

ОНЛАЙН: С ЧЕГО НАЧАТЬ?



mputochki

Студия «Три Точки»
Графический дизайн | Интернет | Мультимедиа

www.3dots.ru



БАНАЛЬНАЯ ФОРМУЛА БИЗНЕСА

Любой предприниматель прогнозирует, сколько денег нужно заработать, чтобы покрыть расходы и получить прибыль.

Бизнес 1:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Бизнес 2:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Бизнес 3:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Общий фин.
результат =
N руб.

БАНАЛЬНАЯ ФОРМУЛА ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ

Тот же принцип относится к интернет-продвижению, будь то интернет-магазин или промо оффлайн бренда. Переформулируем:

Рекламный канал 1:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Рекламный канал 2:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Рекламный канал 3:

Доходы – расходы = прибыль
N руб. N руб. N руб.

Эффективность
интернет-
продвижения=
N руб.



ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЕ – ПРАКТИКА «ОТ БЮДЖЕТА»

Бюджеты на разработку сайта и продвижение зачастую:

- а) рассчитываются отдельно, без связи друг с другом;
- б) планируются не от задач, а по принципу «сколько могу».

При таком неправильном подходе сложно найти ответы на правильные вопросы...

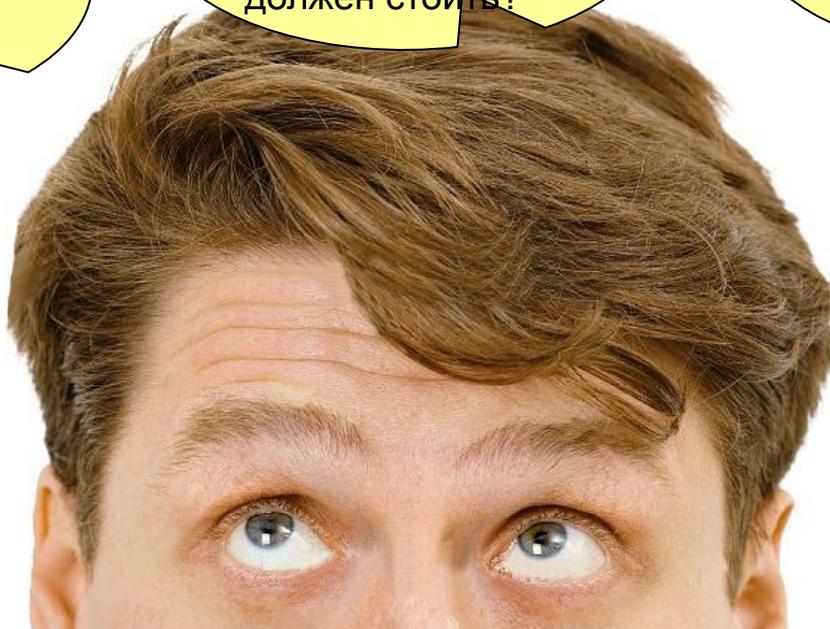
Где и почему я теряю клиентов?

Сколько стоит реальный клиент? Сколько должен стоить?

Какой вид рекламы мне подходит?

Можно ли и как снизить стоимость привлечения клиента?

Достаточен ли охват целевой аудитории?





БУДЬТЕ КОНКРЕТНЫ! ДУМАЙТЕ В ЦИФРАХ!

KPI (key performance indicator) - система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. KPI — это инструмент измерения поставленных целей. Отрицательный KPI (при измерении в %) сигнализирует о наличии проблемы.

