



ООО «Астра Медиа Групп»,  
Tel.: +7(812)458-57-79; Fax: +7(812)458-57-78; Web: [www.astramg.ru](http://www.astramg.ru)  
СПб, ул. Белоостровская, д17 корп.2,лит.А, оф. 704, БЦ «Авантаж»

# МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО



Маркетинговые технологии будущего

# ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

## Этап 1. Маркетинг

### Кому продаем? Подробное описание ЦА:

- Их отличия, особенности: пол, возраст, география, профессия, интересы, типичные занятия, образ жизни, где собираются, какие сайты посещают, что покупают и т.п. – чем больше, тем лучше.
- Как происходит процесс выбора и покупки.

# ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

## Этап 1. Маркетинг

### Как подаем?

- Для чего ЦА наш продукт, какие проблемы он решает?
- Что вызовет у ЦА желание купить?
- Причины купить прямо сейчас
- Выгоды от покупки у Вас
- УТП
- Если **сейчас** продукт им не нужен, что еще мы можем им дать?



# ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

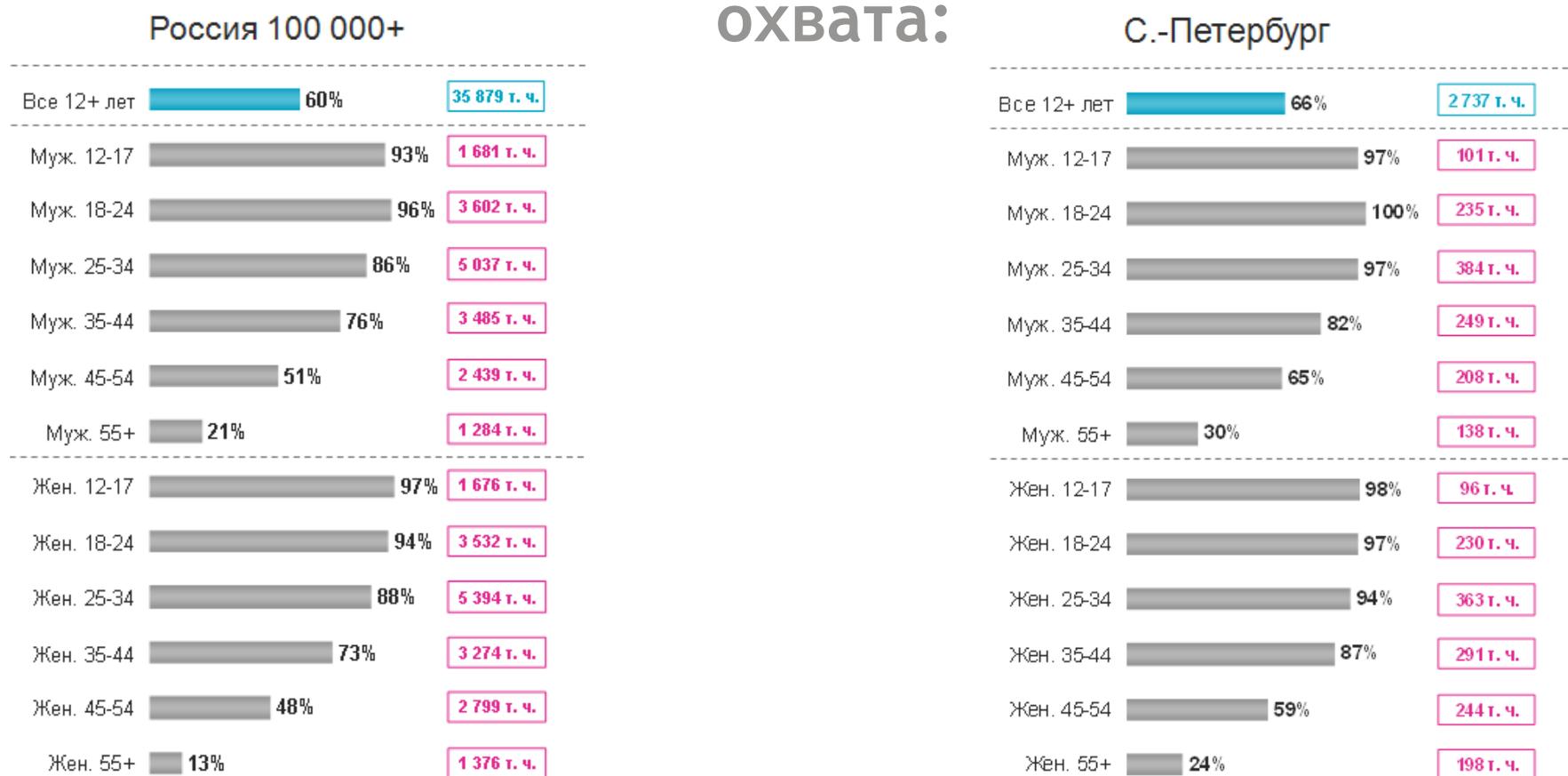
## Этап 1. Маркетинг

### Медиа-канал

- Есть ли там ЦА?
- Есть ли возможность ее найти и выделить?
- Есть ли возможность поймать внимание и донести свою информацию?
- Каково отношение к рекламной информации?

# Почему Интернет?

## 1. Большой охват аудитории и постоянный рост

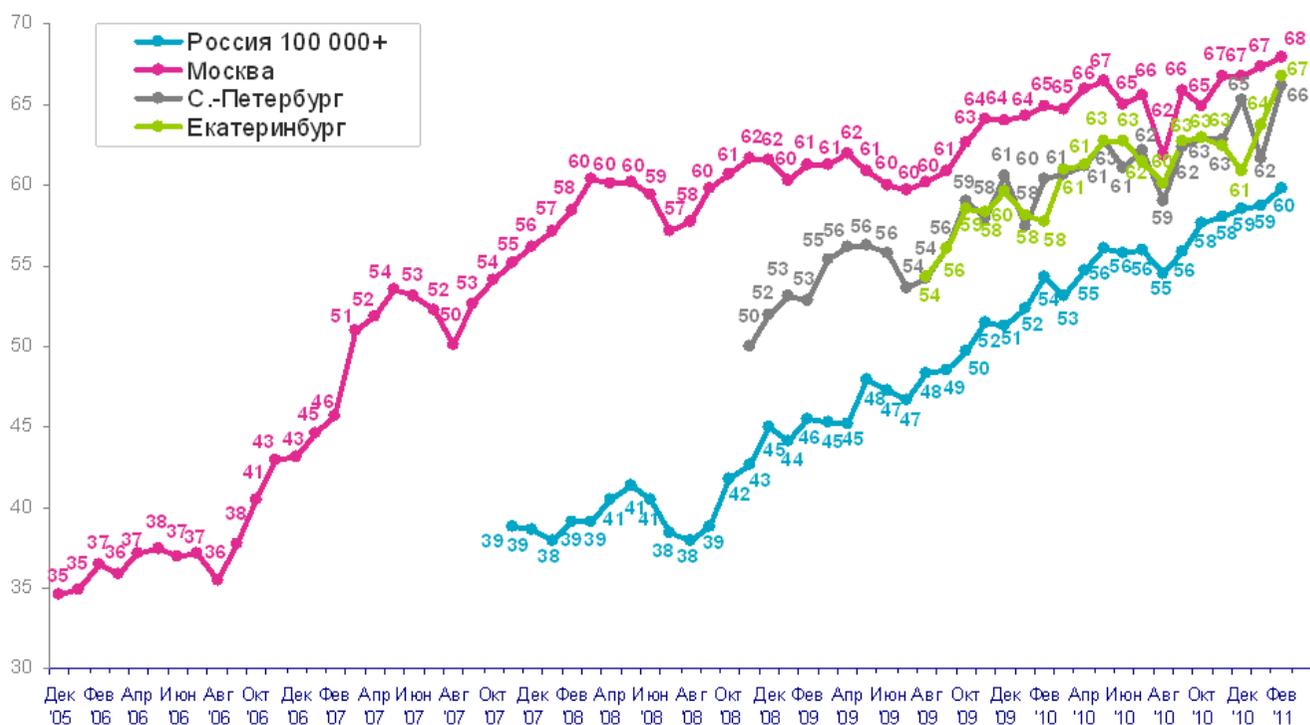


# Почему Интернет?

## 1. Большой охват аудитории и постоянный рост

### Динамика аудитории Интернета

Monthly Reach%, 12+ лет



# Почему Интернет?

## 2. Возможность точно выбирать аудиторию:

Целевая аудитория – 363 887 человек

▼ География

Страна:

Города:  (?)

▼ Демография

Пол:

Возраст:  -

Семейное положение:  (x)

▼ Интересы

Интересы:  (?)

Категории групп:  (?)

Группы:

Религиозные взгляды:

► Расширенная география

► Образование и работа

► Дополнительные параметры

Яндекс

Нашлось 11 млн ответов

Яндекс.Директ

[Все объявления](#) 33

[Веломагазин! Распродажа!](#)

**Велосипеды** со склада по низким ценам. Отличные консультации. Гарантия!  
[www.velosfera.ru](http://www.velosfera.ru)

РЕКЛАМА

1. [Интернет-магазин велосипедов...](#)

В нашем Интернет-магазине можно выбрать и заказать женские велосипеды.  
[www.velosite.ru](http://www.velosite.ru) [копия](#) [ещё](#)

2. [Магазин велосипедов - продажа...](#)

Веломагазин с самым большим выбором велосипедов (от детских до горных) от ведущих производителей в Москве.  
[www.VeloStrana.ru](http://www.VeloStrana.ru) [Москва](#) [копия](#) [ещё](#)

[Экспертный подбор велосипедов](#)

