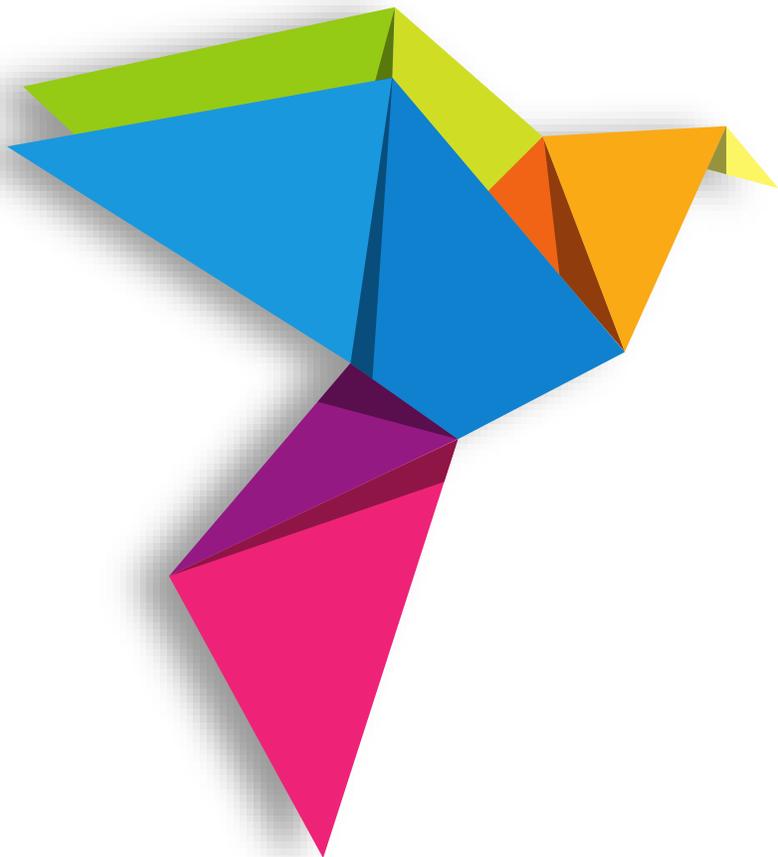




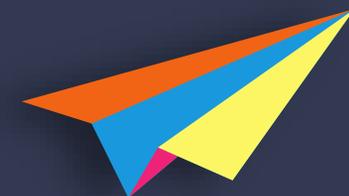
Как выстроить стратегию продвижения личного или коммерческого бренда с помощью интернет- маркетинга

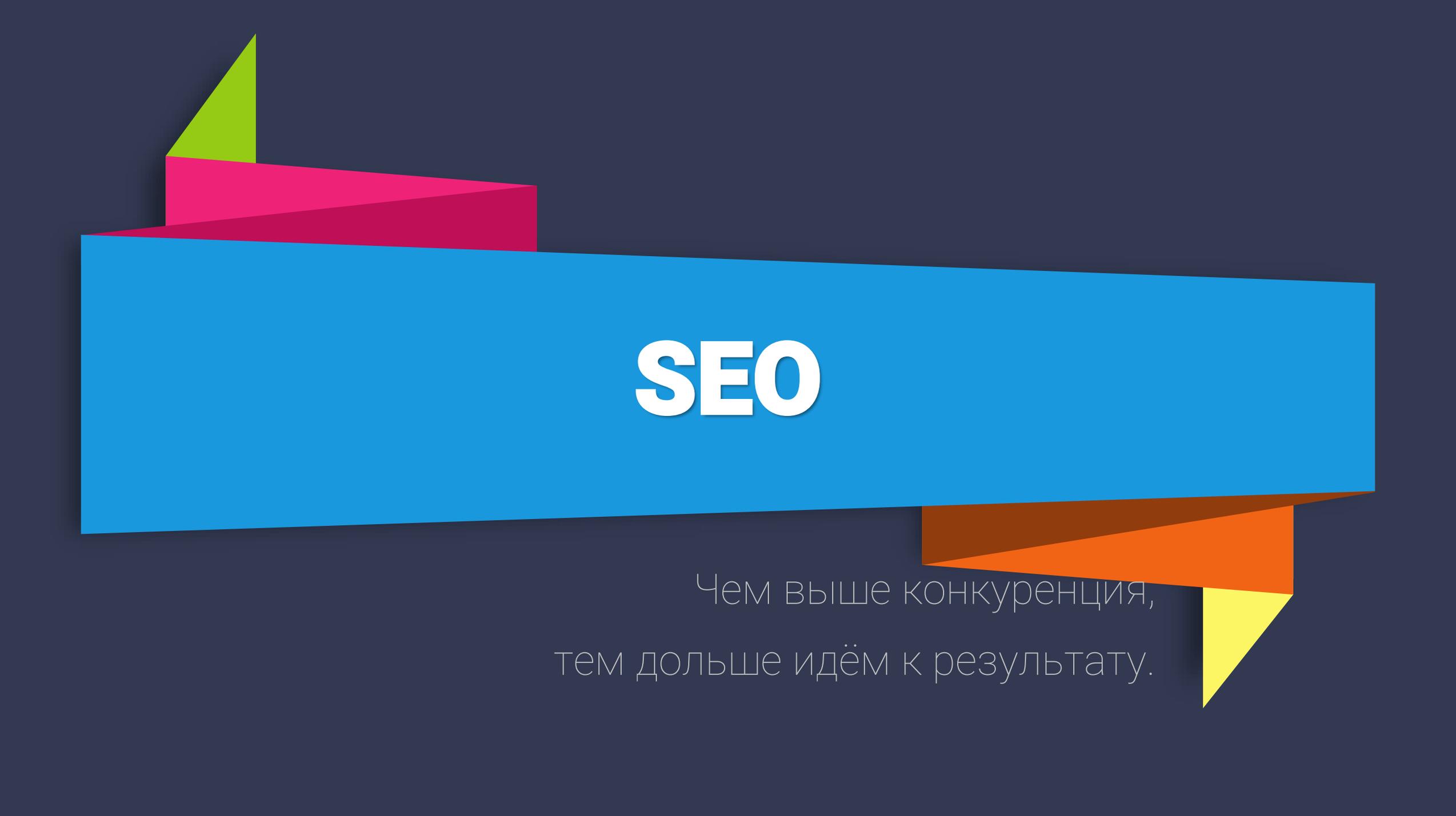
Как выстроить стратегию продвижения личного или коммерческого бренда с помощью интернет- маркетинга



Какие каналы продвижения вам действительно нужны?

Учимся бить чётко в цель и не расплываться





SEO

Чем выше конкуренция,
тем дольше идём к результату.

КОМУ SEO НЕ НУЖНО



Тем, кто только запускает бизнес и не уверен в прибыльности проекта.