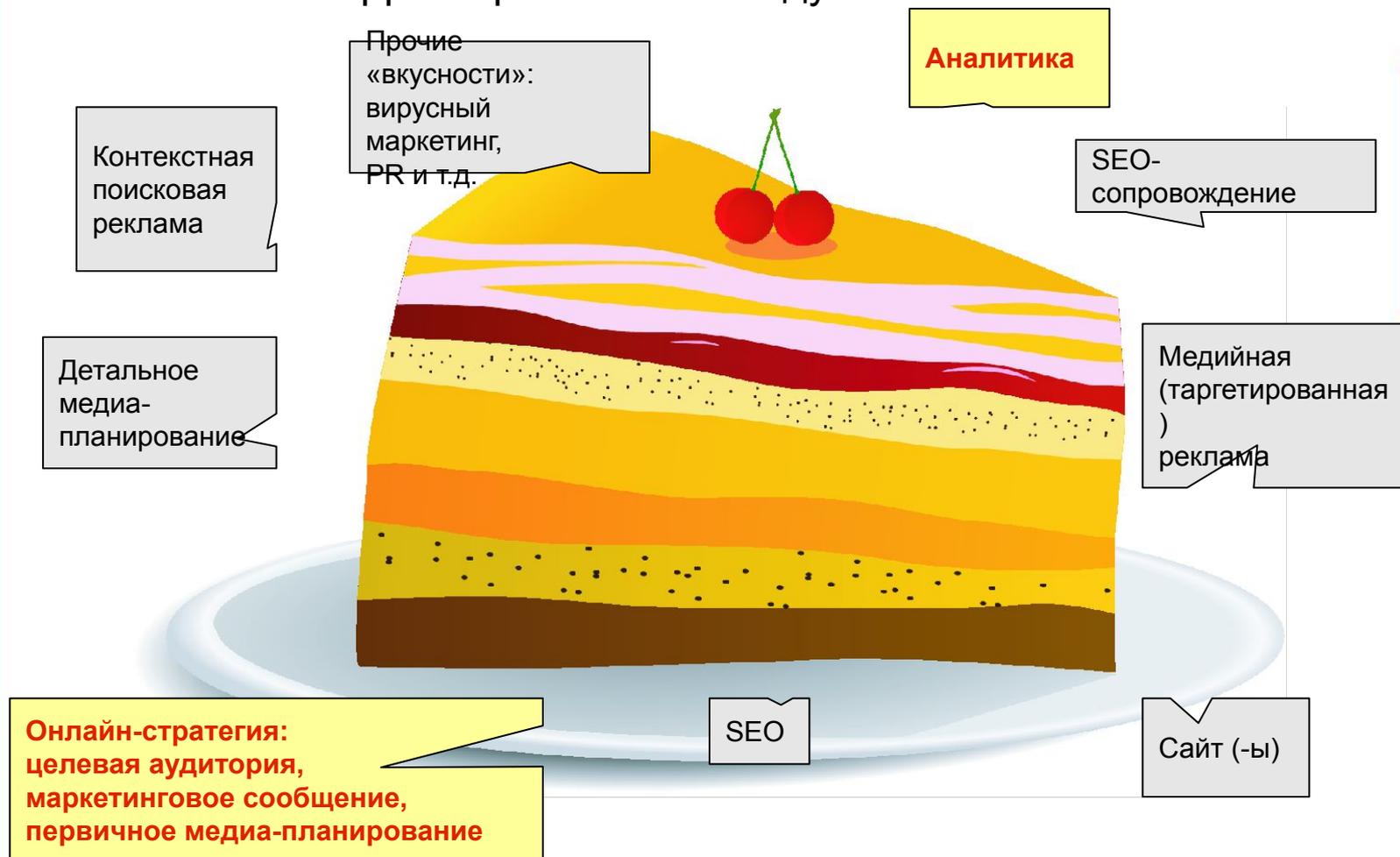
Цели и KPI могут различаться на разных этапах! Например,

Этап	Цель	KPI и производные
Выход на рынок	Охват ЦА	Кол-во контактов □ ст-ть контакта
Первичные продажи	Формирование базы покупателей	Конверсия посетителей в покупателей □ ст-ть покупки
Активные продажи, развитие	Выполнение норм доходности	% конверсии новых и повторных посетителей □ прибыль на клиента



ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЕ — ЭТО ВСЕГДА КОМПЛЕКС РАБОТ

«Рецепт» продвижения в Интернете должен быть готов сразу, но может корректироваться по ходу.



КОМПЛЕКС МЕР ПО ПРОДВИЖЕНИЮ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ, ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ:

1. Изучение данных маркетинга, изучение сегмента в Интернете.
2. Сегментирование ЦА, постановка общих и частных задач.
3. Разработка общего маркетингового сообщения (с вариациями).
4. Продумывание инструментов продвижения (сайт, реклама, SEO и пр.)
5. Разработка/переработка/развитие сайта (если нужен).
6. Уточнение медиа-плана продвижения.
7. Реализация мер по продвижению: разовые акции, постоянное промо.
8. Аналитика результатов: в Интернете и в целом.
9. Возвращаемся к п.1... Удовольствие длится бесконечно! :-)





СОЗДАНИЕ САЙТА, ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ

Исходная позиция: мы понимаем, зачем нужен сайт и в каких параметрах оценивать эффективность его работы; знаем особенности бизнеса и отрасли, предпочтения целевой аудитории. Можно приступать к разработке!

