



Роснолодеж



БАШКИРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ



УФИМСКИЙ
ФОНД РА
ПОДДЕРЖ
ПРЕДПРИНИ



ПРОГРАММА
ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Республика Башкортостан

Пряжевский Антон

Директор по рекламе и PR
Медиагруппы «Виртуоз»



медиа группа
Виртуоз!
Результат радует!



Инструменты online продвижения:

Медийная реклама;
SEM(Поисковой Маркетинг);
SMM;
Контент-маркетинг;
E-mail рассылки;
CPA(Лидогенерация);
Apps(Приложения);
Мессенджеры;
и т.д.

Инструменты offline продвижения:

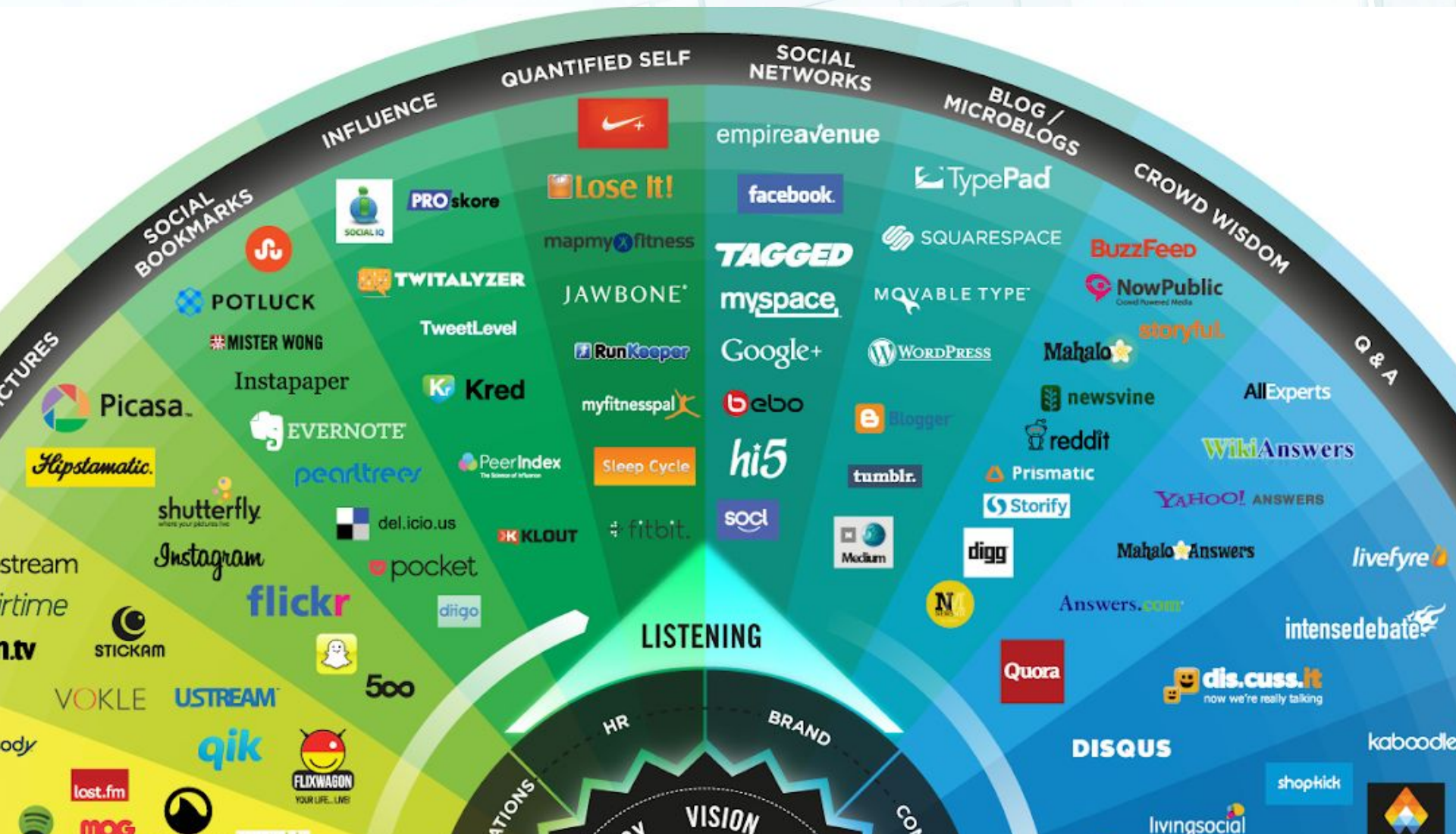
Пресса;
Радио;
ТВ;
ООН (out-of-home)
Наружная реклама;
Indoor;
Events;
Мерчандайзинг;
Телемаркетинг;
и т.д.

