

Докладчик:
**ИГОРЬ
ЯКОВЕЦ**

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

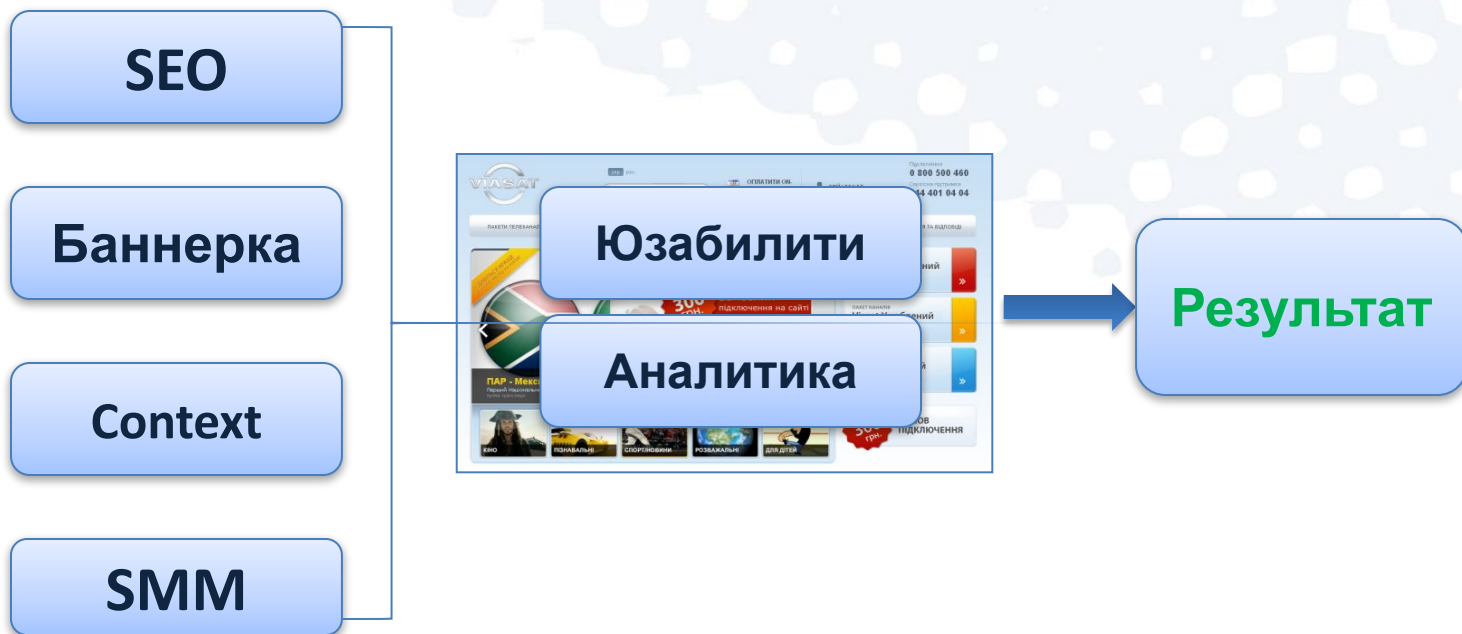


- ❑ **ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ**
- ❑ **ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ЗАКАЗЧИКА**
- ❑ **ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИСПОЛНИТЕЛЯ**
- ❑ **КТО ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ?**
- ❑ **КОМПАНИЯ, ФРИЛАНСЕР, ШТАТНЫЙ СОТРУДНИК**
- ❑ **ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА**

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОДВИЖЕНИЯ

- увеличение продаж товаров или услуг
- выведение на рынок новых товаров или услуг
- увеличение посещаемости сайта
- выведение сайта в ТОП позиции
- формирование комьюнити / ядра аудитории
- формирование позитивного имиджа компании –
управление репутацией

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ПРОДВИЖЕНИЕ



ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ЗАКАЗЧИКА

- неправильная постановка задачи
- экономия: на сайте, раскрутке, поддержке и сопровождению
- незнание своего клиента
- нежелание вникать в суть процесса
- отказ внедрять рекомендации
- отсутствие финансового планирования

