



MagneticOne
Innovations. Always.



**Эффективное продвижение
программных продуктов.
Практика.**

ДИРЕКТОР

РУСЛАН САВЧИШИН

Немного о MagneticOne



- ✓ Компания – разработчик инновационных программных продуктов и сервисов для электронной коммерции;
- ✓ 9 лет на рынке;
- ✓ более 100 программных продуктов и 4 онлайн-сервиса;
- ✓ 19 000 клиентов по всему миру.

Очень кратко об основных продуктах



Store Managers

мультифункциональный инструмент для быстрого и эффективного управления интернет-магазином. Для 8 самых популярных платформ.



Modules and Add-ons

для автоматизации рутинных задач, массовых изменений товаров, SEO и многое другое.

<http://www.magneticone.com/store>

Наши сервисы - наша гордость



Cart2Cart

automated shopping cart migration

единственный в мире онлайн-сервис для автоматической миграции интернет-магазина с одной платформы на другую

<http://www.shopping-cart-migration.com>



BetaEasy

онлайн-сервис для постоянной связи с клиентами и получения фидбэков от пользователей программных продуктов и интернет-сайтов

<http://www.betaeasy.com>

Наши сервисы - наша гордость



онлайн сервис для разработчиков программных продуктов для получения аналитики об использовании программных продуктов и принятия правильных решений

<http://www.software-statistics-service.com>



эффективная, полностью автоматическая система учета рабочего времени сотрудников за компьютерами

<http://www.yaware.com.ua>

14 составляющих успеха

на примере программных продуктов



1. Команда профессионалов
2. Качественный продукт

3. «Правильный» сайт:

- ✓ все преимущества продукта описаны и понятны;
- ✓ четко виден призыв к действию («Скачать», «Купить» и т.д.);
- ✓ даны ответы на все важные вопросы потенциального клиента;
- ✓ качественный контент для людей;
- ✓ удобная навигация и уместный дизайн;
- ✓ знаки и ярлыки, повышающие доверие (лого платежных систем, рейтинговые бирки типа «Бест селлер», «Новинка»)

4. SEO (поисковая оптимизация):

внутренняя:

- ✓ правильное семантическое ядро;
- ✓ уникальный SEO-оптимизированный контент;
- ✓ внутренняя перелинковка;
- ✓ правильные URL-ы;
- ✓ тайтлы страниц, метатэги;
- ✓ оптимизация рисунков;
- ✓ robots.txt, XML-файл Sitemap и другое

внешняя:

- ✓ увеличение ссылочной массы (статьи, обмен linkами т.д.);
- ✓ linkи из тематических ресурсов, сабмит сайта в каталоги и директории;
- ✓ размещение на Download сайтах;

+ постоянный анализ информации с помощью гугль-аналитики и гугль инструментов для веб-мастеров.

5. Коммуникации с целевой аудиторией и пиар:

- ✓ пресс-релизы;
- ✓ новости;
- ✓ ведение блогов по каждому продукту;
- ✓ активность на тематических форумах, блогах;
- ✓ экспертные обзоры, статьи;
- ✓ взаимодействие с другими сайтами похожих тематик.

6. Социальные медиа:

- ✓ Facebook Pages и Twitter аккаунты для каждого сайта продукта;
- ✓ активное участие в тематических дискуссиях в соц.сетях;
- ✓ официальные и неформальные новости, фото, «how to» рекомендации, видео-ролики и т.д.

7. Видео-маркетинг:

- ✓ создание видео о продукте, функциях, how to рекомендации;
- ✓ постинг видео-роликов в соц. сети и на видео-сайты;
- ✓ подбор правильных ключевиков, составление тайтлов, описания, метатэги.

8. e-mail маркетинг:

- ✓ регулярные рассылки клиентам и партнерам;
- ✓ о новых продуктах, новых версиях продуктов;
- ✓ приглашаем к просмотру видео-презентаций и уроков;
- ✓ анонсируем промо-акции.

9. Развитие партнерской программы

10. Co-branding

11. Программы лояльности для клиентов

12. Качественная поддержка клиентов:

- ✓ максимальный срок получения ответа от нас - 24 часа;
- ✓ очень подробная иллюстрированная документация по каждому продукту;
- ✓ системность в работе;
- ✓ тесное сотрудничество с отделом разработки.

13. Регулярные опросы клиентов:

- ✓ на разной стадии использования продукта;
- ✓ оперативное реагирование на их потребности.

14. Стимулирование продаж:

- ✓ пакетные предложения со скидкой;
- ✓ праздничные скидки постоянным клиентам;
- ✓ скидки за обзор нашего продукта.

Краеугольные камни в продвижении и проблемы



1. Как определить точные характеристики целевых клиентов?
2. Интересы и поведение целевых клиентов?
3. Самые востребованные функции нашего продукта?
4. На каком этапе у клиентов возникают трудности?
5. Почему софт пробуют, но не покупают и как это изменить?

и еще трудности...



5. Как провести рекламную кампанию так, чтобы получить максимальный эффект от потраченного бюджета?
6. Цензура в Интернете...
7. Очень мало релевантных тематических директорий.
8. Троли (один троль может испортить вам репутацию за 1 день. Будьте осторожны в публичном и личном общении с клиентами).
9. Где искать партнеров?

Software Statistics Service

ПОЗВОЛЯЕТ НАМ:



- ✓ следить за использованием программы;
- ✓ определять проблемные моменты и исправлять их;
- ✓ улучшать юзабилити программы;
- ✓ повышать эффективность маркетинговых кампаний;
- ✓ и многое другое...

Software Statistics Service помогает:



- ✓ принимать **правильные решения**, основанные на реальных фактах, а не на догадках;
- ✓ выделять **слабые и сильные стороны** программного продукта;
- ✓ определять **перспективы развития** программы;
- ✓ экономить **время и деньги**.

Спасибо за внимание!



Руслан Савчишин

директор

www.MagneticOne.com

ruslan@magneticone.com

facebook.com/savajr

twitter.com/savajr

linkedin.com/in/savajr

