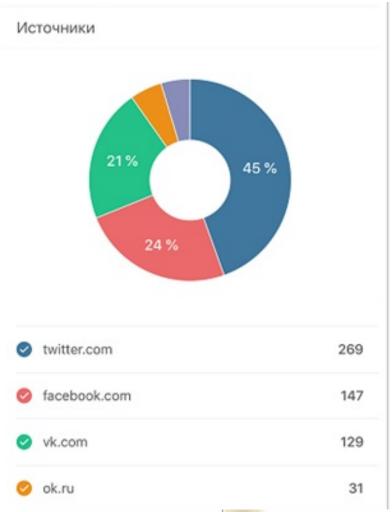


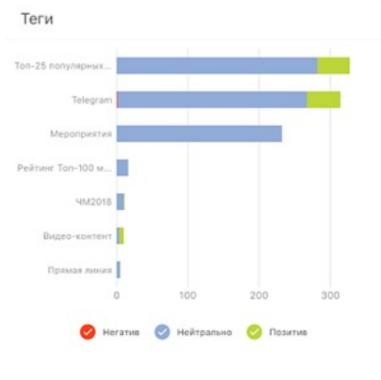






Примеры мониторинга





5-9 октября





2) Работа с отзывами

- Выделить ТОП-5 порталов в поисковой выдаче (3 клиентских и 2 HR)
- Выделить соц сети присутствия компании
- Обязательно отвечать на все отзывы
- Размещать реальные положительные отзывы (тексты, видео)
- Отслеживать динамику количества и оценок отзывов



3) Продвижение отзывов и сайтов

- Самостоятельно
- С подрядчиком

*Контекст и SEO





5-9 октября

Пример продвижения сайтов в выдаче

Отзывы о

деятельности занимающинвестированием. Читать ещё >

大 🛨 🖈 ★ 3,1 из 5

Отзывы

Стоило зарегистрироваться на сайте агенства недвижимость" и один раз поговорить по телефону пару месяцев назад, был интерес пообщаться по объекту реальный, как начались какие-то навязчивые звонки с давлением на беседу по поводу недвижимости. Пару дней назад... Читать ещё >

165 отзывов

Мы сначала в

готовом доме хотели квартиру, но реальность такова, что нам бы пришлось либо подвигаться по деньгам либо смотреть двушки, а мы были начелены на трешку. Читать ещё >

★★★★★ 4,3 из 5 — 165 оценок





Пример продвижения отзывов на ТОП порталах



PeretsSan

Репутация +63

Россия, Москва

<u>Лучше не связываться!</u>



27.07.2016



+ достоинства:

никаких, одни угрозы и неприступность.

— недостатки:

халатное отношение, мошенничество, беспредел

Как хорошо что можно написать отзыв который будут читать люди и понимать что хорошо и что плохо! Несколько лет я работал в агентстве недвижимости и очень тесно мы работали с застройщиками Группа



Читать весь отзыв

Отзыв рекомендуют:



34







4) Размещение имиджевого контента

- На сайте компании
- В соц сетях
- На форумах, порталах по недвижимости





Примеры имиджевого контента

- История и стаж работы компании
- Технология работы компании
- Участие в социальных проектах
- Корпоративная культура компании
- Лучшие сотрудники и представители компании
- Позитивная галерея фото и видео
- Отзывы и рекомендации клиентов (фото, видео)
- Ситуативные материалы по негативу
- Награды и рейтинги и т.д.





5) Мероприятия (Event)

• Онлайн

• Оффлайн





И в конце еще статистика

96% предприятий считают, что бренд и репутация могут повлиять **на доход**, но только 44% отслеживают это влияние. (CareerArc)





Спасибо!

Василий Кылчик,

Консультант по построению систем маркетинга,

«Манн, Черемных и партнеры»

WhatsApp, Viber: +7 918 247 95 44

o kylchik_vn

E-mail: vasiliy@mchep.ru

Сайт: mchep.ru