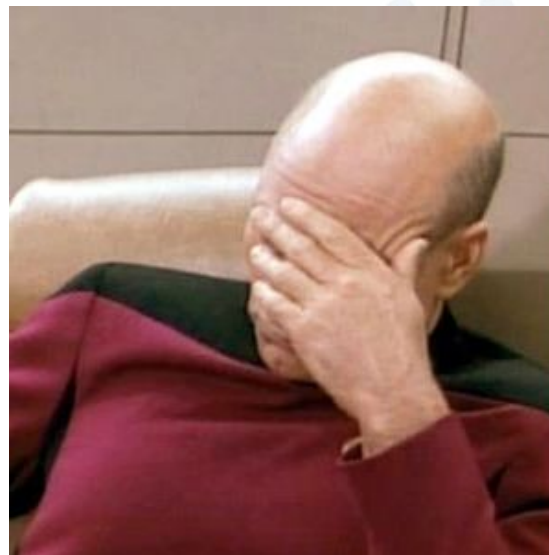


ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ЗАКАЗЧИКА (SEO)

- нецелевые запросы: *«список запросов которые хочет наш директор»*
- отказ от выполнения рекомендаций по оптимизации: *«мы вид главной утверждали 3 мес., а вы еще текст туда хотите»*
- вмешательство третьих сторон: *«наши программист считает что для продвижения это не нужно»*
- отсутствие коммуникации и информирования о предстоящих изменениях: *«мы здесь чуть сайт переделали»*
- некорректные посадочные страницы или их отсутствие: *«хотим био-туалеты, но на сайте их пока нет»*

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИСПОЛНИТЕЛЯ

- непонимание потребностей заказчика
- использование «рентабельных» инструментов
- нет привязки к бизнес-метрикам
- нежелание экспериментировать и выходить за существующие рамки



ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИСПОЛНИТЕЛЯ (SEO)

- некачественные запросы – *«зато сколько их»*
- некорректные страницы для продвижения -
«запускаем все на главную»
- недостаточные усилия по внутренней оптимизации –
«добьем ссылочками»
- ориентация на поисковые системы а не на людей:
некликабельные снипеты
нечитабельные SEO-тексты
нарушение внешнего вида

КТО ДОЛЖЕН ЗАНИМАТЬСЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ ВАШЕГО САЙТА?

- репутация компании / оптимизатора
- количество и качество реализованных проектов
- ТОП позиции в конкурентных тематиках
- понимание потребностей заказчика
- умение предложить правильную стратегию и инструменты
- уровень гарантий
- аналитика, выводы и рекомендации

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ РАБОТА С КРУПНЫМИ КОМПАНИЯМИ И ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ?

КРУПНАЯ КОМПАНИЯ

- + опыт работы
- + финансовые гарантии
- + уровень сервиса
- + технологии и инновации
- стоимость
- конвейерный подход

ФРИЛАНСЕР

- + стоимость
- + индивидуальный подход
- нет надежности
- отсутствие гарантий

ШТАТНЫЙ СОТРУДНИК

- + полный контроль
- + финансовая прозрачность
- стоимость
- отсутствие гарантий

ВЫБОР ПОДРЯДЧИКА – КАК ОТЛИЧИТЬ НАДЕЖНОГО ИСПОЛНИТЕЛЯ ОТ НЕНАДЕЖНОГО

«ХОРОШИЙ»

- ориентация на результат
- ожидания и прогнозы
- адекватные сроки
- индивидуальный подход
- применение ряда инструментов
- прозрачные гарантии
- умение признавать ошибки и предлагать пути решения проблемы

«ПЛОХОЙ»

- скажите сколько предложил конкурент, и мы сделаем еще дешевле
- гарантии «точного» результата
- две недели и сайт в ТОПе
- шаблонный подход
- один инструмент на все случаи жизни
- нерелевантные метрики и непрозрачные гарантии

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!