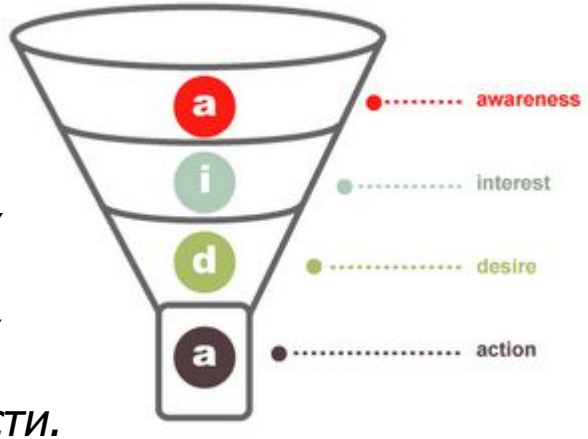
Приводим клиентов в интернет-магазины

Юлия Юркевич,
Коммерческий директор
Бегун-Украина

Модель AIDA

Маркетинговая модель, описывающая общий список событий, через которые проходит человек при покупке какого либо продукта или сервиса.:



A - Attention (Внимание): *Привлекаем внимание клиента.*
I - Interest (Интерес): *Повышаем интерес клиента, демонстрируя характеристики, преимущества и возможную пользу.*
D - Desire (Желание): *Убеждаем клиента, который хочет данный продукт или сервис, что ваш продукт удовлетворит его потребности.*
A - Action (Действие): *Ведем клиента к покупке.*

Можно добавить еще одну букву к AIDA: **S - Satisfaction (Удовлетворение)** - *удовлетворяем клиента, так чтобы он стал постоянными покупателем и приглашал дополнительных клиентов.*

begun
приводим клиентов

Модель AIDA в интернете

Реклама – один из этапов процесса продажи, поэтому важно знать, как ведет себя покупатель до совершения сделки. Если разложить поведенческую модель AIDA на носители рекламной информации в интернете, получим схему, представленную на следующем слайде.

А именно: в функции рекламного объявления входят: привлечь внимание и заинтересовать нашего покупателя, чтобы тот перешел на сайт. Там он знакомится с описанием продукта и, убедившись в правильности своего решения кликнуть по ссылке, совершает действие – заполняет анкету, регистрируется или оформляет заказ.

Если цель достигнута, рекламное объявления сработало!

begun
приводим клиентов

Модель AIDA в интернете

Рекламное объявление

Сайт

A I D A

begun
приводим клиентов

Где искать аудиторию?

Кто?

Что?

Где?

Когда?

Как?

begun
приводим клиентов

Где искать аудиторию?

Навигационные ресурсы:

- Поисковые системы;
- Навигационные каталоги

Развлекательные ресурсы:

- Ресурсы с поведенческим таргетингом

Информационные ресурсы:

- Тематические сайты, блоги, форумы;
- Доски объявлений и тематические каталоги;
- Почтовые рассылки

Потребительская активность

На всех видах интернет-сайтов присутствует наша целевая аудитория. При создании рекламы следует учитывать не только цель, с которой человек пришел на сайт, но и степень его готовности стать нашим клиентом.

