



МАРКЕТИНГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ И АУТСОРСИНГ
www.techart.ru

Конференция
«Поисковая оптимизация
и продвижение сайтов в Интернете»
18 октября 2013

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Никулин Илья
маркетинговая группа «Текарт»

Research

Advert

Promo

PR

Web

Design

Photo

Branding



BUSINESS CONSULTANT CONTRACT

ВОПРОС К ЗАЛУ №1

Есть ли в вашей компании документ, определяющий стратегию продвижения в интернете или план работ на 1-2 года вперед?



ВОПРОС К ЗАЛУ №2

Есть ли в вашей компании соглашение
или определение долгосрочной СТРАТЕГИИ
продвижения и ТАКТИКИ интернет-маркетинга?

ФАКТ

Подавляющее большинство
российских компаний малого и среднего бизнеса
НЕ имеет формализованного маркетингового плана
и стратегии интернет-маркетинга!

ИСТОРИИ ИЗ ЖИЗНИ

1. Поздний старт интернет-магазина сканеров и плоттеров. **2008**
2. Позиции или клиенты? **2007**
3. Обманчивая лидогенерация. **2011**
4. Эффективный автопилот. **2004-2013**
5. Стратегия продвижения для... менеджера банка?! **2011**

СТРАТЕГИЯ —

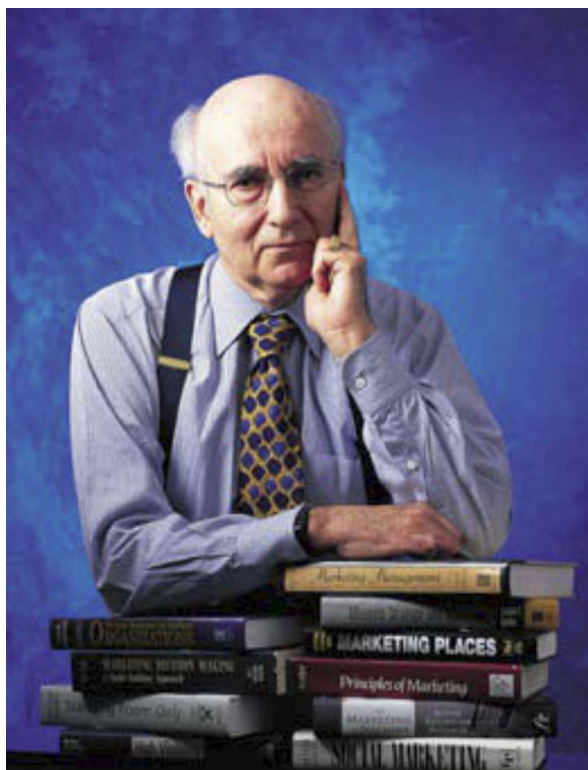
общий, недетализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели.

В общем понимании СТРАТЕГИЯ — это иерархия целей, последовательное достижение которых, начиная с нижних уровней, приводит к достижению цели самого верхнего уровня. Быть стратегом — значит уметь выстроить такую иерархию, которая с минимальными затратами ресурсов (время, силы, деньги и проч.) приведет к достижению цели (или целей) верхнего уровня.

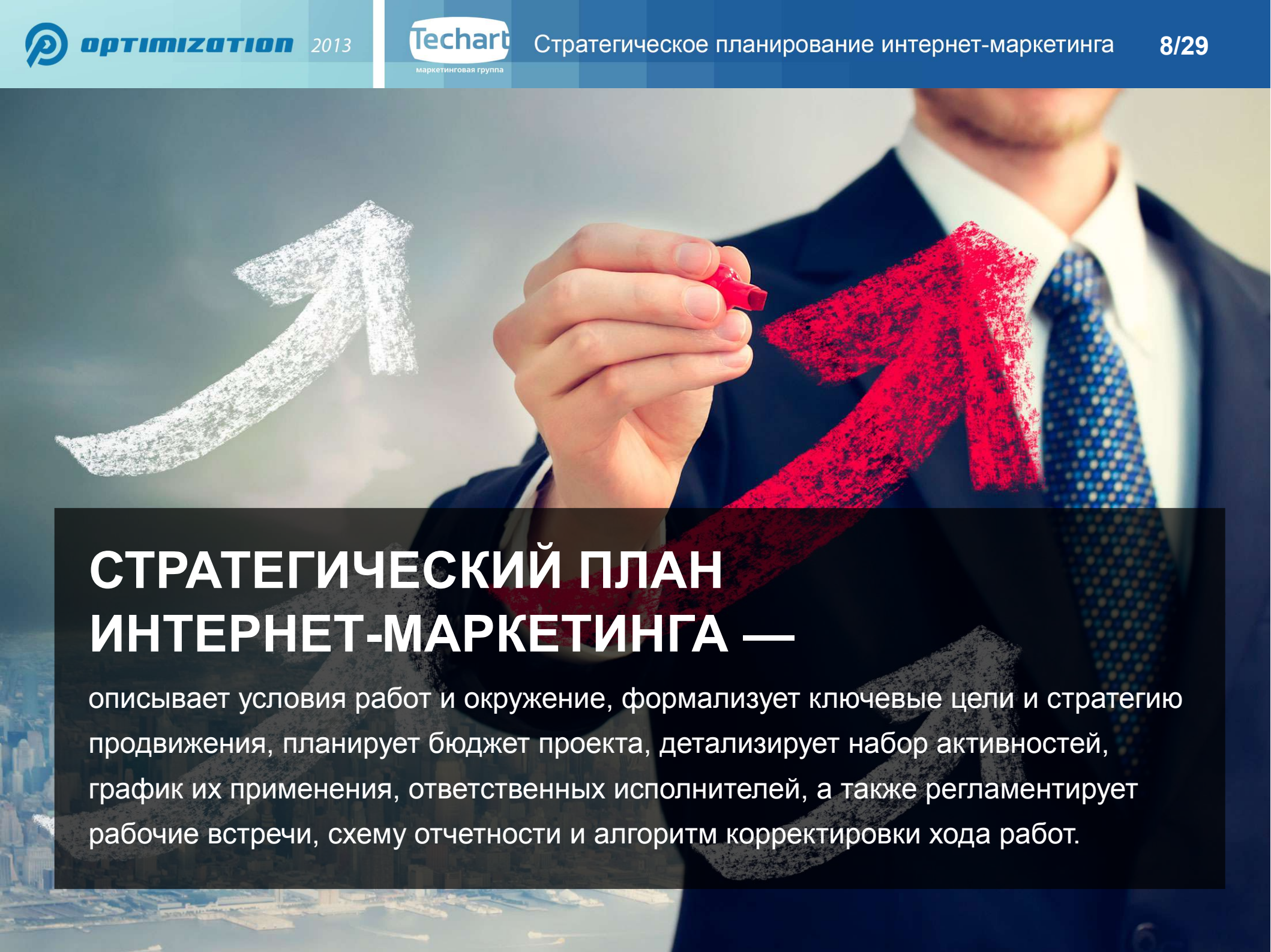
Задачей стратегии является эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели. Стратегия достигает основной цели через решение промежуточных тактических задач по оси «ресурсы-цель».

