Ловля поставщика в социальную сеть

Функциональная область: маркетинг

Отрасль: интернет-технологии, онлайн-ритейл, социальные сети

Ключевые слова: b2b, вендоры, поставщики, социальные сети

Автор: Виталий Королев

Дата публикации: 28.08.2020

Лицензия: Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Виталий Королев. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Сравнительно молодой интернет-магазин (с 2016 года на рынке) «Точка консолидации» сфокусирован на продаже компонентов СКС. Чтобы выделиться на фоне конкурентов, продемонстрировать свою экспертность и получить новый канал привлечения клиентов, начинает активно вести социальные сети. Другие игроки рынка тоже занимаются SMM, но в фоновом режиме и без энтузиазма.

По итогу трехлетних стараний ощутимых плодов это не дало. Ни одной продажи через Instagram или Facebook сделать не удалось, не было переходов в магазин с YouTube канала. Причины объяснить трудно. Либо особенности рынка, либо недостаточно опыта в этом направлении, а может просто прошло слишком мало времени.

Но основатели «точки» с удивлением обнаружили, что их контентом интересуются вендоры. Они (поставщики) видели в этом потенциал роста, инновации и возможность поднять узнаваемость своих брендов. Магические 8000 подписчиков в Instagram будоражили сознание коммерсантов. Для наемных менеджеров (поставщиков) – это было возможностью выслужиться перед начальством, разместив на социальных ресурсах партнера очередную новость о надвигающихся новинках или снять красивый видео-ролик посвященный флагманскому товару.

«Точка» получила репутацию партнера, разбирающегося в товаре и готового его бесплатно продвигать. Взамен поставщики отвечали своей лояльностью в коммерческих вопросах бизнеса.

Так, сама не понимая, «Точка консолидации» создала инструмент влияния на своих поставщиков.

Об авторе: Виталий Королев, менеджер по развитию бизнеса, Telegram +79164154882

Постоянный линк кейса:
https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/lovlya-postavshhika-v-soczialnuyu-set

2020 Vera Via Strategy Consultants