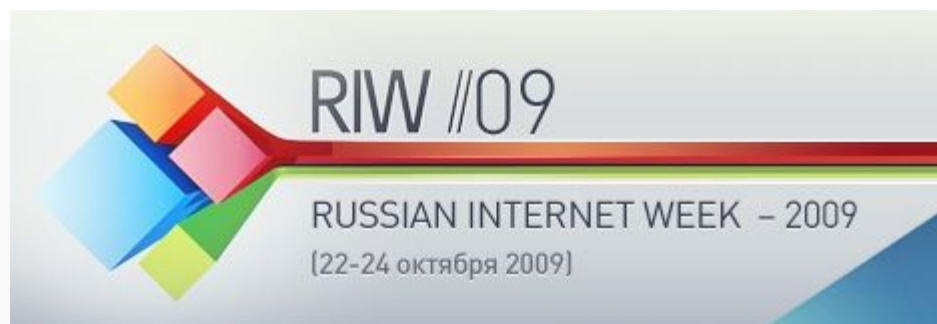


**Продажи в Интернет.  
Как эффективно привлечь  
покупателей  
методами партизанского маркетинга?  
Тимофей Горшков**

Руководитель сервис **InSales**



# Этот семинар для тех, кто

- Собирается открывать интернет-магазин.
- Уже продаёт в интернете, но продажи идут не очень хорошо.
- Имеет небольшой бюджет на продвижение.

# Три ключа, три слагаемых

- Продажи в интернете зависят от того, удастся ли вам:
  - Привлечь посетителей
  - Подвести их к покупке
  - Сделать постоянным клиентом
- Как и в большинстве бизнесов
- Если вы пускаете эти вопросы на самотёк, то ваш интернет-магазин уже обречён.

# Партизанский маркетинг.

## Принципы

1. Последовательный подход
2. Приверженность начатому
3. Широкий арсенал методов
4. Быть удобнее для клиентов
5. Подсчёт эффективности
6. Уметь обращаться с технологиями
7. Продавайте ценность вашего предложения
8. Экспериментируйте и обучайтесь

# Партизанский маркетинг

- Использование креативного мышления,
- Повышенная гибкость,
- Меньше денег,
- Больше мозгов.

Применяем ПМ к продажам в интернете

**ПОИСКОВОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ**

# Первый инструмент партизана

<http://wordstat.yandex.ru>

Яндекс

СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ  
СЛОВ

[Помощь](#)

[Статистика посещений](#)

[Яндекс.Интересы](#)

[по словам](#)

[по регионам](#)

[на карте](#)

[по месяцам](#)

[по неделям](#)

Ключевые слова  
и словосочетания

купить одеяло

Регионы:

Все

[уточнить регион?](#)

Подобрать

Обновлено: 02/10/2009

Что искали со словами «купить одеяло» — 5462 показа  
в месяц.

Слова	Показов в месяц
<a href="#">куплю одеяло</a>	5463
<a href="#">одеяло купить</a>	5462
<a href="#">где купить одеяло</a>	708
<a href="#">пуховое одеяло купить</a>	506
<a href="#">ватное одеяло купить</a>	393
<a href="#">купить одеяла подушки</a>	331
<a href="#">купить одеяло +в москве</a>	290
<a href="#">купить верблюжье одеяло</a>	241

Что еще искали люди, искавшие «купить одеяло»:

Слова	Показов в месяц
<a href="#">одеяло холлофайбер</a>	1494
<a href="#">одеяло +из верблюжьей шерсти</a>	2073
<a href="#">одеяло пуховое</a>	3528
<a href="#">одеяло пуховое россия</a>	77
<a href="#">одеяло</a>	74035
<a href="#">одеяла интернет магазин</a>	715
<a href="#">ватные одеяла</a>	1495
<a href="#">подушки купить</a>	7641
<a href="#">одеяло +из овечьей шерсти</a>	2145

# Риск нецелевых покупателей

Яндекс

## СТАТИСТИКА КЛЮЧЕВЫХ СЛОВ

[Помощь](#)

[по словам](#) [по регионам](#) [на карте](#) [по месяцам](#) [по неделям](#)

Ключевые слова  
и словосочетания

купить вазу

Регионы:  
[уточнить регион?](#)

Все

Подобрать

Что искали со словами «**купить вазу**» — 70408 показа в месяц.