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Маркетинговая стратегия — часть общей стратегии компании, процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий, которые подчинены достижению поставленных перед компанией целей:



- увеличение объёма продаж, количества клиентов, оборота;
- увеличение прибыли;
- увеличение доли рынка;
- лидерство в своем сегменте;
- вывод на рынок новых продуктов и технологий.



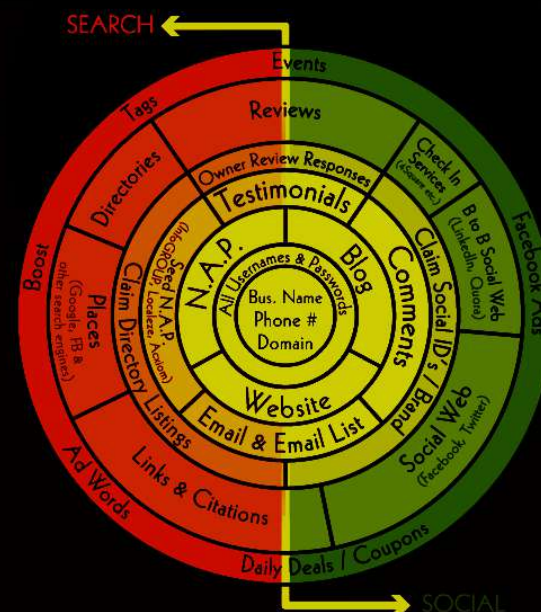
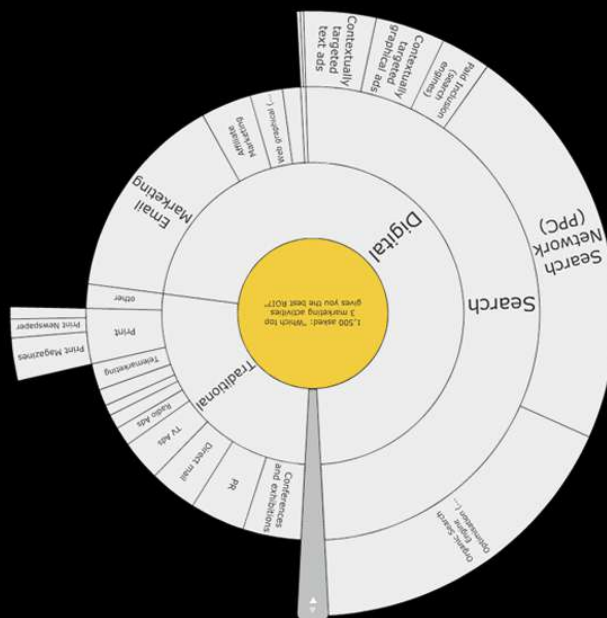
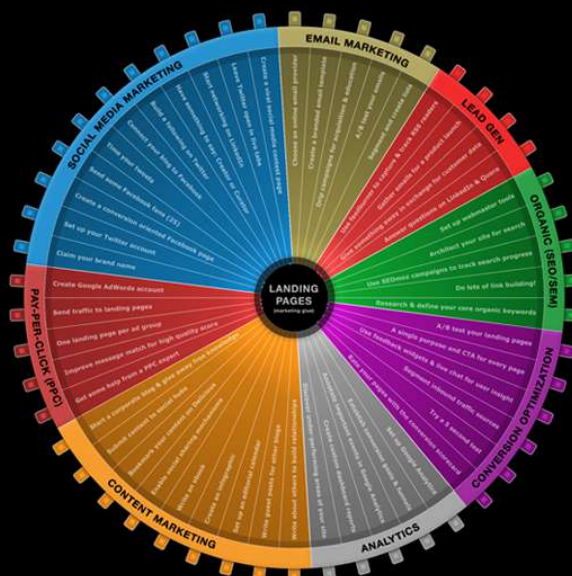
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА —

описывает условия работ и окружение, формализует ключевые цели и стратегию продвижения, планирует бюджет проекта, детализирует набор активностей, график их применения, ответственных исполнителей, а также регламентирует рабочие встречи, схему отчетности и алгоритм корректировки хода работ.