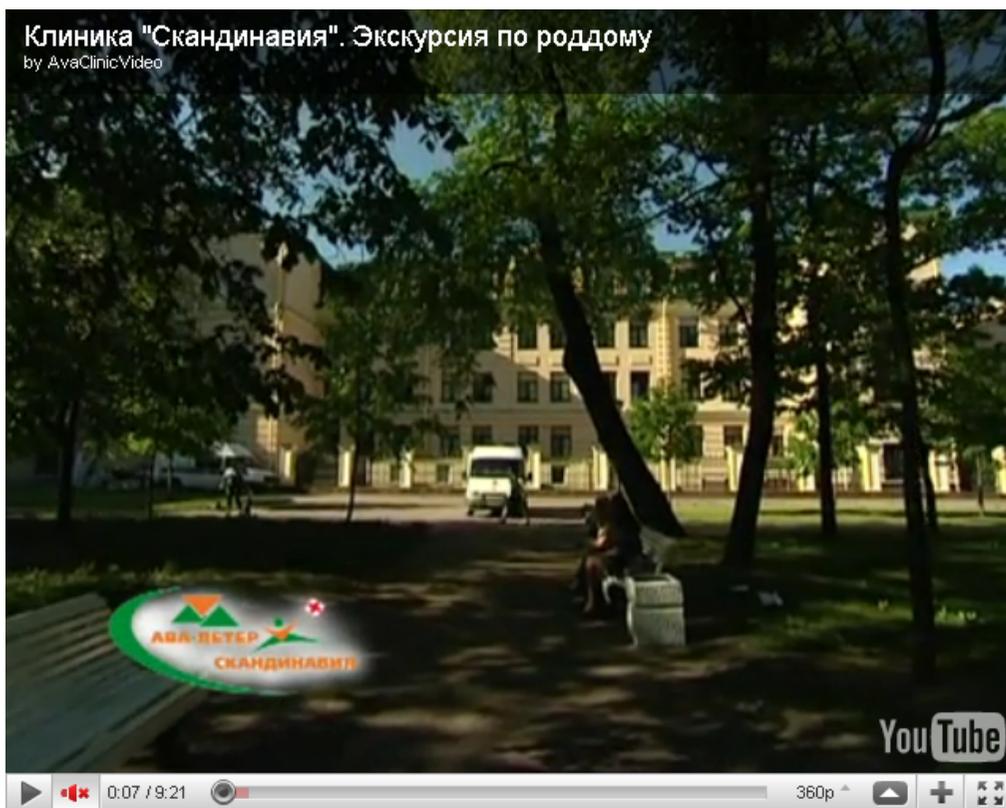
Позвоните, мы подберём вам велосипед, который принесёт 100% удовольствия!  
[www.extreme-net.ru](http://www.extreme-net.ru)

[Велосипеды проверенных марок!](#)

DENTON, STERN, TREK от 4690 р., детские от 2590 р. Скидки до 20%!  
[sportmaster.ru](http://sportmaster.ru)

# Почему Интернет?

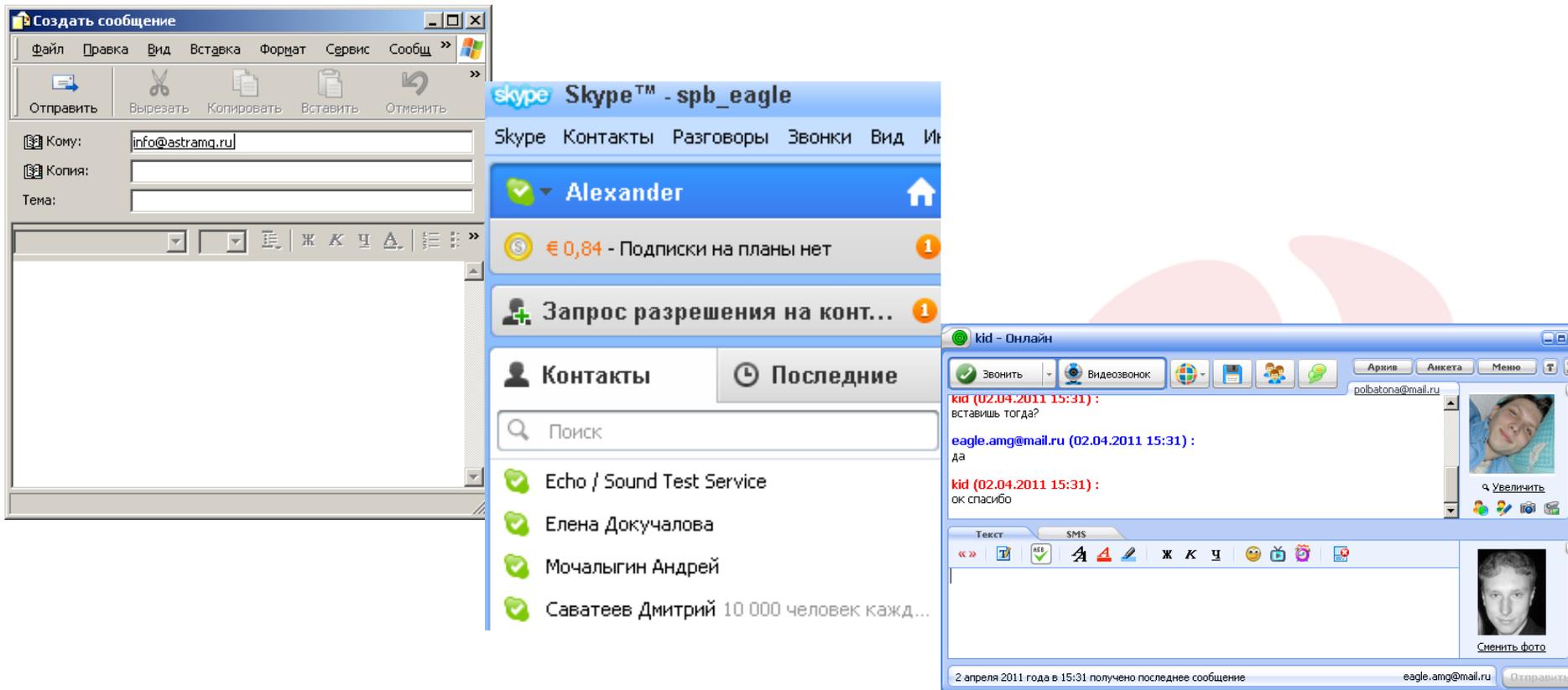
## 3. Богатые возможности для донесения важной информации



Квартира на Поварском переулке.  
Санкт-Петербург.

# Почему Интернет?

## 4. Недорогой канал коммуникации



The image displays two overlapping software windows. On the left is an email client window titled "Создать сообщение" (Create message). It features a menu bar with "Файл", "Правка", "Вид", "Вставка", "Формат", "Сервис", and "Сообщ". Below the menu is a toolbar with icons for "Отправить" (Send), "Вырезать" (Cut), "Копировать" (Copy), "Вставить" (Paste), and "Отменить" (Cancel). The "Кому:" (To) field contains "info@astramg.ru". The "Копия:" (Cc) and "Тема:" (Subject) fields are empty. The main body of the email is a large empty text area.

On the right is a Skype chat window titled "Skype™ - spb\_eagle". The contact name is "Alexander". The status bar shows "€ 0,84 - Подписки на планы нет" (Subscriptions for plans none) and a notification icon. Below the status bar is a "Запрос разрешения на конт..." (Request permission for content...) notification. The contact list shows "Контакты" (Contacts) and "Последние" (Recent). The list includes "Echo / Sound Test Service", "Елена Докучалова", "Мочалыгин Андрей", and "Саватеев Дмитрий 10 000 человек кажд...".

Below the contact list is a chat window titled "kid - Онлайн" (kid - Online). The chat history shows a conversation between "kid (02.04.2011 15:31)" and "eagle.amg@mail.ru (02.04.2011 15:31)". The messages are: "вставишь тогда?" (Will you paste then?), "да" (yes), and "ок спасибо" (ok thank you). The chat window includes a toolbar with "Звонить" (Call), "Видеозвонок" (Video call), and other communication options. A photo of the contact is visible on the right side of the chat window.

# Почему Интернет?

## 5. Богатые возможности аналитики

Общие Цели Цель «Заказ» Показать фразы по

Поисковая фраза	Целевые визиты	Визиты (всего)	Конверсия	Достижения цели	Глубина просмотра	Время на сайте
<b>Итого и средние</b>	<b>15</b>	<b>810</b>	<b>1,8%</b>	<b>16</b>	<b>35,1</b>	<b>+657%</b>
1. зоомагазин филия	1	7	14,3%	1	38,0	+228%
2. интернет магазин зоотоваров	1	6	16,7%	1	19,0	+208%
3. филия зоомагазин	1	5	20,0%	1	19,0	+97%
4. товары для животных спб	1	5	20,0%	1	16,0	+142%
5. zootovar-spb.ru	1	5	20,0%	1	13,0	+30%
6. odorgone	1	4	25,0%	1	24,0	+231%
7. www.zootovar-spb.ru	1	3	33,3%	1	24,0	+80%
8. зоогурман	1	2	50,0%	1	53,0	+82%
9. pi pi bent наполнитель	1	2	50,0%	1	47,0	+80%
10. филия зоотовары	1	2	50,0%	1	17,0	+3,0%
11. корма для собак в спб	1	1	100,0%	1	120,0	+0%
12. четвероногий гурман купить	1	1	100,0%	1	71,0	+0%
13. rjhvf lkz ;bdjnys[	1	1	100,0%	1	32,0	+0%
14. iams adult with rabbit	1	1	100,0%	1	22,0	+0%
15. поводок рулетка flexi 8 метров до 10 кг	1	1	100,0%	2	11,0	+0%

# Почему Интернет?

## 5. Много незанятых ниш, неиспользуемых инструментов и технологий:

- Низкая конкуренция;
- Незнание технологий;
- Нежелание инвестировать на длительную перспективу.

## 6. Успешные модели на западе:

- Выше конкуренция;
- Больше объемы рынков;
- Непрерывное развитие технологий маркетинга.



# ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

1. Привлечение аудитории
2. Удержание аудитории
3. Конверсия в клиентов
4. Работа с базой клиентов
5. Аналитика



# ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

1. Конверсия в клиентов
2. Формирование аудитории
3. Работа с базой клиентов
4. Привлечение аудитории
5. Аналитика



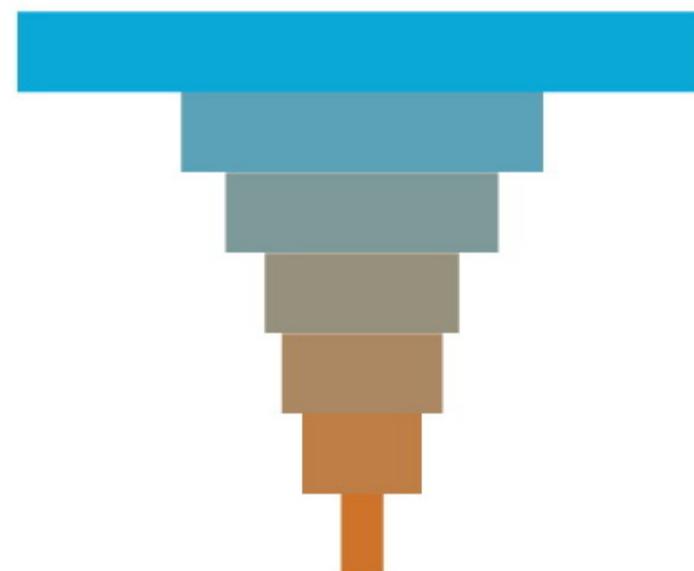
# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## КПД сайта



10% - проработанный сайт

- Все посетители
- Поиск по сайту
- Изучение товара/услуги
- Корзина
- Оплата и доставка
- Форма заказа
- Заказ



1% - сайт с ошибками юзабилити

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 1. Проектирование сайта

### 1) Концептуальное проектирование

- Аудитория сайта: кто будет заходить?
- Для чего? Цели посетителей;
- Наши цели;
- Критерии достижения целей;
- Разделы сайта.

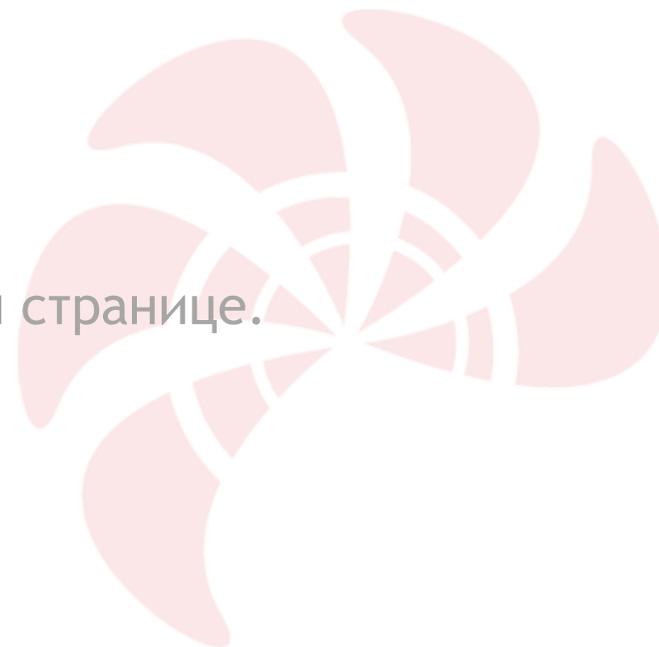


# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 1. Проектирование сайта

### 2) Логическое проектирование

- Тип структуры сайта;
- Названия и содержание разделов;
- Связь разделов;
- Какая информация будет на каждой странице.

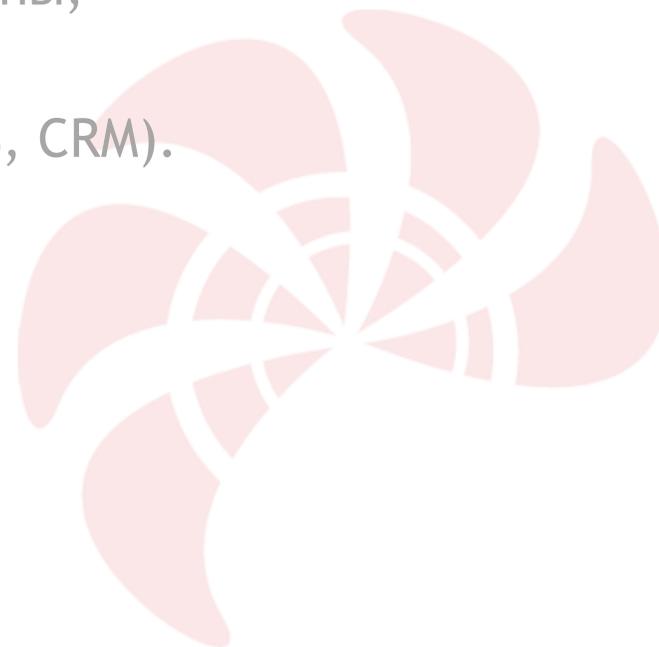


# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 1. Проектирование сайта

### 3) Физическое проектирование

- Какие технологии будут использованы;
- Какие программы понадобятся (CMS, CRM).

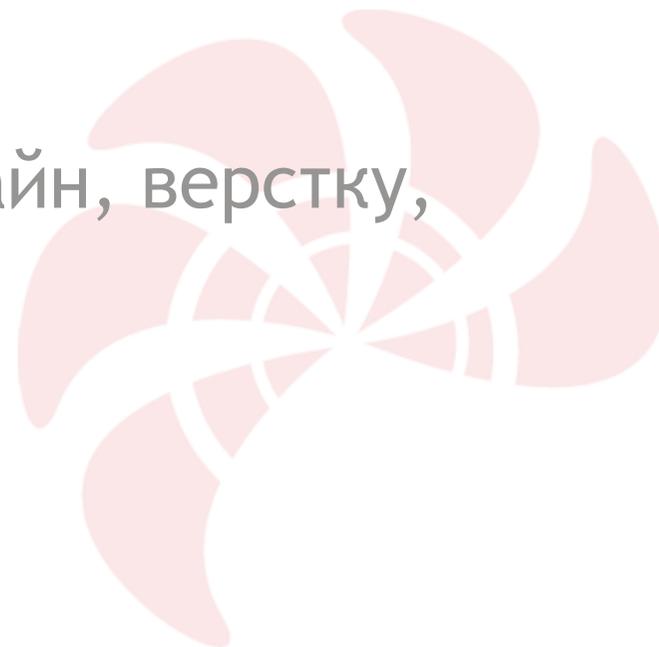


# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 1. Проектирование сайта

В результате проектирования мы получаем:

- Рабочий прототип сайта;
- ТЗ на изготовление: дизайн, верстку, программирование.

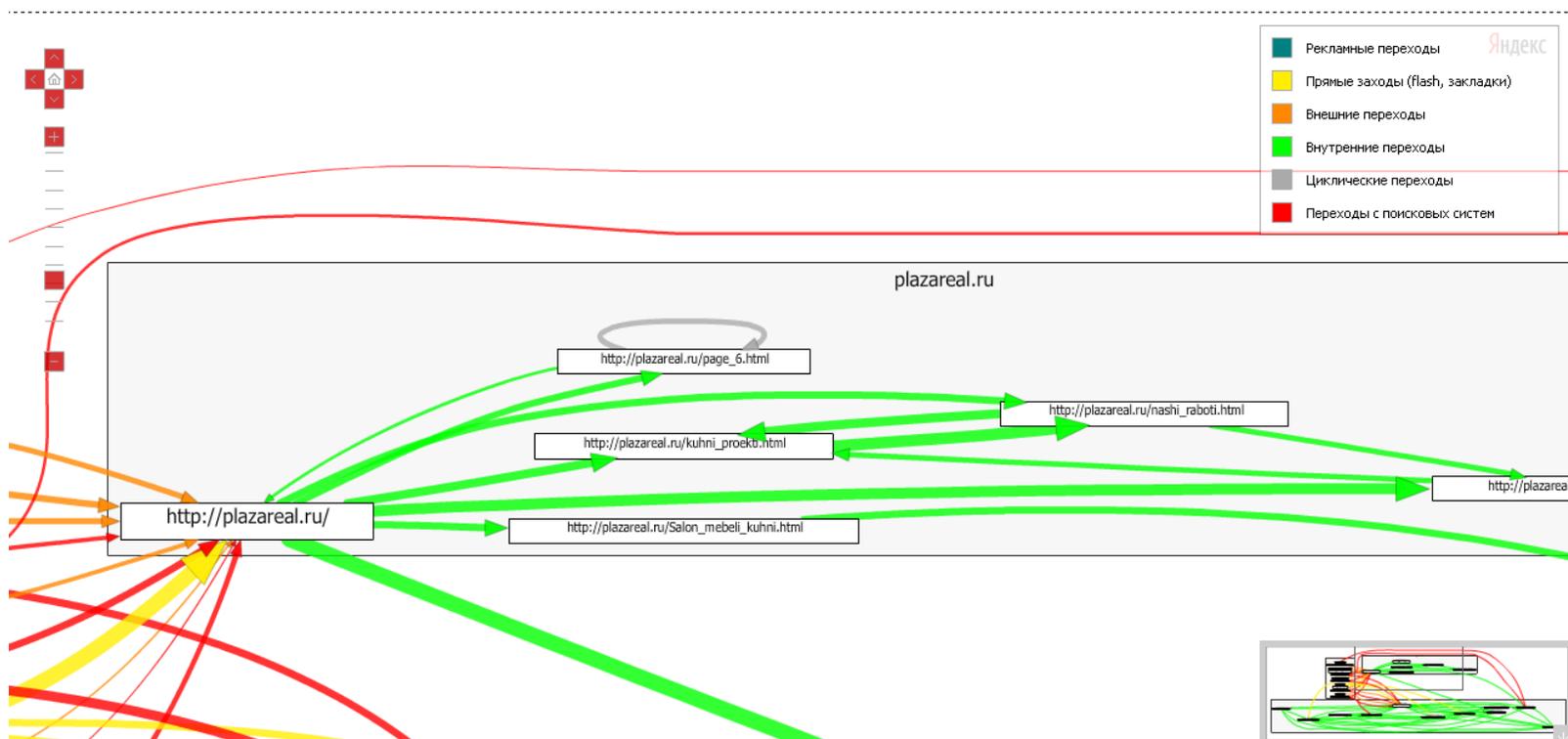


# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

- Экспертная оценка

Карта путей для [www.plazareal.ru](http://www.plazareal.ru)