Слова	Показов в месяц
<a href="#">куплю ваз</a>	70834
<a href="#">купить ваз</a>	70407
<a href="#">куплю ваз 2109</a>	5215
<a href="#">купить ваз 2109</a>	5194
<a href="#">куплю ваз 2107</a>	4899
<a href="#">купить ваз 2107</a>	4864
<a href="#">куплю автомобиль ваз</a>	4747



# Будьте осведомлённой конкурентов

- Вы можете назвать кто ваши основные конкуренты?
- По каким ключевым словам они продвигают магазины?
- Кто из них находится выше по ключевым запросам и кто размещает контекстную рекламу?

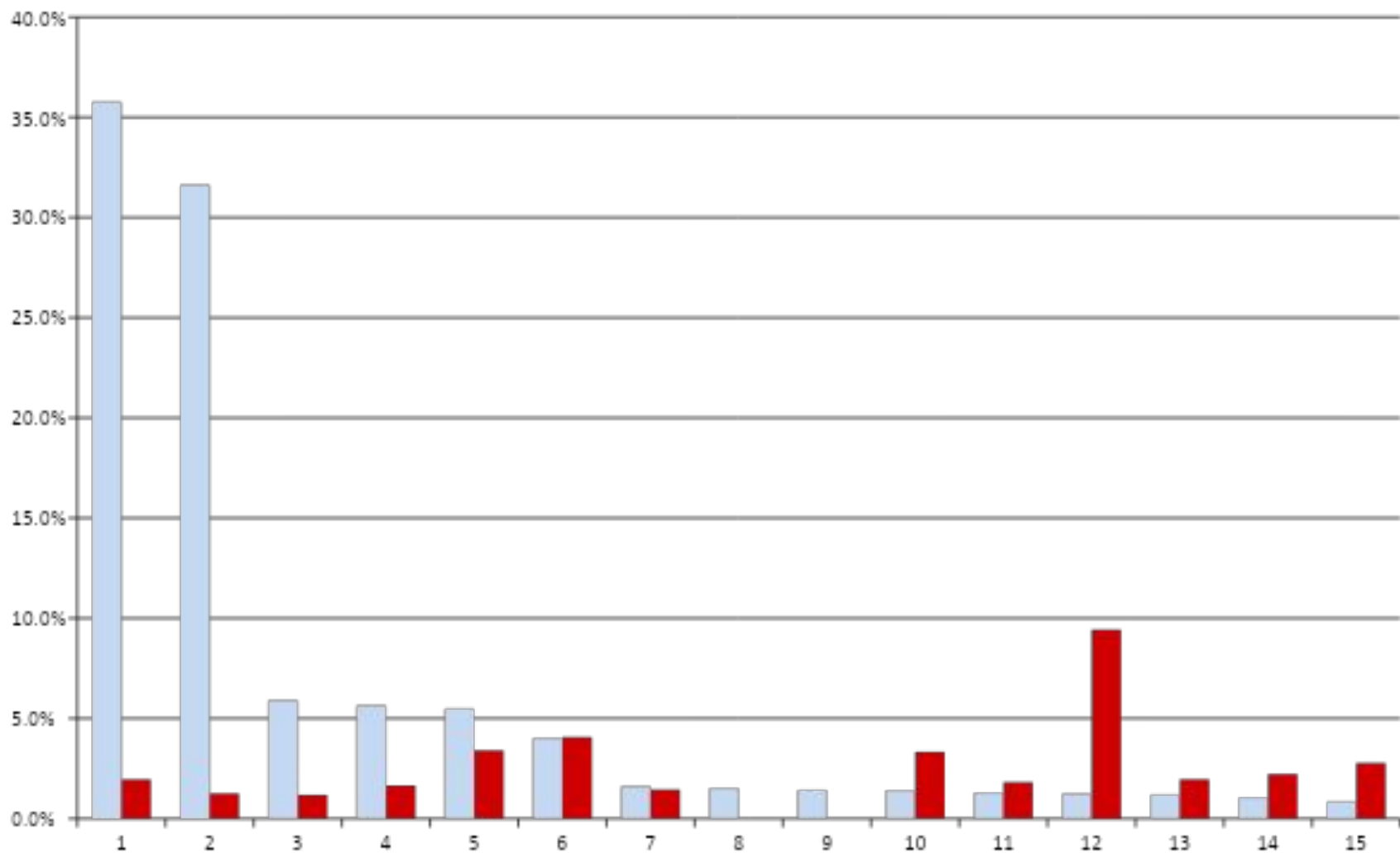
# Проследите за их действиями

- Изучите поиск (региональная привязка!)
  - Выделите запросы
  - Выделите конкурентов
  - Отметьте для себя запросы, по которым видны конкуренты, но которых нет в вашем списке
  - Творчески расширьте список запросов
  - Оцените число запросов и стоимость
  - Посмотрите позиции по полному списку запросов
- Сделайте выводы о том, где поляна не выщипана, где зелёная трава для продвижения

# Магазин и низкочастотники

- Для каждой страницы (товара или категории, если товаров много)
  - Выберите 3-4 ключевых слова
  - Убедитесь что их ищут и что они адекватны странице
  - Добавьте текст, содержащий каждое 2 и более раза
  - В тексте можно сформулировать преимущества
- Продвигайте страницу по этим словам
- Много слов? Убедитесь, что шаблон позволяет выводить их в названии, тексте,

# Доля посещений и конверсия



# Длина поисковых запросов

- Длина среднего поискового запроса выросла с 2,5 слов (авг. 2008) до 3 (авг. 2009)
- Доля однословных запросов упала более чем в 4 раза
- Доля запросов в 4 и более слова стала больше на 80%
- Доля запросов со словами «купить», «продать», «получить» выросла с 4% до 9%

– По данным информационного бюллетеня Яндекса

# Выводы

- В поисковом продвижении нужно делать акцент на большом разнообразии ключевых фраз
