

ЕФЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ ТА РЕКЛАМИ В ТІКТОК

Ні для кого не секрет, що TikTok змінює маркетинговий ландшафт. Платформа вже привернула увагу понад мільярда користувачів у всьому світі. Унікальне поєднання короткого креативного контенту TikTok не лише забезпечило унікальну форму розваги, але й відкрило нові межі для маркетологів. [3]

За своєю суттю TikTok — це платформа, де користувачі можуть ділитися відеороликами тривалістю від 15 секунд до 3 хвилин, покладеними на музику, часто з танцями, синхронізацією губ, гумором та вихором інших жанрів. Додаток характеризується персоналізованою стрічкою «Для вас» і сильними аспектами, орієнтованими на спільноту, що сприяє залученню користувачів і лояльності до платформи.

З точки зору демографії користувачів, TikTok має різноманітну аудиторію, проте переважає все-таки молоде покоління. Відповідно до останнього звіту Statista, 42% користувачів мають вік від 10 до 19 років, а ще 31% – від 20 до 29 років. Ця база користувачів виділяє TikTok серед інших платформ, пропонуючи неймовірні можливості для компаній, орієнтованих на покоління Z і міленіалів.

Що ж таке маркетинг в TikTok? Це процес використання даної платформи для просування вашого бренду та його товарів чи послуг, за допомогою короткого відеоконтенту, який залучає аудиторію та допомагає продемонструвати ваші бізнес-пропозиції.

Відео, звичайно, є серцем TikTok. Навіть якщо ви збираєтеся використовувати впливових людей для основної частини маркетингу, вам все одно слід створити обліковий запис для свого бренду та використовувати його для створення та поширення своїх відео також. Ви можете записувати відео в додатку або ззовні, завантажуючи їх у додаток. Ви також можете завантажити музику, щоб додати її до свого відео, адже TikTok надає прямий доступ до багатьох музичних треків і має повну базу даних з можливістю пошуку. Ви можете взаємодіяти з людьми за допомогою переглядів, оцінок «подобається», коментарів та поширення.[3]

Нижче розглянемо 10 порад щодо створення маркетингової стратегії TikTok.

1. Слідкуйте за трендами.

Тренди TikTok стрімко змінюються, тож за ними варто регулярно стежити і відповідно змінювати свій контент, щоб не відставати від тенденцій. Якщо ви ділитесь своєю версією популярного типу відео, не робіть її просто копією відео всіх інших. Знайдіть спосіб зробити своє відео унікальним.

2. Залучайте інфлюенсерів.

Це люди, які мають значну аудиторію в соціальних мережах або інших онлайн-платформах і здатні впливати на думки та поведінку своїх підписників, або простіше кажучи, блогери. Дана співпраця допоможе охопити нову аудиторію та підвищити довіру до вашого бренду. Обирати інфлюенсерів варто тих, чії цінності та аудиторія відповідають вашим. Створіть контент, який буде цікавим для обох сторін.

3. Публікуйте часто.

TikTok — одна з тих соціальних платформ, які винагороджують за часті публікації. Чим більше відео ви публікуєте у своєму обліковому записі, тим вищим буде відсоток ваших охоплень.

4. Додавайте хештеги.

Хештеги служать інструментами навігації в TikTok. Згрупуйте відео на подібні теми, щоб користувачам було легше їх знаходити. Стежте за тим, які хештеги зараз популярні, як і за трендами. Якщо доцільно, включення їх у вашу публікацію може допомогти підвищити її видимість. Хоча може виникнути спокуса використовувати популярні хештеги в кожній публікації, дуже важливо використовувати саме ті, які відповідають вашому контенту. І пам'ятайте, що використання занадто великої кількості може виглядати як спам і може не дати бажаних результатів. Використовуйте їх збалансовано. [1]

5. Перевіряйте свою аналітику.

Це простий спосіб оцінити, чи працюють ваші стратегії. Принаймні раз на місяць перевіряйте, чи досягаєте ви своїх цілей.

6. Заохочуйте коментувати.

Використовуйте у своєму контенті відкриті запитання, адже це заохочує аудиторію з ним взаємодіяти. Або ж можете зачепити спірні теми, щоб аудиторія могла подискутувати у коментарях, таким чином також збільшивши актив.

7. Відповідайте на коментарі з попередніх відео.

Коментарі відіграють важливу роль в алгоритмі TikTok — що більше коментарів отримає публікація, то вище буде рейтинг відео. А завдяки TikTok вам дуже легко показати коментаторам, що ви їх слухаєте: просто дайте відповідь на коментар з відео. Це зміцнить довіру до вашого бренду, адже ви безпосередньо звертаєтесь до зацікавленого клієнта, а не просто розміщуєте рекламу, іншими словами, даєте людям те, що вони хочуть.

8. Показуйте залаштунки.

Демонстрація закулісся вашого бренду – чудовий спосіб гуманізувати його. Це дозволяє аудиторії побачити людей, які стоять за брендом, та зблизитися з ними. Використовуйте "живі" трансляції, щоб спілкуватися з аудиторією в режимі реального часу. Поділіться історіями про невдачі та успіхи вашого бренду. Заохочуйте аудиторію створювати власний контент, пов'язаний з вашим брендом.

9. Спонукайте до поширення вашого контенту.

Не кожне ваше відео має виглядати як реклама, часто розважальні публікації ефективніші, ніж суто бізнес-контент. Тож не відкидайте милі,

кумедні або дивакуваті ідеї, якими користувачі можуть поділитися зі своїми друзями чи сім'єю.

10. Будьте креативними.

Ніхто не любить «прісний» нецікавий контент. Ваші відео повинні бути динамічними та візуально привабливими. Не бійтеся експериментувати та пробувати нове.

Отже, TikTok – це потужний інструмент для маркетингу та реклами, який може допомогти вам досягти поставлених цілей та просунути ваш бренд. Пам'ятайте, що успіх на даній платформі потребує часу, зусиль та креативності. TikTok – дуже динамічний, де тренди постійно змінюється. Тому будьте готові адаптуватися та експериментувати, щоб створити саме ту стратегію, що найкраще підходить для вашого бренду. [2]

Список використаних джерел:

1. Мартін Томас Посібник. The Financial Times зі стратегії для соціальних медіа. 2020.
2. Кріс Стокель-Вокер. TikTok Boom: The Inside Story of the World's Favourite App. 2023.
3. Стаття «Examining the Extended Advertising Value Model: A Case of TikTok Short Video Ads» - <https://www.mjosbr.com/download/examining-the-extended-advertising-value-model-a-case-of-tiktok-short-video-ads-11820.pdf>