



**Продвижение с оплатой по трафику и
за лиды/продажи:
взаимовыгодные схемы
сотрудничества агентства и интернет-
магазина**



Маслов Александр
Агентство интернет-маркетинга "Директ
Лайн"
www.DirectLine.su

Сибирские интернет-недели 2011

«Классическая» схема оплаты – за ПОЗИЦИИ

- Согласованный список фраз для продвижения
- Абонентская плата или оплата за позиции
- Ежемесячные отчеты о продвижении



Отчеты

Обзор посетителей

01.01.2011 - 31.08.2011



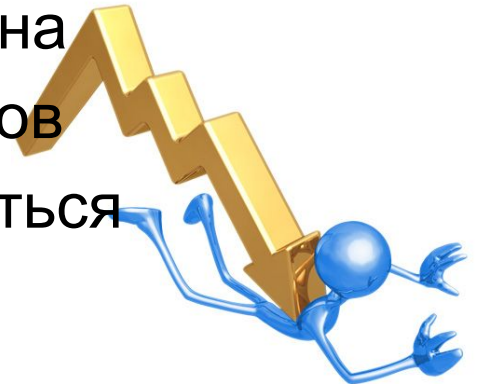
Обзор посетителей

01.01.2010 - 19.09.2011



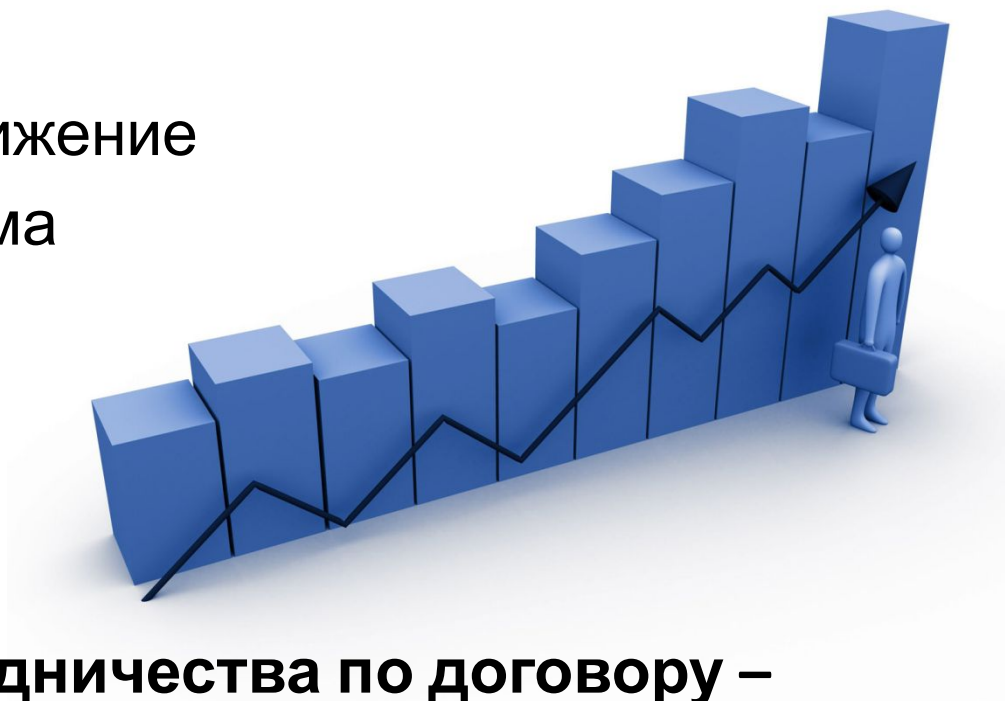
Основные проблемы для заказчика при «классической» схеме

- **Цели закрепленные в договоре не соответствуют целям клиента – клиенту нужны не позиции, а трафик и продажи**
- трафик выходит на определенный уровень и меняется только от активности пользователей
- огромный ассортимент интернет магазина – каждая позиция коммерчески интересна
- не учитывается потенциал НЧ запросов
- ассортимент может очень часто меняться



Решение - комплексное продвижение

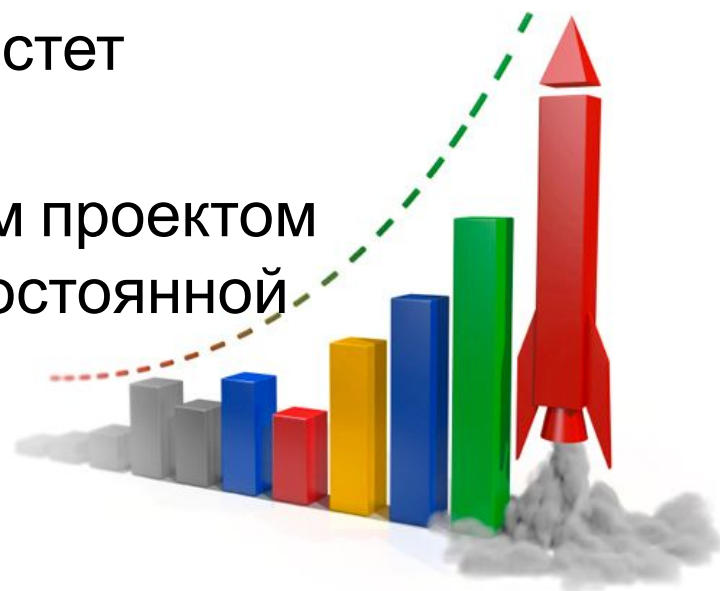
- Оптимизация
- Трафиковое продвижение
- Контекстная реклама
- Маркеты
- Юзабилити аудит
- Постклик анализ



**Результат сотрудничества по договору –
постоянный рост ЦЕЛЕВОГО трафика и
продаж.**

Преимущество трафикового продвижения

- Возможность ежемесячно расставлять приоритеты
- Постоянное расширение списка запросов
- Обе стороны заинтересованы в росте трафика и продаж
- Оплата растет постепенно – растет посещаемость, растут заказы
- Моральный момент – над таким проектом интересней работать за счет постоянной динамики, заказчик видит постоянную работу



Посещаемость

01.04.2011 - 18.09.2011

Обзор посетителей



01.06.2010 - 19.09.2011

Обзор посетителей



Есть еще и ЛИДЫ

- покупка через сайт
- заказ звонка с сайта
- успешная регистрация
- переход в корзину



Учет ЛИДов – более комплексный подход

- Постоянный анализ статистики
- Работа с конверсиями
- На основе обработки данных корректировка рекламной компании.
- Прямая заинтересованность обеих сторон в получении ЛИДов



Взаимовыгодная схема сотрудничества





Спасибо за внимание!
Вопросы?



Маслов Александр

Агентство интернет-маркетинга “Директ Лайн”

www.DirectLine.su

alex@directline.su