СТРАТЕГИЯ ИЛИ ТАКТИКА?

МНОЖЕСТВО ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И СТРУКТУРИРОВАНИЮ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА



СОСТАВ ИНТЕРНЕТ_МАРКЕТИНГА

«Текарт» 2010

Инструментарий

SEO

- Семантический анализ;
- Оптимизация сайта;
- Факторы региональности, поведения;
- Регистрация в сервисах веб-мастеров;
- Бесплатное размещение ссылок с внешних документов;
- Платные ссылки;
- Снippets;
- ...

Контекстная РК

- Семантика;
- Медиапланирование;
- Аккаунтинг;
- Формирование объявлений;
- Мониторинг и оптимизация;
- Автоматизация;
- ...

Продвижение в соцсетях (SMM, социальный маркетинг)

- Создание и поддержка аккаунтов в сетях;
- «Брендовый» дизайн;
- Собственный блог (Standalone);
- Адаптация контента и трансляция его в SM (SMO);
- Создание специфического контента;
- Разработка игр;
- Информационная поддержка пользователей/клиентов
- ...

Дизайн, веб-разработка, создание контента

- Создание веб-сайтов;
- Создание мобильных сайтов и приложений;
- Написание специфического текстового контента;
- Создание рекламных материалов для интернета;
- ...

Размещение информации в отраслевых каталогах, тематических и торговых площадках

- Анализ и подбор площадок;
- Медиапланирование;
- Advertorial;
- Автоматизация;
- Размещение информации;
- Мониторинг и управление;
- ...

Медийная РК, промо-акция

- Медиапланирование;
- Создание рекламных материалов;
- Первоначальная настройка РК;
- Управление, корректировка РК;
- Имиджевые РК;
- Специальные акции, конкурсы;
- ...

еCRM и email-маркетинг

- Настройка триггерных сообщений;
- Начальное формирование БД подписчиков;
- Покупка БД;
- Дизайн шаблонов рассылок;
- Подготовка контента, оформление рассылки, исполнение;
- Обработка ответов;
- Спам-рассылки;
- ...



Контент:

Корпоративный сайт Интернет-магазин Online-каталог
Промо-сайт Целевые страницы Мобильные версии Адаптация контента для Web
Инфографика Создание специализированного контента
Рекламные материалы и сообщения Графический креатив
Видео Подкасты пресс-релизы RSS



Каналы продвижения:

- eCRM + eMail-маркетинг
- Поисковая оптимизация и продвижение (органика; SEO)
- Контекстная реклама (PPC)
- Отраслевые интернет-ресурсы и СМИ
- Общетематические торговые площадки
- Продвижение в социальных сообществах (SMM)
- Медийная реклама + специальные акции



Виды работ/ активностей:

- Планирование, координация и управление проектом
- Анализ посещаемости, анализ конкурентов
- Создание и/ или адаптация контента
- Регулярные/ ежедневные мероприятия по регистрации аккаунтов и размещению информации;
- Эпизодические маркетинговые мероприятия
- Медиапланирование и управление РК
- Консультации
- Подготовка предложений по развитию
- Оптимизация конверсии
- Автоматизация процессов интернет-маркетинга
- Учет маркетинговой информации в БД
- Рабочие встречи и отчетность



СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА. ЭТАП 1

Понимание рынка, стратегии клиента, окружения



СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА. ЭТАП 2

Определение целей и стратегии продвижения в интернете. Системы сбора данных. Форматы отчетности. Бюджет.

ВЫБОР ИНСТРУМЕНТАРИЯ. ПРИОРИТЕТЫ

Мониторинг аналитики и конкурентов

Медийная реклама

Работа с тематическими ресурсами

Разработка и развитие веб-сайтов

Копирайтинг

Поисковое продвижение

Нестандартные РК

Аналитические и консалтинговые
компоненты

Контекстная реклама

SMM

Email-маркетинг

PR, Advertorial

Контроль отделов продаж

**СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА.
ЭТАП 3**

KPI

Сегментация:

каналы продвижения, товарные группы/
направления бизнеса, география, время, соцдем.