- Найти свою поляну в поиске можно по:
  - низкочастотным запросам
  - слабоконкурентным запросам

# No name, no search

- Что если у вас уникальный или малоизвестный товар?
- Если вашу марку и товарную категорию не ищут?

**СОЗДАЁМ СПРОС ИЗ НИЧЕГО**



# Как окучить свою поляну

- Завести блоги и профили в соц.сервисах
- Регулярно генерировать полезный контент
- Ставить ссылки на свой магазин

# Блоги

- Создать профиль,
- Вступить в сообщества,
- Комментировать записи,
- Френдить,
- Писать со ссылками на свой магазин
  
- NO SPAM!
  - Бан поисковика,
  - Люди не дураки.

# Идеи о чём писать

- О своём уникальном товаре и его преимуществах
- Историю одного интернет-магазина
- О животрепещущей теме, близкой к вашим товарам:
  - «Как похудеть» (украшения, одежду)
  - «Как приготовить» (посуда, для дома, ткани)
  - «Что подарить» (необычные или полезные вещи)
  - «Как целоваться» (косметика)

# В контакте (facebook)

- Создать группы
  - Качественно заполнить профили
  - Приглашать людей
  - Ретранслировать блог или писать выдержки.
- 
- Ссылки для SEO не работают
  - Здесь вам важнее живые люди

# Мой круг (LinkedIn)

- Если продаёте услуги – добавьте их с описаниями
- Получите отзыв
- Вставьте в описание URL

# Мир тесен

- Создайте бесплатный сайт
- Приглашайте туда людей
- Ретранслируйте блог
- Сделайте закладку с товарами

# ФОТОХОСТИНГИ

- Добавьте фотографии товаров или их использования
- Ставьте тэги с ключевыми словами
- Если есть возможность ставьте ссылку на магазин

# Социальные закладки

- Добавляйте информацию об акциях или другой контент с сайта магазина
- Есть список сервисов закладок с прямыми ссылками (плюс вам в SEO)



# Форумы

- Найдите форумы по вашей тематике или близкие.
- Сделайте профиль с URL магазина в подписи.
- Отвечайте на вопросы, помогайте другим.
- Делайте регулярно.