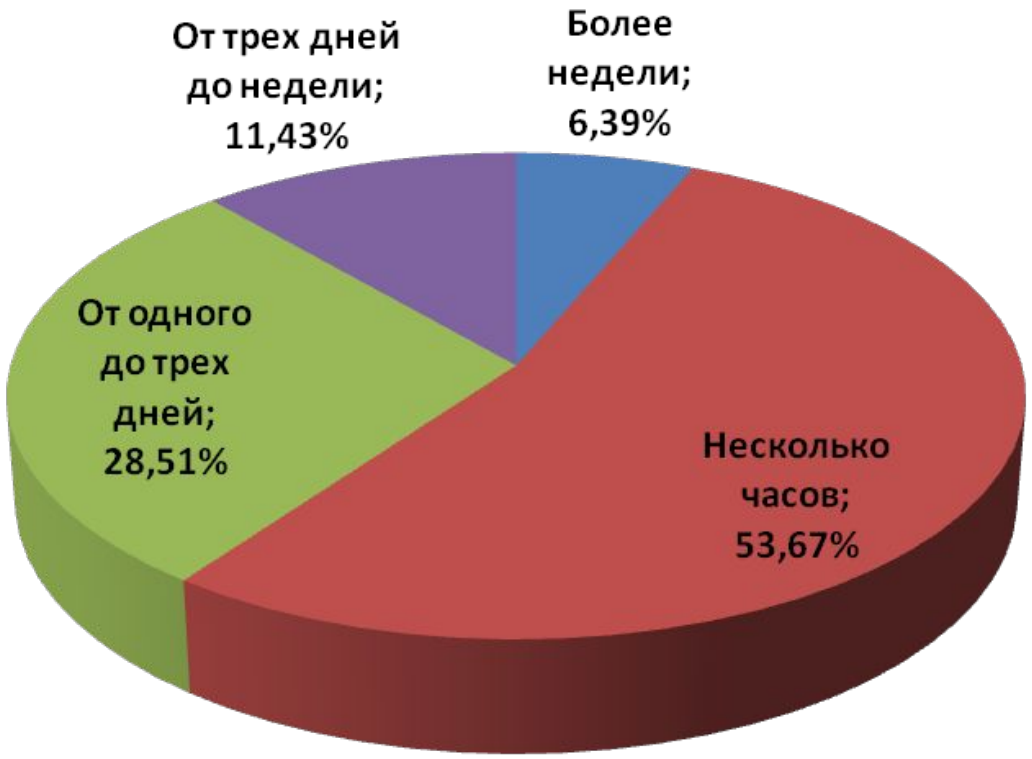
В Поиске аудитория подготовлена к покупке, высокая конкуренция среди рекламодателей и ставки за переход, высокая конверсия.

«Информация»: публика изучает общественное мнение, определяется с приоритетами и желаниями. Конкуренция ниже, чем в поиске. Ставки средние, средняя конверсия.

«Развлечения»: «Продавайте не товар, но решение проблемы». Аудитория приятно проводит время, не особо задумываясь о покупке. Ставки низкие.

Время принятия решения о покупке

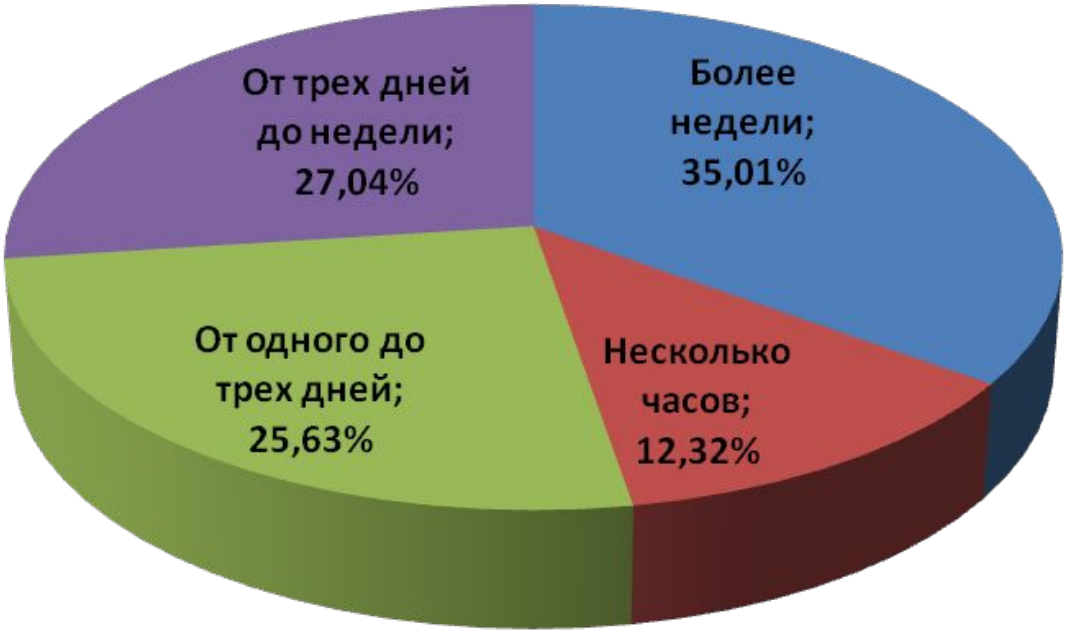
Если речь идет о товаре, стоящем менее **3’000** рублей (750 грн)



