

Стратегический маркетинг и аналитика

1STUDIO



Интернет-маркетинг



Разработка сайтов



SEO-продвижение



www.1studio.su



E-mail: info@1studio.su

СТАРОСТИН МИХАИЛ ВИКТОРОВИЧ



Лидер, идеолог и основатель Студии «ЧеСтар» - Первой Студии Продающих сайтов.



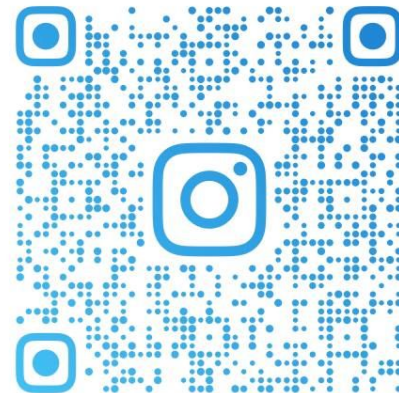
Эксперт, аналитик, успешный специалист в области разработки продающих сайтов и увеличения продаж через интернет.



Опыт работы в e-commerce более 10 лет.
Опыт управления более 12 лет.



1 www.1studio.su
STUDIO



КОНТАКТЫ:

 [VK.COM/OLDINFREE](https://vk.com/oldinfree)

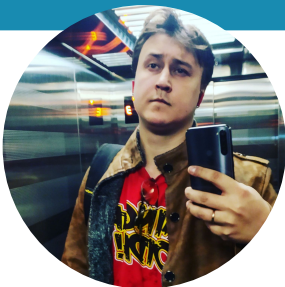
 [@OLDINFREE](https://t.me/oldinfree)

 8(921)331-26-47

 Boss@1studio.su

НЕМНОГО О НАС

1Studio – это дружный коллектив профессионалов, насчитывающий 27 человек, объединенных идеей помогать нашим Клиентам осуществлять продажи в интернете.



МЫ В ЦИФРАХ

27

Сотрудников
в компании

81

Проекта
реализуется
на данный
момент

318 762

Ключевых слов
продвинуто в
ТОП

3 127 354

Посетителей
привлечено на
сайты
клиентов

Основы стратегического маркетинга



Что такое маркетинг?

Теория 4P

* **Product** — товар или услуга, ассортимент, качество, свойства товара, дизайн и эргономика;

* **Price** — цена, наценки, скидки;

* **Promotion** — продвижение, реклама, стимулирование сбыта;

* **Place** — дистрибуция, месторасположение торговой точки, каналы распределения, персонал продавца

Маркетинг -

организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.

Интернет-Маркетинг -

(англ. internet marketing)
организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах с использованием всех возможностей Интернета.

Быть



Стратегический
маркетинг

Делать



Инструменты
привлечения внимания
ЦА на оффер*

Иметь



Заявки от
заинтересованных
клиентов (аналитика и
отчеты)

Оффер - посадочная страница, пост в соц сетях, видеоролик в Youtube и т.д.

Теория маркетинга

4P + 4C

Продукт + Клиент

(Client) можно продать только то, что пользователь хочет купить

Цена + Затраты

(Costs) продукта не единственная затрата (время, удобство...)

Промо + Коммуникация

(Communication) клиенты хотят диалога, а не монолога

Место + Удобство

(Convenience) в эпоху интернета место не так важно, как удобство

Служба стратегического маркетинга

01
Формулирует и ставит четкие маркетинговые цели

02
Анализирует конкурентов

03
Проверяет точки контакта и описывает целостное предложение (оффер)

04
Разрабатывает вводные продукты

05
Разрабатывает основные продукты

06
Выбирает каналы коммуникации

Служба стратегического маркетинга

Эта служба не дублирует функции по продвижению и рекламе,
Она закладывает основу для их деятельности!



Департамент
распространения и рекламы



Департамент
по работе с публикой PR

ПРОДУКТ службы: успешные продукты компании и
эффективная маркетинговая стратегия.

