

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

ЛЕКЦИЯ 4.

ТВЕРДОХЛЕБОВА МАРИЯ ДМИТРИЕВНА

TVERDOKHLEBOVA@YANDEX.RU

ВОРОНКА ПРОДАЖ



ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

- ЛИД ОБЫЧНО – ЭТО КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ, КОТОРЫЙ ЗАИНТЕРЕСОВАН В ВАШЕМ ПРЕДЛОЖЕНИИ.
- ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ – СБОР ДАННОЙ ИНФОРМАЦИИ ПУТЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ЧЕГО-ЛИБО, ИНТЕРЕСНОГО ДЛЯ НИХ.



ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ЛИДОМ?

ТЕЛЕФОННЫЙ НОМЕР
ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА
СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОФИЛ
АДРЕС И Т. Д.



КАК ПОЛУЧИТЬ ЛИД?

- 1. ПРИВЛЕЧЬ ПОСЕТИТЕЛЕЙ НА НАШ САЙТ (СТРАНИЦУ). (ПОЛУЧИТЬ ТРАФИК)
- 2. ПРЕДЛОЖИТЬ ПОСЕТИТЕЛЯМ ЧТО-ТО, ЧТОБЫ ОНИ ХОТЕЛИ ДАТЬ НАМ СВОИ КОНТАКТЫ.



КАК ПРИВЛЕЧЬ ПОСЕТИТЕЛЕЙ НА САЙТ?

- РЕКЛАМА
- СОЦМЕДИА
- SEO
- ДРУГОЕ



НА САЙТЕ (СТРАНИЦЕ), ОНИ ДОЛЖНЫ НАЙТИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЗАПОЛНИТЬ ФОРМУ

ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ХОРОШИМ ОФФЕРОМ?

- НЕЧТО ЦЕННОЕ ДЛЯ АУДИТОРИИ
- НЕЧТО ЦЕННОЕ ДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ АУДИТОРИЯ ОБМЕНЯЛА НА ЭТО СВОЮ ИНФОРМАЦИЮ

ЧТО НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ХОРОШИМ ОФФЕРОМ?

- РЕКЛАМНАЯ ИНФОРМАЦИЯ КОМПАНИИ
- КЕЙСЫ КОМПАНИИ

ХОРОШАЯ ПРИЧИНА ЗАПОЛНИТЬ ФОРМУ:

- КНИГА
- ВЕБИНАР
- ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ
- ВИКТОРИНА
- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ОТЧЕТ
- ТЕСТОВЫЙ ПЕРИОД (ДЛЯ УСЛУГ)
- **СКИДКА / КУПОН / СЕРТИФИКАТ (ВАШИ РАСХОДЫ)**

РАЗРАБОТКА ФОРМЫ

- 1. КАК МОЖНО КОРОЧЕ
- 2. УДОБНУЮ (ЮЗАБИЛИТИ)
- 3. СПРАШИВАЙТЕ ТОЛЬКО ТУ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРАЯ ВАМ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНА (ФАМИЛИЯ? НОМЕР ТЕЛЕФОНА?)

Please enter your contact information:

| | |
|-----------------|--|
| *Country | <input type="text" value="- Please select -"/> |
| *First Name | <input type="text"/> |
| *Last Name | <input type="text"/> |
| *E-mail Address | <input type="text"/> |
| *Company Name | <input type="text"/> |
| *Job Title | <input type="text"/> |
| *Role | <input type="text" value="- Please select -"/> |
| *Department | <input type="text" value="- Please select -"/> |
| *Phone | <input type="text"/> |
| *Address 1 | <input type="text"/> |
| Address 2 | <input type="text"/> |
| *City | <input type="text"/> |
| State | Please select a country |
| *Postal Code | <input type="text"/> |

Request Your Free Information Package

YOUR CONTACT INFORMATION:
(all fields required)

FIRST NAME



Welcome To the World's #1 Online Fitness Website and Supplement Store!

BECOME YOUR BEST SELF

FREE FITNESS PLANS FOR EVERY LEVEL

[START NOW](#)



THOUSANDS OF LIVES TRANSFORMED

Get **30% OFF** your electricity usage when you bundle with Dodo Gas*



Choose **Dodo Power & Gas** as your gas and electricity provider and get **30% OFF** your electricity usage and **20% OFF** your gas usage when you pay on time*. Bundle and save today.