Источник: исследование Rambler.Ru, 2009

Время принятия решения о покупке

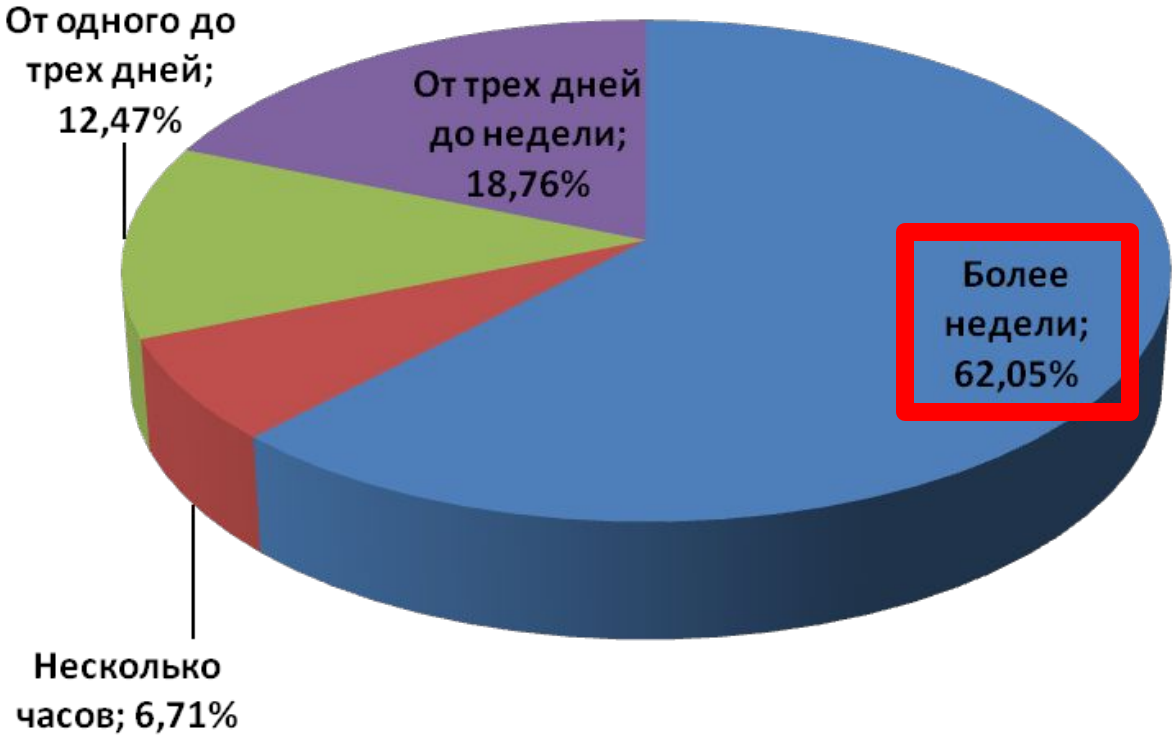
Если речь идет о товаре, стоящем
от **3’000** до **30’000** рублей (от 750 до 7500 грн.)



Источник: исследование Rambler.Ru, 2009

Время принятия решения о покупке

Если речь идет о товаре, стоящем более **30’000** рублей (7500 грн.)



Источник: исследование Rambler.Ru, 2009

Разделяй и властвуй!

Как снизить стоимость целевого клиента?

Создать три кампании с целевыми объявлениями и настроить их на:
- Поисковые системы;
- Информационные ресурсы (тематические сайты, блоги, форумы, доски объявлений, тематические каталоги);
- Развлекательные ресурсы (ресурсыс поведенческим таргетингом).

Использовать для каждой кампании приемлемые ставки. Не забывайте о максимальном количестве объявлений в рекламном блоке Бегуна на каждом из источников:

-Поиск – не более 8.
-Информационные – 2-4 объявления;
-Развлекательные ресурсы – в ротации 14-16 объявлений.

begun
приводим клиентов

Разделяй и властвуй!