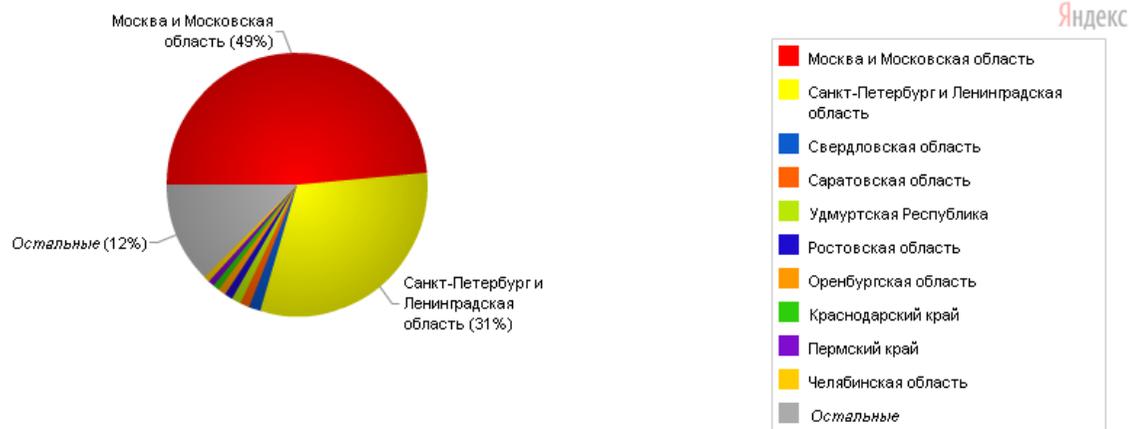


# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

- Экспертная оценка

География по России (вся Россия = 100%)



Показывать данные по

+ Местоположение	Визиты	Просмотры	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние по России	2 747	6 476	59,1%	2,4	0:01:29
1. + Центр	1 386	2 170	79,2%	1,6	0:00:37
2. + Северо-Запад	871	2 997	35,6%	3,4	0:02:47

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

- Сплит-тестирование



# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

- Тестирование на добровольцах



# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

- Eye-tracking тестирование на добровольцах



# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 2. Тестирование и доработка

В результате тестирования и доработки мы устраняем барьеры, мешающие посетителям достигать наших целей.

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 3. Продающее наполнение сайта

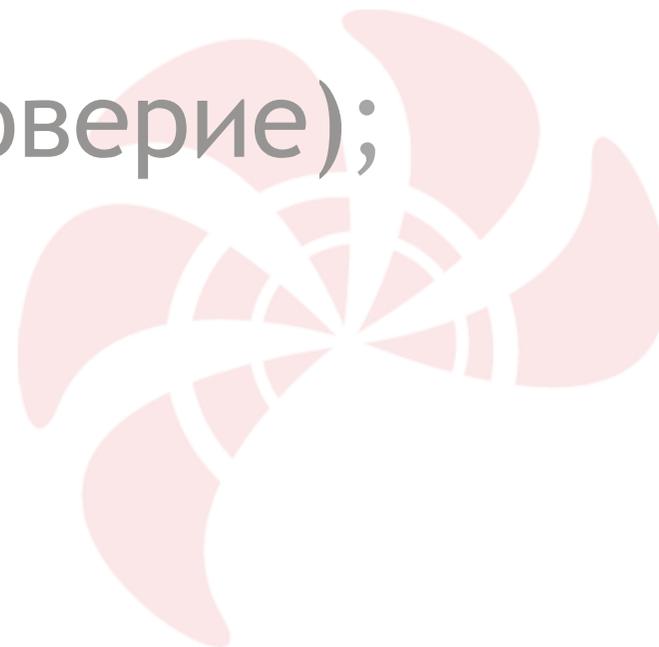
«Мне попадались тексты, с помощью которых удавалось продать не вдвое, не втрое, а **в 19 с половиной раз больше** товара, чем с помощью аналогичного другого. Обе рекламы занимали одинаковую площадь. Обе выглядели одинаково и были одинаково напечатаны. И там, и там имелись фотографии. Оба текста были тщательно выверены. Вся разница была в том, что в первом случае использовался правильный подход, а в другом - неправильный».

Джон Каплз, начальник отдела копирайтинга Ogilvy&Mather

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 3. Продающее наполнение сайта

- Внимание;
- Интерес;
- Желание (выгоды, доверие);
- Действие.



# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 3. Продающее наполнение сайта

- Продающие тексты;
- Аудиозаписи и видеоролики;
- Иллюстрации;
- 3D-туры.



# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 4. Проактивный маркетинг

Реактивная стратегия маркетинга:

- решение текущих проблем с минимальными затратами;
- действия обусловлены внешними обстоятельствами: действиями конкурентов, падением продаж, появлением новых продуктов на рынке и т.п.
- «Оборонительная» стратегия;
- Минимальные затраты ресурсов, простота реализации;
- В условиях честной конкуренции – снижение объемов продаж и доли рынка.

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 4. Проактивный маркетинг

Проактивная стратегия:

- целенаправленное создание условий для высоких объемов продаж и прибыли;
- действия предугадывают развитие рынка, действия конкурентов;
- «Наступательная» стратегия;
- Более высокие затраты ресурсов: времени, денег, квалификации специалистов и т.п.;
- В условиях честной конкуренции – рост объемов продаж и доли рынка.

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 4. Проактивный маркетинг

**Любая продажа в среднем завершается с нуля (не нужен продукт, не известна компания) за 21 «касание» с клиентом при помощи различных медиа-каналов.**

1. Сбор контактов потенциальных клиентов на сайте:
  - Повод;
  - Преподнесение: работа со страхами.
2. Процесс взаимодействия с потенциальным клиентом, результат которого – продажа.
  - Разработка серии писем, звонков, факсов, встреч;
  - Тестирование и постоянное увеличение конверсии процесса.

# РАЗДЕЛ I. КОНВЕРСИЯ

## Метод 4. Проактивный маркетинг

Пожалуйста, введите ваш e-mail в форму ниже, и получите "Стандарты Норвежской Рубки" и новую Программу K3LogCut прямо на свой почтовый ящик!

  
E-mail  

**Группон** — это кафе, кино, спа со скидками от 50% до 90%. Каждый день новое предложение.

**Присоединяйтесь!**

Введите адрес электронной почты

Эл. почта	Город	<a href="#">Уже зарегистрировались?</a>
<input type="text"/>	<input type="text" value="Москва"/>	<input type="button" value="Зарегистрироваться"/>
<input checked="" type="checkbox"/> Вы можете отписаться от рассылки в любое время, через ссылку в письме		
<input checked="" type="checkbox"/> Мы никогда не предоставим вашу электронную почту третьим лицам		

## РАЗДЕЛ II. ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВ

### Проблема:

- 75% посетителей коммерческих сайтов не собираются ничего покупать прямо сейчас;

### Решение:

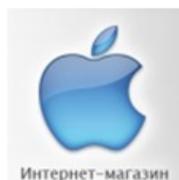
- Дайте повод запомнить Ваш сайт (маркетинг, выгоды);
- Решите проблему посетителя:
  - Консультации специалистов, помощь;
  - Полезная/развлекательная информация;
  - Нужные сервисы;
  - Среда общения по теме.

## РАЗДЕЛ II. ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВ

Инструменты:

1. Форум;
2. Блог;
3. Группа Вконтакте/Facebook.

## РАЗДЕЛ II. ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВ



Название: Самый большой клуб Apple: iphone, ipad, ipod..Новости, советы, продажа, помощь, призы и подарки  
Размер: **558 288 участников**  
Тип группы: Открытая группа

Самый большой клуб Apple: iphone, ipad, ipod..Новости, советы,

Описание: IPHONE, IPAD... ВСЕШ ТОВАР В НАЛИЧИИ.

Быстрая доставка Москва, Питер. Доставка по всей России. Наложка.

Правила клуба:  
[http://vkontakte.ru/note57118500\\_10193889](http://vkontakte.ru/note57118500_10193889)

ВНИМАНИЕ !! ИЗ-ЗА ОГРОМНОГО КОЛИЧЕСТВА СПАМА СТЕНА ЗАКРЫТА

Веб-сайт: <http://2IPHONE.RU> <http://MILISHOP.RU>

Город: Москва, Россия

Меню

Фотографии альбомы

В основном альбоме 44 фотографии Все



Стена 411 записей



Самый большой клуб Apple: iphone, ipad, ipod..Новости, советы, продажа, помощь, призы и подарки



## РАЗДЕЛ II. ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВ

► Форум Интернет-магазина Альт > Технические вопросы > Синтезаторы

2 Страницы ▾ [1](#) [2](#) >

[ОТКРЫТЬ ТЕМУ](#)

Синтезаторы							Опции форума ▾
	Название темы	Ответов	Автор темы	Просмотров	Последнее сообщение		
 	<a href="#">Yamaha P-95</a>	<a href="#">0</a>	<a href="#">Alla</a>	65	23.3.2011, 15:18 Посл. сообщение: <a href="#">Alla</a>		
	<a href="#">Yamaha Dqx-200 Или Casio Wk-3300?</a>	<a href="#">0</a>	<a href="#">дизетка</a>	618	26.9.2010, 20:04 Посл. сообщение: <a href="#">дизетка</a>		
	<a href="#">Помогите с выбором</a> Какой синтезатор лучше casio ctk 900 или wk 210?	<a href="#">0</a>	<a href="#">Fordon</a>	417	24.8.2010, 14:19 Посл. сообщение: <a href="#">Fordon</a>		
	<a href="#">Подробнее о Yamaha MO8 ...</a>	<a href="#">0</a>	<a href="#">shumeev</a>	535	24.5.2010, 15:03 Посл. сообщение: <a href="#">shumeev</a>		
	<a href="#">Снова Yamaha или Casio</a> <input type="checkbox"/> <a href="#">1</a> <a href="#">2</a>	<a href="#">22</a>	-Alexpoly-	18 591	23.4.2010, 9:58 Посл. сообщение: <a href="#">Elena_kl</a>		

## РАЗДЕЛ III. РАБОТА С БАЗОЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ

### Старая модель:

- Зарабатываем на первой продаже - 12\$,
- Стоимость привлечения клиента - 10\$,
- Прибыль - 2\$.