Группы:

Посещаемость

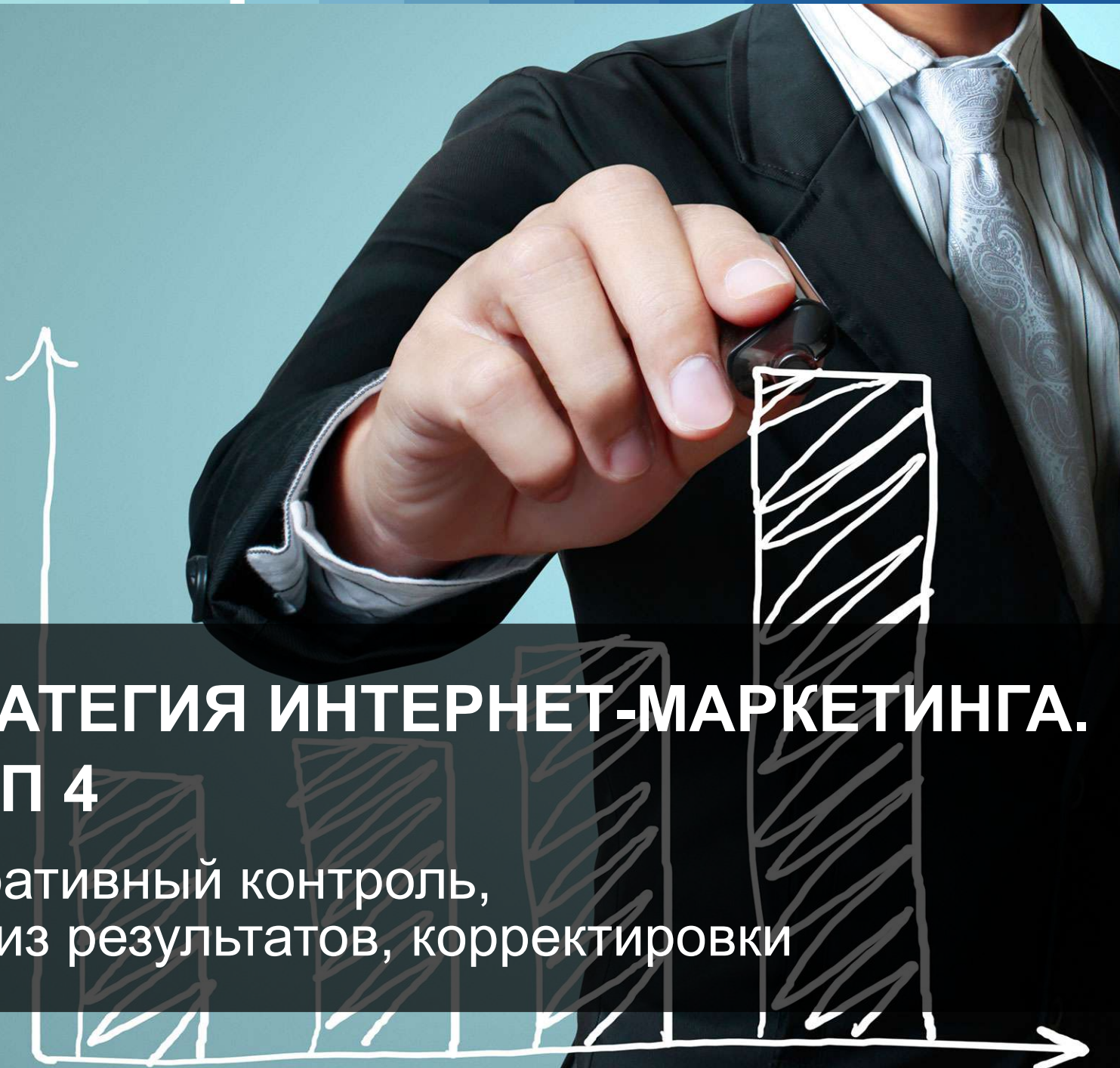
Качество трафика, конверсия, usability

Дружественность поисковым машинам

Имидж

Объем работы, контент

Консалтинг



СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА. ЭТАП 4

Оперативный контроль,
анализ результатов, корректировки

DITCH WITCH (www.ditchwitch.ru) 2007

Производитель ГНБ и другой техники
для подземной прокладки коммуникаций

Ditch Witch

ТЕХНИКА
ДЛЯ ПОДЗЕМНОЙ
ПРОКЛАДКИ КОММУНИКАЦИЙ

+7 495 637-6622

Мы -
ДИЛЕР №1
В МИРЕ!

ПОИСК

ПРОДУКЦИЯ

- БУРОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ БЕСТРАНСЕЙНОЙ ПРОКЛАДКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ
- ТРАЩЕКОПАТЕЛИ И КАБЕЛЕУКЛАДЧИКИ
- МИНИТЕХНИКА ЗАМН
- РАЗРУШИТЕЛЬ
- ТРАССОИСКАТЕЛИ И СИСТЕМЫ ЛОКАЦИИ
- ВАКУУМНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ
- СРЕДСТВА МАЛОЙ МЕХАНИЗАЦИИ
- БУРОВЫЕ РАСТВОРЫ

ПУБЛИКАЦИИ

[On Grade - новое слово в прокладке самонеточной канализации!](#)

[Дизельный подогреватель бурового раствора «Уикол» для работы со смешанными системами в зимнее время](#)

[Технология замены трубопроводов методом гидравлического разрушения](#)

[Уникальные возможности установок Ditch Witch®](#)

20.10.2010
«День покупателя» Ditch Witch® в Барселоне
15 октября в европейской штаб-квартире компании Ditch Witch® в Барселоне прошел ежегодный «День Покупателя».

