



**Международный Центр Дистанционного Обучения**  
**БАЙКАЛ-ЛИНК**

*24 года в бизнес образовании*

**Бизнес семинар**

**Использование в бизнесе интернет - технологий**

**Ильин Андрей Николаевич**

генеральный директор ООО "Ай-ти интегратор"

региональный технический эксперт независимой оценки квалификаций

**Тел. 745-120**

**[info@balink.ru](mailto:info@balink.ru)**

**[www.balink.ru](http://www.balink.ru)**

# Программа курса

Какие бизнес-модели работают в интернете и как применить их для своего бизнеса.

**Как грамотно и быстро организовать продажи в сети интернет.**

Как увеличить онлайн-продажи на 50% с помощью адаптивных шаблонов.

Как увеличить выручку на 30% с помощью персонализации интернет-магазина.

Почему вы зря тратите половину денег на поисковую оптимизацию.

Как поднять конверсию от вложений в интернет-рекламу в 10 раз с помощью Яндекс и других программ и сайтов.

Что такое кросс-платформенный ремаркетинг и как он помогает продавать сложные продукты.

Как настроить аналитику, чтобы за 5 минут увидеть все проблемные места своего сайта.

# Каналы и способы

**Важно:** В рамках одного канала может быть много способов. Поэтому рассмотрим всего 8, зато самых основных каналов получения клиентов “еще вчера”.

**Занявшись привлечением клиентов из интернета, возникает логичный вопрос, а куда их привлекать? Или просто показывать рекламу и пусть звонят? Сейчас рассмотрим основные площадки куда мы будем “сажать” наших потенциальных клиентов для дальнейшей экзекуции.**

## Интернет-сайт

Основной двигатель компании и главный добытчик клиентов в интернете. Естественно, сайты могут быть разные, но раз мы говорим о желании получить клиентов, то я рекомендую все-таки одностраничный сайт (landing page).

Подобный сайт можно сделать двумя способами:

1. Обратиться к профессионалам;
2. Сделать самостоятельно на landing page конструкторе.

## Страница в социальных сетях

Есть такая гипотеза, что людям комфортнее переходить внутри одного сайта, а не прыгать с одного на другой. Так сказать, не выходить из своего дома, который для большинства считается социальными сетями. Поэтому, если вы рекламируетесь в рамках любой соц. сети, то лучше и привлекать людей в рамках этого канала.

Обязательно нужно красиво всё оформить и по возможности сделать меню. Чтобы клиенты увидели, так сказать, мини-сайт.

## Контекстная реклама: Google AdWords, Яндекс.Директ

Контекстная реклама — это демонстрация аудитории рекламных сообщений, соответствующих их интересам.

**Google AdWords** — система размещения контекстных объявлений в результатах поиска **Google** и на сайтах партнерской сети.

**Яндекс.Директ** — это инструмент для размещения контекстных рекламных объявлений на страницах поиска **Яндекса** и в рекламных сетях Яндекса.

[Поиск](#)[Картинки](#)[Видео](#)[Карты](#)[Новости](#)[Ещё ▾](#)[Инструменты поиска](#)

Результатов: примерно 961 000 (0,64 сек.)

**Корм Для Кошек - pethouse.ua****Реклама** [www.pethouse.ua/Сухой\\_Корм](http://www.pethouse.ua/Сухой_Корм) ▾

Скидка 5% на Первый Заказ. Бесплатная Пересылка по Украине.

**Премиум корма для кошек-Дешево - zoomagazin.dp.ua****Реклама** [www.zoomagazin.dp.ua/korm-dlja-koshek](http://www.zoomagazin.dp.ua/korm-dlja-koshek) ▾ 096 014 5955

Не платите за корм больше, чем он стоит. Покупайте у нас, по справедливой цене.

**Корм кошек - Качественный корм для котов и котят****Реклама** [www.purina-felix.com.ua/Корм\\_Для\\_Котов](http://www.purina-felix.com.ua/Корм_Для_Котов) ▾

Много разных вкусов. Узнайте больше!

