

Пять шагов для увеличения продаж через Интернет

Игорь Клименко, Ad|Labs-Украина

igor@adlabs.ru

Основные факторы успешных продаж

- Предложение, интересное для покупателя
- Функциональный инструмент продаж
- Поток потенциальных клиентов
- Грамотная обработка заказа
- Стимулирование сопутствующих и повторных продаж

Чем заинтересовать покупателя?

- Широкий ассортимент
- Конкурентное ценовое предложение
- Удобные способы оплаты
- «Бесплатная» доставка

Факторы, ухудшающие впечатление:

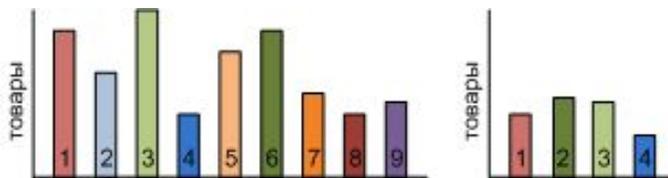
- *Реальный ассортимент не соответствует заявленному*
- *Цена, указанная на сайте, не соответствует действительности*
- *Срок доставки изначально занижен*

Вы монополист? Тогда все идет к вам!

Ассортимент и ценовая политика

Тактическая цель – ваше предложение должно быть востребовано, цена должна быть привлекательной для покупателя!

- Регулярно мониторим рынок: изучаем предложения конкурентов, выделяем их сильные и слабые стороны



Товар	Цена				Ваше предложение
	K1	K2	K3	...	
товар 1	100	107	103	...	110
товар 2	530	500	525	...	510
товар 3	350	370	360	...	330
...

- Отслеживаем динамику спроса
- Корректируем свое предложение – актуализируем ассортимент и цены

Если вы производите товары/услуги – стремитесь сделать ваше предложение самым интересным! Побольше креатива!

Функциональный инструмент продаж

- **Надежное функционирование сайта:** *надежный хостинг, устойчивость к нагрузкам, хорошая скорость движка...*
- **Отличное юзабилити**
- **Хорошее информационное сопровождение:** *статьи, советы по выбору, иллюстрации... - все, что позволяет пользователю найти всю необходимую информацию на вашем ресурсе, а не искать на других*

Где же клиенты?

Средства привлечения потенциальных клиентов:

- **Медийная реклама:** вывод на рынок нового продукта/бренда, анонсирование акций...
- **Контекстная реклама:** быстрый прогнозируемый результат, отличная управляемость...
- **SEO:** вероятностный результат, доступный только через некоторое время, минимальная стоимость привлечения посетителя при правильной стратегии...
- **Партнерские сети:** быстрый результат, прозрачные схемы сотрудничества...
- ...

Вырабатываем оптимальную стратегию рекламной активности

- Универсального рецепта нет – нужно изучать каждую конкретную ситуацию и для нее находить оптимальное решение
- Выбор рекламных инструментов зависит от целей – какой необходим результат и в какие сроки?
- Правильно выбираем что и как рекламируем:
 - Нужны ли вам общие ВЧ запросы? Анализируем смысл запроса?
 - Нужны ли вам модельные НЧ запросы? Анализируем... цены!

Лирическое отступление: НЧ-запросы

Запрос **samsung es25**

По данным прогнозатора Яндекс.Директ – **3013** показов в месяц

Запрос **ariston rmb 1167 f**

По данным прогнозатора Яндекс.Директ – **41** показ в месяц

ЖИВЫЕ пользователи, которые **ТАК** спрашивают, ищут:

- описание конкретной модели
- отзывы о конкретной модели
- ***товар по минимальной цене!***

Обработка заказа - превращаем потенциального клиента в реального

Решающие факторы:

- **Квалифицированный персонал:** *культура общения, отличное знание продукта и его конкурентных преимуществ, умение помочь с выбором...*
- **Четкое позиционирование своих сильных сторон, использование их при продажах**
- **Мотивация продавцов**
- **Отлаженный процесс продаж:** *оперативность и качественный сервис*

Типичная проблема: продавец плохо знает продукт!