17.09.2010
Новая публикация на нашем сайте «On Grade - новое слово в прокладке самонеточной канализации».
Компания Ditch Witch® представила передовую и точную систему локации с лазерным наведением под названием OnGrade для прокладки самонеточных систем канализации при помощи ГНБ установок, с преимуществами которой можно ознакомиться в разделе [Статьи](#).

10.09.2010
Ditch Witch® предлагает опциональные гусеницы для трамблера Zahn.
Теперь модель R300 может оснащаться гусеницами для работы в тяжелых условиях.

[Все новости](#) [RSS](#)

Подписаться на новости
Ваш e-mail

НОВИНКИ

мировой лидер в области подземного строительства

Горизонтально направленное бурение по сравнению с традиционными методами прокладки коммуникаций обладает рядом преимуществ: скорость, меньше финансовые и трудозатраты, возможность прокладки в недоступных другим методам местах, экологичность, безопасность. Горизонтальное бурение используют для переходов, которые по тем или иным причинам невозможно выполнить открытым способом.

TOTALSCAN (www.totalscan.ru) 2008

Интернет-магазин профессиональных сканеров и плоттеров

TotalScan
Профессиональные сканеры и плоттеры

Профессиональные сканеры и плоттеры +7 (495) 617-0415
многоканальный
Часы работы: с 9:00 до 19:00

О компании ПО Каталог товаров Покупателю Прайс-лист Подбор товара Наши услуги Контакты

Доставка по всей России

Поиск Найти

Каталог сканеров и плоттеров

- [Документные сканеры](#)
- [Широкоформатные сканеры](#)
- [Плоттеры](#)
- [Сетевые сканеры и адаптеры](#)
- [Планшетные сканеры](#)
- [Режущие плоттеры/каттеры](#)
- [Книжные сканеры](#)
- [Паспортные сканеры](#)
- [Инженерные системы](#)
- [Фолдеры](#)
- [Принтеры](#)
- [МФУ/Копировальная техника](#)
- [Ламинаторы](#)
- [Расходные материалы и опции](#)

Производители

- [Atiz](#)
- [Avison](#)
- [Canon](#)
- [Colortrac](#)
- [Contex](#)
- [Epson](#)
- [Es-Te](#)
- [Fellowes](#)
- [Fujitsu](#)
- [GMP](#)
- [Graphtec](#)
- [HP](#)
- [Kodak](#)
- [Kyoroga](#)
- [Microtek](#)
- [Mimaki](#)
- [Mutoh](#)
- [Oce](#)
- [OKI](#)
- [Panasonic](#)
- [Plustek](#)

Документный сканер

Документный сканер обеспечивает быстрое сканирование большого количества документов. [Подробнее](#)

Все сканеры (154)
Avison (10)
Canon (21)
Epson (5)
Fujitsu (28)
HP (12)
Kodak (36)
Panasonic (17)
Plustek (12)
Xerox (13)

Широкоформатный сканер

Широкоформатный сканер предназначен для сканирования в широкий динамический диапазон черно-белых фотографий, чертежей. [Подробнее](#)

Все сканеры (88)
Colortrac (30)
Contex (11)
Graphtec (13)
HP (2)
Oce (2)

Профессиональный плоттер

Плоттер - это устройство для вывода на бумагу широкоформатных изображений. [Подробнее](#)

Все плоттеры (201)
Canon (22)
Contex (17)
Epson (27)
HP (66)
Mimaki (21)
Mutoh (31)
Oce (2)
Roland (24)
Seiko (1)

Сетевой сканер

Сетевой сканер подключается к сети, не требует отдельного компьютера. [Подробнее](#)

Все сканеры (19)
Avison (2)
Canon (6)
Epson (3)
Fujitsu (3)
HP (3)
Kodak (2)

Планшетный сканер

Планшетный сканер - наиболее популярный тип сканеров. По конструкции планшетный сканер похож на копировальный аппарат. [Подробнее](#)

Все сканеры (211)
Avison (2)
Canon (1)
Epson (6)
HP (1)
Microtek (2)
Panasonic (1)
Plustek (6)
Xerox (2)

Режущий плоттер / каттер

Книжный сканер

Книжный сканер - стационарное устройство для сканирования любых сброшюрованных документов. [Подробнее](#)

Все сканеры (11)
Atiz (10)
Kodak (1)