Felix з кроликом - Felix з куркою - Felix з лососем - Felix з яловичиною

**Сухой корм для кошек - Зоомагазин**[www.zootovary.com/korm-dlja-koshek-c-23\\_98.html](http://www.zootovary.com/korm-dlja-koshek-c-23_98.html) ▾

Вашему вниманию представлен широкий выбор кормов для кошек. Корм для кошек от ведущих мировых производителей. Представлен сухой корм для ...

Royal Canin - Hills Pet Nutrition - Purina Pro Plan - Acana

**Реклама****Корм для кошек. Доставка**[www.zoo-dom.com.ua/Корм\\_для\\_кошек](http://www.zoo-dom.com.ua/Корм_для_кошек) ▾

Только проверенные бренды. Скидки.

Большой выбор! Консультации.

**Зоомагазин - Дешевле нет.**[www.shinshilka.ua/](http://www.shinshilka.ua/) ▾

067 149 9960

Корма для собак и кошек. Аквариумы.

Бесплатная доставка по Украине!

**Интернет-зоомагазин МОЛЛИ**[www.molly.com.ua/](http://www.molly.com.ua/) ▾

Сухие супер премиум корма. Холистик.

Хорошие цены! Доставка по Украине.

**Корма Для Кошек**

## SEO-маркетинг

Очень важно вам не путать этот пункт с предыдущим, если в контекстной рекламе вы платите за конкретных людей (за клики) и стоите в строго отведенных местах для этого с пометкой реклама, то в SEO вы не платите за клик, вы оптимизируете сайт, делаете его таким, чтобы ваши “страницы сайта” совпадали по “смыслу” с запросами клиентов. И исходя из этого занимаете одну из тысяч позиций в поисковых системах. Простым языком, ваш сайт будет показываться цифрами 1,2,3 и т.д.

Внимание: такое продвижение не быстрое. Нужно ориентироваться на получение первых результатов минимум через 3 месяца.

### 🗨 [Как определить целевую аудиторию сайта, услуги...](#)

[in-scale.ru](#) > ...[opredelit-celevuyu-auditoriyu.html](#) ↗

Поэтому сегодня мы поговорим об очень важной и основополагающей вещи в бизнесе — как определить целевую аудиторию сайта, услуги, продукта, товара и даже SMM, четко, лаконично и без воды, как Вы любите 😊.

Нашлось 4 млн результатов

737 показов в месяц

[Дата объявления](#) [Показать все](#)

### 🧠 [Как определить свою целевую аудиторию?](#)

[convertmonster.ru](#) > [Блог](#) > [Монстры маркетинга](#) > [Целевая аудитория сайта](#) ↗

Как определить свою целевую аудиторию? Рис. 1. Почему в нише больших плюшевых медведей женщины — это основная целевая аудитория, а мужчины — косвенная?

### 📘 [Как определить целевую аудиторию компании: методы...](#)

[fb.ru](#) > [article...](#)[kak-opredelit-tselevuyu-auditoriyu...](#) ↗

Что такое **целевая аудитория**? Для того чтобы именно ваш продукт стал для кого-то способом достичь реальной цели, необходимо знать, **как определить целевую аудиторию**.

# Таргетированная реклама

Те самые надоедливые объявления в социальных сетях, рекламирующие товар или услугу.

Главная их задача, чтобы человек, сидящий в социальных сетях, сделал нужное действие: **перешел на сайт; вступил в группу; установил мобильное приложение и т.д.**

Главное отличие таргетированной рекламы в том, что вы можете точно сконцентрироваться на своей целевой аудитории, например, “Девушки от 20 до 25 лет. В браке. Пользуются техникой apple. Летают за границу не реже 1 раза в год. Те у которых через 2 недели будет день рождения”.

Многое зависит от вашей целевой аудитории. Надеюсь вы ее знаете, если нет, то здесь сначала надо составить портрет ключевого клиента.

## Виды таргетинга

**Подбор рекламных площадок.** Наиболее популярный вид таргетинга. Осуществляется путем подбора рекламных площадок так, чтобы их посетители соответствовали целевой аудитории.

**Тематический таргетинг.** Показ рекламы на веб-сайтах, соответствующих определенной тематике.

**Таргетинг по интересам** (контекстная реклама). Показ рекламы в соответствии с интересами посетителей рекламной площадки.

**Географический таргетинг (геотаргетинг).** Показ рекламы целевой аудитории, ограниченной некоторым географическим регионом, выбранным рекламодателем.

