

Интернет-технологии увеличения прибыльности бизнеса

*Игнатий Чередов,
бизнес-консультант, доцент СПбГУиЭ*



Содержание :

1. формула получения прибыли в Интернете
2. маркетинговые онлайн-стратегии бизнеса
3. управление ценой, как генератор дополнительного дохода
4. практические приёмы увеличения продаж в Интернете

Формула получения прибыли (1) :

$$\text{Прибыль} = \text{Объем продаж} \times \text{Маржа}$$

Маржа - % наценки от себестоимости продукции

Формула получения прибыли (2):

Объем продаж = Средний доход с клиента
× Число клиентов

Средний доход с клиента = Средний чек × Число
транзакций

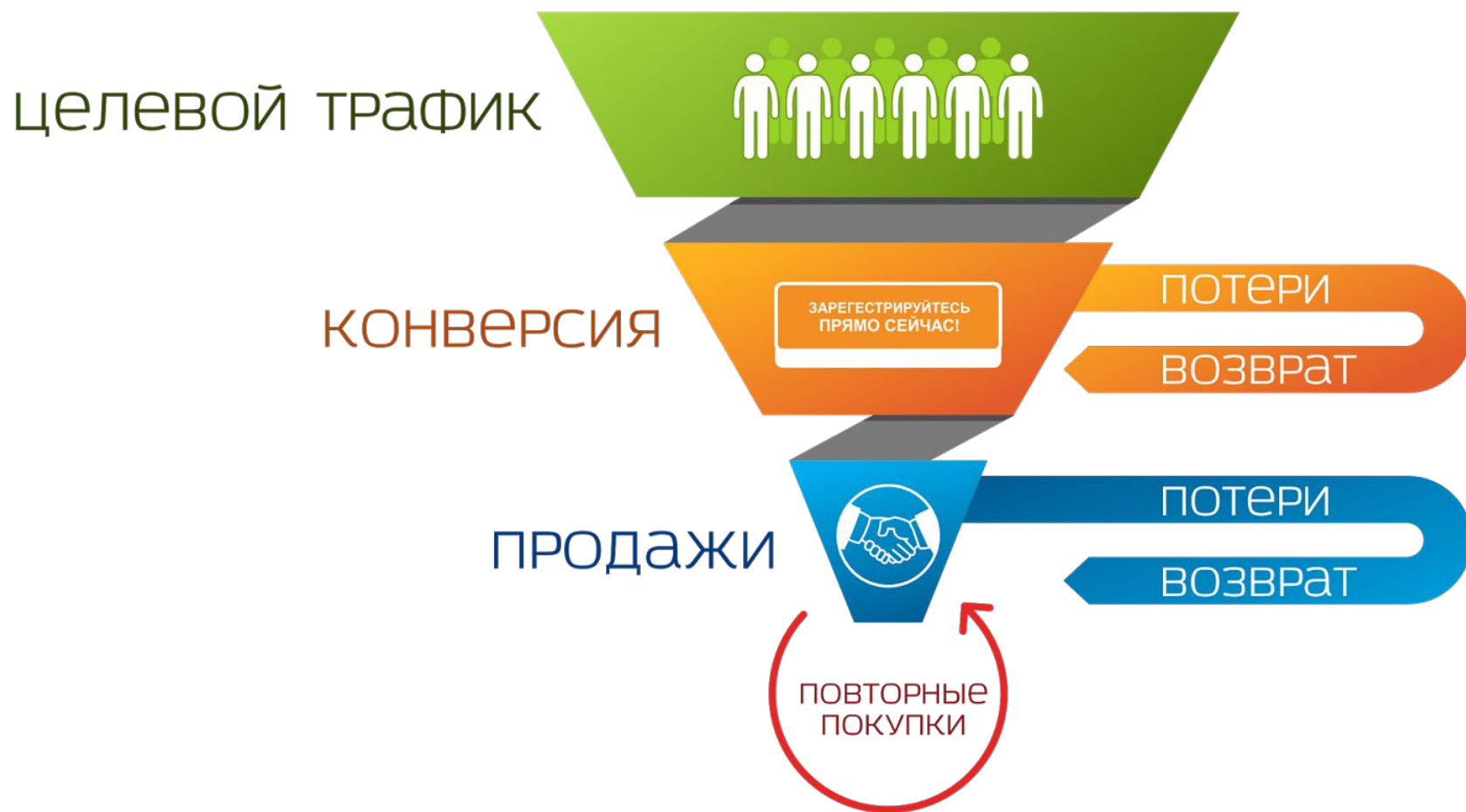
Число клиентов = Leads × Cv

Формула получения прибыли (3) :

Объем продаж = Leads × Cv × Средний
чек × Число транзакций

Прибыль = Маржа × Leads × Cv × Средний
чек × Число транзакций

Воронка продаж в Интернете



Пример объёма продаж за день

Трафик = 2000 человек

Совершают покупку 4 %

Средний чек = 1200 рублей

Покупок клиента = 1