VICTORIA ONLY

✓ Register your interest here

Name *

Phone *

Email *

State *

Submit

By entering your details you agree that Dodo and its associated businesses may use this information to market products and services to you.

or call us on
1300 739 963



*Offer valid for electricity and gas on a 12 month automatic payment plan. Concessions deducted from usage before discount applied. Excludes certain geographical locations and meter configurations. Refer to [Dodo Power & Gas](#) for general price and plan information.

[Internet Safety](#) | [Privacy Policy](#) | [Terms & Conditions](#)

Copyright © 2013 Dodo Power Gas Pty Ltd



THE SMART MARKETER'S LANDING PAGE CONVERSION COURSE

Landing pages increase conversions by focusing your marketing message. This translates directly into higher conversions on your PPC, email, banner and social media campaigns.

In this free 30-day course you'll learn how to use landing pages to **increase the conversion rates of your campaigns.**

Free expert advice from 10 world-renowned internet marketers

What's in the course?

In this 11-part 30-day course **landing page expert Oli Gardner** will walk you through how to create high-converting landing pages.

The course includes **step-by-step instructional videos** so that you can follow along, creating your own landing pages as you go.

Along the way, you'll find expert **tips and advice from world-renowned online marketers**, and countless examples of marketing

30 Days to Higher Marketing Conversions

In 30 Days You'll be Generating More Leads and More Sales

Leading marketing experts teach you **how to convert with landing pages.**

First Name *

Email *

[Privacy Policy](#)

What type of marketer are you? *

Start My Free 30-Day Landing Page Conversion Course Now

100% privacy guaranteed.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА

- СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА-ЭТО ПРОЦЕСС УБЕЖДЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА ПРИОБРЕСТИ ПРОДУКТ. СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ПРЕДНАЗНАЧЕНО ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЧЕСТВЕ КРАТКОВРЕМЕННОЙ ТАКТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ И РЕДКО ПОДХОДИТ В КАЧЕСТВЕ МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ ПОДПИСКИ КЛИЕНТОВ

- КУПОНЫ НА СКИДКУ
- КОНКУРСЫ/ЛОТЕРЕИ
- ПОДАРКИ И ДР.



СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА В ДИДЖИТАЛ

- КУПОНЫ / СКИДКИ / РАСПРОДАЖИ – ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ
- СЭМПЛИНГ ДЛЯ ЦИФРОВЫХ ТОВАРОВ (FREEMIUM И ДР.)
- КОНКУРСЫ В ЦИФРОВОМ ВИДЕ (НАПИСАТЬ РАССКАЗ И ОТПРАВИТЬ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ)
- ЛОТЕРЕИ В ЦИФРОВОМ ВИДЕ (ГЕНЕРАЦИЯ СЛУЧАЙНОГО ЧИСЛА)



ПРОМО-САЙТЫ

Сотрудничество AMD и DreamWorks Animation Где купить? Игры и развлечения Звук 



Ноутбук HP Pavilion tx1000
В этом новейшем компьютере HP используется та же прогрессивная процессорная технология AMD, что и в технике, с помощью которой профессионалы студии DreamWorks Animation создали фильм «Шрек Третий»!

1 2 3 4 5

 **ШРЕК ТРЕТИЙ**
Скоро в кинотеатрах!

Выбор  Королей

AMD.ru | DreamWorks.com | Юридическая информация | Информация о торговом знаке | Связаться с AMD



«Шрек» является зарегистрированным торговым знаком компании DreamWorks Animation L.L.C. Shrek the Third™ & © 2007 DreamWorks Animation L.L.C.

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ+SOCIAL MEDIA MARKETING

- 1) СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ТРАДИЦИОННОГО (ОФФЛАЙНОВОГО ФОРМАТА) – ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПРОФИЛЬНЫМИ СЕТЕВЫМИ ЖУРНАЛИСТАМИ, БЛОГГЕРАМИ, РАССЫЛКА ПРЕСС-РЕЛИЗОВ, РАЗДАЧА КОММЕНТАРИЕВ.
- 2) SOCIAL MEDIA MARKETING – РАБОТА С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ СВОИМИ СИЛАМИ, НО НА ЧУЖИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЛОЩАДКАХ.



ОНЛАЙН PR

- РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОВОДОВ,
- СОЗДАНИЕ БАЗЫ ТЕМАТИЧЕСКИХ ДЛЯ КОМПАНИИ РЕСУРСОВ,
- НАПИСАНИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПРЕСС-РЕЛИЗОВ, НОВОСТЕЙ, АНОНСОВ,
- ВЕДЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ НОВОСТНЫХ ЛЕНТ, БЛОГОВ,
- ИНФОРМИРОВАНИЕ АУДИТОРИИ О СОБЫТИЯХ И НОВОСТЯХ КОМПАНИИ,
- ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ЧИСЛА УПОМИНАНИЙ КОМПАНИИ В ОНЛАЙН МЕДИА.