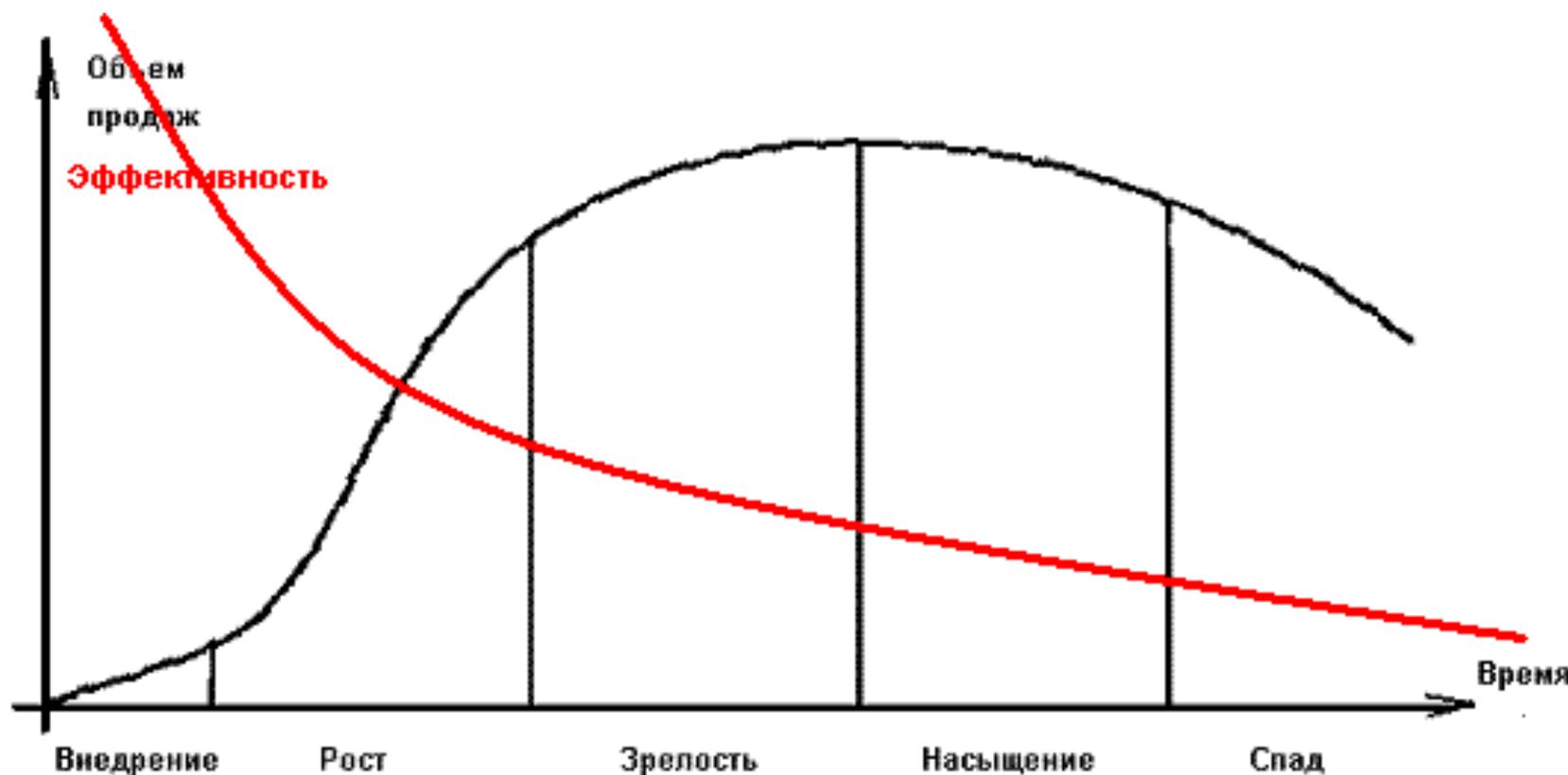
### Новая модель:

- Зарабатываем за 3 года работы с клиентом – 500\$;
- Зарабатываем на первой продаже – -100\$,
- Стоимость привлечения клиента – 100\$,
- Прибыль - 300\$!

## РАЗДЕЛ III. РАБОТА С БАЗОЙ ПОКУПАТЕЛЕЙ

### E-mail маркетинг

- Напоминать о необходимости своевременного обслуживания покупки, замены комплектующих или обновления;
- Предлагать сопутствующие товары/услуги (Upsell);
- Посылать полезную и/или развлекающую информацию для развития лояльности и поддержания контакта;
- Сообщать об **акциях** и удобных особенностях компании.



**E-mail**  
**SMM**

**SEO**  
**Контекст**

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории



# Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

## 1. ПРОДВИЖЕНИЕ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ

Поиск [Почта](#) [Карты](#) [Маркет](#) [Новости](#) [Словари](#) [Блоги](#) [Видео](#) [Картинки](#) [ещё ▾](#)

**Яндекс**  
Нашлось  
36 млн ответов

медицинский центр

в найденном  в Санкт-Петербурге [расширенный поиск](#)

[Медицинский центр в Санкт-Петербурге — 505 адресов](#)

Уточнить адрес:  
   
[maps.yandex.ru](http://maps.yandex.ru)

**Медицинский Центр «XXI век»**  
Современный многопрофильный **медицинский центр**, медицина Санкт-Петербурга, Медицинская помощь детям и взрослым, 21 век, детские врачи, вызов ... Мы напомним о следующем посещении **Медицинского центра «XXI век»**, отправив Вам СМС, которое содержит код.  
[+7 \(812\) 380-02-38](tel:+78123800238) [Санкт-Петербург, просп. Большой Сампсониевский, 45](#)  
[www.mc21.ru](http://www.mc21.ru) Санкт-Петербург [копия](#) [ещё](#)

**Многопрофильный медицинский диагностический центр МСЧ 157**  
[Контакты](#) [Ультразвуковая диагностика](#) [Скидки](#) [Вакансии](#)  
Наш **медицинский центр** предлагает жителям Санкт-Петербурга и других городов широкий спектр платных услуг, который включает диагностику, лабораторные исследования, лечение и профилактику различных заболеваний, а также возможность реабилитации после...  
[+7 \(812\) 371-37-39](tel:+78123713739) [Санкт-Петербург, ул. Варшавская, 100](#)  
[www.med157.ru](http://www.med157.ru) Санкт-Петербург [копия](#) [ещё](#)

**"Скандинавия" - медицинский центр**  
[Контакты](#) [Районные отделения клиники](#) [Поликлиника](#) [Все вопросы](#)  
Сведения об отделениях и услугах (детская поликлиника, диагностика, массаж и физиотерапия, стоматология и др.): анкеты специалистов, цены. Страховые программы, прайс-лист. Консультации врачей онлайн.  
[+7 \(812\) 600-77-77](tel:+78126007777) [Санкт-Петербург, просп. Литейный, 55а](#) [все адреса](#)  
[www.avaclinic.ru](http://www.avaclinic.ru) Санкт-Петербург

Яндекс Директ  
**Медицинский центр Мир Здоровья**  
Опытные врачи! УЗИ, анализы, пиявки :)  
Без выходных! На Васильевском  
[www.spbmz.ru](http://www.spbmz.ru) Санкт-Петербург  
[Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.](#)

**Медицинский центр СМ-Клиника**  
Клиника современной **медицины**.  
Опытные врачи! Удобно, доступно, без выходных  
[Адрес и телефон www.smclinic-spb.ru](http://www.smclinic-spb.ru)  
Санкт-Петербург  
[Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.](#)

**Медицинский центр**  
Комплексная диагностика всего организма и лечение заболеваний 1450 рублей!  
[novayarus.com](http://novayarus.com)  
[Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.](#)

**Медицинский центр Медиком**  
Весь спектр **медицинских** услуг для детей и взрослых. Вызов врача на дом  
[Адрес и телефон www.medicom-plus.ru](http://www.medicom-plus.ru)  
[Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.](#)

[Все объявления](#) 8

[Разместить объявление по запросу «медицинский центр»](#)

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 1. ПРОДВИЖЕНИЕ В ПОИСКОВЫХ СИСТЕМАХ

Только уникальная информация (тексты, картинки, дизайн)

Максимально полная информация (цены, фотографии, отзывы)

- Свежая информация - обновления
- Выбираем более точные запросы
- Поведенческие факторы ранжирования



# Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

## 2. Эффективные объявления контекстной рекламы

Поиск [Почта](#) [Карты](#) [Маркет](#) [Новости](#) [Словари](#) [Блоги](#) [Видео](#) [Картинки](#) [ещё](#) ▼

**Яндекс**  
Нашлось  
5 млн ответов

пластическая хирургия  [расширенный поиск](#)

в найденном  в Санкт-Петербурге

[Все объявления](#) 16

**Пластические операции МедиЭстетик**  
Высокопрофессиональные хирурги, отличные результаты, быстрая реабилитация.  
[www.mediestet.ru](http://www.mediestet.ru) Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Пластические операции в МЕДИ**  
Оперативное моделирование лица и тела. Операции по интимной пластике  
[www.emedi.ru](http://www.emedi.ru) Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Яндекс Директ**

**Клиника "ГрандМед"**  
On-line консультации. Ведущие пластические хирурги. Все виды операций.  
[www.grandmed.ru](http://www.grandmed.ru)  
Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Модная хирургия - форум пациентов**  
Пластическая хирургия: видео, фото. Обсуждение на форуме!  
[www.fashionsurgery.ru](http://www.fashionsurgery.ru)  
Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Спланировать лечение в Израиле**  
Диагностика, лечение и реабилитация в Израиле. Победите болезнь сейчас!  
[www.israhealth.com](http://www.israhealth.com)  
Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Пластическая хирургия в Израиле**  
Пластические операции в Израиле. Лучшие специалисты. Доступные цены.  
[www.shemere.co.il](http://www.shemere.co.il)  
Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

**Остмедконсалт**  
3х мерное эндоскопическое омоложение лица. Акция 105 500 р.  
Янковская Н.Л.

**Контекстная реклама**

**Клиника пластической хирургии ГрандМед - пластические операции...**  
[Результаты операций](#) [Наши услуги](#)  
Пластическая хирургия. В клинике пластической хирургии ГрандМед проводятся пластические операции на высшем уровне, оказываются услуги в области стоматологии, эстетической и пластической хирургии.  
[www.grandmed.ru](http://www.grandmed.ru) Санкт-Петербург, просп. Культуры, 4 [все адреса](#)

**Пластическая хирургия | косметология | Институт красоты СПИК**  
[Косметология](#) [Санкт-Петербург](#) [Пластическая хирургия](#)  
- это клиники косметологии и пластической хирургии в Москве и Санкт-Петербурге.  
[www.spik.ru](http://www.spik.ru) Санкт-Петербург, ул. Савушкина, 8, корп.2 [все адреса](#)

**... лифтинг центр косметологии и пластической хирургии Екатеринбург...**  
[Пластическая хирургия](#) [Ботокс](#) [Гинекология](#)  
Индивидуальное обучение на рабочем месте. Все прогрессивные методики пластической и эстетической хирургии: уменьшение и увеличение груди, липосакция, эндоскопическая пластическая хирургия.

