



Тема: Пути продвижения и реализация продукта и маркетинговая реклама.

Цель обучения:

- узнаем пути продвижения и реализацию продукта и маркетинг,

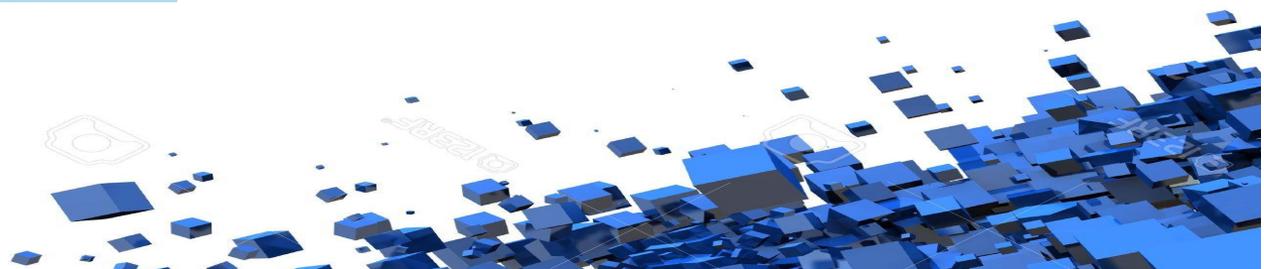


Ключевые слова

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.

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

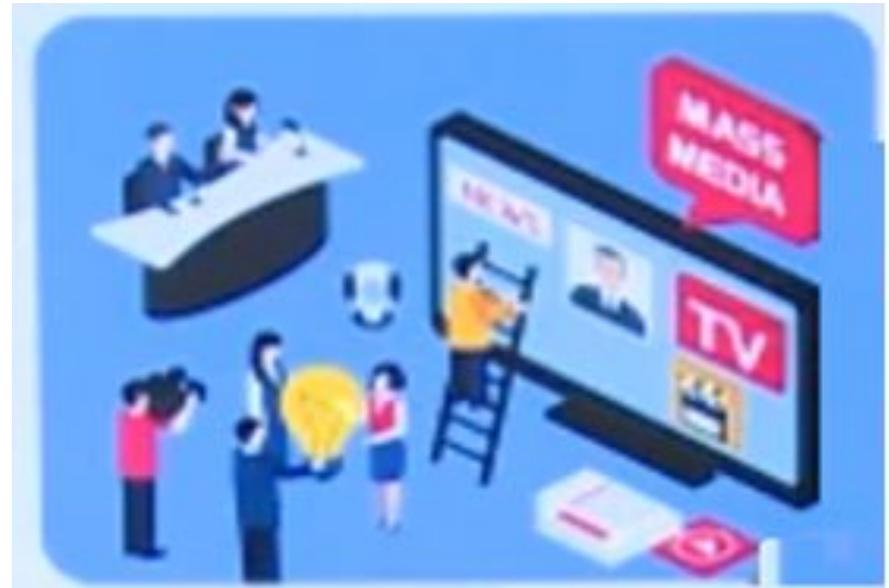
Контекстная реклама, использующая принцип **ключевых слов**, показывается в соответствии с тематикой контента **web-страницы** и предыдущими запросами **пользователей**.



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.

