BrandSpotter

Social media monitoring tool

К новым метрикам: почему метрика share of buzz устарела и что делать дальше.

12.04.2015

- Share of buzz - одна из самых бесполезных метрик в Social Media. Традиции в индустрии тратить усилия и бюджеты на увеличение этой метрики значительно портит жизнь брендам.
- Сама по себе эта метрика совершенно ничего не дает бренду

Примеры:

- Активации
- Открытки
- Конкурсы «Поставь хештег»
- Игры (построй завод - название бренда репостится на стену)

Как менялось понимание метрики share of buzz

Share of buzz - количество постов о бренде

Share of buzz - количество постов о бренде в продуктовой категории

Share of White buzz - количество **положительных** постов о бренде в продуктовой категории

Почему неэффективная метрика так популярна?

Почему неэффективная метрика так популярна?

A stage with red curtains and a spotlight on the floor. The curtains are pulled back, revealing a dark stage floor. A spotlight illuminates the floor in the center, creating a bright area. The text is centered on the stage floor.

Это выгодно всем.
Кроме самого бренда.

К правильным метрикам

Метрики потребления контента

Метрики распространения
контента

Метрики лидогенерации

Финальные метрики роста продаж
благодаря контенту

White buzz и Black Buzz

Вместо того, чтобы:

- растить количество нейтральных мнений, которые игнорируются аудиторией, а самими площадками часто отправляются в «спам»
- и даже работать над увеличением позитивных мнений

Лучше сосредоточиться на работе с негативом

...И работать с группами своего бренда

Тамара Мазурова Юля, Вы что, надеетесь, что тут кто-то вообще прочтет Ваше сообщение и извинится? Едва ли дождетесь, тут за косяки извиняться не принято) smmшники сообщения как уже существующих клиентов, так и потенциальных, не читают или игнорируют, отработки негатива... [Еще](#)

Нравится · Ответить · 5 июня 2014 г. в 5:17

I love Fitness - фитнес-центр Уважаемая Тамара, мы всегда готовы выслушать и принять конструктивную критику. И стараемся отвечать на все ваши обращения.

Нравится · 17 мин.

Тамара Мазурова Спустя полгода?))) Ребят, не смешите.... [Майк Нимофф](#), еще экспонат для твоего #smmfail

Не нравится · 1 · 2 мин.

Свежие примеры

Претензия клиента:

Денис Махнёв

24 Февраль в 17:08

Пока вы везёте пиццу, - можно помереть от голода! Сделал заказ в 11:30 на на 14:30. В 15:10 позвонили и сказали, что якобы до меня дозвониться не могли и привезут через полтора часа. Сейчас уже 17:00... говорят что пицца будет с минуты на минуту! Офигенно поел вашей пиццы с коллегами в честь своего дня рождения! Спасибо, Папа Джонс за отвратительнейший сервис!

Ответ бренда в социальных сетях:

Папа John's Pizza Moscow Денис, нам искренне жаль, что такая ситуация произошла. Пожалуйста, отправьте подробный отзыв об этом через форму обратной связи на нашем сайте <https://www.papajohns.ru/kontakty> Постараемся исправить ситуацию!

Контакты:
обратная связь
Свяжитесь с нами...
PAPAJOHNS.RU

Нравится · Ответить · 24 Февраль в 18:59

Любовь Соколова лол отличный ответ от официальной страницы

Нравится · Ответить · 24 Февраль в 19:00

Метрика «Индекс репутации»

Метрика «Индекс репутации» на примере косметических брендов «Черный жемчуг», «Чистая линия», «Рецепты бабушки Агафьи» (тестовый аккаунт Brandspotter, открытые данные, 1 января - 28 февраля 2015 года)

средний показатель по продуктовой категории, есть с чем сравнивать

Ситуация исправлена

серьезный PR-кризис

Метрика «Индекс репутации»

Метрика «Индекс репутации» на примере косметических брендов «Черный жемчуг», «Чистая линия», «Рецепты бабушки Агафьи» (тестовый аккаунт Brandspotter, открытые данные, Facebook, 1 января - 28 февраля 2015 года)

Кейсы: примеры плохих активаций

Описание фотоконкурса

Откуда у детей усы? От молока, кефира и молочных коктейлей, конечно! Как же это здорово - пить любимые напитки, а потом ходить с усами!

Сфотографируйтесь с молочными усами, загрузите свое фото у нас на сайте, разошлите ссылку всем друзьям, чтобы они могли проголосовать за вас.

Вместе со спонсором нашего конкурса в мае мы выберем самые красивые молочные усы и наградим троих победителей призами от "ФрутоНяни" - соки, пюре, компоты, коктейли - ммм, как вкусно!

Цель акции - заставить пользователей публиковать информацию в соцсетях и просить друзей проголосовать за фотографии их детей.

Фотографии участников

Татьяна
Чита
22 голосов
2 Марта 2015

КОНСТАНТИН
Красноярск
12 голосов
1 Марта 2015

МАРИНА
Красноярск
10 голосов
1 Марта 2015

Галина
Калининград
1 голос
1 Марта 2015

Дарья
Нижний Новгород
20 голосов
27 Февраля 2015

Тамара
Ставрополь
191 голосов
27 Февраля 2015

результаты - на сайте с посещаемостью более 1,5 не более 100 лайков за фото в день.

Спасибо!

Илья Ермолаев

Директор по маркетингу BrandSpotter.ru

Презентация уже доступна в группе «Все о мониторинге соцмедиа»

<https://www.facebook.com/brandspotter.ru>