Источник	Объявление	Срок проведения РК	Кол-во Ключевых слов	Ставка, UAH	Переходы	Сумма, UAH
Ресурсы с поведенческим таргетингом	Надоел твой старый мобильник? Купи себе новенькую Nokia! Порадуй себя качественной покупкой!	3 Ноя 2010 – 23 Мар 2011	6 объявлений, 2993 ключевых слова	0,28	2808	786,24
Поисковые системы	Мобильные телефоны Toshiba Низкие цены, легкий выбор, гарантия Бесплатная доставка по Киеву!	3 Ноя 2010 – 23 Мар 2011	4 объявления, 3529 ключевых слов	0,85	39	33,04
Тематические сайты, блоги и форумы Доски объявлений и тематические каталоги Почтовые рассылки	Почему телефоны Toshiba лучше? Мнения и отзывы пользователей тут. Сделаем покупку легкой и приятной	3 Ноя 2010 – 23 Мар 2011	5 объявлений, 3529 ключевых слов	0,56	2 884	1629,16

begun
приводим клиентов

Планирование РК

Рассмотрим основные принципы создания объявлений и подбора ключевых слов для различных видов интернет-сайтов на примере рекламы электронных сигарет.

Этапы планирования:

- определение цели рекламы: продажи;
- определение целевой аудитории: 1) курят обычные сигареты + курят электронные сигареты; 2) курят обычные сигареты + знают об электронных; 3) курят обычные сигареты + не знают об электронных.
- определение присутствия аудитории и Сети: поиск, информационные и развлекательные ресурсы, и ее интересов.
- создание рекламных идей: 1) электронные сигареты помогут бросить курить; 2) не изменяйте своим привычкам, но позаботьтесь о своем здоровье.

Реализация РК

Создаем три рекламные кампании:

1) Поиск;
2) Информационные;
3) Развлекательные ресурсы.

begun
приводим клиентов

Что мы делаем в поиске?

Создавайте объявления, соответствующие запросу и предлагающие решение проблемы

begun
приводим клиентов

Навигационные ресурсы. Тексты объявлений.

Задавайте вопросы;
Используйте в текстах ключевые слова;

Бросить курить? Легко!
Электронные сигареты - одержи победу над вредной привычкой!
Контакты

Решайте проблемы;

Вздохни полной грудью!
Электронные сигареты: забудь о пепле, табачном дыме и запахе.
Контакты

Дифференцируйтесь ;
Побуждайте к действию;
Используйте слова-триггеры;
Будьте конкретны.

Набор Понс всего 2900 руб.
5 картриджей в подарок. Скидки. Экспресс-доставка по России.
Контакты

begun
приводим клиентов

Навигационные ресурсы. Ключевые слова.

Узкоспециализированные слова (виды, марки, модификации)	*Электронные сигареты, Pons, никотиновый пластырь, средство от курения*
Продающие добавки	*Купить электронные сигареты*
Конкурентные запросы (марки, бренды, модели)	*Табекс, Никоррете, фитосигарета*
Места продаж	*Табачная лавка*
Сопутствующие товары	*Зажигалки, табак для кальяна*
Результаты использования товара	*Бросить курить, избавиться от зависимости, лечение кашля*
Опечатки, неправильная раскладка клавиатуры, транслитерация	*Никатиновая зависимость, cbufhtns, Понс, Мальборро*

begun
приводим клиентов

Что мы делаем на тематических сайтах?

Создавайте объявления, привлекающие внимание пользователя и вызывающие эмоции

begun
приводим клиентов

Информационные ресурсы. Тексты объявлений.

Вызывайте эмоции;
Рассказывайте истории;
Удивляйте;

Курил с 6-ти лет и бросил

Эффективный способ замены сигарет.
Без стресса и депрессий. Читать...
Контакты

Решайте проблемы;

Курение без пепла и запаха.

Чистота и свежесть в салоне авто
после курения гарантированы.
Контакты

Раскрывайте секреты;
Информируйте.

Курение - причина пожаров.

Как защитить себя и близких?
Инновация в курении. Подробнее...
Контакты

begun
приводим клиентов

Информационные ресурсы. Ключевые слова.