Объем продаж = leads × Cv × \$ × #

Объем продаж = 2000 × 4% × 1200 × 1 = 96 000
рублей

Если увеличить Cv с 4 до 5%?

Маркетинговые онлайн-стратегии бизнеса

- 1.Маржа
- 2.Средний чек
- 3.Конверсия
- 4.Повторные продажи
- 5.Входящий поток

Управление ценой

1. Для отстройки от конкурентов
2. Снижение издержек
3. Предложения в разных ценовых нишах
4. Специальное предложение
5. Специальные опции
6. Кастомизация
7. Гарантия

Варианты позиционирования цены

[Главная](#) / [Проекты домов и коттеджей](#) / [По площади](#) / [Коттеджи от 181 кв.м до 240 кв.м](#) / [проект 38А](#)

проект 38А



Площадь, м²: 181.80

Количество этажей: 2

Материал: кирпич/газобетон
(альтернативно)

Цена: 4 000 000 рублей*

КОМПЛЕКТАЦИЯ ДОМА *

РАСЧЕТ ЗА 5 ЧАСОВ

Варианты позиционирования цены



Спецпредложения

Продажа квартир

Санкт-Петербург, 2-й Рабфаковский пер, 58

м. Обухово

Комнат 2

Площадь: 56/39/8 кв.м.

Этаж: 4/5

Цена: 3 900 т.р.

Варианты позиционирования цены



(ВНИМАНИЕ! Цены 2014-ого года!)

