В погоне за покупателем.

Корпоративный портал: специфика продвижения, возможности и сложности.



Екатерина Типкова, ekaterinati@softline.ru

# Эпиграф

Маркетинг - это миллион и одна вещь, которую ты делаешь,
чтобы продать продукт.

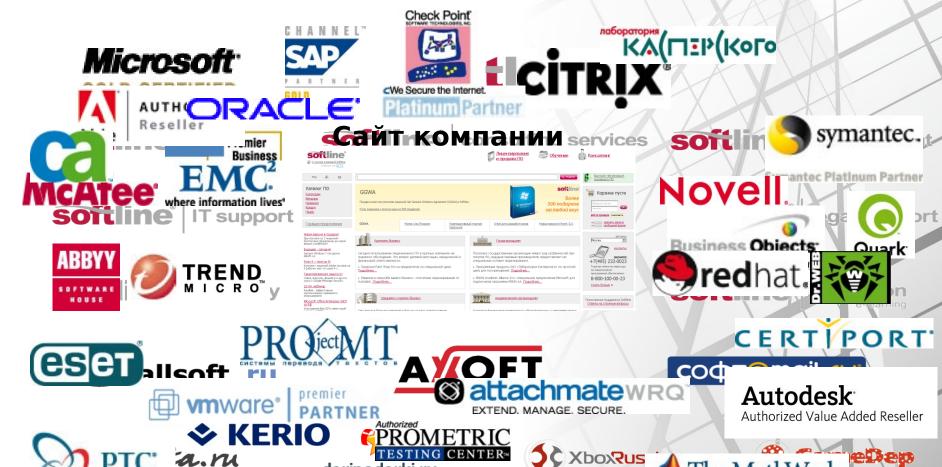
(Боб Зак, президент и генеральный менеджер Powerit Solutions)



#### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

# Специфика крупной компании.

Большое количество проектов и производителей



в Россия (К. 1777)

### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

daripodarki.ru

# Специфика крупной компании.

Большое количество согласований



За время, которое будет потрачено на согласования:

Изменится структура компании: новые подразделения, направления

Появятся новые технологии

Появятся новые задачи



# Специфика крупной компании.

# • «Сложный трафик»

Чем больше направлений деятельности у компании, тем больше количество задач у титульной страницы сайта.

Зачем пришел конкретный посетитель? Что ему предлагать?

Корпоративный сайт – это не интернет-магазин:
постоянная совместная работа с отделом продаж.



### Цикл интернет маркетинга для корпоративного сайта





Анализ входящего трафика (реклама, естественный трафик, SEO)



Оценка эффективн ости







Корректировка маркетинговой стратегии и самого сайта



## Итерационные корректировки

Долгосрочная цель: к чему хотим придти через полгода-год

Постановка цели итерации: что правим и к чему хотим прийти

Время – деньги: итерация должна достаточно легко согласовываться внутри компании

Решение небольших задач за 2-3 недели

Тестирование нескольких вариантов решений

Наш опыт.

Инструмент: Google Optimizer

Период: 2 недели

Количество вариантов на итерацию: не более 3-4



#### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

# Контроль событий

Учет всего что происходит на сайте. Цели и последовательности.

Учет всех каналов коммуникаций с клиентом:

Формы

E-mail

Телефонные звонки

Интеграция с CRM: информация по продажам

Анализ: постоянно держим руку на пульсе



#### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

### Работаем с посетителями: связь

Ваши клиенты могут не разбираться в вашем бизнесе, дайте им средство связи

Телефон: отдельный для каждого региона

Онлайн консультант, особенно для вопросов техподдержки

Формы заказа, возможная покупка с сайта.

E-mail для контактов



#### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

# Работаем с посетителями: структура сайта и

# Ваши клиенты должны получать достаточный объем информации при минимуме кликов

Отдельные страницы для рекламных предложений с формами для заказа

### Разделение трафика

Частники Коммерческие фирмы Госорганизации

### Перекрестные ссылки

При скачивании демо версии ссылка на семинары При покупке ПО ссылка на обучение и техподдержку



#### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

### Работаем с посетителями: поиск

Ваши клиенты могут не знать, как правильно пишется ваш товар или услуги – поиск должен быть качественным!

Легкодоступная поисковая форма

Предикция поиска

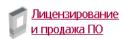
Опечатки и ошибки

Внутренняя контекстная реклама



### Предикция











#### Новая версия в подарок!

При покупке от 2 лицензий бесплатное обновление до новой версии CoreIDRAWI

#### Будущее - сегодня!

Закажи Windows 7 сегодня в Allsoft.ru!

#### Купи 4 - получи 5!

Комплект лицензий Adobe Acrobat на 5 рабочих мест по цене 4-х.

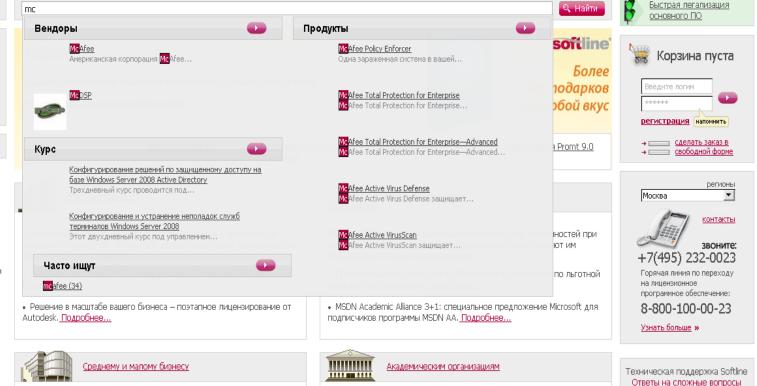
#### Гарантированная защита от

спама, вирусов, фишинга и других угроз с Google Message Security.

#### 22.04, вебинар

Parallels - эффективное использование серверного оборудования

Microsoft Office Enterprise 2007





### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

### Работаем с посетителями: анализ статистики и

Сегментация посетителей начиная с главной страницы сайта

Предложение сопутствующих услуг и сервисов – учет интересов всех подразделений

Отсев внутреннего трафика

Анализ поведения пользователей на сайте



### Пример статистики: сводная

Заявки	132
Конверсия	23%
Цена заявки, у.е.	3,72
Звонки	65
Конверсия офлайн	11%
Цена офлайн заявки, у.е.	7,56

### Выгрузка по телефонным звонкам:

2009-12-21 15:38:20+03   "Softline"
<8495232>
2009-12-21 15:48:22+03   "Softline"
<8903203>
2009-12-31 09:45:45+03   "Softline"
<8495640>
2010-01-02 21:21:00+03   "Softline"
<8926227>
2010-01-06 16:28:54+03   "Softline"
<8495794>

По результатам доступна статистика:

- производитель
- продукт
- источник заказа
- время заказа

Соответственно, стоимость контакта, заявки и привлеченного покупателя.



### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ • ОБУЧЕНИЕ • КОНСАЛТИНГ

### Спасибо за внимание

Екатерина Типкова ekaterinati@softline.ru