Общие запросы	Курение, сигареты, табачные изделия, вредные привычки, зависимость
Товары-заменители	Никотиновый пластырь, фитосигарета
Сопутствующие товары	Пепельница, зажигалка, табак для кальяна
Результаты использования товара	Бросить курить, лечение зависимости, легкое дыхание
Запросы смежных тематик	Уход за зубами, болезни кожи, невроз, йога, фитнес, kinostar, Бутан, ожог, пожар
Спец.термины, профессионализмы	Рак легких, мастопатия, аритмия сердца

begun
приводим клиентов

Что мы делаем на развлекательных сайтах?

Создавайте объявления отвлекающие от развлечений нестандартным характером сообщения

begun
приводим клиентов

Поведенческие ресурсы. Тексты объявлений.

Вызывайте эмоции; обращайтесь к аудитории лично:

Вздохни полной грудью!
Электронные сигареты: забудь о пепле, табачном дыме и запахе.
Контакты

Курение без пепла и запаха.
Инновация в курении.
В подарок - книга Аллена Карра!
Контакты

Дифференцируйтесь, используйте УТП, слова-триггеры.

Бросить курить? Легко!
Электронные сигареты - одержи победу над вредной привычкой!
Контакты

begun
приводим клиентов

Бегун рекомендует!

Создавать разные кампании: разные запросы, разные объявления, разные ставки. Если Вы решили подключить навигационные каталоги, рекомендуем подключать в отдельной кампании, выставляя на ключевые слова низкие ставки.

Создавать объявления, соответствующие настроению аудитории и ее целям.

Использовать ограничения и фокусировки, добавлять стоп-слова.

Вести пользователя на «продающую» страницу.

Использовать несколько систем веб-аналитики.