КОМУ SEO НЕ НУЖНО



Владельцам краткосрочных проектов (3-6 мес.) можно сделать только базовую оптимизацию

К краткосрочным проектам можно отнести

01

Мероприятия

К краткосрочным проектам можно отнести

01

Мероприятия

02

**Товары ограниченного
спроса**

К краткосрочным проектам можно отнести

01 Мероприятия

03 Готовый бизнес под ключ

02 Товары ограниченного спроса

К краткосрочным проектам можно отнести

01 Мероприятия

03 Готовый бизнес под ключ

02 Товары ограниченного спроса

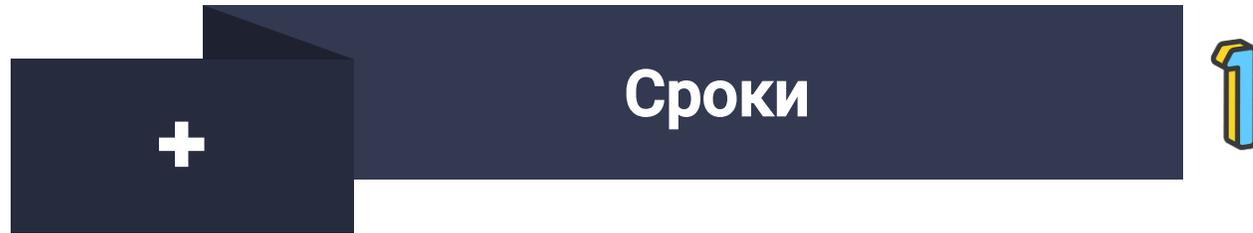
04 Сезонные товары

КОМУ SEO НЕ НУЖНО

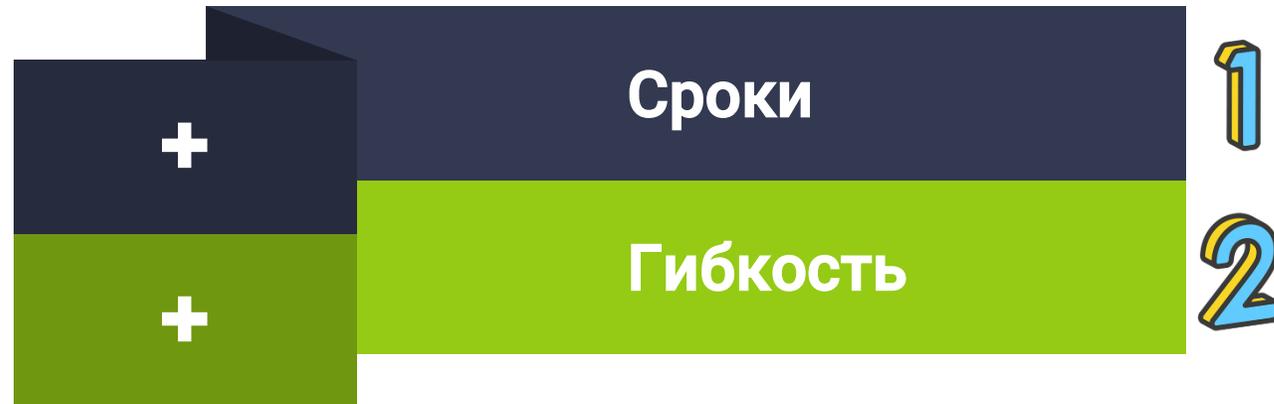


Тем кто не готов к новым клиентам, внедрению изменению, ежемесячным отчётам, в которые нужно вникать

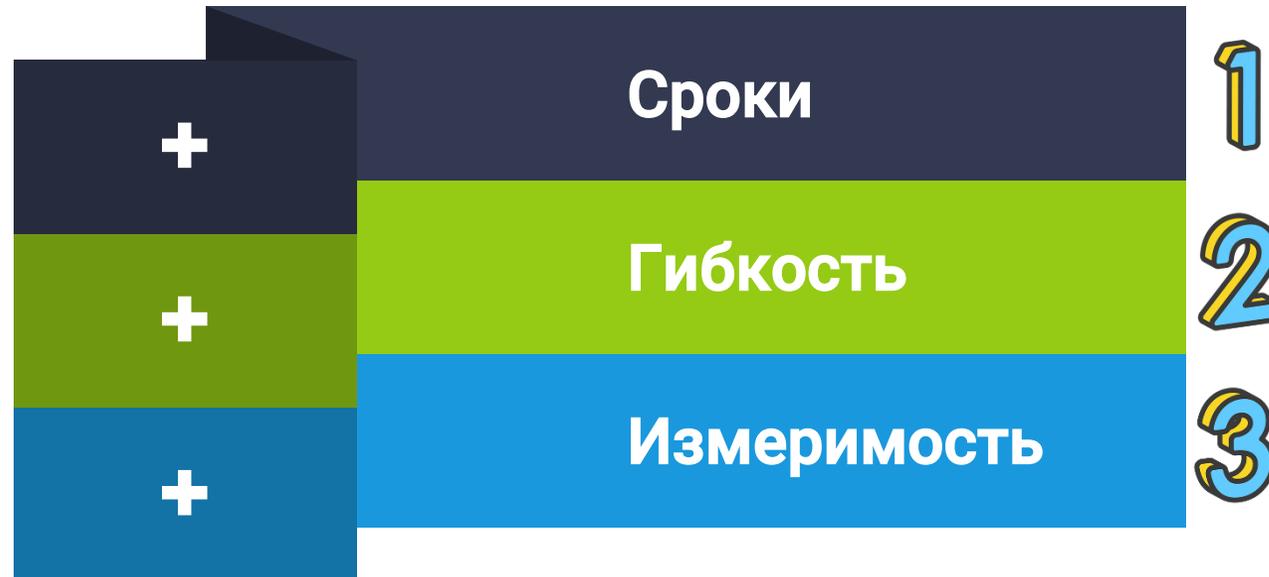
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



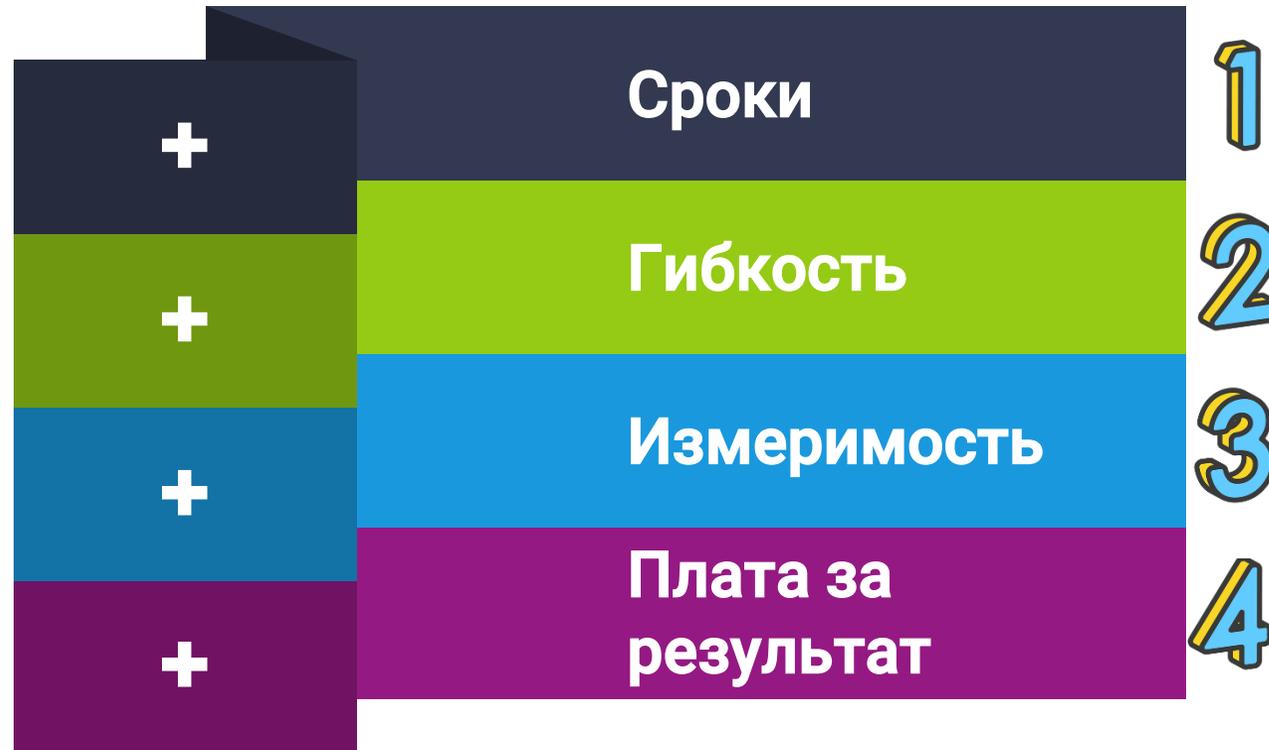
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



