ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ
«МЕТАЛЛ-ЭКСПО», 10–13.11.2026

Что убедит заказчика выбрать вас после выставки?

Мы посмотрели соцсети участников выставки. Активный канал вашей компании не найден. Показываем, зачем он нужен и как запустить его за 3 месяца.

SMM-агентство SMMEKALKA

Большинство заказчиков выбирают поставщика позже

95%
вне процесса покупки

5%
в процессе покупки

Регулярные публикации помогают оставаться знакомой компанией до следующей потребности.

Общая модель B2B. Это не замер посетителей выставки и не прогноз для вашей компании; доли зависят от рынка и цикла покупки.

Открыть первоисточник: LinkedIn B2B Institute, The 95-5 Rule

КАК РАБОТАЕМ

3 шага от вопросов клиентов к материалам для продаж

01

Узнаём вопросы клиентов

Разбираем их с продажами и специалистами компании.

02

Разбираем вашу работу со специалистами

Находим проекты, объясняем решения, показываем этапы и ограничения.

03

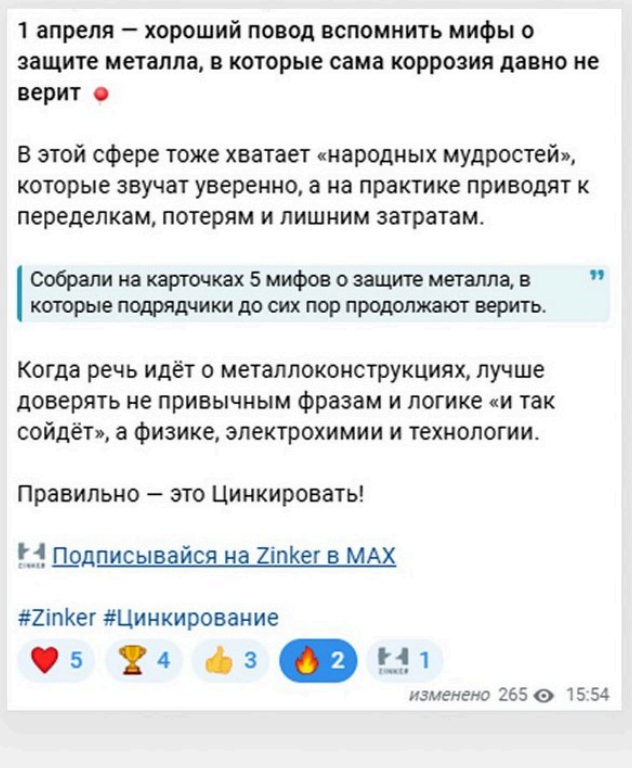
Выпускаем материалы для заказчиков и отдела продаж

Публикуем ответы и даём менеджерам ссылки для продолжения разговора.

ПОДТВЕРЖДЁННЫЙ КЕЙС

Zinker: техническая экспертиза растит аудиторию





Задача	**Объяснить рынку технологию защиты металла**
Подход	**Инженерные разборы о коррозии и эксплуатации**
Главный результат	**Telegram: 140 → 1 540** **×11 за 17 месяцев**

Результат относится к Zinker и не является прогнозом для вашей компании.

Открыть публичный кейс SMMEKALKA

ПОДТВЕРЖДЁННЫЙ КЕЙС

Кейс: Московский центр продаж ГК «Штиль»



Задача	Сделать технический контент рабочим B2B-инструментом
Что публиковали	Разборы выбора ИБП и схем стабилизаторов
Практический результат	Менеджеры отправляли посты клиентам как аргумент в диалоге

Технический пост стал ссылкой, которую отдел продаж отправлял клиентам в ответ на их вопросы.

Открыть публичный кейс SMMEKALKA

ПОДТВЕРЖДЁННЫЙ КЕЙС

Industrial.Market: соцсети с нуля



Задача	Познакомить B2B-аудиторию с маркетплейсом
Подход	Гайды и разборы для закупщиков
За 9 месяцев	ВК: +1 225 Telegram: +401 Охват ВК: 30 000+ / мес.

Охват за год — 429 240; цифры выше — за 9 месяцев.

Открыть публичный кейс SMMEKALKA

Что сделаем за первые 3 месяца

Месяц 1

Соберём вопросы снабженцев и технологов, материалы по марочнику и производству, откроем канал в Telegram или ВКонтакте.

01

Месяц 2

Выпустим разборы «Как подобрать марку и размер под задачу» и «Как проходит заказ: от заявки до отгрузки».

02

Месяц 3

Соберём подборку ссылок для отдела продаж и разберём вопросы, которые пришли.

03

Предлагаем публикацию:

«Одна поставка от заявки до отгрузки: что получил заказчик и за какой срок».

Объём публикаций, ответственных и критерии результата согласуем после знакомства с задачами.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Обсудим вашу задачу за 30 минут

Уточним, какие заказы и обращения вам интересны, какие вопросы задают клиенты и как сейчас готовятся публикации.

На встрече

01 какие задачи важны для продаж

02 какие материалы уже можно показывать

03 кто нужен со стороны вашей команды

После встречи пришлём план на первые 3 месяца.

info@smmekalka.ru

+7 (495) 120-17-92

smmekalka.ru