Система статистики

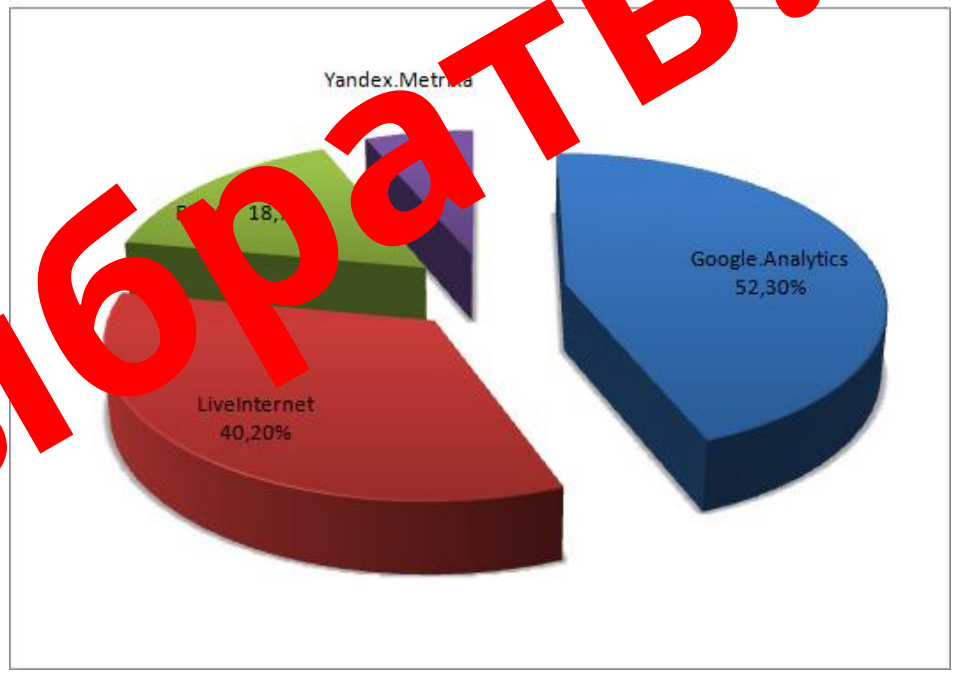
Google Analytics

LiveInternet

openstat
Независимая веб аналитика

Яндекс
Метрика

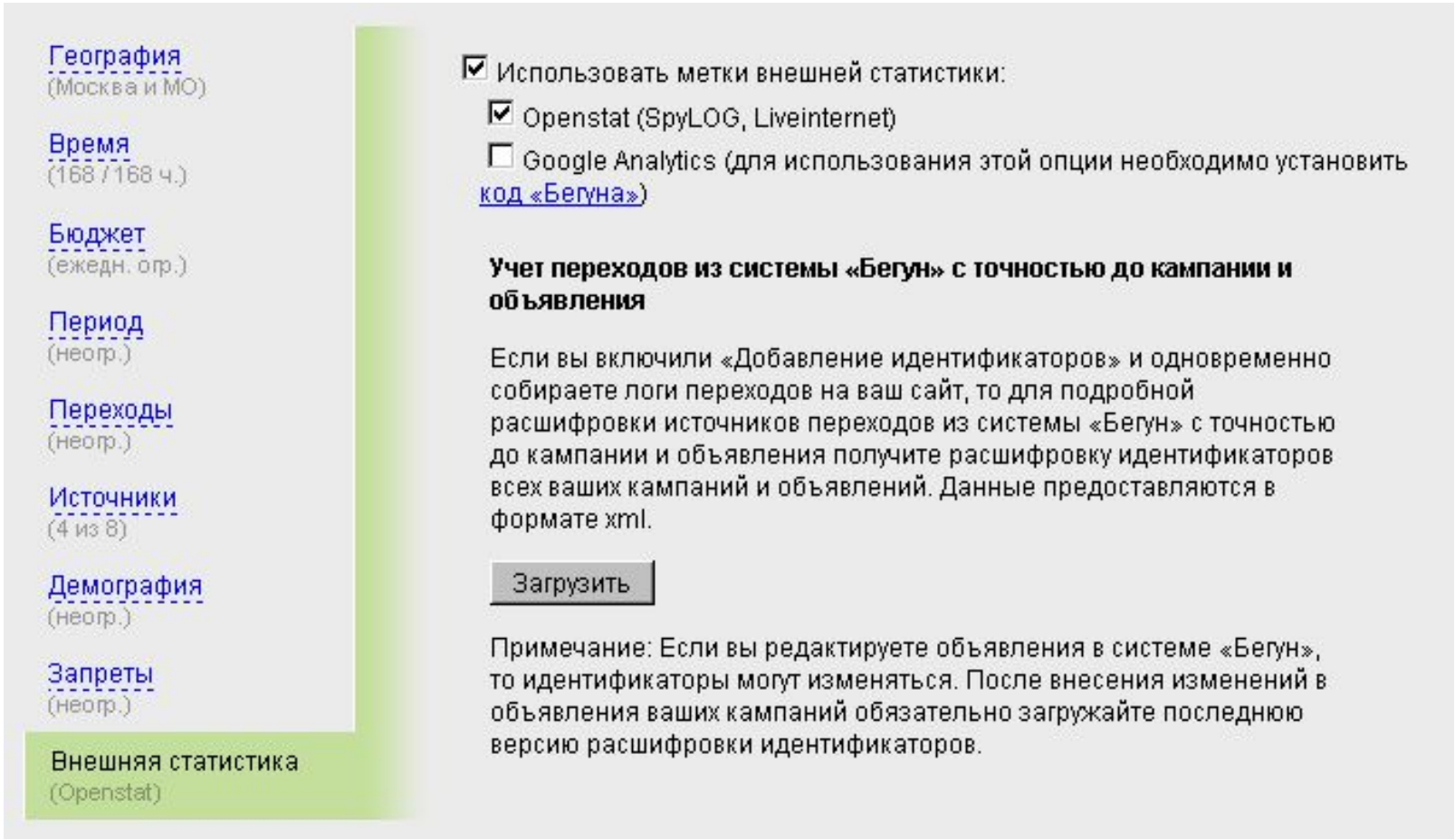
Что выбрать?