Инструменты online продвижения:

- Двусторонняя коммуникация;
- Возможность таргетирования;
- Преобладает спрос;
- Возможность построение сквозной аналитики;
- Персонализация;
- Молодая аудитория;
- Меньший уровень доверия;
- Высокий уровень конкуренции;
- Глубокая экспертиза.

Инструменты offline продвижения:

- Односторонняя коммуникация;
- Масштаб аудитории;
- Преобладает Предложение;
- Создает осведомленность ;
- Зрелая аудитория;
- Зачастую стоимость контакта;
- Низкий уровень конкуренции;
- Доступность;
- Аудиально-Визуальный контакт;
- Большой уровень доверия.



Российские социальные медиа

Социальные сети и социальные медиа

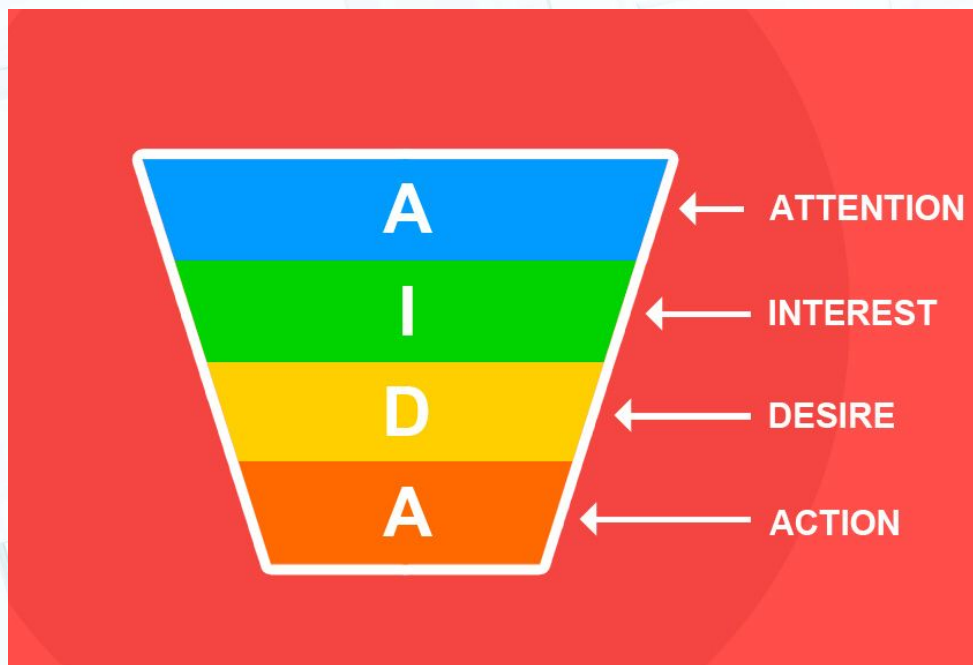
<p>В контакте</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 160 млн.* Ежедневно: 35 млн.*</p>	<p>одноклассники</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 135 млн.* Ежедневно: 33 млн.*</p>	<p>facebook</p> <p>Запущена: 2004 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 900 млн.* Ежедневно: 500 млн.*</p>	<p>twitter</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: микроблоги Польз-лей: 600 млн.* Активных: 200 млн.*</p>	<p>МОЙ МИР</p> <p>Запущена: 2007 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 40 млн.*</p>	<p>LIVEJOURNAL</p> <p>Запущена: 1999 г. Тематика: блоги Польз-лей: 35 млн.* Россия: 2,5 млн.*</p>
<p>LinkedIn</p> <p>Запущена: 2003 г. Тематика: проф. связи Польз-лей: 100 млн.*</p>	<p>YouTube</p> <p>Запущена: 2005 г. Тематика: видео Просм. в день: 4 млрд.*</p>	<p>Google+</p> <p>Запущена: 2011 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 90 млн.*</p>	<p>МИРТЕСЕН</p> <p>Запущена: 2007 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 13 млн.***</p>	<p>в Кругу Друзей</p> <p>Запущена: 2003 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 11 млн.***</p>	<p>Мой Круг</p> <p>Запущена: 2005 г. Тематика: проф. связи</p>