Наручные часы Longines



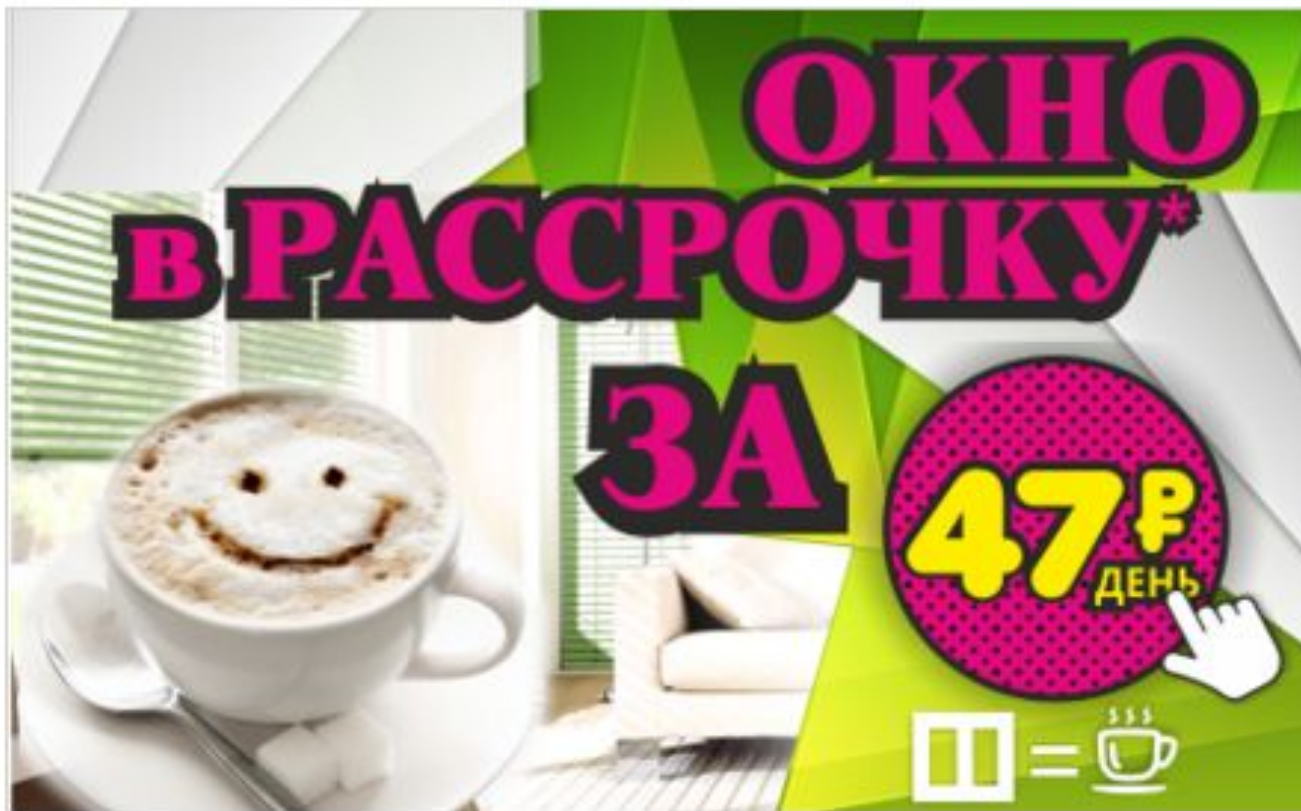
часы Longines №16
Цена: 3,000.00 руб.
[Купить](#)



часы Longines №17
Цена: 3,000.00 руб.
[Купить](#)

Варианты позиционирования цены

АКЦИИ



Варианты позиционирования цены



Александра

~~26 000₽~~ **9 900₽**

Отложить на примерку



Александрина

19 900₽

Подробнее

Варианты позиционирования цены

Магазины > multivarka.pro > Очиститель воздуха REDMOND RAC-3704

Поделиться   



Очиститель воздуха REDMOND RAC-3704

~~15 399 Р~~
12 319 Р

-20%

ДО КОНЦА АКЦИИ

02 09 14 39
ДНЕЙ ЧАСОВ МИНУТ СЕКУНД

Купить

Товар представлен

multivarka.pro

 Есть вопросы?
8 800 200 77 21

Повышение среднего чека (1)

Cross-sell (допродажа):

1. Более дорогой товар
2. Большее количество товаров
3. Сопутствующий товар

Повышение среднего чека (2)

Дополняющие товары	Информация о товаре		
 БРИМНЭС изголовье с полкой Клуб IKEA FAMILY 4 000.— <i>15 Окт, 2015 - 18 Ноя, 2015</i> <i>Действительно, пока товар есть в наличии</i>	 ← → ХОВОГ матрас с пружинами карманного типа 11 499.—	 ХОВОГ матрас с пружинами карманного типа 11 499.—	 ЛУРОЙ реечное дно кровати 1 000.—

Стоимость доставки не изменится...

Повышение среднего чека (3)

СКИДКА 3%



- Разрешение матрицы (Мп): 20.2
- Размер матрицы: 1/2.3 дюйма
- Оптический зум: 28
- Вес (г): 430

★★★★★ Отзывы 7

~~9 990 р.~~

9 290 р.