Ставка:

A - 3\$;

B - 2\$;

CTR:

A - 5%;

B - 10%;

Доход ПС:

A - 15\$;

B - 20\$;

Позиция B

выше,

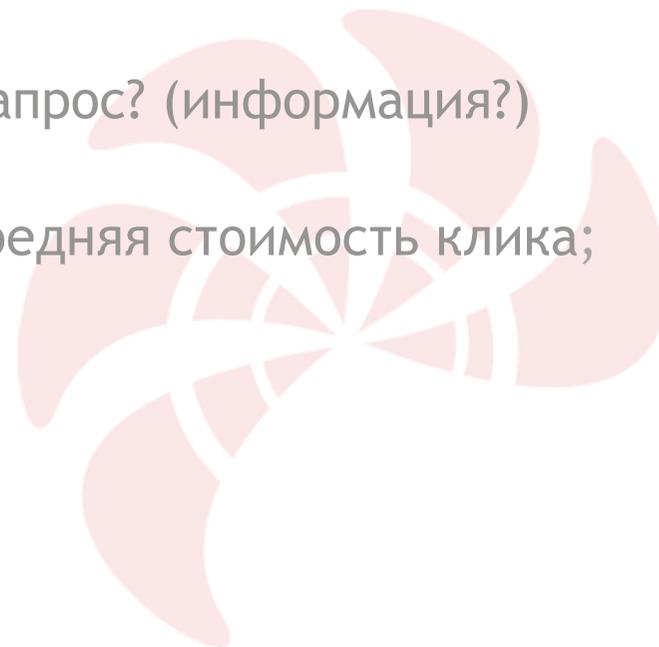
стоимость

клика ниже.

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 2. Эффективные объявления контекстной рекламы

- Предложение, от которого сложно отказаться (бесплатно/демпинг/УТП/выгоды);
- Специальные предложения для каждого региона;
- Что ищет пользователь, когда набирает запрос? (информация?)
- Чем больше словосочетаний, тем ниже средняя стоимость клика;
- Тестируйте!



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 2. Эффективные объявления контекстной рекламы

- 90% контекстной рекламы ведется неэффективно;
- Минимальное увеличение эффективности в нашей компании – в 2 раза;
- Бесплатный аудит и ведение кампаний.



# Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

## 3. Медийная реклама

**РУССКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ СЕРВЕР** RUSSIAN MEDICAL SERVER

**Denti** Стоматологический центр DENTI Clinic  
Гарантированное немецкое качество по приемлемым ценам

Современные методы лечения каналов

Сотрудничество со специалистами...  
► [info@rusmedserv.com](mailto:info@rusmedserv.com)  
Размещение рекламы на сервере...  
► [info@rusmedserv.com](mailto:info@rusmedserv.com)

**НОВОС**

24 мая, Понедельник  
**Лекарства для миллионов**  
■ В странах СНГ ежегодно регистрируется до миллиона человек с заболеваниями печени. Новый оригинальный отечественный препарат "Ремаксол" поможет защитить жизненно важный орган от поражения различными вредными факторами. Подробнее...

20 апреля, Вторник  
**Гнойно-септические заболевания у детей**  
■ 3-4 июня состоится шестая ежегодная Московская конференция «Гнойно-септические заболевания у детей» с участием регионов России и стран СНГ. Подробнее...

**БЕСПЛАТНО!**

**ВСМ**  
**БИОСЕММАСК**  
ЛАБОРАТОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И РЕАГЕНТЫ

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ**  
**МЕДИКО-ХИРУРГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР №3 РФ**

### Медийная реклама

1. **Раскрутка сайтов с ГАРАНТИЯМИ, СКИДКИ от 50%**

[Наши клиенты](#) [Стоимость](#) [Продвижение сайтов](#) [Контакты](#)

Раскрутка сайта нашими специалистами осуществляется на любом этапе его существования, потому что если у Вас был не очень удачный опыт продвижения сайта, можете смело обращаться в нашу компанию! Мы сделаем все, чтобы этот негативный опыт остался в...

☎ +7 (495) 211-19-22 ☑ Москва, Шелковское ш., 100, корп.3, оф. 204  
[www.seo.ru](http://www.seo.ru) Москва [копия](#) [еще](#)

2. **Профессиональная раскрутка сайтов и интернет**

Раскрутка сайта в поисковиках - это эффективный способ увеличить число посетителей. Нашего сайта. Наша компания предлагает вам профессиональные услуги по раскрутке сайтов.

[www.badabam.ru](http://www.badabam.ru) Москва [копия](#) [еще](#)

3. **Раскрутка сайта с ГАРАНТИЕЙ результатов, поисковая оптимизация**

1. Большой опыт работы в области оптимизации и раскрутки сайтов. Работаем с 2004 года. 2. Финансовая гарантия достижения результатов. ... Раскрутка сайта - это ответственный подход. "Утопич." сайт и не достигните своего результата...

☎ +7 (495) 649-84-82 ☑ Москва, ул. Электродная, 46, оф. 314  
[www.raskryka.ru](http://www.raskryka.ru) Москва [копия](#) [еще](#)

4. **Поисковая раскрутка сайта в поисковиках, интернет реклама в интернете**

Есть движение вперед, в есть назад. Мир рекламы в интернете и раскрутки сайтов не исключение. ... 17 ноября 2009 года Яндекс изменил алгоритм поиска. Раскрутка сайта с Рood AG также поменялась.

☎ +7 (495) 380-30-88 ☑ Москва, Варшавское шоссе, 9  
[www.roop.ru](http://www.roop.ru) Москва [копия](#) [еще](#)

5. **Раскрутка сайта с оплатой по факту и продвижение сайта в ТОП от 20...**

Раскрутка сайта - это просто улучшение позиции сайтов в выдаче, мы работаем над полноценным целевым профилем на сайт, над ... Таким образом, заказывая раскрутку сайта в Корисреции РСС, вам не придется верить нам на слово. У нас одни из самых лучших...

☎ +7 (495) 772-97-91 ☑ Москва, м. Тульская, Б. 13, Ц. «Бережн. Плата, ул. 4

Раскрутка сайта по системе. Оптимизация в подарок! Гарантия результата! [www.utlab.ru](http://www.utlab.ru)

**Раскрутка сайтов от компании i-VI**

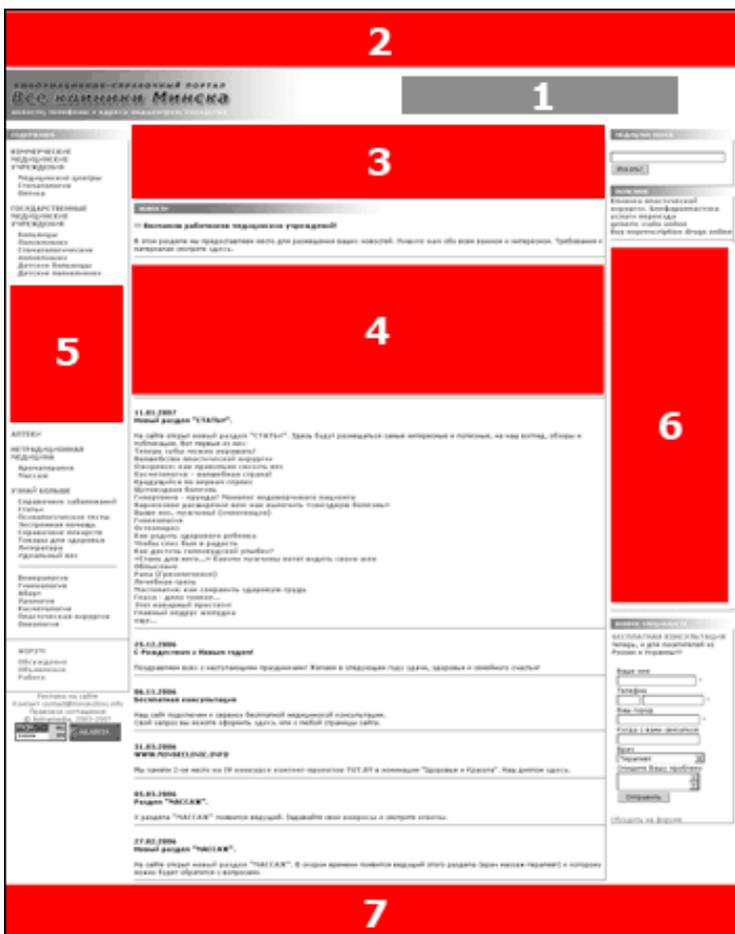
Мы не даем пустых обещаний. Раскрутка сайтов по честному. Это важно! [www.i-vi.ru](http://www.i-vi.ru)

**Раскрутка сайта в первую десятку!**

Фин. гарантии, скидки 10%-15%-20% со второго 3 месца. Оплата по факту! ☎ Адрес и телефон [www.10-top.ru](http://www.10-top.ru)

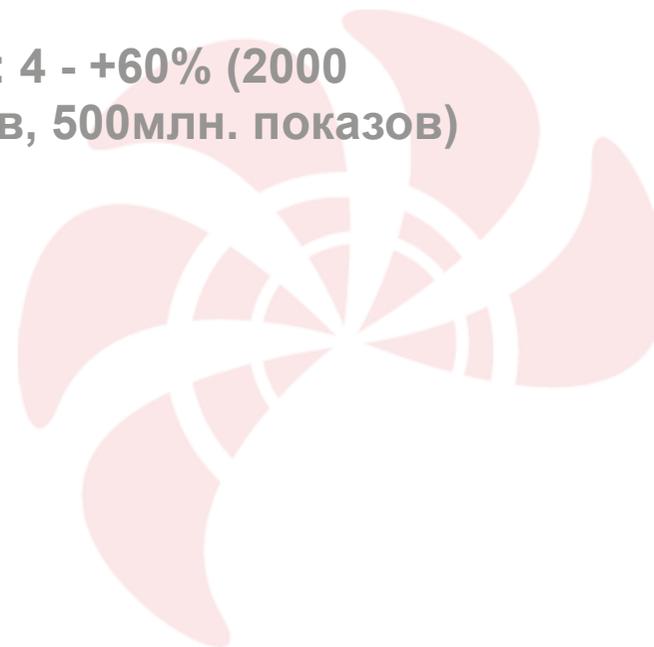
# Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

## 3. Медийная реклама



The screenshot shows a website interface for 'БСБ, юбилейный Минск'. The layout is annotated with red boxes and numbers 1 through 7. Box 1 is at the top navigation bar. Box 2 is the top header area. Box 3 is the main content area containing several news items. Box 4 is a large, prominent banner in the center of the main content area. Box 5 is the left sidebar with a menu. Box 6 is the right sidebar with search and utility functions. Box 7 is at the bottom of the page.