## Виды таргетинга

**Локальный таргетинг.** Показ рекламы целевой аудитории, находящейся в радиусе от 900 метров до 15 километров. С 2014 года используется также понятие *гиперлокальный таргетинг*, обозначающее нацеливание рекламы на все устройства, оказывающиеся в определенной зоне вокруг какой-либо точки на местности, при этом радиус такой зоны технически может быть сколь угодно малым.

**Таргетинг по времени показа** (утро или вечер, будни или выходные). Позволяет ограничить показ рекламы по времени в течение дня, недели, года.

**Социально-демографический таргетинг** — по возрасту, полу, доходу, должности и т. д.

**Ограничение количества показов одному пользователю**, позволяет регулировать количество показов рекламного носителя одному уникальному пользователю в процессе его взаимодействия с рекламной площадкой. Чаще всего применяется в баннерной рекламе с оплатой за 1000 показов.

# Виды таргетинга

***Поведенческий таргетинг.*** Самое перспективное направление на сегодняшний день. Суть его сводится к внедрению механизма сбора информации о действиях пользователя в интернете с помощью cookie-файлов. Информация собирается в так называемых профилях и содержит данные о просмотренных сайтах, поисковых запросах, покупках в интернет-магазинах и т. д. Получив такой профиль, рекламная служба может четко представить себе портрет объекта, узнать его привычки и пристрастия, стать владельцем контактных данных.

***Геоповеденческий таргетинг.*** Суть сводится к тому, что зная о перемещениях субъекта (точное местоположение вплоть до заведения, в котором находится субъект, умеют определять современные геосоциальные сервисы, например, AlterGeo) и остановках ("отметках", "чекинах", или "check-ins") в некоторых точках, можно четко представить привычки и пристрастия субъекта. Пример №1: если субъект ходит в пивные, то и пиво наверняка его интересует. Пример №2: Если субъект ходит в заведение определенного типа, то и другое заведение этого же типа наверняка его интересует.

# Контент-маркетинг

Смысл контент-маркетинга заключается в том, что вы делаете что-то бесплатное для потребителей, например, даёте им полезный контент, который влияет на их доверие и лояльность к вам. Среди основных способов способов можно выделить: **youtube канал; публикации статей в тематических СМИ (интернет и офлайн); проведение вебинаров; блог.**

**ВНИМАНИЕ:** результаты не быстрые.

# E-mail маркетинг

**Email-маркетинг** (имейл-маркетинг) — один из наиболее эффективных инструментов интернет-маркетинга для бизнеса. Он позволяет выстраивать прямую коммуникацию между брендом (или бизнесом, компанией) и потенциальными или существующими клиентами.

Результат такой коммуникации может выражаться как в увеличении лояльности клиентов к компании, так и в увеличении новых и повторных продаж, то есть другими словами — удержании и возврате клиентов.

# Заблуждения “e-mail-маркетинг”

**Заблуждение 1:** e-mail-маркетинг — это СПАМ. Основное отличие e-mail-маркетинга от спам-рассылки состоит в том, что первый — это коммуникация с подписчиками собственной базы e-mail адресов по их предварительному согласию, а вторая — это массовая рассылка, материалов рекламного характера по базам e-mail адресов из открытых источников, без согласия получателей, что в свою очередь нарушает закон в любой стране мира.

**Заблуждение 2** e-mail-маркетинг — это рассылка электронной почты. Основное отличие этих двух понятий в том, что емейл-рассылка — это только часть емейл-маркетинга. Рассылка — это действие, а емейл-маркетинг — стратегия.

# Доски объявлений

Например, “Авито”, “Из рук в руки”, “Юла”.

Пример очень простой. У нас сейчас есть клиент, который попросил к своему розничному магазину добавить интернет-магазин. Каково же было наше удивление, когда мы узнали, что при затратах в 5 000 рублей на Авито (за размещении компании) он получает больше клиентов, чем с Яндекс Директа при затратах в десятки раз больше. Да, ему пришлось потратить много времени на размещение товаров на Авито, но в перспективе это себя окупило.



[Подать объявление](#)

Любая категория

музоктет

Иркутск

Найти

Все магазины в Иркутске 1

[Открыть Магазин](#)

[Хобби и отдых](#) 1



### ООО "Музоктет"

Магазин музыкальных инструментов, звукового и светового оборудования.