Купить

Купить в 1 клик

Доставка курьером

завтра и далее, бесплатно

Самовывоз из 48 магазинов

сегодня и далее, бесплатно

В наличии в 37 магазинах

% Купить в кредит от 951 р. в месяц

➕ До 464 плюсов на карту



Рекомендуемый комплект



Цифровой
фотоаппарат
Nikon Coolpix
L340 (черный)

★★★★★

9 290 р.



Сумка LowePro
Rezo TLZ 10
(черный)

★★★★★

1 390 р.



Зарядное
устройство для
аккумуляторов
Varta Easy
Energy Pocket

★★★★★

990 р.



11 670 р.

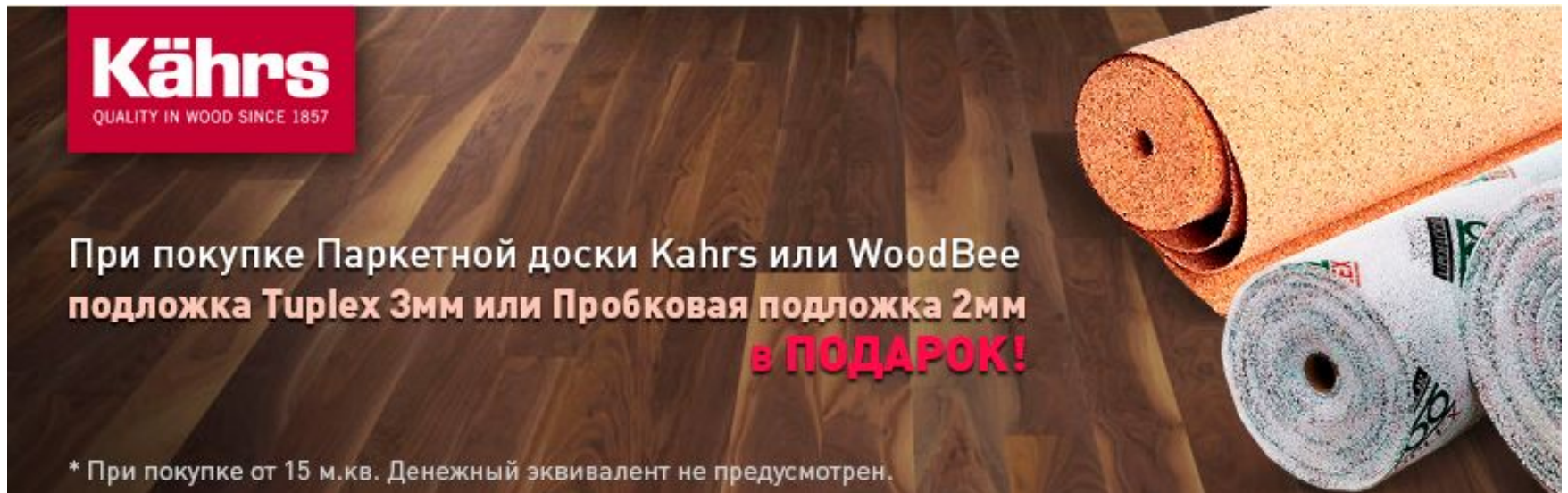
Купить комплект

Составь свой комплект

Повышение среднего чека (4)

Бонусы:

- к конкретному товару
- к объёму, количеству
- к сумме покупки



Kährs
QUALITY IN WOOD SINCE 1857

При покупке Паркетной доски Kährs или WoodBee
подложка Turplex 3мм или Пробковая подложка 2мм
в ПОДАРОК!

* При покупке от 15 м.кв. Денежный эквивалент не предусмотрен.

