

# Практическая Электронная Коммерция

Дистанционный курс

## Автомат Продаж

Центр Делового Развития ЗС

Санкт-Петербург

КУРС  
Автомат продаж  
*месячный цикл*

*Занятие 1*  
*Цель – маркетинг спроса*

# Маркетинг

## Ключевые слова и выражения.

- Слова и выражения, характеризующие Ваш бизнес
- Список фраз, наиболее часто употребляемых вашими покупателями
- Фишки продукта
- Какими словами Ваш продукт ищут в интернете.

Мы будем исследовать спрос с использованием открытой статистики поисковых систем.

# Маркетинг

Мы будем исследовать спрос на Ваш продукт с использованием открытой статистики поисковых систем:

<http://direct.yandex.ru>

<http://adstat.rambler.ru/wrds/>

<https://adwords.google.com/>

<http://stat.go.mail.ru/stats>

Первоначальный список будет расширен за счет ассоциаций, предложенных поисковыми системами.

Нужно отобрать для анализа выражения, которые употребляет покупатель, **ГОТОВЫЙ КУПИТЬ**.

# Маркетинг

Таблица эффективности запросов:

Запрос	Кол	Конкуренты	Запрос/конкурент

Сортируем по 4 столбцу

Наиболее эффективны для продвижения запросы, где количество запросов больше, а конкурентов меньше.

# Маркетинг

## Уточнение списка запросов покупателей, ГОТОВЫХ КУПИТЬ:

- Исследуем спрос, расширяем список ключевых выражений
- Смотрим количество конкурентов по выбранным запросам
- Составляем таблицу эффективности запросов
- И оставляем наиболее эффективные запросы
- Группируем оставленные запросы

# Контекстная реклама

## На примере рекламы на Yandex

- В соответствии с выбранными ключевыми словами разрабатываем рекламную кампанию
- Определяем среднюю стоимость перехода к нам на сайт (общая сумма по всем запросам / количество запросов)

# Расчет окупаемости

## Затраты

- Стоимость сервисов (домен+хостинг+CMS+автоответчик)
- Стоимость обучения
- Стоимость Ваших трудозатрат – стоимость часа \* кол. часов
- Стоимость контекстной рекламы (определяется конкуренцией за запрос)
- Стоимость доставки (для физических товаров)



# Расчет окупаемости

## Доходы

- Конверсия (количество покупок на количество просмотров) 1-3%
- Прибыль от одной продажи

# Расчет окупаемости

## Срок окупаемости

Смысл показателя можно выразить фразой "За какой срок я верну свои деньги?"

Сумму затрат делим на количество продаж умноженную на прибыль с одной продажи

Все цифры у нас есть.

# Домашнее задание

- **Разработать таблицу эффективности запросов по Вашему продукту**
- **Посчитать затраты и прибыль**
- **Рассчитать срок окупаемости**
- **Вернуться и уточнить информацию первой страницы рабочей тетради**

# Домашнее задание

Подготовить набросок коммерческого предложения на сайт (буттерброд)

1. Какую задачу решает покупатель и какие выгоды получает при покупке Вашего продукта
2. Цена продукта
3. Какие фишки продукта, отличающие от конкурента. Дополнительная информация о продукте