Формулирует и ставит четкие (SMART) маркетинговые цели



Specific

Конкретная



Какого результата вы хотите достичь с помощью цели и почему



Measurable

Измеримая



Какой показатель будет говорить, что цель достигнута



Attainable

Достижимая



Ваша цель не слишком сложная, но достижимая



Relevant

Уместная



Не противоречит ли цель другим целям



Time-bound

Ограниченная по времени

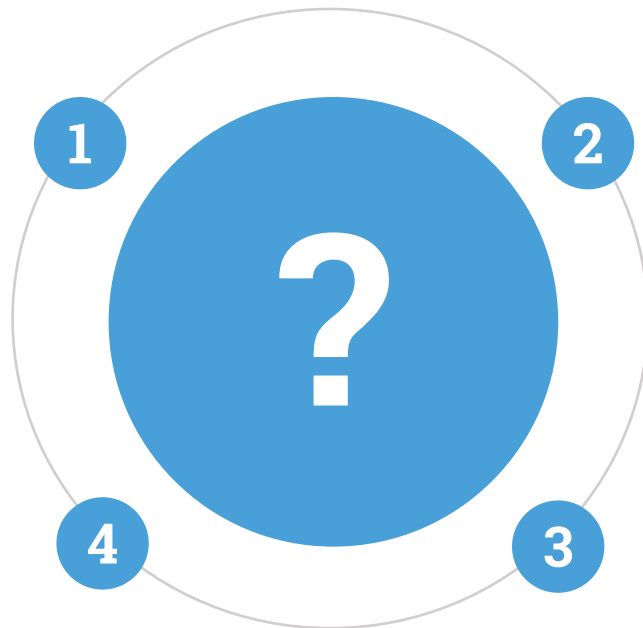


Когда конкретно можно достичь цели

02 Анализ конкурентов

Как конкуренты
общаются с внешним
миром?

Как выглядит их воронка
дохода и сколько она
стоит?



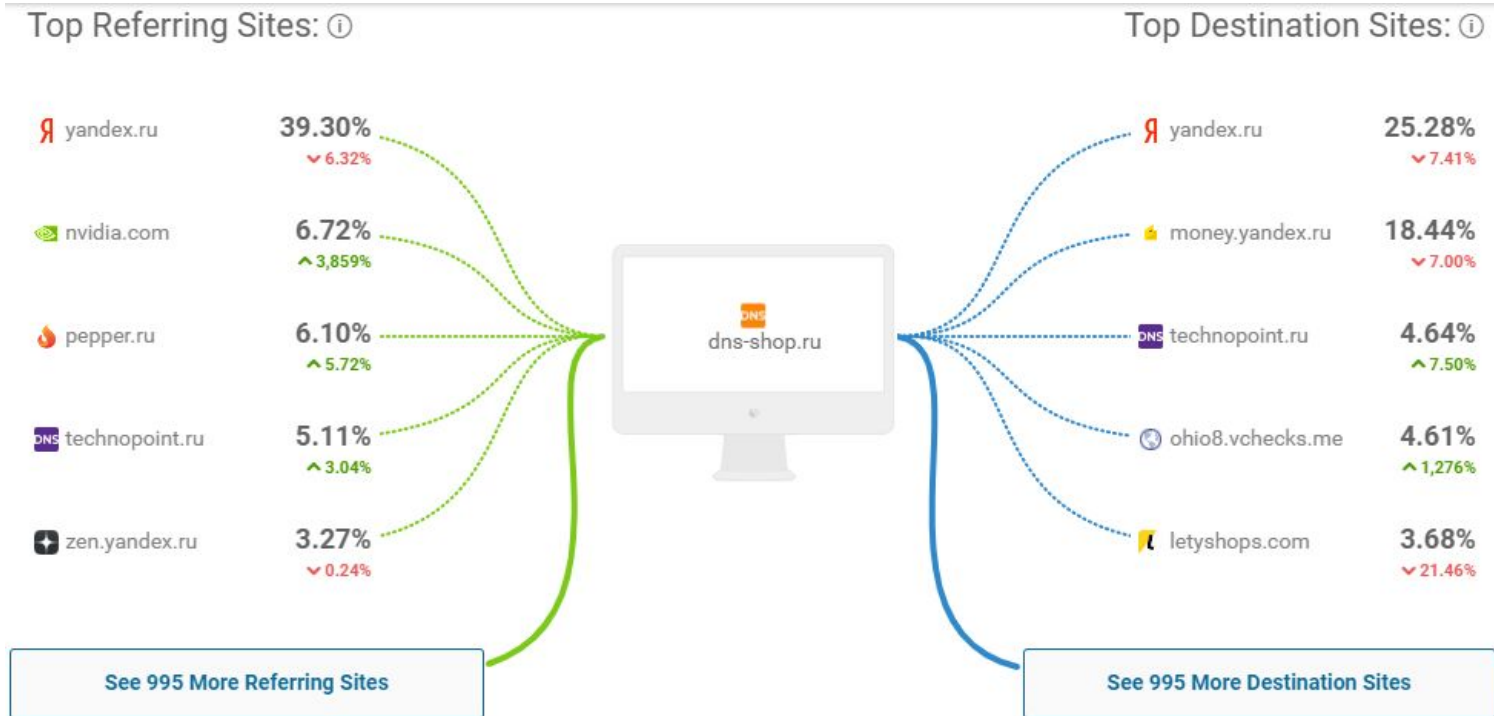
Какие затраты они несут?