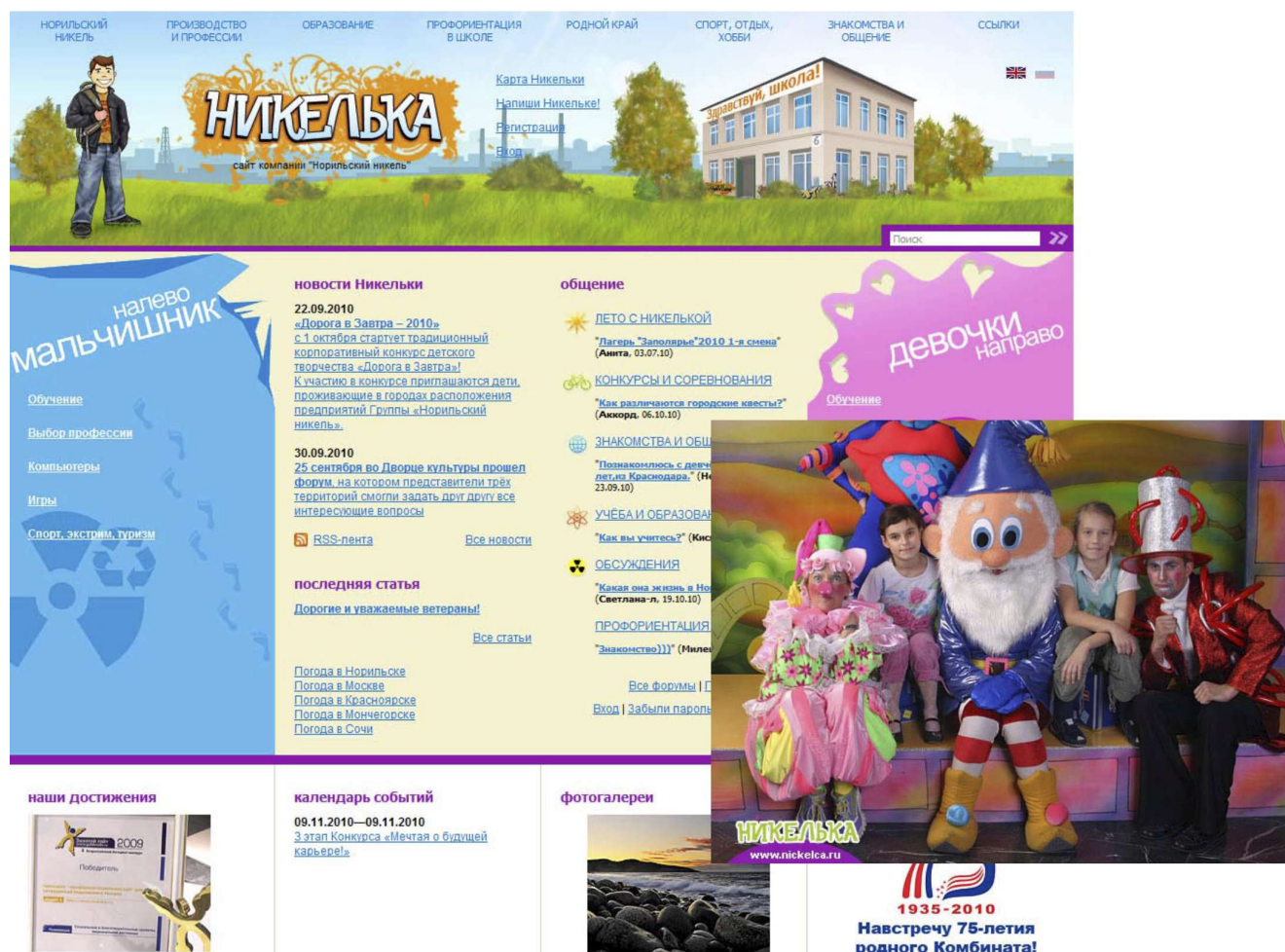
Паспортный сканер

Паспортный сканер - портативный сканер, применяемый для сканирования паспортов и других удостоверений. [Подробнее](#)

Все сканеры (5)
Avison (2)
Fujitsu (1)
Plustek (1)



«НИКЕЛЬКА», «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» (www.nickelca.ru) 2005 Детский проект



«ATOMCBET» (www.atomsvet.ru) 2011



ОСВЕТИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

Контакты

Ru En

Возможна доставка в г. Тула

Поиск по сайту

+7 (495) 989 18 18

8 800 555 31 21

Звонок по России бесплатно

[О компании](#)
[Продукция](#)
[Решения и проекты](#)
[Услуги](#)
[Дилерам](#)
[Финансирование проектов](#)
[Пресс-центр](#)
[Где купить](#)



INTERLIGHT MOSCOW
powered by light + building



ATOMCBET
ОСВЕТИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

5-8 ноября 2013 г.
Москва, Экспоцентр, павильон "Форум", стенд №F.D 100



Промышленные
светильники



Уличные светильники



Светодиодные
светильники для



Компания «Атомсвет» — российский производитель уникальных энергосберегающих светодиодных светильников.

К работе над нашими светильниками мы привлекли ведущих специалистов в области микроэлектроники и светотехники, создали собственное конструкторское бюро и запустили современное производство.

«АтомСвет» предлагает не просто светодиодные LED светильники, а комплексное решение, которое позволит уменьшить стоимость владения и оптимизировать возврат инвестиций в светотехническое оборудование. LED свет также позволяет высвободить электрические мощности.



Стать дилером

Бесплатный расчет

Заказать/Задать вопрос

Номер посетителя: 141948

КАМ (www.kam-company.ru)

Производственно-логистический центр по работе с натуральным камнем



КАМ. Создавая индивидуальность.