Повышение среднего чека (5)

- Возможность купить в кредит
- Продажа мелким оптом
- В b2b - помогите своим посредникам

[Телефоны](#) → [Мобильные телефоны](#) → [HTC](#)

HTC Sensation

[Обзор](#) [Описание](#) [Характеристики](#) [Цвета и модификации](#) * [Аксессуары](#) 263 [Отзывы](#) 215



Цена
15 900 ₽
✓ есть на складе

В кредит за 1 590 ₽

Добавить в корзину

Купить за 1 клик



Повышение конверсии (1)



1. Оператор на телефоне
2. Продажи 24/7

Повышение конверсии (2)





8 секунд

примерно таким временем вы располагаете для конвертации пользователя, после чего происходит отказ

99%

вашего входящего трафика на сайт не достигнет целей конверсии (лид, звонок, покупка)

приблизительно
99%

сайтов Рунета не используют какую-либо технологию для увеличения и оптимизации конверсии

примерно
99%

сайтов Рунета не имеют мобильной версии

Повышение конверсии (4)

Explain and Send Screenshots

The screenshot shows a website for 'РАДИОВОДНОРОЕ' with a chat overlay. The overlay is a white box with a close button in the top right corner. It features a circular profile picture of a smiling man with a headset. The text inside the overlay reads: 'У вас остались вопросы?' (Do you have any questions?), 'Мы перезвоним Вам всего через 30 секунд. Это бесплатно!' (We will call you back in just 30 seconds. It's free!), a phone number '+7 (900) 123-4567' in a white box, a blue button labeled 'Жду звонка!' (Waiting for a call!), and a timer icon showing '00,30,00'. Below the timer is a link 'Неудобно разговаривать сейчас?' (Inconvenient to talk now?). At the bottom right of the overlay, it says 'Повышаем конверсию с UpToCall'. The background website has a list of services with checkmarks: 'Индивидуальный подход к каждому клиенту', 'Анонимность и деликатность', 'Опытные специалисты с опытом', and 'Современное оборудование'. A navigation bar at the bottom contains links: 'Главная', 'О клинике', 'Услуги', 'Прайс-лист', 'Вопрос-ответ', 'Информация', and 'Контакты'. A URL 'http://venera-servis.ru/vopros-otvet.html' is visible at the bottom left.

Индивидуальный подход к каждому клиенту

Анонимность и деликатность

Опытные специалисты с опытом

Современное оборудование

У вас остались вопросы?

Мы перезвоним Вам всего через 30 секунд. Это бесплатно!

+7 (900) 123-4567

Жду звонка!

00,30,00

[Неудобно разговаривать сейчас?](#)

Повышаем конверсию с [UpToCall](#)

Главная О клинике Услуги Прайс-лист Вопрос-ответ Информация Контакты

<http://venera-servis.ru/vopros-otvet.html>

Увеличение числа транзакций (1)

Работа с базой клиентов:

- ✓ по сегментам
- ✓ потерянные
- ✓ Недавно купившие
- ✓ недовольные
- ✓ VIP

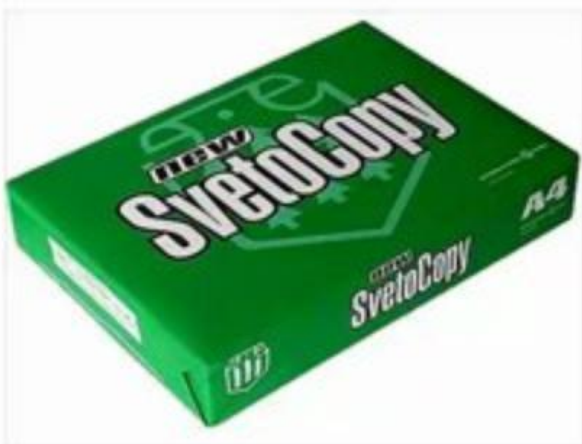
Увеличение числа транзакций (2)

- Запуск сарафанного радио
- Привести обратно четыре раза
- Скидки
- Дисконтные карты
- Управление сроком замены товара

Leads (1)