# Доски объявлений

- Разместите предложение своих товаров на тематических досках объявлений.
- Не забудьте в объявлении показать уникальность предложения (акции).
- Внимание доскам, позволяющим ставить индексировемую ссылку.

# Везде

- Регистрируемся
- Подробно заполняем анкету
- Ставим ссылку на сайт
- Ретранслируем RSS-ленту скидок и акций со ссылками на сайт магазина
- Всё ретранслируем в твиттер

# Статьи и пресс-релизы

- Пресс-релиз о магазине
- Добавить в релизоприёмники
- Пропустить через биржу статей

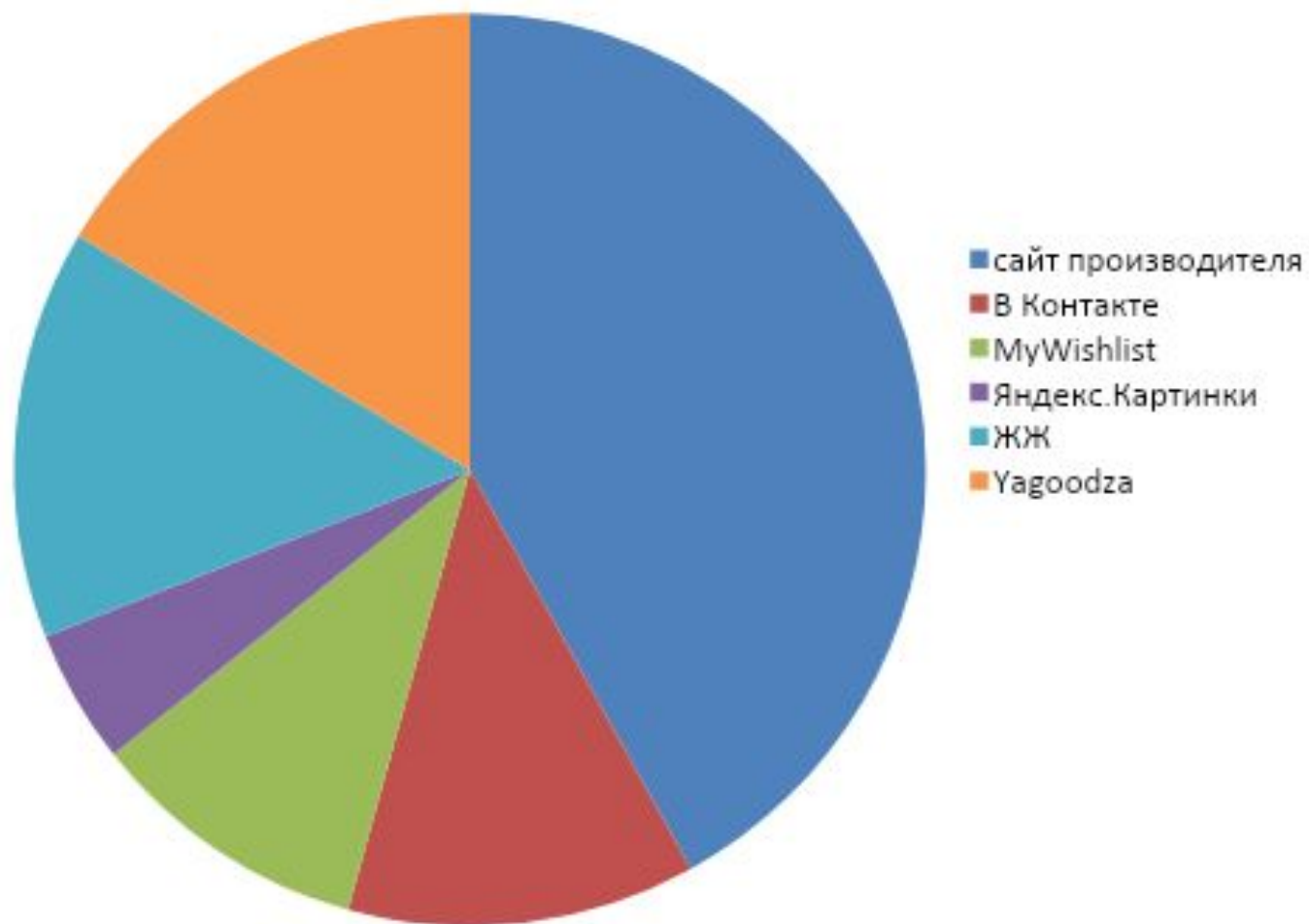
# Товарные площадки

- Яндекс.Маркет (+локальная выдача)
- Торг.ру, рамблер-покупки, price.ru, ABC.ru, e-catalog.ru, nadavi.net, sravni.net, tkat.ru, stolica.ru, torg.mail.ru, MixMarket.BIZ
- Основная сложность выбор с кем работать (сколько посетителей, сколько покупок, ROI).
- Полная цена подключения включает возможно необходимые доработки в движке!

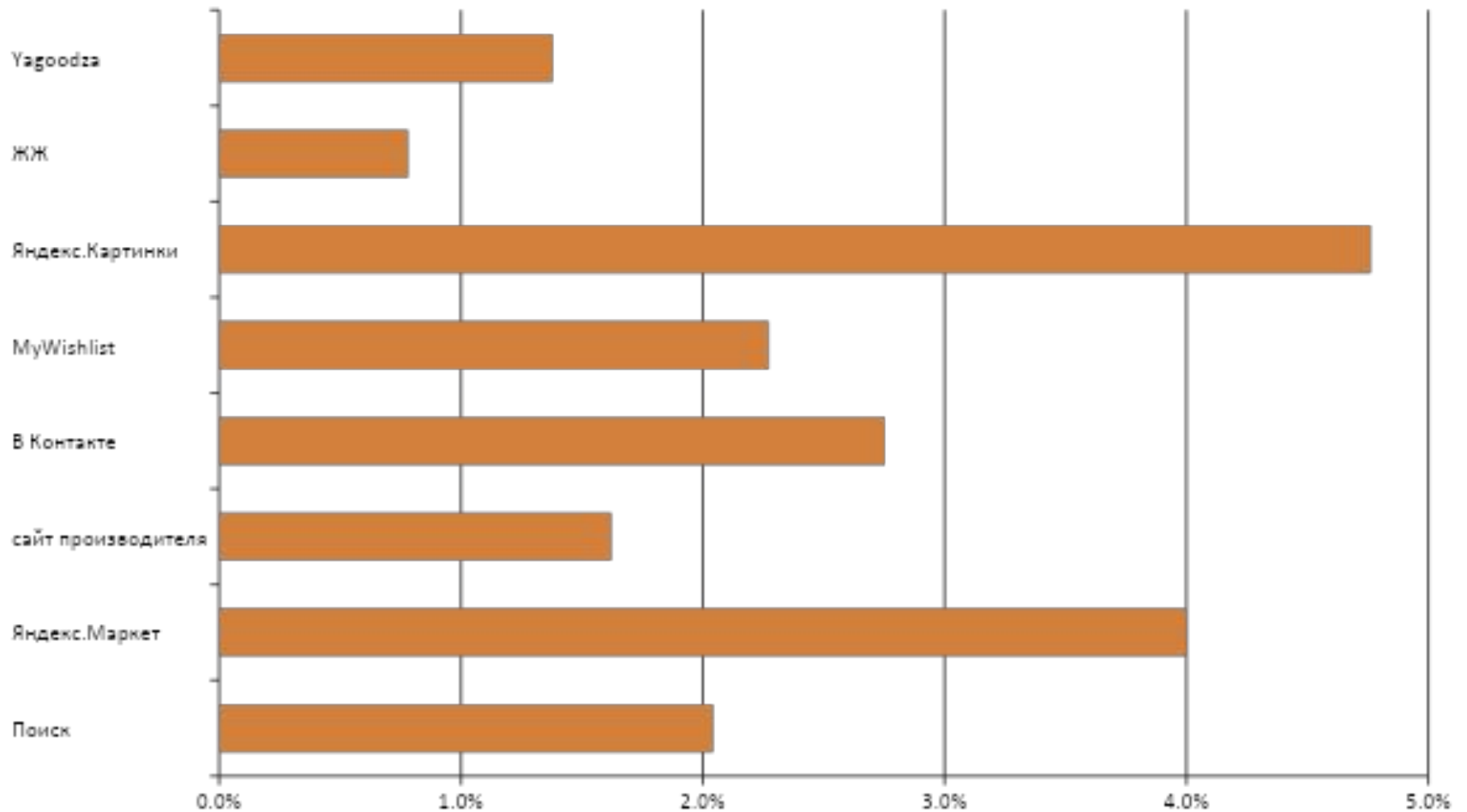
# Важно!