Какие действия
являются для них
целевыми?

Выбираем основных конкурентов (пример ДНС)

Анализируем по www.similarweb.com и/или bel.ru

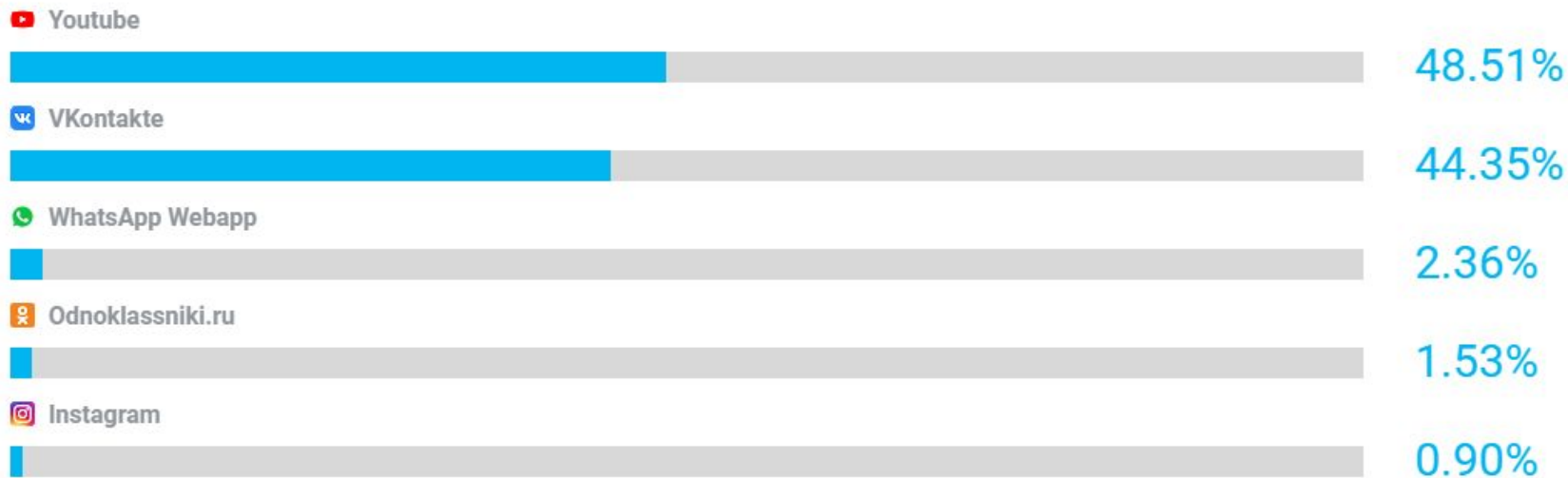
1. Входящий - исходящий трафик



2. Источники трафика



3. Социальные сети



4. Конкуренты

 market.yandex.ru

 citilink.ru

 e-katalog.ru

 mvideo.ru

 technopoint.ru

Анализ Контекста и SEO глубже <https://www.keys.so/>

1. Общие данные

Сайты владельца

Adsense

—

Analytics

3 домена

Leadia

—

Relap.io

—

Поддомены

14 доменов



Запросы
сайта

В топ 1

321 599

В топ 3

892 394

В топ 5

1 299 937

В топ 10

1 819 148

В топ 50

3 314 344

2. Контекст

Контекстная реклама

Объявления в контексте

[Открыть все](#)