Infoseek: 4 - +60% (2000 баннеров, 500млн. показов)



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 3. Медийная реклама

Провокация на клик



ПОСЕТИТЕ НАШ МАГАЗИН  
ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

1

В трусах  
за рулем -  
штраф!



Узнай...

Дискотека чуть  
не закончилась  
скандалом



Узнай...

VS

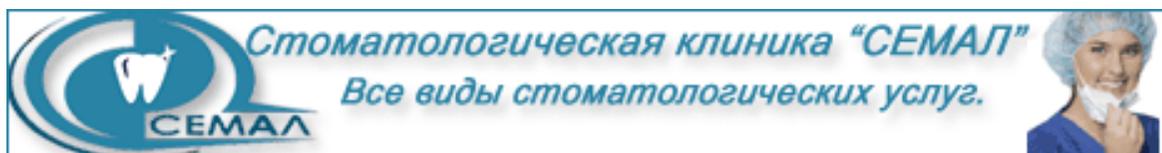
2

Infoseek: 2 - +100-300%

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 3. Медийная реклама

Сообщение баннера



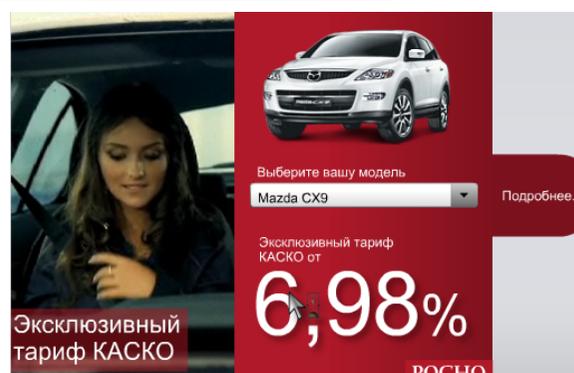
**ЛУЧШАЯ ЦЕНА В ГОРОДЕ**

	<b>800 р.</b> ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ ЧИСТКА
	<b>6400 р.</b> ПРОТЕЗИРОВАНИЕ
	<b>10 200 р.</b> ОТБЕЛИВАНИЕ ZOOM
	<b>25 000 р.</b> ИМПЛАНТАЦИЯ
	<b>БЕСПЛАТНО</b> УДАЛЕНИЕ ЗУБА (ПРОСТОЕ)

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 3. Медийная реклама

#### Интерактивные баннеры (CTR +30%)



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 3. Медийная реклама

Критерий	Имиджевая	Продающая
Минимальная стоимость рекламной кампании в Петербурге, руб	250 000	25 000
Площадки для размещения баннеров	Наиболее популярные сайты города с подходящей аудиторией	Небольшие сайты с подходящей аудиторией
Место размещения на сайте	Цель баннера: занять максимум свободного места на сайте. Место размещения не имеет большого значения.	В местах максимальной концентрации внимания посетителя. Размер не имеет значения.
Изображения на баннерах	Продукция + торговая марка, тизеры	Конкретное предложение, например, «Квартира за 30 000 р в месяц»
Среднее количество кликов по баннеру по отношению к количеству показов (CTR), %	0,5	3

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

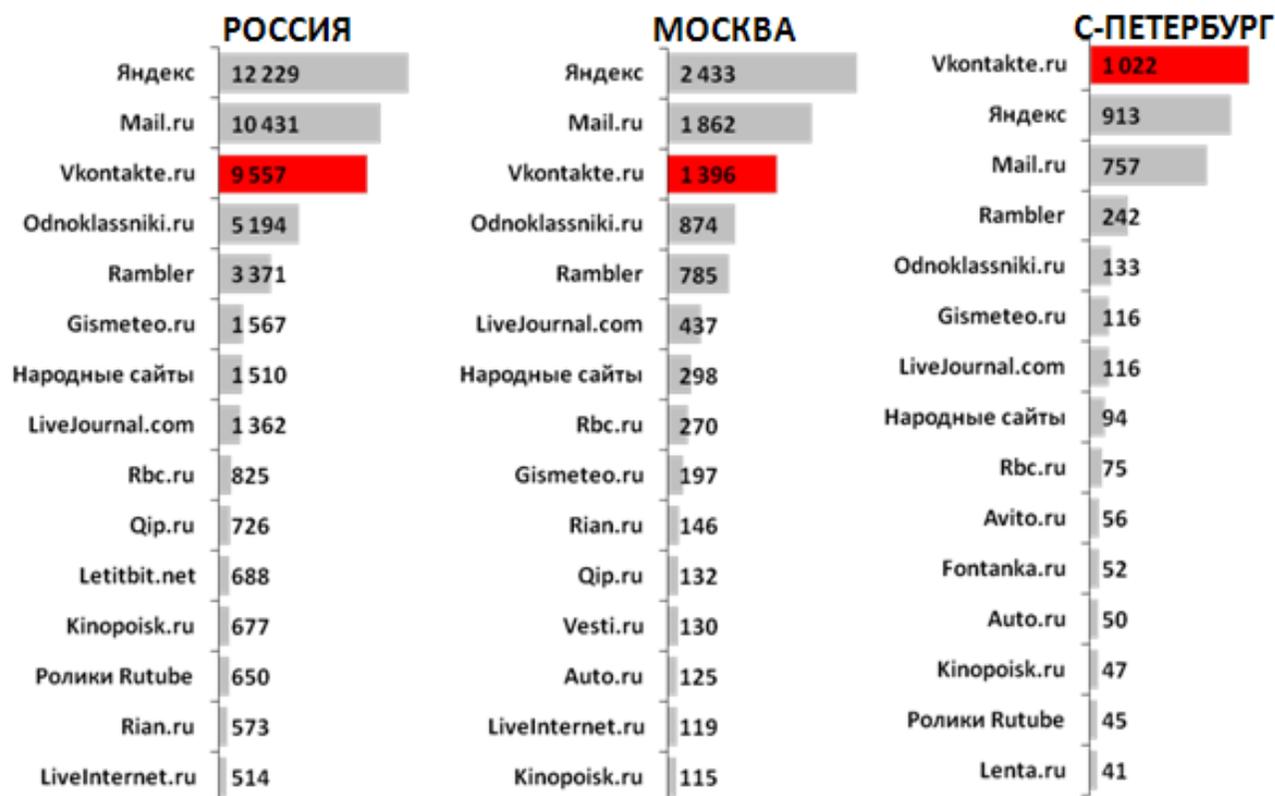
### 3. Медийная реклама

Критерий	Имиджевая	Продающая
Средняя стоимость за 1000 показов,р	400	750
Средняя стоимость за клик	200	23
Конечная цель	Повышение уровня узнаваемости торговой марки в привязке к продукту	Увеличение количества продаж
Как повысить эффективность?	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Яркие образы</li><li>2. Запоминающиеся слоганы</li><li>3. Качественная графика</li></ol>	Максимально привлекательное предложение

# Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

## 4. Реклама ВКонтакте

**Количество уникальных пользователей**  
 в тыс. чел.; среднесуточные данные TNS за Август 2010



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 4. Реклама ВКонтакте

Виды таргетинга на  :  
гарантия целевого контакта



#### 1. Демографический

(Пол, Возраст, Семейное положение)



#### 2. Географический

(любой регион России и страна мира)



#### 3. Временной

(время суток)



#### 4. Технический

(IP-адреса, типы браузеров, виды ОС,  
вид подключения)



#### 5. Тематический

(интересы пользователя, зоны сайта)



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 4. Реклама ВКонтакте

Предложения  
Мнения  
Приложения  
Вопросы

На Вашем счете  
**38.54 рубля.**

[Личный кабинет >](#)

#### Новости

[Карты ВКонтакте.  
подробнее >](#)

#### Хетчбек & кроссовер?



Теперь это возможно  
благодаря новому  
Suzuki SX4!

#### Эмоции Впечатления Эффект



Events leading company  
**Redday**

Организация  
корпоративных и  
маркетинговых  
мероприятий  
[пожаловаться](#)

Целевая аудитория – 5 278 604 человека

Пол:	Любой	
Семейное положение:	Выберите статусы	
Возраст:	25	- Любой
Страна:	Россия	
Города:	Санкт-Петербург x Москва x Екатеринбург x Нижний Новгород x Самара x Ростов-на-Дону x Краснодар x Омск x Новосибирск x Челябинск x Саратов x Уфа x Волгоград x Казань x Красноярск x Мурманск x Пермь x Калининград x Великий Новгород x	(?)
Районы:	Начните вводить название	
Станции метро:	Начните вводить название	
Улицы:	Начните вводить название	
Учебные заведения:	Начните вводить название	(?)
Годы окончания школы:	Любой	- Любой
Годы окончания ВУЗа:	Любой	- Любой
Категории групп:	Начните вводить название	(?)
Группы:	Начните вводить название	
Должности:	Начните вводить должность	(?)
Религиозные взгляды:	Выберите религиозные взгляды	
Интересы:	Начните вводить интересы	(?)

