



## Тема: Пути продвижения и реализация продукта и маркетинговая реклама.

### Цель обучения:

- узнаем пути продвижения и реализацию продукта и маркетинг,

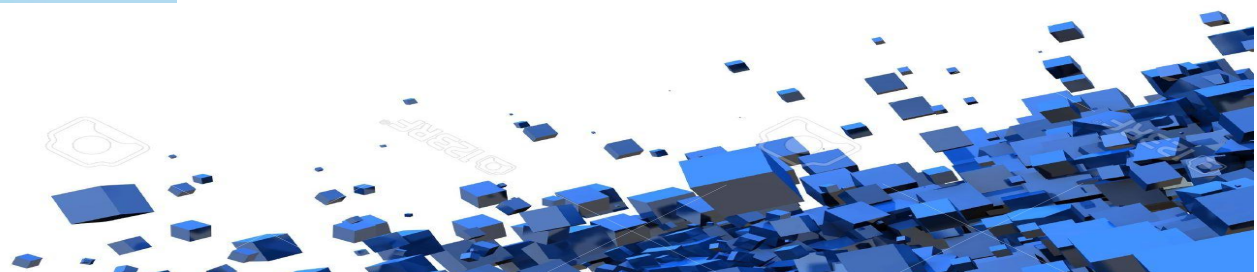


# Ключевые слова

## Keywords



- Проект
- Продвижение
- Метод продвижения
- Реклама





# Project promotion

Что такое **продвижение**?

Продвижение – это маркетинговая стратегия, призванная помочь покупателю принять решение о покупке.

Оно нацелено на повышение потребительского спроса и сохранение позитивного настроения компании.



# Promotion functions

## Функции продвижения



1. Продвижение товара.



4. Соблюдение актуальности товара (услуги).



2. Создание привлекательного образа предприятия.



5. Стимулирование всех участников в цепочке сбыта товара.



3. Доставка информации о продукте.



6. Распространение сведений о лояльности компании.

# Methods of promotion

## Методы пропаганды (methods of promotion)

- способы и средства  
маркетинга,  
используемые для  
достижения  
маркетинговых  
целей.



# Традиционные методы маркетинговой пропаганды



**01 Реклама**

**02 Продажа**

**03 Общественные связи**

**04 Стимулирование сбыта**



# Advertisement

**Реклама – метод продвижения, основанный на распространении платных информационных сообщений, передаваемых через СМИ.**

**Недостаток данного метода продвижения – отсутствие обратной связи и трудности в персонализации информационного обращения.**



# *РЕКЛАМИРОВАНИЕ*

## *ADVERTISING*

Реклама включает в себя любые платные сообщения, отправленные клиентам о бизнесе или его продуктах. Реклама осуществляется через средства массовой информации. Есть много типов, которые могут быть использованы, наиболее популярными являются:

- Телевизионная реклама;
- Радиореклама;
- Реклама в газетах.





# Individual sale

**Индивидуальная продажа** – метод продвижения на основе устного представления товара, информирования и убеждения о необходимости покупки, сделанной в ходе собеседования с целью продажи.

**Недостатки личной продажи** – высокие издержки.





# Public relations

**Общественные связи** –  
неимущественный и  
непропорциональный метод  
продвижения, стимулирования спроса  
на товары, услуги с помощью  
распространения коммерчески важных  
сведений через средства массовой  
коммуникации.

**Недостаток** данного метода  
коммуникации – метод не означает  
прямого общения с целью продаж,  
только информатизация и вовлечение.



# Sales promotion

**Стимулирование** сбыта – метод продвижения, основанный на маркетинговой деятельности, стимулирующей покупку товара потребителем.

**Недостаток** данного метода продвижения – кратковременность стимулирующих мер поощрения покупки или продажи товара или услуги.