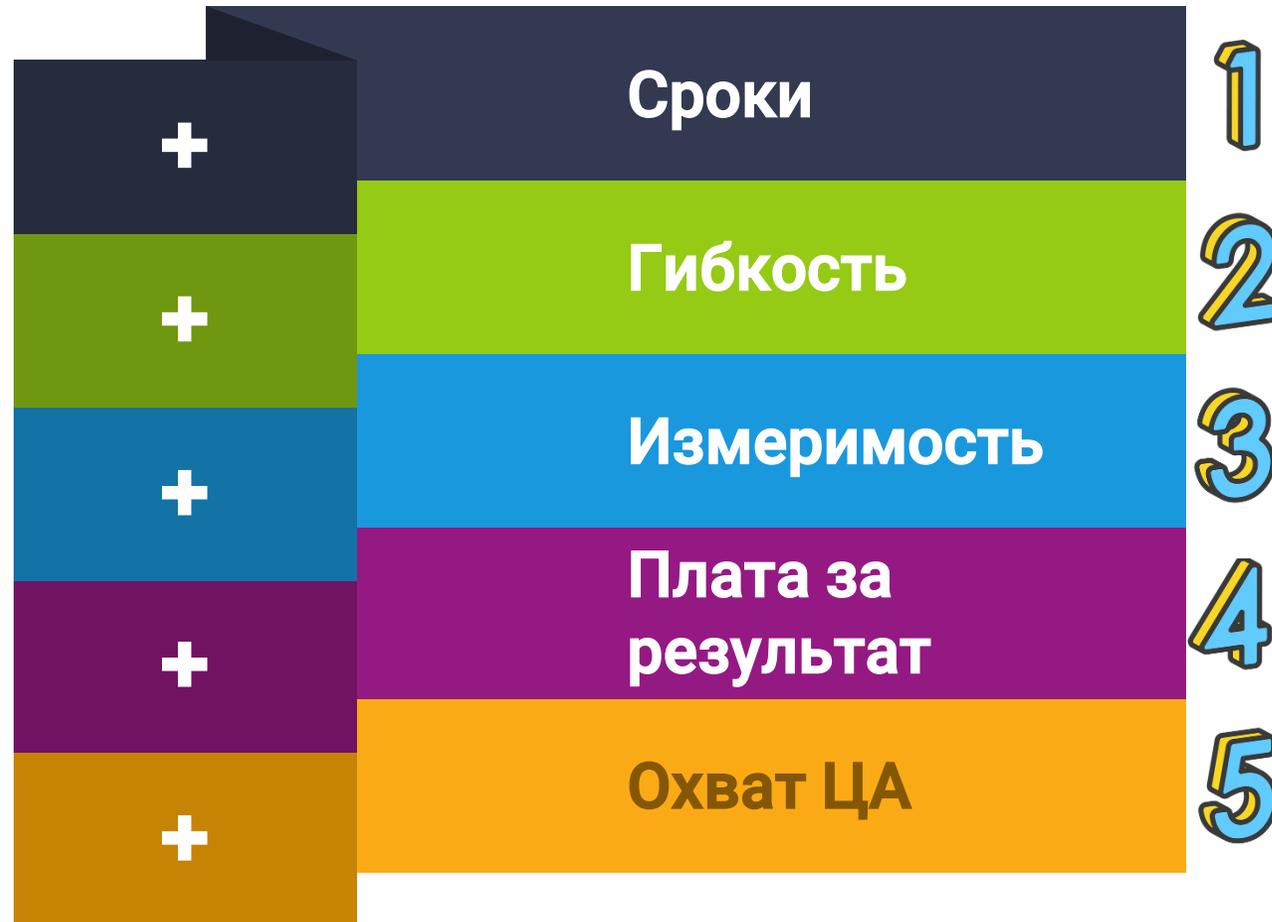
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



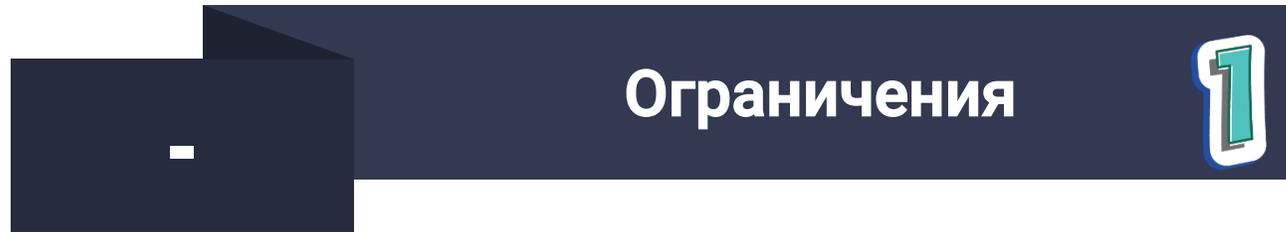
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА



КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

-	Ограничения	1
-	Сложность настроек	2

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

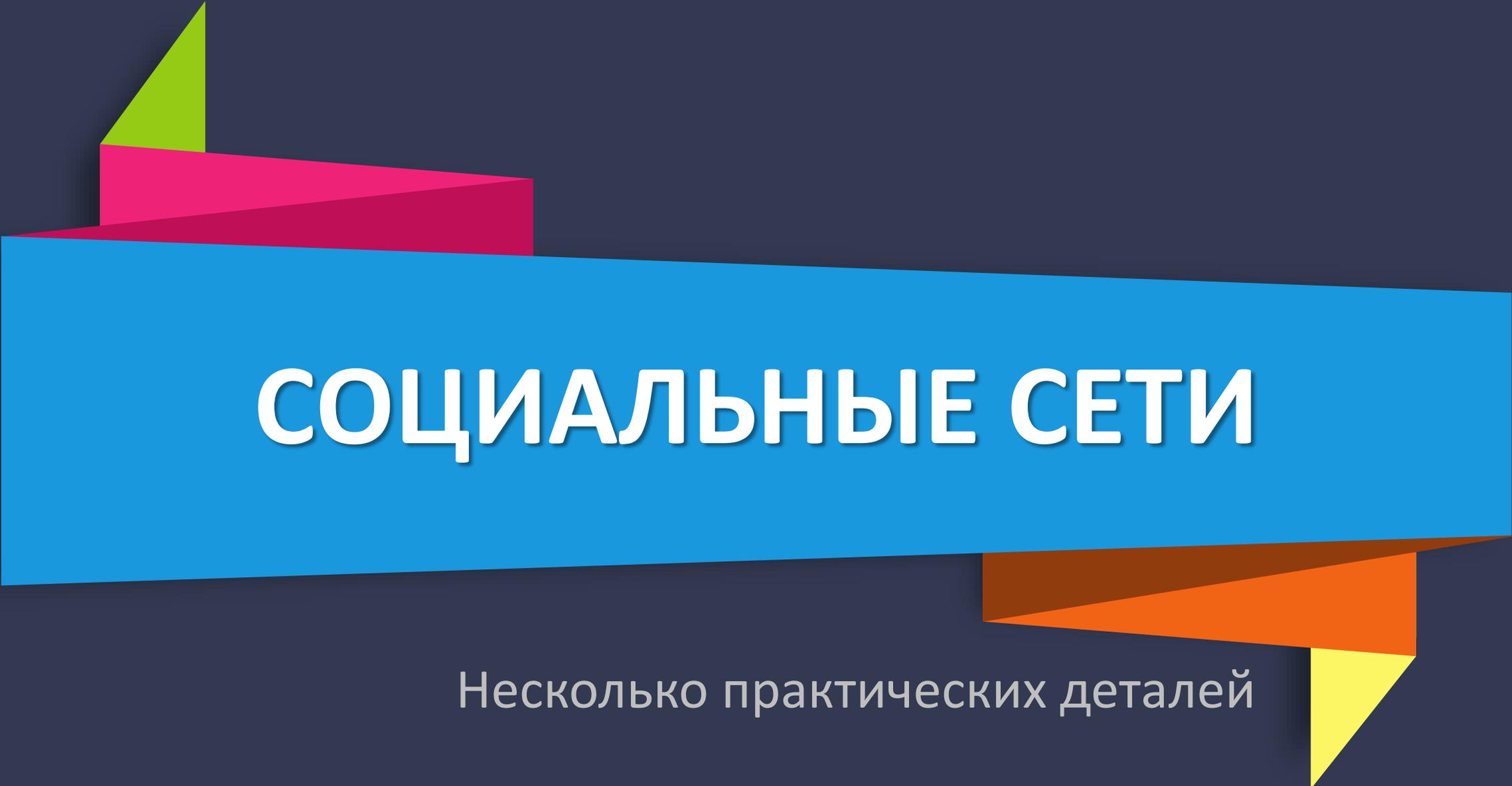
-	Ограничения	1
-	Сложность настроек	2
-	Управление	3

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

-	Ограничения	1
-	Сложность настроек	2
-	Управление	3
-	Конкуренция	4

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

-	Ограничения	1
-	Сложность настроек	2
-	Управление	3
-	Конкуренция	4
-	Краткосрочность	5



СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Несколько практических деталей

ОТ ВАС УХОДЯТ ЛЮДИ



Всего за 30 минут

ЕСЛИ ТОВАР НЕКАЧЕСТВЕННЫЙ



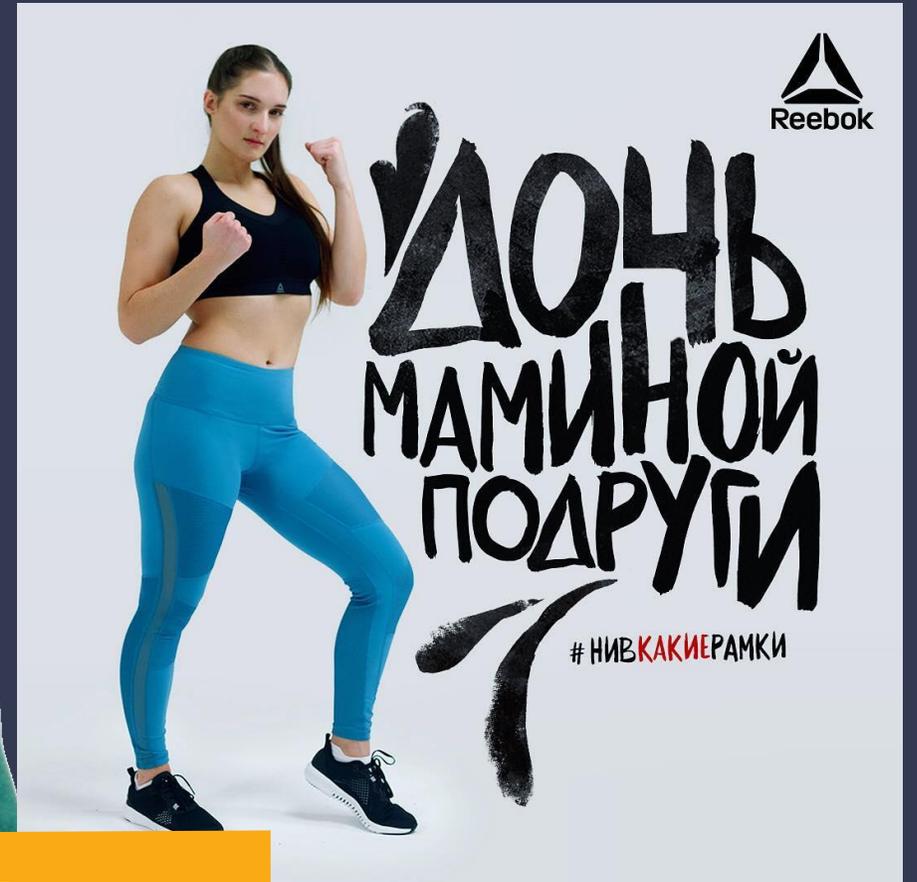
Информация об этом распространится со скоростью света

Заявка с SEO и
контекста и
заявка из **соцсетей**
– это кардинально
разные вещи!