Музыкальные инструменты

[432 объявления](#)

Вот так будет выглядеть ваша компания, если вы разместите свои товары на Авито. Кроме Авито существует еще более 200 досок на которых можно размещать товары или услуги совершенно бесплатно.

# Маркет плейс

Это электронные торговые площадки, которые объединяют в себе предложения разных компаний: товары, услуги, и то, и другое. Примеры площадок: Яндекс.Маркет, Tiu.ru, BLIZKO.ru, molotok.ru и т.д..

3 варианта сотрудничества:

За показы (стандартная рекламная компания);

За клики (принцип Яндекс Директа);

Процент от продаж.

Рекомендую платить 2% Яндекс.Маркету с проданного товара.

Например, Яндекс.Маркет выглядит вот так:

The image shows a screenshot of the Yandex Market website for a Sony PlayStation VR headset. The page layout includes a search bar at the top with the Yandex Market logo and a search button labeled "Найти". To the right of the search bar are navigation links for "Москва", "Сравнение", "Отложенные", "Корзина", and a user profile icon. Below the search bar is a horizontal menu with categories: "Электроника", "Компьютеры", "Бытовая техника", "Детские товары", "Зоотовары", "Дом, дача, ремонт", "Одежда и обувь", "Красота и здоровье", and "Авто".

The main product section features the title "Очки виртуальной реальности · Sony" and "Sony PlayStation VR" with a "новинка" (new) badge. The price is listed as "44 990 руб.". Below the price, there is a rating section: "предоставлено gameberry.ru ★★★★★", "вс 189 руб., 1-4 дня · самовывоз · показать телефон".

There are three action buttons: "В магазин" (in a blue box), "Отложить" (with a heart icon), and "Сравнить" (with a list icon). Below these is a "Коротко о товаре" (Short description) section with a list of features:

- очки виртуальной реальности
- подходит для консолей
- разрешение дисплея 1920x1080 (960x1080 для каждого глаза)
- угол обзора 100°

At the bottom of the page is a navigation bar with tabs: "Описание" (highlighted), "Характеристики", "Цены", "Карта", "Отзывы", "Обзоры", and "Обсуждения".

# Справочники

Например, 2Gis

А справочников может быть великое множество:

Google бизнес;

Яндекс. Справочник;

И т. д.

Внимание: не надейтесь на один канал рекламы.

# Купонаторы

Многие люди считают, что купонаторы себя изжили. На них прошел бум и теперь там можно размещаться, только если нужно продать “что-то очень не нужное”. Но там по прежнему сидит определенная целевая аудитория и данные сервисы отлично подойдут, если у Вы, например, открываете кафе, автомойку или салон красоты? Устройте акцию на купонном сайте и, как минимум, без клиентов вы точно не останетесь.

Купонных сайтов достаточно много, но я рекомендую 3 самых известных:

Biglion;

Frendi (он же бывший Groupon);

Выгода.ру

# Купонаторы

Самый распространенный принцип работы: Вы выбираете товар или услугу, которые будете продвигать и делаете на него скидку от 50% (если больше, то еще лучше). Размещаете на сайте и получаете новых клиентов. Варианты сотрудничества с ними бывают разнообразные.

Отрицательные моменты — вся сумма проданного через сайт отдается вам в размере 50% (остальное комиссия сервиса).

Отрицательные моменты — клиенты, пришедшие через купонные сайты, это особая категория людей и второй раз за полную стоимость они покупают крайне неохотно. Поэтому этот канал нужно использовать очень осторожно, что называется, постоянно “держите руку на пульсе”.

Всё меню кухни в сети ресторанов «Урюк» со скидкой 50%

-50%



**УРЮК**  
чайхана • lounge • бар

от 70.-

Купить!

Стоимость

не ограничена

Скидка

50%

Мне нравится



138



Время продаж ограничено!



6200 купонов уже купили



300 рублей за каждого друга!

Условия

Описание

Отзывы (357)

Вы смотрели (1)

Теги

Бар-ресторан

• Купон действует до 19.10.2016

Если бы реклама в интернете была человеком

<https://youtu.be/BmfoLG5o7bQ>