

Создайте собственный план маркетинга в Интернете

Чтобы привести компанию к успеху, требуется видение ситуации и план. То же самое необходимо для продвижения бизнеса в Интернете. Используйте эту таблицу как руководство по созданию плана интернет-маркетинга, который позволит вывести ваше дело на новые рубежи.

1 Видение

Сформулируйте свое представление об успешном бизнесе.

Моя компания будет такой:

2 Цель маркетинга

Чего вы намерены добиться с помощью рекламы в Интернете? Вы можете ставить перед собой множество целей, но здесь нужно указать наиболее важную. Будьте предельно конкретны.

Моя цель маркетинга такова:

Пример. Записать на бесплатные консультации 200 новых клиентов в своем регионе к августу.

3 Продукт/услуга

Выберите продукт или услугу, которые необходимо продвигать для достижения поставленной цели маркетинга. Укажите здесь предложение, популярное в разных клиентских группах, или же самый продаваемый товар.

Продукт/услуга:

Теперь приведите 2–3 категории клиентов, которые будут заинтересованы в выбранном продукте или услуге, и укажите, что именно их привлечет.

1. понравится мое предложение, потому что .
2. понравится мое предложение, потому что .
3. понравится мое предложение, потому что .

В качестве примера используем цветочные букеты.

Деловым людям понравится мое предложение, потому что цветы – это простой и доступный подарок.

Влюбленным парам понравится мое предложение, потому что букеты позволяют сказать все: от “Я люблю тебя” до “Извини, пожалуйста”.

4 Стратегия маркетинга

Попытайтесь достичь поставленной цели маркетинга, выбрав лучшие стратегии продвижения вашего продукта заинтересованным потребителям. Хорошие маркетинговые планы обычно предполагают несколько способов привлечения клиентов, однако сейчас стоит выбрать только один, который принесет вам выгоду при разумных затратах времени и ресурсов.

Сведения о местных компаниях

Преимущества: привлечение клиентов и рост продаж в вашем регионе

Необходимые действия: выполнить настройку и обновлять параметры каждую неделю или месяц

Пример: создайте страницу в системе "Google Адреса"

Интернет-объявления

Преимущества: вы сможете представить свои продукты и услуги заинтересованным потребителям

Необходимые действия: выполнить настройку, установить цену за клик и обновлять параметры каждую неделю

Пример: создайте рекламную кампанию в Google AdWords, посвященную цветочным букетам

Позиция в результатах поиска

Преимущества: вы улучшите качество своего сайта и сможете занять более высокую позицию в результатах поиска

Необходимые действия: большой объем подготовительных работ и регулярные обновления по мере необходимости

Пример: создайте полезный, информативный сайт с точным описанием предлагаемых товаров и услуг

Социальные сети

Преимущества: создание сообщества клиентов

Необходимые действия: создать аккаунт и обновлять его каждый час или день

Пример: создайте страницу вашей компании в популярных социальных сетях

Информация о скидках и выгодных предложениях на сайте

Преимущества: вы сможете привлечь новых клиентов на свой сайт или в магазин с помощью скидок и выгодных предложений

Необходимые действия: ограниченный объем работ, выполняемых при необходимости. Низкая себестоимость, однако возможно некоторое сокращение прибыли.

Пример: объявите на сайте о том, что каждый вторник покупателям предоставляется скидка в 10%.

Обзорные сайты

Преимущества: клиенты смогут оценивать ваши продукты и услуги, а также рекомендовать их другим пользователям

Необходимые действия: минимальные трудозатраты, работы выполняются по мере необходимости

Пример: отправляйте письма клиентам с просьбой оценить ваш продукт на самых популярных сайтах

Предпринимаемые действия

Определите, какие действия вам необходимо предпринять, чтобы реализовать выбранную стратегию маркетинга.

Стратегия маркетинга:

Действие 1:

Действие 2:

Действие 3:

5 Продажа товара или услуги

Независимо от выбранной стратегии маркетинга ваша цель – продажа товаров или услуг. Чтобы понять, как наиболее успешно продать товар потребителю, составьте объявление.

Выберите один из типов ваших клиентов, подумайте, почему этим людям понравится ваше предложение, и создайте интересную рекламу. Руководствуйтесь следующими советами:

1. Избегайте стилистически окрашенных слов, рассказывайте о вашем продукте или услуге так, как о них говорили бы сами клиенты
2. Учитывайте пожелания и потребности клиентов. Попытайтесь придумать привлекательный заголовок и описание
3. Расскажите потенциальным клиентам о том, что им следует сделать дальше, используя призывы к действию, например “Купите прямо сейчас” или “Зарегистрируйтесь”

Составьте объявление

Заголовок:

Строка описания:

Призыв к действию:

6 Бюджет

Чтобы достичь поставленной бизнес-цели, необходимо определить временные и финансовые ресурсы для реализации стратегии маркетинга. Используйте рассчитанные в разделе “Предпринимаемые действия” время и затраты в представленной ниже формуле:

$$\boxed{} \text{ руб.} + \boxed{} \times \boxed{} \text{ руб.} = \boxed{} \text{ руб.}$$

Первоначальный взнос и стоимость настройки + часы, потраченные на управление x почасовую оплату = затраты на реализацию стратегии маркетинга

7 Отслеживание результатов

Всегда отслеживайте ход работ, чтобы оценить результаты. Этого можно добиться по-разному в зависимости от выбранной стратегии маркетинга.

Если вы рекламируете товары в Интернете с помощью **AdWords**, воспользуйтесь средствами создания отчетов и ресурсами **Google Analytics** для отслеживания кликов и клиентов. Информацию о **Google Analytics** можно найти на сайте www.google.com/analytics.