<p>Профессионалы.ru</p> <p>Запущена: 2008 г. Тематика: проф. связи Польз-лей: 1,7 млн.**</p>	<p>sportvisor</p> <p>Запущена: 2011 г. Тематика: спорт</p>	<p>Executive.ru</p> <p>Запущена: 2000 г. Тематика: проф. связи Польз-лей: 250 тыс.**</p>	<p>привет.ру</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 1-3 млн.**</p>	<p>LiveInternet</p> <p>Запущена: 2003 г. Тематика: блоги Польз-лей: 2 млн.**</p>	<p>Фотострана</p> <p>Запущена: 2008 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 30 млн.**</p>
<p>Free-lance.ru</p> <p>Запущена: 2005 г. Тематика: работа Польз-лей: 1 млн.* Посетителей: 3 млн.*</p>	<p>Trinity</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: блоги Польз-лей: 190 тыс.** Читателей: 130 тыс.**</p>	<p>Instagram</p> <p>Запущена: 2010 г. Тематика: фото Польз-лей: 30 млн.* Фотографий: 150 млн.*</p>	<p>flickr</p> <p>Запущена: 2004 г. Тематика: фото Польз-лей: 50 млн.* Фотографий: 6 млрд.*</p>	<p>myspace</p> <p>Запущена: 2003 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 20 млн.*</p>	<p>badoo</p> <p>Запущена: 2006 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 125 млн.*</p>
<p>Кл@рк</p> <p>Запущена: 2001 г. Тематика: проф. блоги Дневников: 6 тыс.**</p>	<p>friendster</p> <p>Запущена: 2002 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 115 млн.*</p>	<p>гайдпарк</p> <p>Запущена: 2009 г. Тематика: соц. развлек. Польз-лей: 3 млн.*</p>	<p>дневники diary.ru</p> <p>Запущена: 2002 г. Тематика: блоги Польз-лей: 1 млн.* Дневников: 440 тыс.**</p>	<p>FUTUBRA</p> <p>Запущена: 2012 г. Тематика: микроблоги Польз-лей: 70 тыс.*</p>	<p>...</p>

