

Особенности продвижения транспортных услуг.

Выполнила:

Юмина Е.О

Ф19Т

ПРОДВИЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МАРКЕТИНГА



- Поиск перспективных сегментов и расширение доли компании на рынке
- Создание положительного имиджа компании
- Улучшение ценообразования
- Продвижение оказываемых услуг

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ КЛИЕНТОВ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СТРУКТУРЫ.

Клиенты имеют высокие требования.



ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И ИП.

Нуждаются в регулярной транспортировке документов, грузов, сотрудников.



ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА.

Наиболее массовый сегмент. Обращаются, как правило, разово или нерегулярно

ГДЕ ИСКАТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ?

Закупки услуг осуществляются в процессе тендера



- на конференциях и выставках;
- в бизнес-центрах;
- адресные рассылки;
- предложения на профильных сайтах;
- продвижение сайта;
- контекстная реклама.

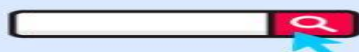
- пресса, инфостенды;
- продвижение сайта;
- доски объявлений;
- предложения на профильных сайтах;
- ведение страниц соцсетей (Facebook, ВКонтакте, Instagram).

ЭФФЕКТИВНЫМ МЕТОДОМ ПРОДВИЖЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ОН ТРЕБУЕТ МЕНЬШЕ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ И ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛУЧИТЬ ШИРОКИЙ ОХВАТ ЦА

ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТРЕБУЕТСЯ:



- создать качественный SEO-оптимизированный сайт с обратной связью;
- поддерживать актуальность сайта;



- настроить рекламную кампанию в Яндексе и/или Гугле;



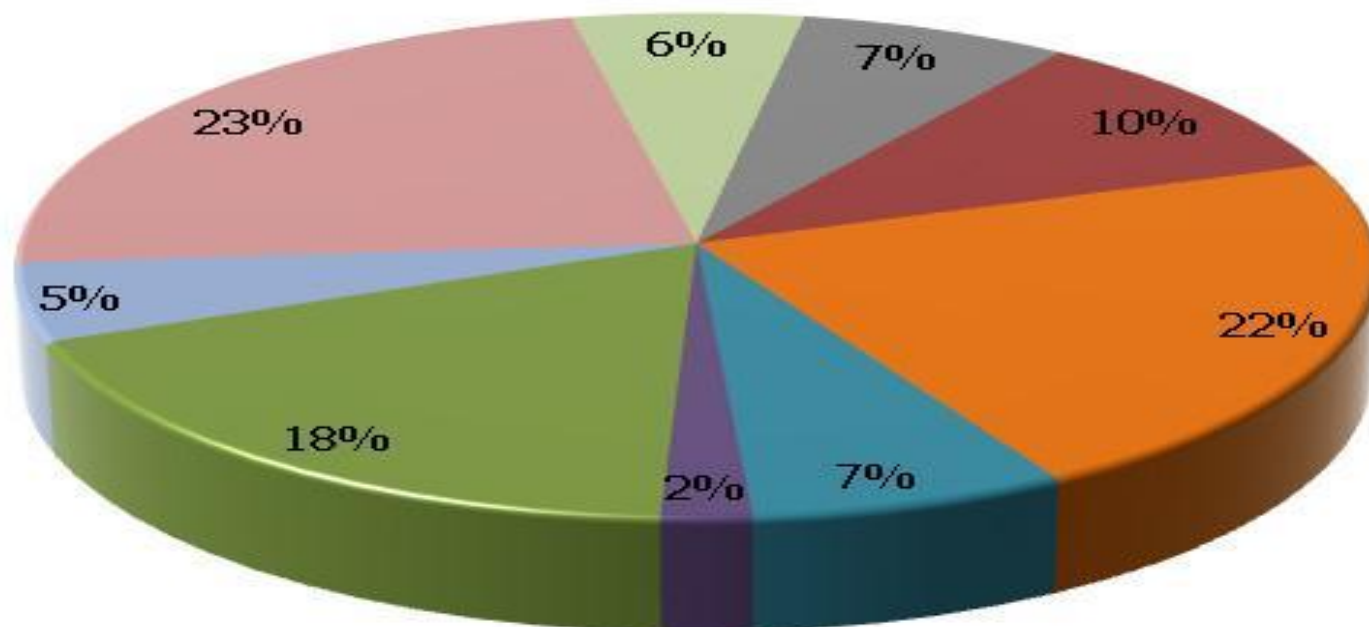
- вести группы в Facebook, ВКонтакте, Instagram, постоянно информируя посетителей о преимуществах компании, акциях и скидках.

Рынок транспортных услуг



«РЖД Экспресс» – полный спектр услуг по доставке мелких и сборных партий грузов от двери до двери





■ Баннеры на сторонних сайтах

■ Продвижение через соц. сети

■ Реклама на ТВ и радио

■ Локальные промо-кампании

■ Другое

■ Баннеры внутри приложения/игры

■ СМИ

■ Статьи/обзоры на профильных сайтах

■ Прямое продвижение через друзей/фанатов

Особенности продвижения транспортных услуг.

Выполнила:

Юмина Е.О

Ф19Т