

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ

1. К каким
показателям
компания должна
прийти через год?

2. Какую
стратегию
продвижения для
этого выбрать?

На каких позициях Компания находится сейчас:

1. Основной приток клиентов: личные отношения, рекомендации клиентов

2. Посещаемость сайта:

- Количество человек в день: не более 200
- Количество человек в неделю: 950
- Глубина просмотра: 1,95
- Время на сайте: 1 :36
- Количество отказов (посетитель сразу ушел с сайта) за неделю: 18,2 %
- Основной источник трафика: запросы поисковых систем – более 85 %, прямые переходы – 11 %
- Возраст: 24-35 лет (44%), 35-44 (22%)
- Устройство: ПК (84%), смартфоны (12,6%)

Приток из социальных сетей:

	Фейсбук	В контакте	Гугл +	Твиттер	Инстаграмм
Подписано:	356	84	0	104	60
Отметки нравится:	356	6-8 лайков за публикаци ю	1-2 лайка за публикаци ю	330	от 3 до 7 лайков за публикацию

Лояльность к рассылкам:

	ОТКРЫТО	КЛИКИ
КАДАСТРОВЫЙ ВЕСТНИК №15		
Основной список	339 чел. (22%)	33
Подписчики	11 (68,8 %)	4
ПРЕЗЕНТАЦИОННАЯ РАССЫЛКА		
	19 (32 %)	3

ПОЗИЦИИ ПО ПОИСКОВЫМ ЗАПРОСАМ



Улучшились
позиции в
Google



Упали позиции
в Яндекс

На этом этапе важно понять, каких показателей мы хотим добиться через гол?

По позициям в internet (посещаемость сайта, соц.сети, результаты поисковых запросов);

Количество потенциальных клиентов, обратившихся за услугой;

Количество заключенных договоров в месяц.

PR стратегия

- SEO;
- Новости в социальных сетях;
- Тематические группы в социальных сетях;
- Игры, викторины, опросы в социальных сетях;
- Расширить присутствие: одноклассники, Ю-туб, ЖЖ
- Работа со справочниками;
- Изменить сайт: добавить виджеты, активные кнопки, короткие видеоролики, анимацию, графики, а также аналитические материалы.

Продвижение
сайта
Компании

- База e-mail адресов СМИ, регулярная рассылка новостей по редакциям;
- Заказные материалы о Компании в эфирах;
- Участие в передачах типа «Обратная связь», «Диалоги» и т. Д.;
- Создать базу блогеров, договориться о размещении наших новостей.

Работа со
СМИ

- Мероприятия, не связанные с деятельностью Компании (благотворительность, помощь экологические акции);
- Дни рождения Компании;
- Консультация или семинар по итогам года;
- Вирусные акции в социальных сетях.

Масштабные
PR
мероприятия

- Создание имиджа, легенды руководителей;
- Участие в бизнес-форумах. Например «Оренбуржье-сердце Евразии»;
- Участие в конкурсах, крупных мероприятиях;

Имидж
руководителе
й

Стоимость SEO продвижения

Компания
«Орен
про»

- Настройка – 3300 руб.
- Закупка ссылок –от 6000 руб/мес.
- Размещение одного виджета на сайте: от 300 руб.

SEO
Академия

- 200 \$ в мес.
- +закупка ссылок
- +2 \$ за 1 текст в 1000 знаков

Itb-compani

- Настройка от 8000 до 20 000 руб.
- Ведение от 5000 руб. до 12 000 руб./мес.