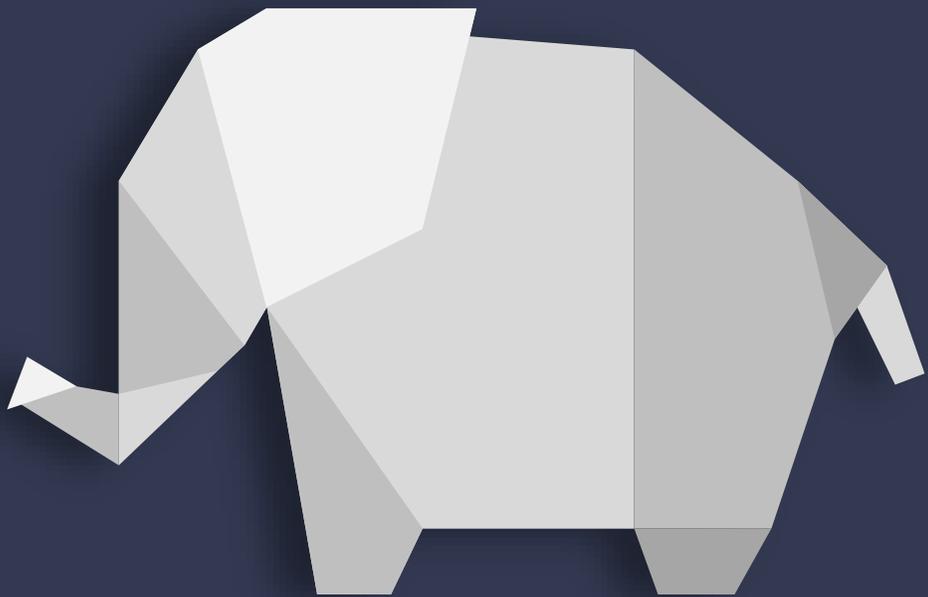
**И ВОТ ТЕПЕРЬ ВЫ СТАНЕТЕ БОЛЕЕ
СКЕПТИЧНЫ К УСПЕШНЫМ КЕЙСАМ**

Люди и бренды



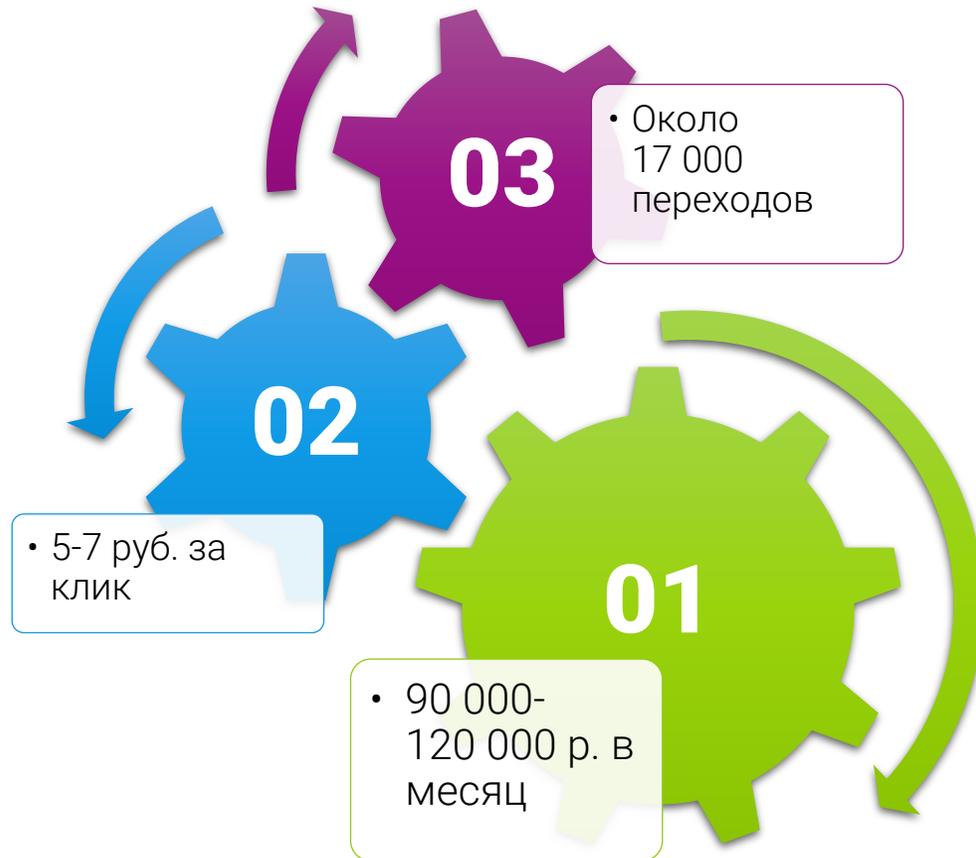
**«ВСЁ, ЧТО ВЫ СКАЖЕТЕ, БУДЕТ
ИСПОЛЬЗОВАНО ПРОТИВ ВАС»**

ПЕРЕЙДЁМ К ЦИФРАМ



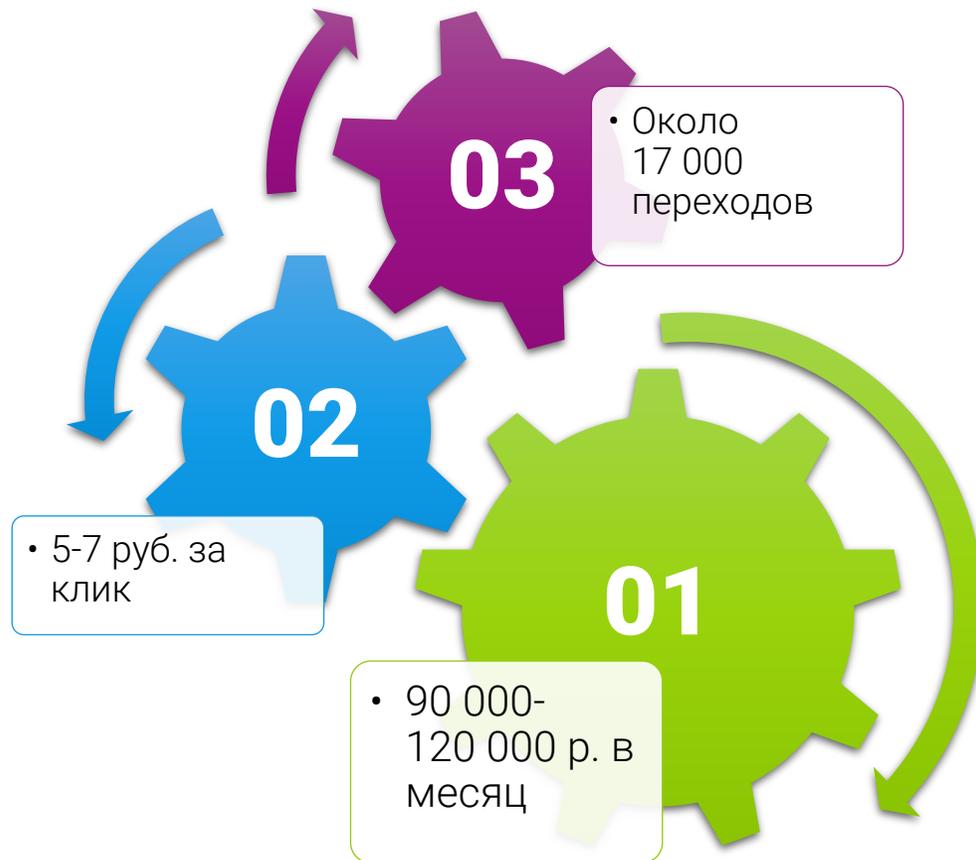
**И всё станет
яснее ясного**

Представьте, что вы наняли агентство продвинуть свой интернет-магазин игрушек



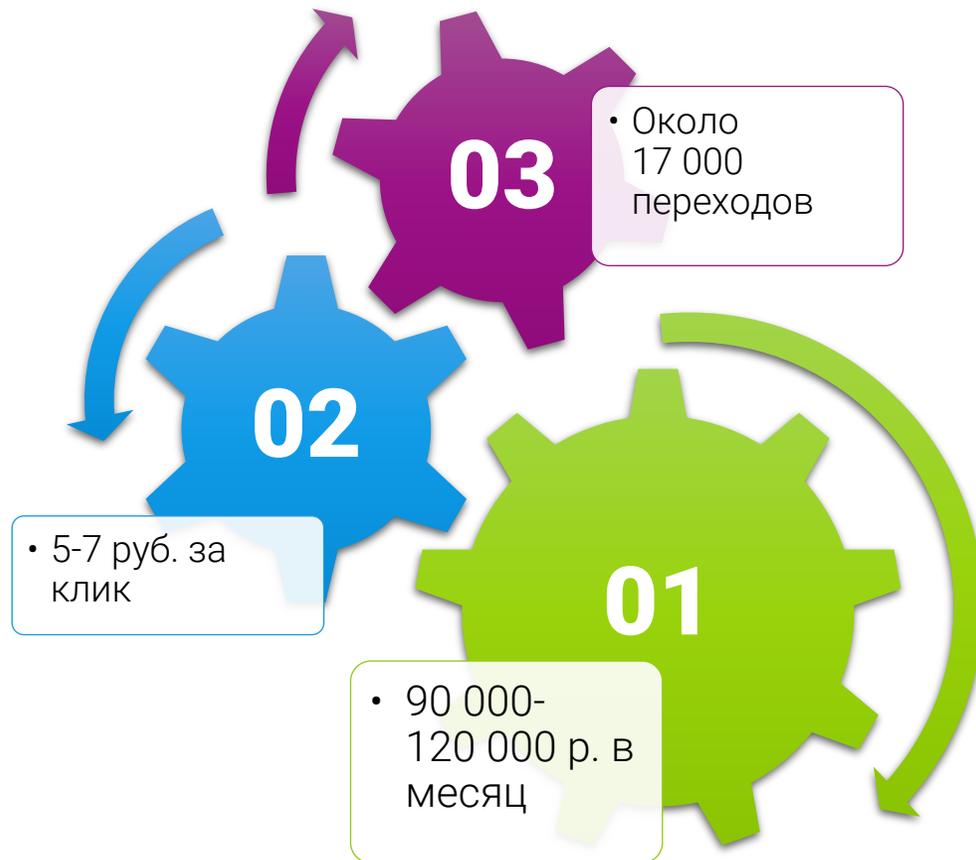
Как вам результат?