- Из всего перечисленного для именно вашего магазина будет работать всего 1-2-3 способа.
- Если канал начал давать отдачу, сконцентрируйте на нём 80% усилий.
- Остальные 20% тратьте на пробы новых каналов.

# Эксперименты



# Достигнутая конверсия






# **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДВИЖЕНИЯ**

# Рука на пульсе

- Чтобы делать выводы, где прикладывать финансовые усилия, нужно видеть отдачу по каждому каналу.
- Что измеряем?
  - Количество посетителей с канала
  - Конверсия в покупки с канала
  - Оборот с канала (или средний чек)
  - Рентабельность (доход с учётом расходов на продвижение через данный канал)

# Пример из жизни одного магазина

Канал	Бюджет	Посещений	Заказов	Успешных заказов	Конверсия	Оборот	
Прямой трафик		10447	170	124	1.2%	,230.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
SEO 		8059	166	107	1.3%	,670.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<a href="http://www.insales.ru">www.insales.ru</a>		188	9	9	4.8%	,110.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
Остальные		1931	24	13	0.7%	,840.00 руб	
<a href="http://www.moleskinerussia.ru">www.moleskinerussia.ru</a>		412	7	3	0.7%	,010.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<a href="http://vkontakte.ru">vkontakte.ru</a>		115	3	3	2.6%	,870.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<a href="http://mywishlist.ru">mywishlist.ru</a>		103	2	1	1.0%	,560.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
Яндекс.Маркет		75	3	1	1.3%	,440.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<a href="http://images.yandex.ru">images.yandex.ru</a>		41	2	1	2.4%	,440.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
Livejournal		163	1	1	0.6%	,340.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<a href="http://www.yaqaoodza.ru">www.yaqaoodza.ru</a>		153	2	1	0.7%	660.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
Бегун		0	0	0	0.0%	0.00 руб	<a href="#">аб</a> <input type="checkbox"/>
<b>Всего</b>		<b>21687</b>	<b>389</b>	<b>264</b>	<b>1.2%</b>	<b>170.00 руб</b>	

\*из интерфейса  
InSales

# Анализ. Курица и яйцо конверсии

- Вы собрали данные и видите что какой-то канал приносит посетителей, но не покупки. Какой вывод?
- Неоднозначный:
  - Либо посетители из данного канала не целевые
  - Либо посетители не видят того, за чем пришли

# Что делать?

- Посмотреть глазами покупателя: что он видел до того как пришёл и что увидел когда пришёл.
- Привести в соответствие
  - Даже если на странице нет возможности купить то, за чем пользователь пришёл, должна быть заметная ссылка в навигации.
  - Если всё на месте, но посетитель быстро уходит со страницы, значит нет причины купить. Добавить причину.
- Подождать и проверить результаты после изменений.
- Отказаться от канала, если не работает (неприбылен или за те же деньги от других каналов лучше отдача)

# Причина купить

- Самая низкая цена в городе
- 5 лет на рынке. Покупатели доверяют нам
- Доставка в течение суток
- Бесплатная доставка
- Только до 14 октября скидка на товар 30%
- Твоя любимая растает от этого подарка
- Принимаем пластик и электронные валюты
- Привезём несколько моделей на выбор

# Выводы

1. Осознайте многообразие каналов
2. Последовательный и терпеливый подход (в некоторых каналах отдача в течение пары дней, в некоторых - через 2-3 месяца!)
3. Экспериментируйте дешево, сосредоточьте 90% активности там, где пошла отдача, а 10% всегда оставляйте на эксперименты.

# Спасибо за внимание

Вопросы?

Тимофей Горшков, InSales

Скачать эту презентацию  
можно на <http://www.insales.ru/blog/>