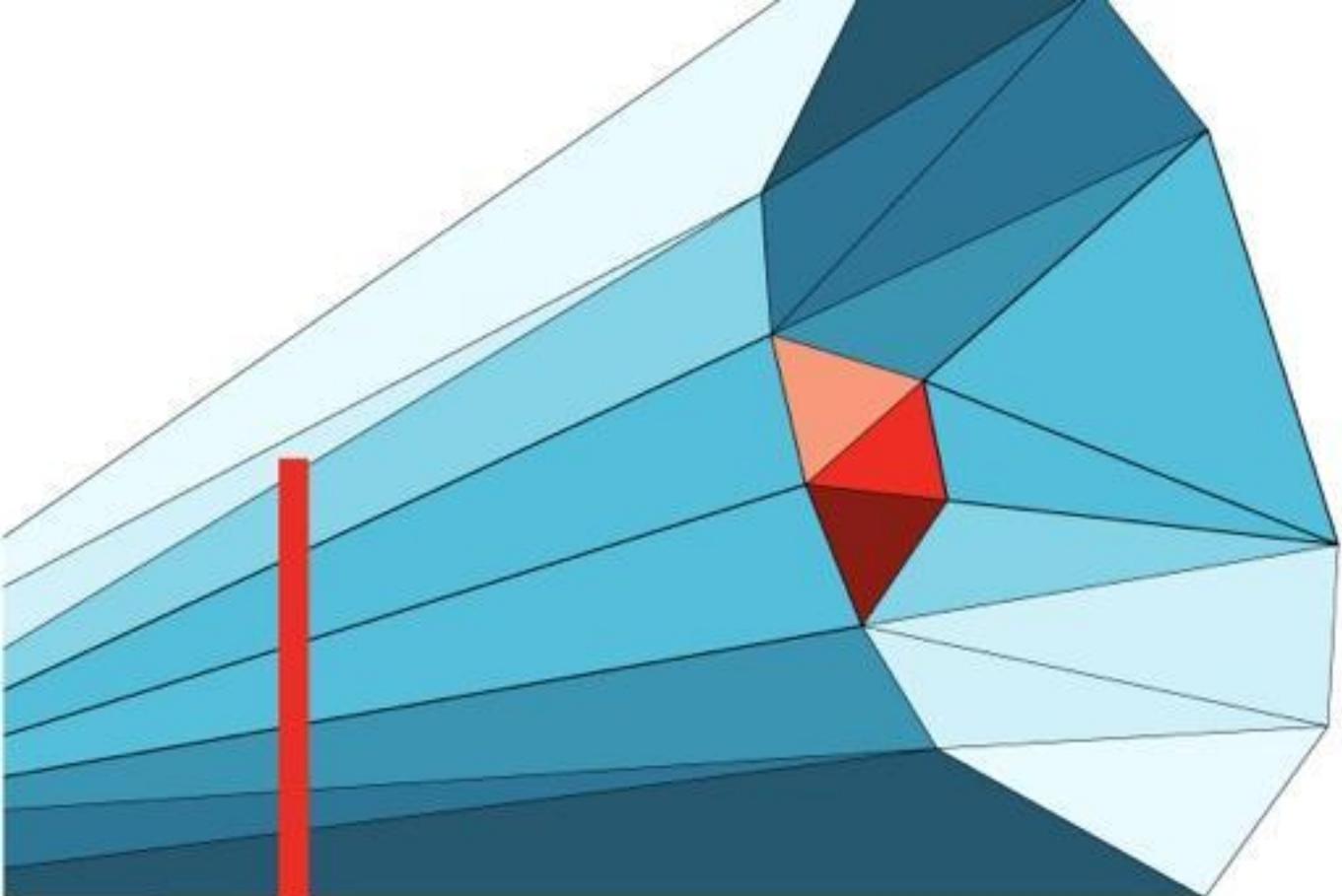
Стимулирование сопутствующих и повторных продаж

Сопутствующие:

- Акцентируем внимание покупателя на сопутствующих товарах
- Анализируем пути клиента по сайту – не забываем предложить то, к чему клиент проявил интерес
- Предлагаем скидку на каждый следующий товар в рамках одного заказа, или подарок
- По возможности используем кредитные программы

Повторные:

- Программы лояльности: дисконт, накопительные скидки, бонусы...
- Информирование состоявшихся клиентов о новых поступлениях, скидках, акциях...



Спасибо за внимание

Игорь Клименко
технический директор **Ad|Labs-Украина**
igor@adlabs.ru
Харьков, ул. Чкалова 15А
+38 (057) 752-31-39