Что важно?

- 1. Количество Лидов (потенциальных клиентов)**
- 2. Конверсия**
- 3. Средний чек**
- 4. Количество повторных продаж**
- 5. Маржа**

Построить «Путь вашего Клиента»

Стандартные воронки, пути клиента



**Нужно минимум
7 касаний
(нейтральных или
ПОЗИТИВНЫХ)**

Определить ЦА, сегменты ЦА, ядро



Путь клиента

Формирование потребности

Поиск решения

Сбор информации

Первичное ознакомление

Магазин/Звонок

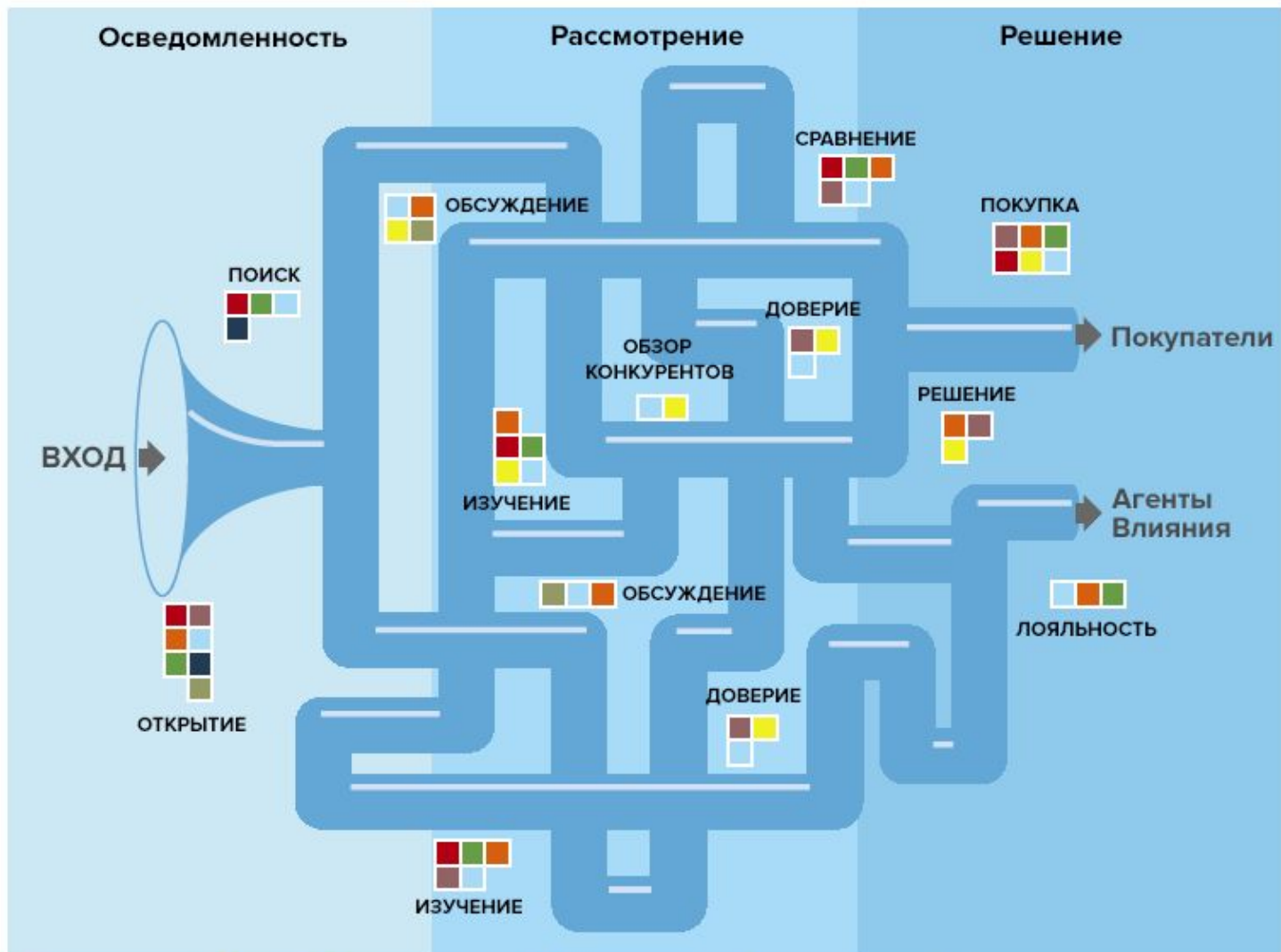
Приобретение

Использование

Рекомендация

Повторная покупка

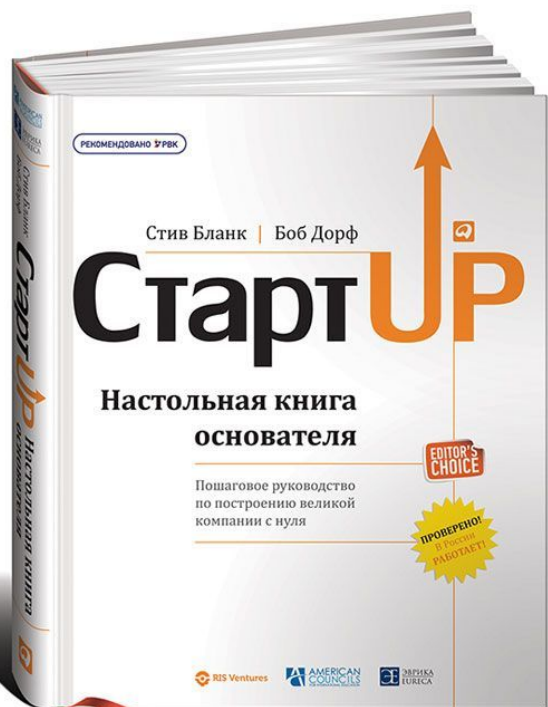
Путь клиента



Рекомендации:

Для Start Up

Для Производства и бизнес



ozon.ru



Стив Бланк

Элиа М. Голдратт