Объявление	Запросов
Телевизор Philips 50PUS7505/60 – 4К разрешение Обзор товара Отзывы Доставка и самовывоз Кредит/Рассрочка 126 см., HDR, Direct LED, Smart TV, Объемное звучание, USB, Гарантия 1 год.	1 018
Телевизор Philips 50PUS6704/60 – Покупайте выгодно Обзор товара Отзывы Доставка и самовывоз Кредит/Рассрочка Smart TV, Wifi, 60 Гц, LED, 50 дюймов, UltraHD 4k, HDMI, USB, Гарантия 1 год	775
Телевизор Philips 50PUS6704/60 – С технологией Ambilight Обзор товара Отзывы Доставка и самовывоз Кредит/Рассрочка Smart TV, Wifi, 60 Гц, LED, 50 дюймов, UltraHD 4k, HDMI, USB, Гарантия 1 год	493
Купить сковороду Tefal – В сети магазинов DNS Сковороды Столовые приборы Наборы посуды И многое другое для кухни Время покупать! Посуда Tefal по невероятным ценам в DNS. Готовьте с удовольствием!	466

Конкуренты в контексте

[Открыть все](#)

Домен	Общих	Запросов	Объявлений
 citilink.ru	4 467	279 026	41 947
 mvideo.ru	4 235	461 546	113 383
 eldorado.ru	3 912	339 511	63 620
 goods.ru	3 258	602 312	99 229
 pleer.ru	3 167	505 647	63 292
 msk.rbt.ru	2 471	3 843	514
 tehkonon.ru	2 006	15 402	692
 topcomputer.ru	1 944	196 199	16 818
 kcentr.ru	1 878	37 437	7 531

3. SEO

Органическая выдача

Страницы

[Открыть все](#)

Конкуренты

[Открыть все](#)

URL	Ключей
/catalog/	22 987
/catalog/recipe/30f83a52f0d45348/apple-iphone/	16 848
/catalog/17a8a01d16404e77/smartfony/	12 322
/catalog/4f6ef79d755f4e77/avtomagnitoly/	12 138
/catalog/17a892f816404e77/noutbuki/	11 949
/shops/moscow/	10 522
/catalog/17a8ae4916404e77/televizory/	9 494
/catalog/recipe/02e24dc00c986b89/samsung/	7 393
/catalog/markdown/	7 337

URL	Общих ключей	Трафик Я
market.yandex.ru	2 172 423 27,18 %	534 987
e-katalog.ru	2 156 112 51,04 %	178 809
avito.ru	1 980 564 12,22 %	1 739 864
citilink.ru	1 789 088 78,08 %	200 348
mvideo.ru	1 706 638 74,31 %	331 819
ozon.ru	1 669 004 23,88 %	385 171
youtube.com	1 523 492 3,01 %	5 585 407
moskva.tiu.ru	1 364 317 15,93 %	443 183
moskva.regmarkets.ru	1 362 302 22,67 %	14 455

Развернуть

03 Анализируем свое место

Отвечаем себе на вопросы



Реальна ли
потребность в нас?
Насколько конкурент
хорош в своем деле?

Чем мы лучше, чем
магазин, торгующий
тем же самым
+ чем докажете?



Можем ли мы быть
лучше? Только честно!

Сходится ли при этом
финансовая модель



Есть ли четкое
сообщение для
потребителей?

Как он вообще
прожил столько лет
без нас? что дадим
нового.