Представьте, что вы наняли агентство продвинуть свой интернет-магазин игрушек



При конверсии 1-2% мы получим от 170 до 350 заявок (т.е. потенциальных покупателей)

Представьте, что вы наняли агентство продвинуть свой интернет-магазин игрушек

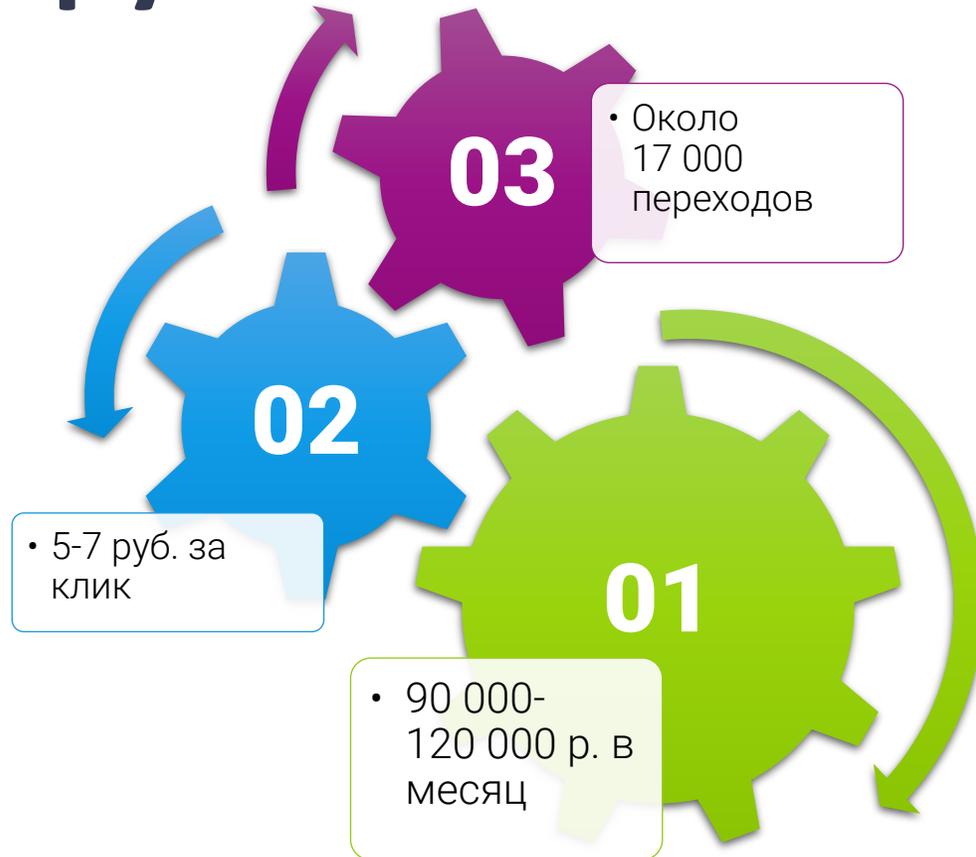


Допустим, **35** из них дойдут до совершения реальной покупки.

Внимание! Вопрос

Какова стоимость реального покупателя из соцсети для нас?

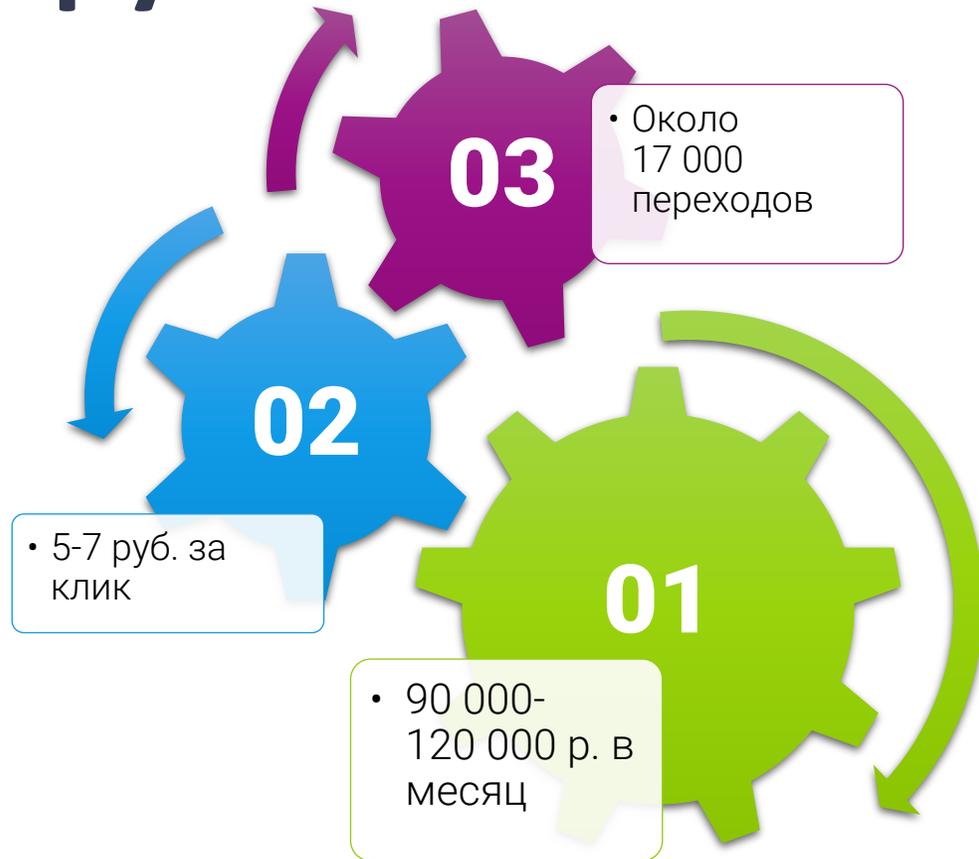
Представьте, что вы наняли агентство продвинуть свой интернет-магазин игрушек



- 90 000р./35 (если мы оптимисты)
- 120 000 р./35 (если мы реалисты)
- Итого стоимость реального покупателя от 2.571 р. до 3.428 р.

Выгодно?

Представьте, что вы наняли агентство продвинуть свой интернет-магазин игрушек



А если каждый из них купил по одной игрушке за 500 р. и упаковку мыльных пузырей?