# Методы реализации продукта

## Product implementation methods



**01 Консультативный**



**02 Завершающий**



**03 Установление взаимоотношений**



**04 Расположение продуктов**



# Advisory

**Консультативный –**  
взаимоотношения,  
осуществляемые между  
продавцом (торговым  
агентом) и покупателем,  
которые помогут клиенту  
решить технический вопрос.



# Final stage

**Завершающий** –  
указывает на успешное  
получение заказа  
покупателя на предлагаемую  
продукцию, завершающий  
этап процесса реализации.



# Establishing relationships

**Продажа** путём  
установления  
взаимоотношений – при  
таком подходе продавец  
стремится установить  
определённые отношения  
между компанией и  
клиентом.



# Product layout

**Расположение продуктов в витрине – в этом случае продавец обращается к клиенту, устанавливая продовольственный запас, и при необходимости их заменяет или пополняет.**





# Инструменты продвижения проекта в Интернете

- 1 Web – сайт проекта
- 2 Баннер
- 3 Электронная рассылка
- 4 Социальные сети
- 5 Контекстная реклама
- 6 Видеореклама
- 7 SEO - оптимизация





# Project Website



**Web-сайт** проекта — подобно знакомит с описанием продукции, его ценой, производящей компанией, предоставляет возможность посмотреть фотографии продукта и т.д.

Сайт может быть выполнен как витрина или интернет — магазин.



# Banner

## Email newsletter



**Баннер** – графическое изображение, содержащее ссылку на страницу компании или рекламного продукта.

**Электронная рассылка** – пользователи получают электронные письма с информацией о новых продуктах, предстоящих событиях, скидках, бонусах, акциях и т.д.



# Social network



**Социальные** сети – миллионы пользователей зарегистрированы в различных социальных сетях, поэтому эти платформы популярны у маркетологов.

Это один из самых мощных каналов для привлечения трафика, продвижения контента и повышения узнаваемости компаний.



# Contextual advertising

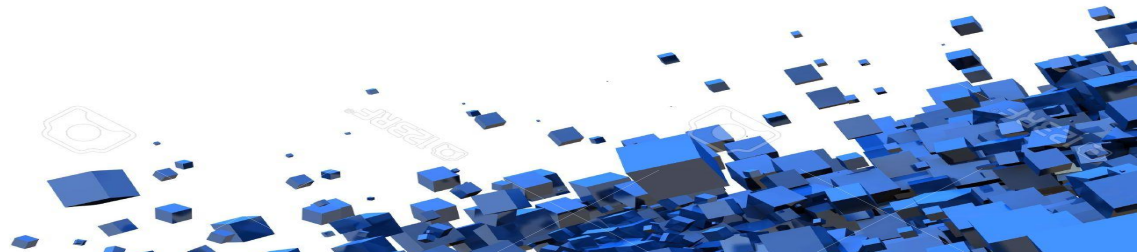
**Контекстная** реклама, использующая принцип **ключевых слов**, показывается в соответствии с тематикой контента **web-страницы** и предыдущими запросами **пользователей**.



# Video Ads

**Видеореклама** является эффективным инструментом продвижения товара.

**Покупка Видеорекламы** или **видеообзора у блогеров** обеспечивает низкую стоимость конверсии



# SEO - ОПТИМИЗАЦИЯ

\*(англ. search engine optimization)

**SEO** - оптимизация – это набор действий направленных на повышение рейтинга сайта проекта, когда его контент индексируется популярными поисковыми системами Google, Yandex и другими.

В этом помогут специальные сервисы и знания специалистов по продвижению в поисковых системах.



# Домашнее задание

## Сделайте постер или презентацию

Дескриптор:

- описываете пути продвижения проекта;
- опишите деятельность проекта;
- напишите три преимущества данного проекта;
- рассмотрите пути продвижения;





# Домашнее задание

- Что такое «продвижение проекта»?
- Опишите методы продвижения?
- В чем заключается идея продвижения товара?
- Назовите методы продвижения товара.
- Как продвигать товары или услуги в Интернете?
- Охарактеризуйте методы и способы продвижения товаров и услуг в социальных сетях.