04 Прорабатываем точки контакта

Точки контакта – места, где клиент общается с Вашей компанией и принимает решение о дальнейшей работе.



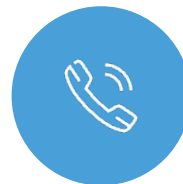
**Сайт, соц сеть,
видео YouTube,
объявление**



Магазин



Сервис-центр








Колл-центр



Рассылка и т.д.

Что делаем:

Составляем точки контакта наши и точки контакта конкурентов. Отвечаем на вопросы:

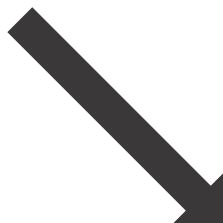
-  Канал? Как он туда попал?
-  Что ждем от посетителя? Идеальный сценарий. Целевое действие
-  Проблемы и барьеры в точке? (нет парковки, много полей в форме заявки, очередь на кассу, не работающая корзина на сайте) Как их убрать?
-  Время контакта на точке. Возвращаемость. Куда идут после?
-  Какие эмоции посетитель испытывает в точке контакта? Достаем его продажей смартфона, который он купил неделю назад или помогаем, показывая автомобильную зарядку и чехол?

Разрабатываем вводные продукты



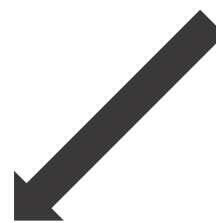
Реклама

20% входящего
потока,
дорого



Повторные продажи
(доктор или клиника)

80% входящего
потока



Протезирование
и имплантация

Стоимость привлечения	Услуга	Стоимость услуги
\$ / бесплатно	Экспертность, контент, чек-листы и т.п. YouTube, статья в Яндекс.Дзен и так далее,	\$ / бесплатно
\$	Осмотр, консультация, зубной камень и т.п. 80% - реклама 20% - повторные продажи (на экспертность) – откуда?	\$ / бесплатно
\$\$\$\$	Лечение кариеса, удаление, отбеливание и т.п. 50% - повторные продажи (на доктора или клинику) 50% - реклама	\$\$\$
\$\$\$\$\$\$\$\$	Протезирование и имплантация 80% - повторные продажи (на доктора или клинику) 20% - реклама	\$\$\$\$\$\$\$

Формирование ценностного предложения (УТП)

Профиль целевой аудитории	Схема Ценностного предложения
Задачи ЦА	Продукты и услуги
Проблемы ЦА	Решения
Выгоды (что ценно) для ЦА	Источники выгод и ценности в продукте

ИТОГ:



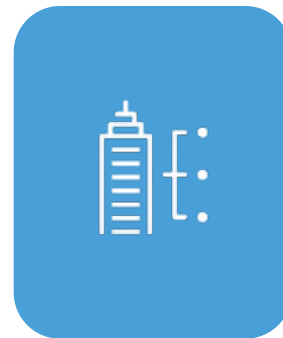
Постановка
смарт-целей



Анализ
конкурентов



Проработка
точек контакта



Разработка
вводных
продуктов



Формирование
ценностного
предложения

Цели аналитики. Что такое веб-аналитика и зачем она вам нужна?



Быть



Стратегический
маркетинг

Делать



Инструменты
привлечения внимания
ЦА на оффер*

Иметь



Заявки от
заинтересованных
клиентов (аналитика и
отчеты)

Оффер - посадочная страница, пост в соц сетях, видеоролик в Youtube и т.д.

Веб-аналитика -

система измерения, сбора, анализа, представления и разьяснения информации о посетителях веб-сайтов с целью их улучшения и оптимизации.

Основной задачей веб-аналитики является мониторинг посещаемости веб-сайтов, на основании данных которого определяется аудитория сайта и изучается поведение посетителей для принятия решений по развитию и расширению функциональных возможностей веб-ресурса.