При звонке назовите № 2328084 и получите скидку

724-1-724
(495)
Дежурный менеджер
(ежедневно 10:00 - 21:00)

КАТАЛОГ КАМНЯ ПРОЕКТЫ ФОТОГАЛЕРЕЯ ВОПРОС МЕНЕДЖЕРУ ИНФОРМАЦИЯ

КАМ



Центр Международной торговли, гостиница "CROWNE PLAZA"

ПРОДУКЦИЯ

[Товары в наличии](#)

[Слэбы и заготовки](#)

[Плитка](#)

[Мозаика из камня](#)

[Художественные изделия](#)

[Мраморные панно](#)

[Изделия из натурального камня](#)

[Облицовка каминов](#)

[Брусчатка, бордюрный камень](#)

[Средства по уходу за камнем](#)

[Инструмент для обработки камня](#)

УСЛУГИ

[Изготовление изделий любой сложности](#)

[Монтаж](#)

[Гидроабразивная резка \(WaterJet\)](#)

[Облицовка фасадов](#)

<http://www.kam-company.ru/>

Отделка Холла

О КОМПАНИИ

Компания КАМ – это мощный производственно-логистический центр по работе с натуральным камнем. Компания предлагает широкий спектр услуг по работе с натуральным камнем - от производства изделий из натурального камня до профессиональных работ по облицовке помещений. В нашем ассортименте представлены натуральный мрамор, гранит, известняк, оникс, доломит.

Для оптовых покупателей и подрядчиков предусмотрены специальные программы сотрудничества.

ПРОИЗВОДСТВО

ПРОДУКЦИЯ

УСЛУГИ

ПАРТНЕРАМ

КОНТАКТЫ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

ПРОДАЖА СЛЭБОВ, ТОЛСТОМЕРОВ, ПЛИТКИ, МОЗАИКИ

Компания КАМ предлагает приобрести слэбы, заготовки, плитку, брусчатку из натурального мрамора, гранита, оникса, известняка. Мы продаем натуральный камень высшего качества по доступным ценам.

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ИЗДЕЛИЙ ИЗ НАТУРАЛЬНОГО КАМНЯ

Компания КАМ предлагает весь спектр плоскостных, а также орнаментно-архитектурных изделий из природного камня — мрамора, гранита, известняка, оникса: колонны, каменные крыльца, ступени, столешницы, подоконники и многое другое.

МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Компания КАМ осуществляет квалифицированные монтажные работы, решая задачи любого уровня сложности: отделка помещений, обустройство фасадов, отделка сложных конструктивных элементов, монтаж эксклюзивных светопрозрачных конструкций.

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ОБРАБОТКА КАМНЯ

Скульптура, резьба по камню, детали каминов, картины из камня, а также изделия из натурального мрамора, гранита, оникса, известняка, выполненные по эскизам заказчика.

ОСТАТКИ СЛЭБОВ

с 30% скидкой

Ищете недорогой белый мрамор? Вам сюда!

НОВОСТИ

07 ноября

Опубликован переработанный раздел "Фотогалерея"

23 октября

В продажу поступили новые мраморные панно



Показатель/месяц	01.2010	02.2010	...	12.2010	Итог:
Посещаемость	8 000	9 000		20 000	
- в т.ч. поисков.	4 000	4 500		12 000	
- в т.ч. реклам.	1 500	1 600		2 600	
Бюджет, Круб.	100	120		120	1 400
- в т.ч. - SEO	60	60		70	780
- контекст.	20	25		20	260
- Яндекс.маркет	10	10		12	150
Пресс-релизы, шт.	2	3		3	30
Статьи, шт.	2	2		2	24
Обращения, всего:	400	500		800	6500
Продажи	40	50		120	850