Канцтовары с доставкой

Front-end

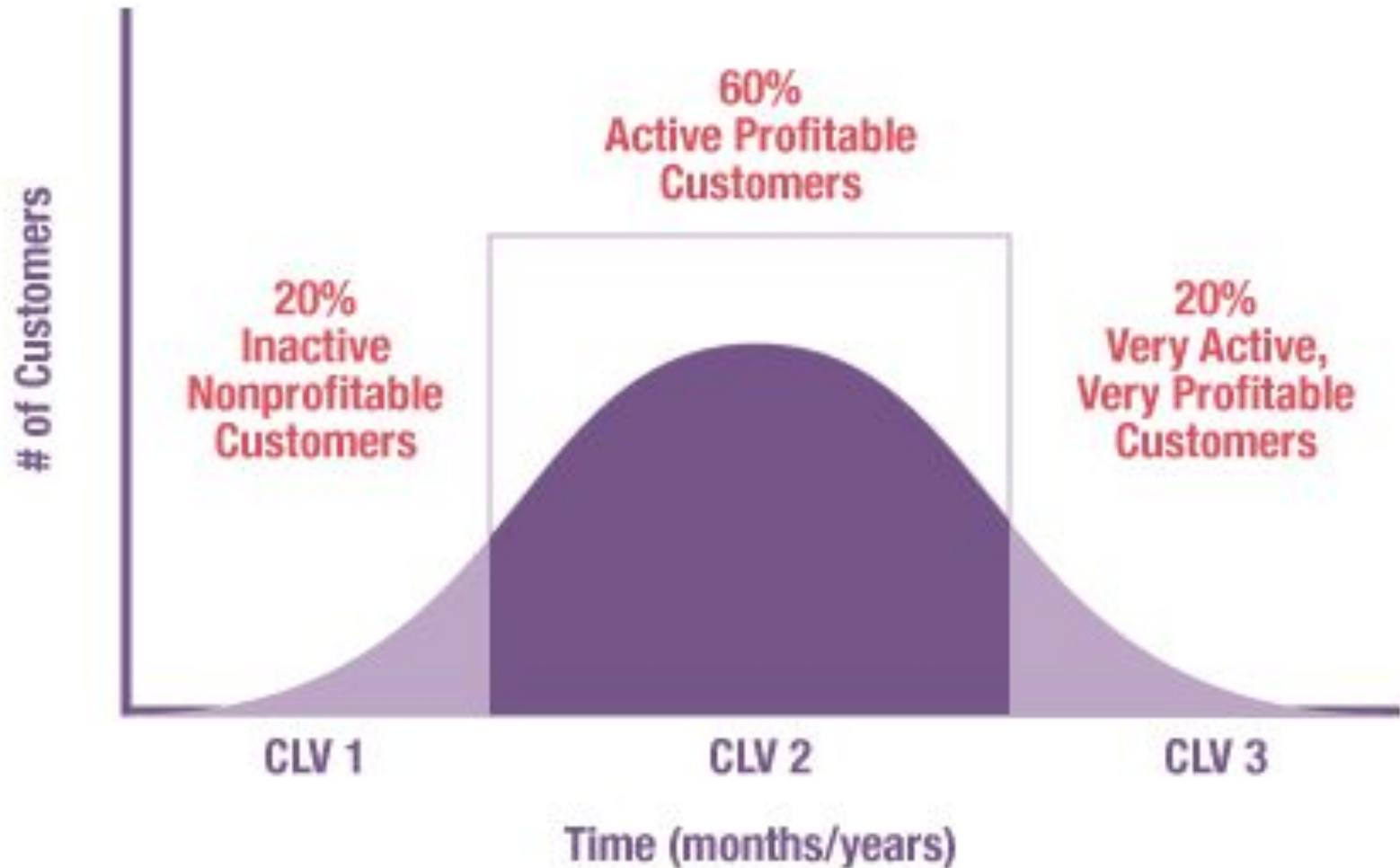


Back-end



Leads (2)

Customer Lifetime Value



Leads (3)

- Стимулирование рекомендаций
- Обучение клиентов
- Привлечение партнеров

Вопросы?

netfactory.pro

Игнатий Чередов

cheredov@netfactory.pro
vk.com/che_redov