**Дәріс 3. PR мен SMM қалай байланысқан?**

**Бүгінде еңбек нарығында үлкен сұраныс туғызып отырған бұл мамандықпен кім айналыса алады?**

Әлеуметтік желімен  жұмыс істеген тәжірибесі бар, тартымды мақалалар жазып, пікірлерге жауап беріп отыратын кез келген адам SMM менеджер бола алады. Десе де, әлеуметтік желімен жұмыс істеуді ғана білу жеткіліксіз, түрлі сала бойынша мақсатты аудиториямен жұмыс істей білу қажет және адамдармен дұрыс қарым-қатынаста бола білгені жөн. Яғни, ол әлгі аудиторияның «өз адамы» бола білуі тиіс.

Интернет — маркетолог жалпы онлайн бизнесті алға жылжытса, SMM маманы ғаламтордың бір сегментінде, яғни әлеуметтік желілерде  қызмет атқарады. Бұл саланы интернет — маркетологтың інісі деп айтуға да болады.

**SMM (Social Media Marketing)** — Әлеуметтік желілердегі маркетинг. Яғни, желі қолданушыларын өз сайтыңа, жарнамалаушы өніміне тарту.

**SMM маманының қызметі қандай?**

— ВКонтакте, Instagram, Telegram, Youtube, Facebook-те топтар мен каналдар ашу;

— Әлеуметтік желіде мазмұндық жоспар (контент план) құру;

— Қызықты әрі пайдалы жазбалар жазу;

— Блогерлермен байланыс орнату;

— Аудиториямен байланыс орнатып, тұтынушы пікірін білу;

— «Cerebro Target» және «Target Hunter» сияқты әртүрлі сайттарда жұмыс істей алуы керек;

— Талдау жасай алу.

Ең бастысы — әлеуметтік желі арқылы тұтынушы табу. Одан кейін ғана жоғарыдағы қызметті атқарады.

**SMM маманының жеке қасиеттері:**

— Аналитикалық ойлау қабілетінің жоғары болуы;

— Шығармашылыққа жақын;

— Тез әрі дұрыс шешім қабылдай білуі;

— Жаңа ақпаратты тез меңгеріп, үнемі даму үстінде болуы;

— Көшбасшылық қасиет;

— Табандылық әрі тәуекелші болуы қажет;

—  Сендіру мүмкіндігі;

—  Жауапкершілік.

**SMM маманының табысы қанша?**

Олардың табысы әртүрлі болады. Аlmaty.hh.kz (Работа в Казахстане) сайтының дерегі бойынша, кемінде 150 мың теңгеден басталады. Егер, ғаламтор арқылы өз кәсібіңізді дамытатын болсаңыз, бұдан  2-3 есе артық қаражат табуға болады.

**Артықшылығы:**

— Жоғары сұраныс пен жалақы;

— Шығармашылық жұмыс;

— Қашықтан жұмыс істеу мүмкіндігі;

— Қызметте жетістікке жету мүмкіндігі жоғары.

**Кемшілігі:**

— Адамдармен көп қарым-қатынас жасау;

— Бастапқы кезеңде төмен жалақы (бұл тармақты кемшілік деп қарастыру қиын, себебі бұл кез-келген салада болады);

— Аналитика мен статистикаға байланысты күнделікті жұмыстар.

**SMM маманы** **болу үшін не істеу қажет?**

Бұл саланың маманы болу үшін ЖОО бітірудің қажеті жоқ. Ол үшін тек тәжірибе қажет.

Сондай-ақ, копирайтерлік өнерді де меңгерген жөн.

Тәжірибе жинағанша, тегін қызмет атқарып, өзіңізді сынауға болады. Ақылы курстарды оқып алсаңыз, артық болмайды.

**Стратегия**

— негізгі аудиторияны анықтау (жасы, жынысы, география және т.б санаттар бойынша)

— оларды немен қызықтыруға болатынын білу

— аудиторияның шоғырланған жерлерін анықтау

— жұмыс жоспарын құру

— күтілетін нәтижені болжау

— жұмыс бойынша жаңа ұсыныстар дайындап отыру

**Маркетинг**

— дұрыс имидж қалыптастыру (шыншыл ақпарат, модерация, боқтық сөздерді өшіру, сыпайы диалог)

— желіде таргетинг арқылы жарнама жасау

— жарнама шығындарын сараптау және болжау

— конкурстар, ойындар өткізу

— іс-шаралардың анонсын жасау және күнтізбелі парақшасын құру

— аймақтық топтармен жұмыс істеу (жергілікті танымал топтармен байланыс құру)

— лентада жоғары шығудың механизмдерін білу

— әлеуметтік желінің барлық мүмкіндіктерін және қызметтерін қолдана алу

**Басқа материал:**

[**Интернет-маркетологтың қызметі қандай?**](https://martebe.kz/internet-marketologty-yzmeti-andaj/)

**Зертханалық сабақ 3. Байланысқа арнайы кім жауапты - PR маманы немесе SMM?**

# 1. СОӨЖ орындау бойынша кеңес.

**Интеграцияланған коммуникацияларды құру кезеңдері және олардың арасындағы қатынас.**