Заявки с соцсетей **намного хуже
конвертируются в покупку**

Мы можем попасть в **интерес,
но не в потребность**

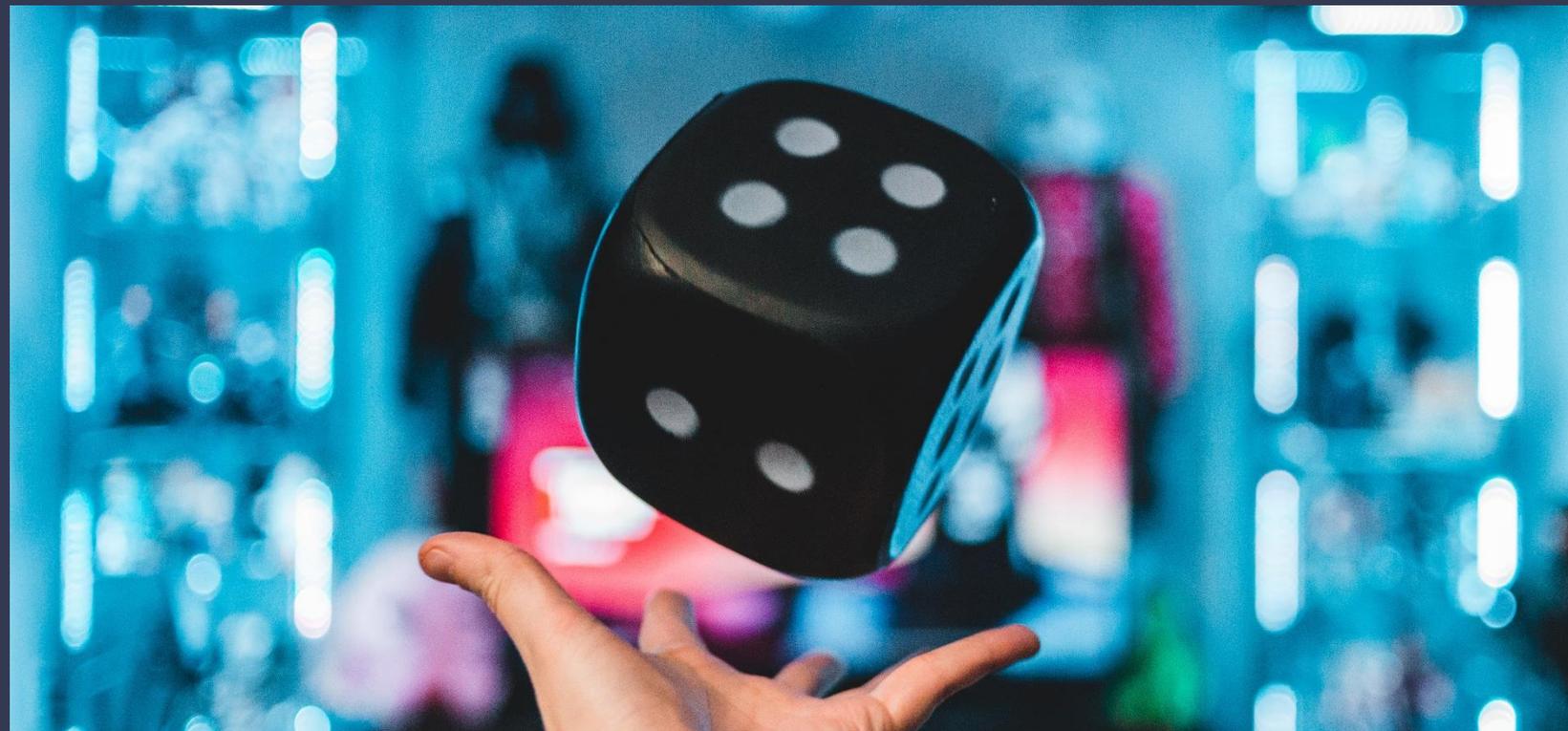
Заявки с соцсетей **намного** хуже конвертируются в покупку

На первый план выходит прогрев аудитории
(перевести из интереса в потребность)

Заявки с соцсетей **намного** хуже конвертируются в покупку

ATTENTION!!

Геймификация
– один из
НОВЫХ
способов для
спекуляции
бюджетами



**Сложно рассчитывать на то, что
своими силами мы сможем
генерировать и продвигать контент,
который всех раскачает**

- Тогда просто добавим ещё 100 000 р. к бюджету?
- Гарантировать можем только увеличение охвата!



В этот момент владелец малого бизнеса

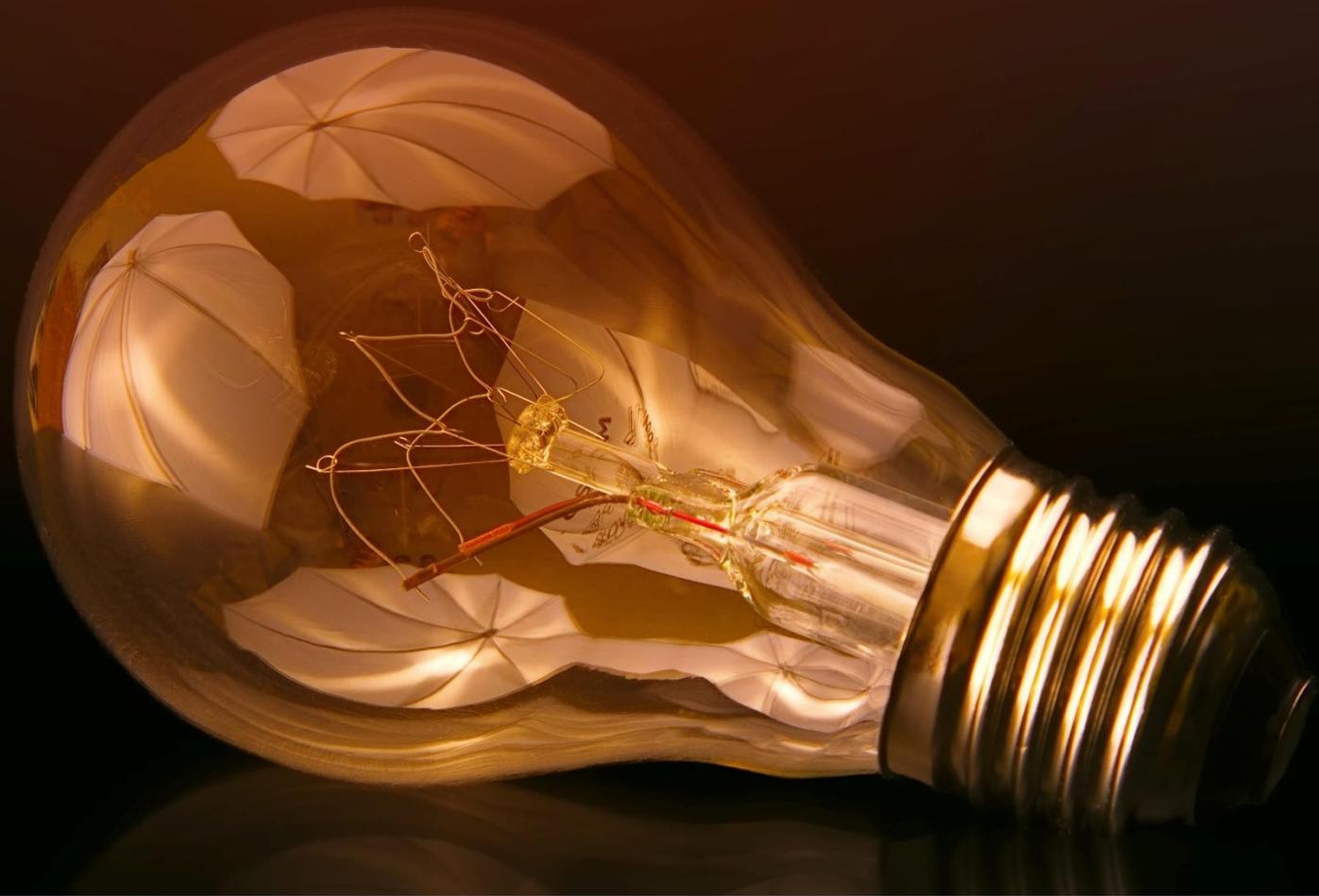
**Как же нам
выбрать
стратегию?**





1. НАЧНИТЕ С АУДИТА (ПОИСК, РЕКЛАМА, СОЦСЕТИ)