SOCIAL MEDIA MARKETING

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ SMM

- СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ (FACEBOOK, VKONTAKTE, ODNOKLASSNIKI И Т.Д.);
- ТЕМАТИЧЕСКИЕ ФОРУМЫ;
- БЛОГОСФЕРА (LIVEJOURNAL, BLOGSPOT И Т.Д.);
- МИКРОБЛОГИ (TWITTER);
- ВИДЕОХОСТИНГИ (YOUTUBE).





Авторов в месяц, тыс.



25 722



7 143



1 953



1 171



170



81



Сообщений в месяц, тыс.



310 795



78 372



71 733



53 413



7 097



2 924



Пол авторов



60,4% Мужчины 39,6% Женщины



55,4% Мужчины 44,6% Женщины



45,6% Мужчины 54,4% Женщины



41,6% Мужчины 58,4% Женщины



41,1% Мужчины 58,9% Женщины



23,1% Мужчины 76,9% Женщины

■ Мужчины ■ Женщины



Возраст авторов



17,9% 25,7% 37,0%



37,0% 30,6% 14,9%



31,0% 39,7% 17,8%



21,1% 21,4% 34,9%

■ до 18 лет ■ 18-24 лет ■ 25-34 лет
■ 35-44 лет ■ 45-54 лет ■ 55+ лет

РАБОТА С SMM

1) МОНИТОРИНГ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ:

- МОНИТОРИНГ РЕПУТАЦИИ БРЕНДА
- МОНИТОРИНГ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ
- МОНИТОРИНГ КОНКУРЕНТОВ
- МОНИТОРИНГ АКТИВНОСТИ АУДИТОРИИ



РАБОТА С SMM

2) ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

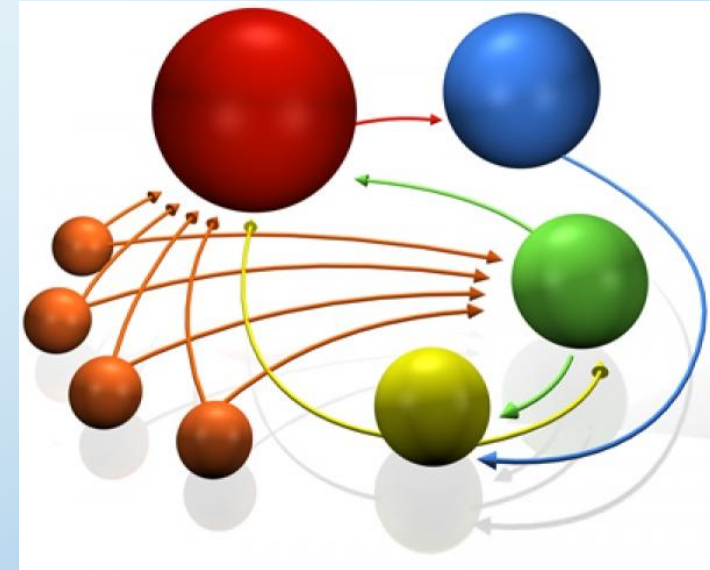
- СТРАТЕГИЯ PR-КАМПАНИИ
- БРЕНД-ПЛАТФОРМА
- КОНТЕНТ
- ПРИВЛЕЧЕНИЕ АУДИТОРИИ
 - ПОСЕВ
 - ФРЕНДИНГ
 - МЕДИАРЕКЛАМА
- КОММУНИКАЦИИ С АУДИТОРИЕЙ
 - ОРГАНИЗАЦИЯ ДИСКУССИЙ НА БРЕНД-ПЛАТФОРМЕ
 - КОММЕНТИРОВАНИЕ ПОСТОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
 - ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРТНОЙ ПОДДЕРЖКИ



РАБОТА С SMM

3) УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

- ОТКЛИКИ НА ОТЗЫВЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ
- ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ
- ПОСЕВ PR-МАТЕРИАЛОВ



РАБОТА С SMM

4) КЛИЕНТСКАЯ ПОДДЕРЖКА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

- ОРГАНИЗАЦИЯ ТИПОВОГО FAQ;
- ПОДГОТОВКА ТИПОВОЙ ЛОГИКИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ С
ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ;
- ФОРМИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ КОМАНДЫ
ПОДДЕРЖКИ;
- ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДДЕРЖКИ
ПРИЗНАННЫМИ ЭКСПЕРТАМИ.