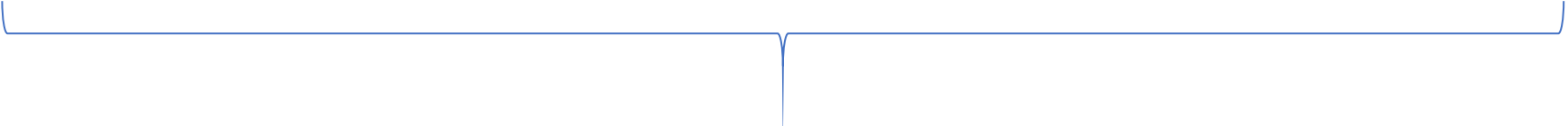
Веб-аналитика позволяет не только работать над улучшением сайтов, но и проводить работы по оптимизации бюджета на онлайн-продвижение.

Что должно быть в итоге:

Сводный отчет маркетолога с результатами рекламных кампаний

Как составить сводный отчет?

Наименование	Директ	Адвордс	SEO	ВК	Inst	Avito	Биллборды	Забор	Петя	Вася
Расходы	75000	86000	45000	22000	39000	35000	3000	2000	5000	5000



Расписываем расходы на каждую группу

Как составить сводный отчет?

Контекст		Органическая выдача	Социальные сети		Доски объявлений	Наружная реклама		Партнеры	
Директ	Адвордс	SEO	ВК	Inst	Avito	Биллборды	Забор	Петя	Вася
75000	86000	45000	22000	39000	35000	3000	2000	5000	5000

Объединение в подгруппы

Как составить сводный отчет?

Онлайн						Оффлайн			
Контекст		Органическая выдача	Социальные сети		Доски объявлений	Наружная реклама		Партнеры	
Директ	Адвордс	SEO	ВК	Inst	Avito	Билборд	Забор	Петя	Вася
75000	86000	45000	22000	39000	35000	3000	2000	5000	5000

Объединение в группы входящего потока

Наименование	Контекст		Органическая выдача	Социальные сети		Доски объявлений	Итого
	Директ	Адвордс	SEO	ВК	Inst	Avito	
Расходы	75000	86000	45000	22000	39000	35000	302000
Пром показатель	просмотры / Клики	просмотры / Клики	просмотры / Клики	показы / переходы	показы / переходы	просмотры / избранное	
\$ показателя	средняя стоимость	средняя стоимость	средняя стоимость	средняя стоимость	средняя стоимость	средняя стоимость	
Заявки	30	32	54	21	54	27	218
Стоимость заявки	2500	2730	840	1060	720	1300	1525
Договоры	22	24	22	5	12	12	97
Стоимость договора	3400	3850	2050	4400	3250	2900	3300
Средний чек	9000	10800	7300	4200	5050	5200	6925
Итого доход <small>(прибыль, маржинальность и т.д.)</small>	198000	259200	160600	21000	60600	62400	761800
Эффективность вложений <small>(ROI, Romi и т.д.)</small>	2,64	3,014	3,569	0,955	1,554	1,783	2,523

Сервисы веб-аналитики

Яндекс

Метрика



Google Analytics

CRM

Мегаплан

Битрикс24

amoCRM.

Инструменты по сбору данных

Онлайн чаты и ловцы лидов, подмена почт

JIVO



Sender



LeadBack

Колл-трекинги

Roostat

CoMagic

Alytics

Заполните опрос

Помогите нам стать лучше!
Будем вам очень признательны
за обратную связь!

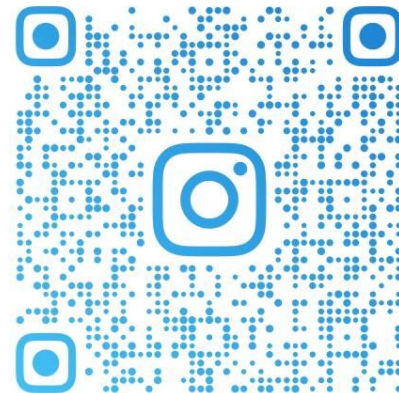
Заполните опрос и получите
презентацию! ;-)



ВОПРОСЫ



1 www.1studio.su
STUDIO



КОНТАКТЫ:



[VK.COM/OLDINFREE](https://vk.com/oldinfree)



8(921)331-26-47



[@OLDINFREE](https://t.me/oldinfree)



Boss@1studio.su