Этап 1

Проектирование интерфейсов и описание функциональности.

Этап 2

Создание рабочего прототипа, тестирование функциональности и эргономики.

Этап 3

Оформление интерфейса: концепт-дизайн, технический дизайн.

Этап 4

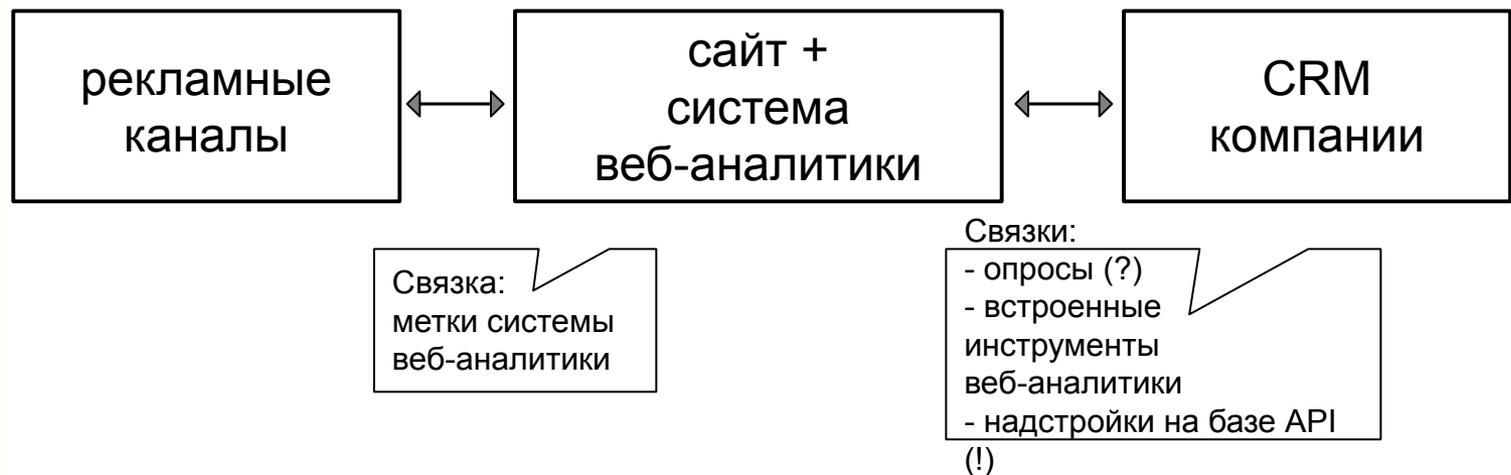
Внедрение дизайн-шаблонов. Итог – готовый сайт.

Этап 5

Тестирование функциональности и эргономики, доработки.

ЧТО АБСОЛЮТНО НЕОБХОДИМО ПРОГНОЗИРОВАТЬ И АНАЛИЗИРОВАТЬ?

- посещаемость сайта
- целевые действия: достижение целей, стоимость цели
- поведение пользователей – отражение эргономики сайта
- ключевые слова
- как работает каждый рекламный канал
- **итоговая конверсия – сколько стоит клиент?**





ПРИМЕР ОТЧЁТНОСТИ

- Отчётность отражает эффективность каждого рекламного канала, в том числе оффлайн.
- По каждому рекламному каналу анализируются несколько параметров.
- Полученные результаты сопоставляются с параметрами KPI, после чего делается анализ и вырабатываются рекомендации дальнейших действий.

ТОЧНО 							
Клиент:	Название компании						
Клиент-менеджер:	ФИО						
Сводный отчет по эффективности интернет-продвижения							
Регион: все регионы							
Отчетный период: с ... по ...		1 янв 11	31 мар 11				
Продвигаемый продукт	Бюджет	Посетители сайта	Информированные клиенты	Кол-во продаж: факт	Кол-во продаж: KPI	Стоимость клиента: факт	Стоимость клиента: KPI
Продукт 1	0,00р.	0	0	0	0	#DIV/0!	0,00р.
Продукт 2	0,00р.	0	0	0	0	#DIV/0!	0,00р.

**Спасибо за внимание!
Есть вопросы?**

**Студия «Три точки»
www.3dots.ru
info@3dots.ru
Тел. (4232) 410-771, 411-014**