Всем известен тот факт, что в последнее время социальные сети обретают огромную популярность среди населения всей планеты Земля. Но не стоит думать, что соцсети посещают только лишь для того, чтобы развлекаться или общаться. Сети позволяют привлекать новых пользователей на сайты. Так, к примеру, с помощью социальных сетей компания может обрести новых покупателей, а скидочный сайт – постоянных клиентов и разовых потребителей. Маркетологи уже взяли на вооружение социальные площадки, так как они понимают, что размещая разнообразную информацию в сети, можно заполучить желанных клиентов, а также нужную целевую аудиторию.

Так как основное «население» «Мой Мир», «ВКонтакте», «Facebook» составляют молодые и активные люди, то с помощью них можно получить нужную «раскрутку». Взять, к примеру, систему «лайков». Самым популярным методом привлечения публики на сайт является льготная регистрация. За обычную регистрацию и нажатие на кнопку «Мне нравится», в профиль пользователя начисляется определенный бонус, который он сможет потратить на свое усмотрение. По исследованиям одной компании, было установлено, что примерно четверть всех нажавших кнопку, готовы совершить покупку товара или воспользоваться предлагаемой услугой. Чуть меньше половины готовы рассказать об этом товаре или услуге всем друзьям. Интересным остается факт, что большую часть посетителей скидочных сайтов составляют женщины (примерно 60%). Для примера можно привести основную аудиторию сайта «Groupon»: молодые люди (девушки и парни) в возрасте до 35 лет, которые ведут активный образ жизни, 75% из них имеет высшее образование.

С каждым днем популярность соцсетей в качестве размещения рекламы возрастает с

невероятной скоростью. Не за горами тот момент, когда львиная доля рекламы будет размещаться в социальных медиа.