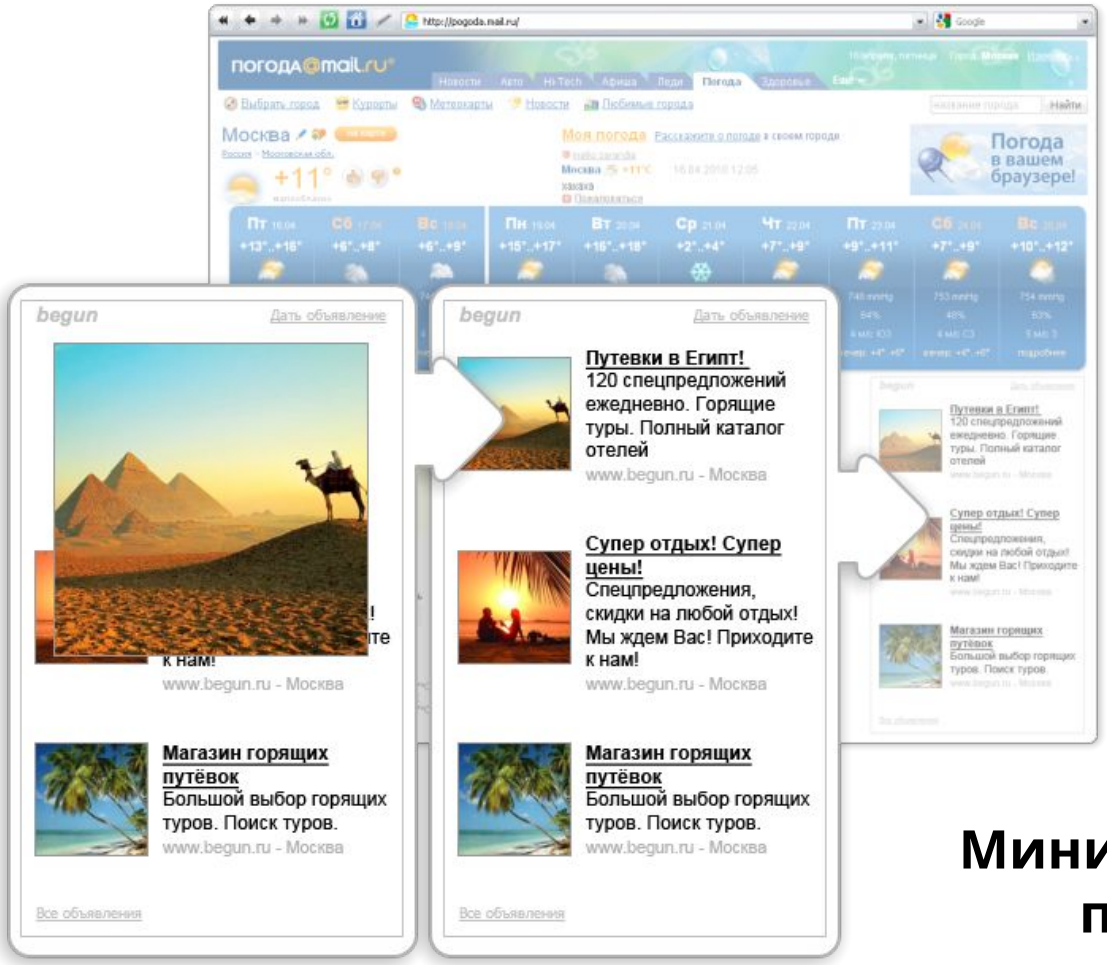
Источник: РА "Маркетинг -Микс"

begun
приводим клиентов

Система статистики



Бегун. Витрины



- *«Витрины» сочетают в себе преимущества контекстной и медийной рекламы, что позволяет привлечь к объявлению больше внимания и повысить его эффективность;*
- *Доступны все таргетинги текстовой рекламной кампании;*

Минимальная стоимость перехода – от 3 руб.

begun
приводим клиентов

О нас

Компания «Бегун» – основоположник и лидер рынка контекстной интернет-рекламы с 2002 года

- *Клиенты: десятки тысяч компаний и частных лиц*
- *Дилеры: более 2000 рекламных агентств*
- *Медиапартнеры: Google, Yahoo, Афиша, Одноклассники, RuTube и другие площадки Рунета и Уанета*
- *Аудитория: по охвату занимает первое место среди рекламных сетей, исследуемых TNS (Россия)*
- *Аудитория: в январе 2011 года составила 26,6 млн/сутки пользователей Интернета*
- *Рекламная сеть: включает около 150 тысяч*

Юлия Юркевич | yy@begun.ua

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

(044) 498-26-77
www.begun.ua