2. ИЩИТЕ СВОИХ НАСТОЯЩИХ КОНКУРЕНТОВ



**ЕСЛИ УСПЕШНЫХ КЕЙСОВ НЕТ,
ЗАЙМИТЕ ТУ ПЛОЩАДКУ, ГДЕ СИДЯТ ВАШИ КЛИЕНТЫ**



3. НЕ РАСПЫЛЯЙТЕСЬ, СДЕЛАЙТЕ УПОР НА ОДНУ ПЛОЩАДКУ

4. ОТРАБОТАЙТЕ И ДОПОЛНЯЙТЕ ДРУГОЙ



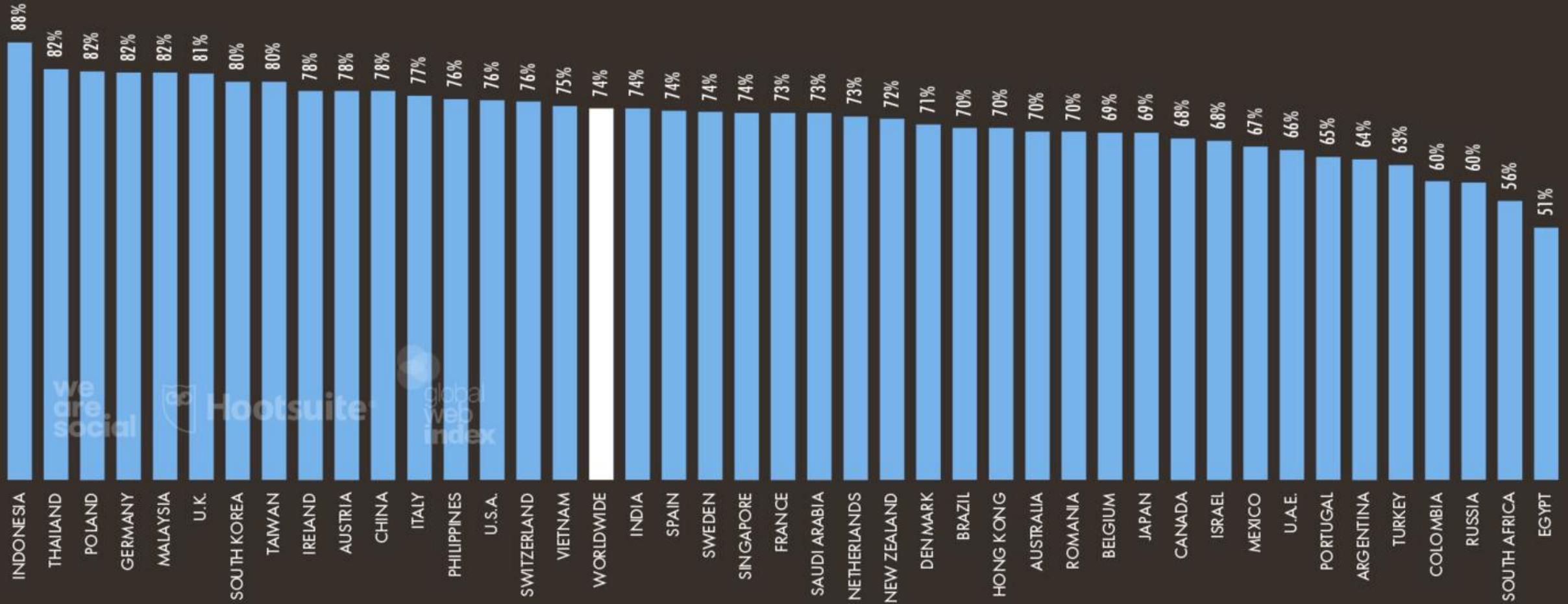
Примерно три четверти интернет-пользователей в мире в возрасте от 16 до 64 лет ежемесячно покупают что-то онлайн.

По данным опроса globalwebindex.com

JAN
2020

ECOMMERCE ADOPTION

PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 WHO SAY THEY BOUGHT SOMETHING ONLINE VIA ANY DEVICE IN THE PAST MONTH



JAN
2020

GLOBAL ECOMMERCE SPEND BY CATEGORY

THE TOTAL AMOUNT SPENT IN CONSUMER ECOMMERCE CATEGORIES AROUND THE WORLD IN 2019, IN U.S. DOLLARS

FASHION
& BEAUTY



\$620.1
BILLION

statista

ELECTRONICS &
PHYSICAL MEDIA



\$456.9
BILLION



FOOD &
PERSONAL CARE



\$168.8
BILLION

we
are
social

FURNITURE &
APPLIANCES



\$316.7
BILLION

TOYS, DIY
& HOBBIES



\$383.2
BILLION



TRAVEL (INCLUDING
ACCOMMODATION)*



\$1.19
TRILLION

we
are
social

DIGITAL
MUSIC



\$13.59
BILLION

statista

VIDEO
GAMES



\$83.15
BILLION

Soft skills – компетенции будущего

Hard skills	Soft skills
Google	Коммуникабельность
Яндекс	Организованность
Tilda	Умение работать в команде
Skillbox	Пунктуальность
Facebook	Критическое мышление
Skillshare	Лидерские качества
Coursera	Гибкость
Geekbrains	Дружелюбность
ppc.world	Умение решать сложные задачи

Чек-лист о том, где **получить** востребованные в digital **hard и soft skills**

Какая информация будет в чеклисте?

7 достойных ресурсов, где можно получить востребованные навыки в сфере SEO, SMM, контекстной рекламы, контент-маркетинга (ещё добавила немного веб-разработки)

Чек-лист о том, где **получить** востребованные в digital **hard и soft skills**

Какая информация будет в чеклисте?

7 достойных ресурсов, где можно получить востребованные навыки в сфере SEO, SMM, контекстной рекламы, контент-маркетинга (ещё добавила немного веб-разработки)

Размещайте сторис, со ссылкой **@dariosoina** , в ответ я вышлю вам чеклист!

(не забудьте открыть свой аккаунт)



**Если вы хотите понять, насколько
необходимы soft skills в вашей работе,
то ответьте на два вопроса:**

1. Насколько важно для моего карьерного продвижения
то, как я взаимодействую с окружающими?

Если вы хотите понять, насколько необходимы soft skills в вашей работе, то ответьте на два вопроса:

1. Насколько важно для моего карьерного продвижения то, как я взаимодействую с окружающими?
2. Влияет ли мой темперамент на продвижение в компании?

**Вспомните историю из жизни, где soft skills
решили всё, и вы поймёте всю важность**



История про чёрные макароны

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ДАРЬЯ
СОИНА

СПЕЦИАЛИСТ ПО РЕКЛАМЕ И
МАРКЕТИНГУ МАЛОГО БИЗНЕСА,
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-ПРАКТИК



dariasoina



darya.soina@mail.ru



dariasoina