САМЫЙ ПРОСТОЙ ПЛАН ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Общие показатели		2012																		
		Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Посещаемость сайта																				
mail.ru (посетители)		5116	7216	7656	7366	5296	7966	9026	9726	9046	9026	10766	11516	9456	10766	12226	11726	13226	13726	1796
yandex.ru (посетители)		7954	7252	7662	7402	5437	8066	8874	9537	8863	7642	10606	11456	9516	10637	12264	11696	13200	13706	1786
google.ru (абсолютно уникальные посетители)		7034	6322	6646	6524	7243	7136	7646	7916	7306	6466	8367	9277	7606	9160	9667	9667	10766	11236	146
Рекорд ежедневной посещаемости (посетители, mail.ru)		466	466	454	470	442	446	536	542	726	436	666	716	532	666	726	626	726	866	66
Трафик на сайт без рекламы		6666	6376	5666	6346	6666	6704	7642	7627	7642	7667	9236	10626	6622	9006	9041	8362	9206	9606	1216
Рекламный трафик		1266	677	1607	1064	1442	1264	1231	1700	1340	266	1676	666	664	1626	3223	3437	3666	3666	46
Качество аудитории																				
Соотношение из/вход (mail.ru)		9.74	9.21	6.26	9.76	9.32	6.76	9.22	6.6	9.17	6.76	9.61	10.3	9.61	6.7	9.12	6.26	6.66	6.62	6.6
Ср. время сеанс (мин.)		2.6	2.7	2.6	2.6	2.6	2.7	2.7	2.6	2.6	2.7	2.9	3	2.6	2.4	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6
Просмотры «2 стр.» (%)		61.6	61.7	62.3	62.4	61.6	61.2	62.2	61.4	61.6	60.9	64.3	64.6	62.2	60.9	62.4	61.3	60.6	62.4	66
Показатель отказов (google.ru, %)		47.6	46.4	46.4	46.6	47.4	46.4	46.1	46.6	46.6	46.6	43.91	42.46	43.97	47.77	46.19	46.73	46.66	44.62	46
Помощное продвижение																				
Помощный трафик (по Google Analytics)		576	6326	6326	6606	6046	6662	6667	7166	7066	7046	9627	9626	6420	7676	6627	6064	6627	9062	116
Yandex		2662	2666	2666	3112	3463	3023	3464	3604	3463	3660	4264	4644	4066	3463	3667	3644	4262	4263	66
Google		1662	1646	1666	1662	1714	1666	2347	2236	2191	2046	3260	3216	2661	3076	3270	3236	3777	3672	46
Bambur		171	167	164	62	122	113	104	146	106	176	167	176	116	126	136	66	124	110	1
Mail.ru		343	267	236	262	266	267	346	430	402	604	720	627	696	723	766	661	661	636	6
Обратная связь о сайте																				
Запрос каталога		6	23	11	0	2	20	7	11	12	12	16	16	16	16	13	14	11	10	
Конверсия посещаемости в запросы каталога (%)		0.06	0.32	0.14	0.00	0.02	0.26	0.06	0.12	0.14	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16	0.11	0.12	0.06	0.07	0
Из них с рекламы		0	2	3	0	0	2	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	2	
Обратная связь		7	11	6	1	1	7	6	11	9	6	16	16	12	6	6	6	6	9	
Конверсия посещаемости в обратную связь (%)		0.09	0.16	0.06	0.01	0.01	0.09	0.07	0.12	0.10	0.06	0.16	0.17	0.13	0.07	0.07	0.07	0.06	0.07	0
Из них с рекламы		0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	
Обратный звонок														1	11	9	10	9	6	7
Конверсия посещаемости в обратную связь (%)														0.01	0.12	0.06	0.06	0.06	0.06	0
Из них с рекламы														0	0	0	1	0	0	
Статьи представителей L&TO		6	7	6	2	6	6	6	6	6	6	13	10	9	4	1	10	3	6	
Конверсия посещаемости в заявки «Статьи представителей» (%)		0.06	0.10	0.06	0.00	0.02	0.10	0.06	0.09	0.09	0.10	0.12	0.09	0.09	0.04	0.01	0.09	0.02	0.04	0
Из них с рекламы		0	0	0			1	0	0	0	0	0	0		1	0	1	1	1	
Вопрос с сайта www.l&to.ru		16	14	16	20	21	14	6	24	16	16	23	16	17	14	14	13	16	24	
Конверсия посещаемости в заявки «Вопрос с сайта» (%)		0.19	0.19	0.20	0.27	0.26	0.17	0.07	0.26	0.20	0.23	0.21	0.13	0.16	0.13	0.11	0.11	0.12	0.16	0
Из них с рекламы															1	1	2	1	2	
Уточнить детали													7	11	11	6	6	14	6	
Конверсия посещаемости в заявки «Уточнить детали» (%)													0.06	0.12	0.10	0.07	0.07	0.11	0.04	0
Из них с рекламы																	2	3	1	
Запись на семинар		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	0	
Конверсия посещаемости в запись на семинар (%)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.06	0	0	0	0	0	0	
Вопрос дизайнеру													1	3	3	0	3	2	1	
Конверсия посещаемости в заявки «Вопрос дизайнеру» (%)													0.01	0.03	0.03	0.00	0.03	0.02	0.01	0
Из них с рекламы													0	0	0	0	1	0	0	
Итого обращений		32	66	36	21	26	46	34	66	47	44	76	77	61	66	64	66	62	63	
Итого обращений с рекламы		0	2	6	0	0	3	0	1	0	0	2	2	0	2	6	6	9	6	
Итого конверсия посещаемости в обращения (%)		0.40	0.76	0.30	0.26	0.31	0.61	0.27	0.66	0.53	0.56	0.73	0.67	0.66	0.60	0.44	0.56	0.47	0.46	0
Конкурс Скидки 30																				
L&TO		27162	34616	43067	34367	30476	23660	26270	23266	22363	34366	23770	26060	30760	26669	23706	26662	27130	21637	4
компания L&TO		36	26	62	43	37	26	64	41	33	64	47	62	62	64	43	66	63	43	
www.l&to.ru		174	114	134	136	136	110	146	166	126	146	227	266	346	190	173	169	126	163	2
Размещение материалов																				
Работа с отраслевыми порталами		100	106	101	102	126	116	96	76	66	66	71	66	66	76	66	66	66	66	
Работа с пресс-релизами		1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	1	1	0	2	
Статьи		0	0	0	0	2	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	7	0	

БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНЫЙ ПЛАН

БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНЫЙ ПЛАН

КАК ЗАЩИТИТЬ ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ. 10 ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ.

1. Согласование целей и плана интернет-маркетинга с фактическим маркетинговым планом.
2. Комплексный подход к интернет-маркетингу.
3. Стратегическое отношение к контенту.
4. Привлечение профессионалов к постановкам задач и выбору путей их решений.
5. Ответственный выбор подрядчиков (многофакторные тендеры с учетом специфики задачи, внешний консалтинг).
6. Детальная формализация активностей в интернет (планы, технические задания, KPI).
7. Система хранения маркетинговой информации.
8. Регулярный аудит работ (внешний и внутренний).
9. Регулярные консультационные сессии с подрядчиками — анализ результатов, корректировка работы.
10. Стратегическое отношение и приоритет органическому интернет-маркетингу.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

НИКУЛИН ИЛЬЯ,
генеральный директор маркетинговой группы «Текарт»

nikulin@techart.ru

www.techart.ru

www.facebook.com/ilya.nikulin