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 5. PR в Интернет

- Целевые посетители на сайт с PR-материалов, которые накапливаются со временем;
- Повышение узнаваемости компании или бренда среди ЦА, лояльность;
- Управление репутацией;



## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 5. PR в Интернет

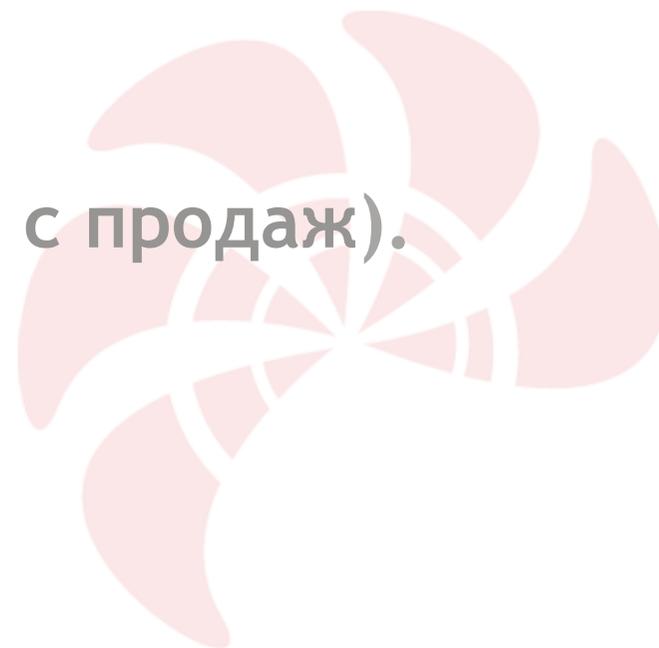
- Скрытый маркетинг в сообществах ;
- Продвижение в популярных блогах с ЦА;
- Эффективный маркетинг в социальных медиа;
- Публикации в электронных СМИ;
- Специальные мероприятия в Интернет: конкурсы, лотереи, PR-акции, флешмобы и т.п.;
- Вирусный маркетинг.

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 6. Партнерские программы для Интернет-Магазинов

#### 1) Продажи без партнеров, статистика:

- Конверсия;
- Средний чек;
- Вознаграждение партнера (% с продаж).

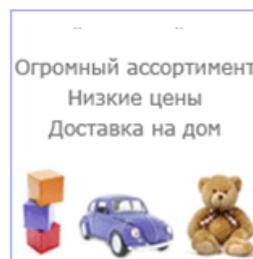


## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

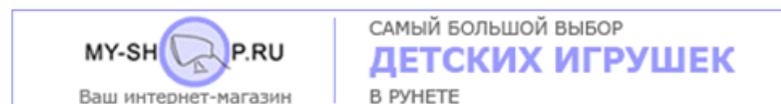
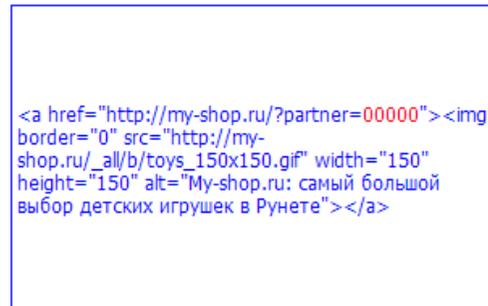
### 6. Партнерские программы для Интернет-Магазинов

#### 2) Работающие маркетинговые материалы:

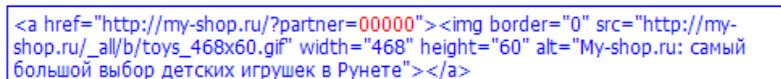
- Баннеры;
- Рекламные тексты;
- Статьи.



Анимированная, 150x150 px



Анимированная, 468x60 px



#### XML-каталоги, CSV-прайс.

Для быстрого размещения и обновления информации о нашей продукции на вашем сайте вы можете пользоваться следующими файлами в формате XML:

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 6. Партнерские программы для Интернет-Магазинов

#### 3) Личный кабинет для партнеров

Hello, admin  
Now: Jan 30, 2010

**Menu**

- » Main page
- » Config
- » News
- » Stats by period
- » Stats by day

**Users**

- » Manage admins
- » Manage adverts
- » Manage banned adverts
- » Change password
- » Logout

user ID

**Tickets**

- » Tickets (0)

**Shops**

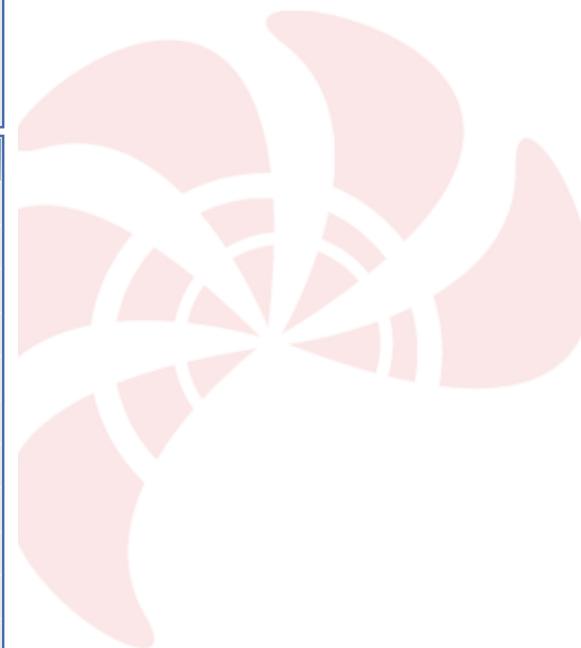
- » Orders
- » Public shops
- » Customers

Stats from

to

For aff

Date	Uniq	Raw	Regs	Pays/Rebills	Summ	Payout	Referer Payout	Total to pay	Profit
2010-01-01	8 183	16 304	0 0	0/0 0/0	0.00 0.00	0.00 0.00		0.00	0.00
2010-01-02	18 241	84 1120	0 6	0/0 1/0	0.00 173.44	0.00 0.00		0.00	173.44
2010-01-03	63 441	379 852	2 5	1/0 1/0	155.44 101.44	77.72 0.00	7.77	85.49	171.39
2010-01-04	81 504	481 1310	4 8	2/0 5/0	256.93 850.79	128.47 0.00	12.84	141.31	966.41
2010-01-05	126 623	563 1216	5 9	3/0 4/1	497.87 428.06	248.94 0.00	24.89	273.83	652.10
2010-01-06	137 398	950 1077	11 7	5/0 6/2	647.30 889.74	323.65 0.00	32.37	356.02	1181.02
2010-01-07	148 397	1236 1010	14 7	4/0 3/0	890.86 343.26	445.43 0.00	44.54	489.97	744.15
2010-01-08	55 295	292 722	2 5	0/0 0/0	0.00 0.00	0.00 0.00	0.00	0.00	0.00
2010-01-09	64 607	232 943	2 6	1/0 3/0	175.49 791.42	87.75 0.00	8.77	96.52	870.39
2010-01-10	21 509	144 916	0 2	0/0 1/0	0.00 117.94	0.00 0.00	0.00	0.00	117.94
2010-01-11	44 696	387 970	1 6	3/1 4/1	549.87 410.21	274.94 0.00	27.49	302.43	657.65



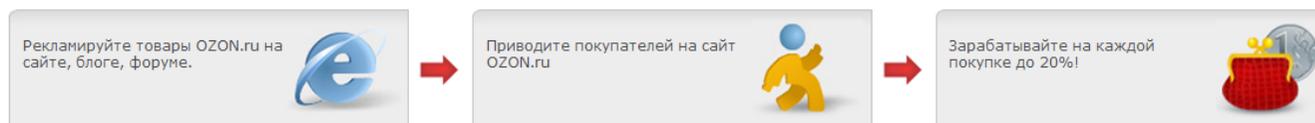
## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 6. Партнерские программы для Интернет-Магазинов

#### 4) Работа с партнерами

- Поиск;
- Поддержка;
- Выплаты.

Зарабатывайте с OZON.ru!



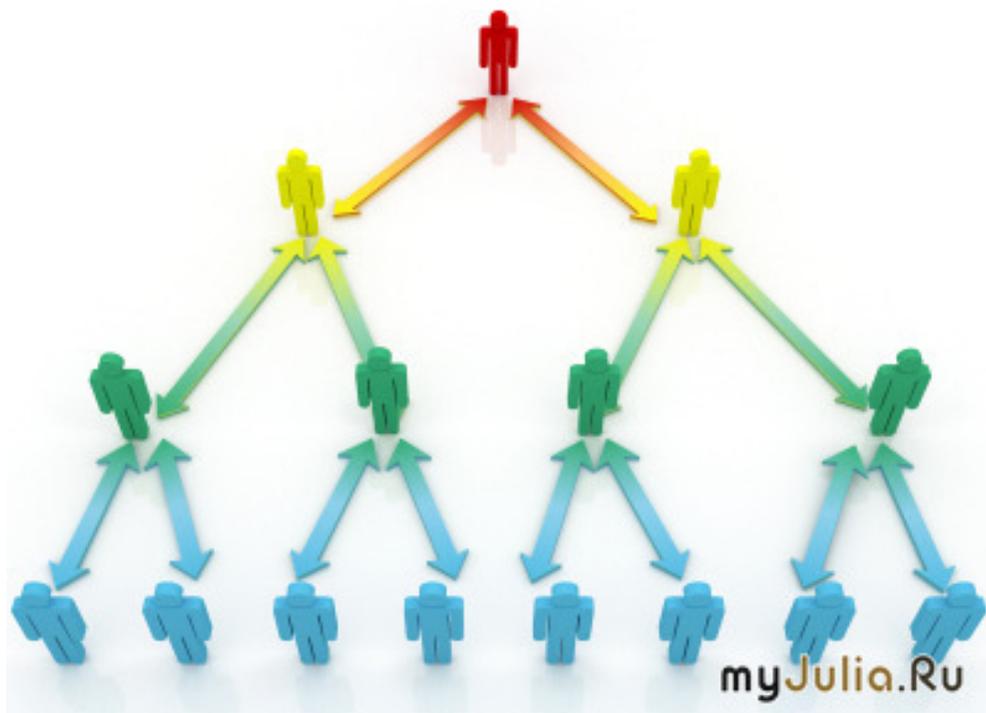
Чтобы узнать подробнее, выберите близкое Вам описание сотрудничества:

	<b>Блоггеру</b> Я пишу отзывы и даю рекомендации на товары OZON.ru в блоге или на форуме »
	<b>Вебмастеру</b> У меня есть тематический сайт и я хочу рекламировать товары, интересные моим посетителям »
	<b>Оптимизатору и программисту</b> Я делаю сайты или создаю сервисы для пользователей и хочу получать комиссию, направляя посетителей на OZON.ru »
	<b>Для крупных проектов</b> Я представляю популярный интернет-проект с большой аудиторией »

## Раздел IV. Привлечение целевой аудитории

### 6. Партнерские программы для Интернет-Магазинов

#### 5) Многоуровневые программы:



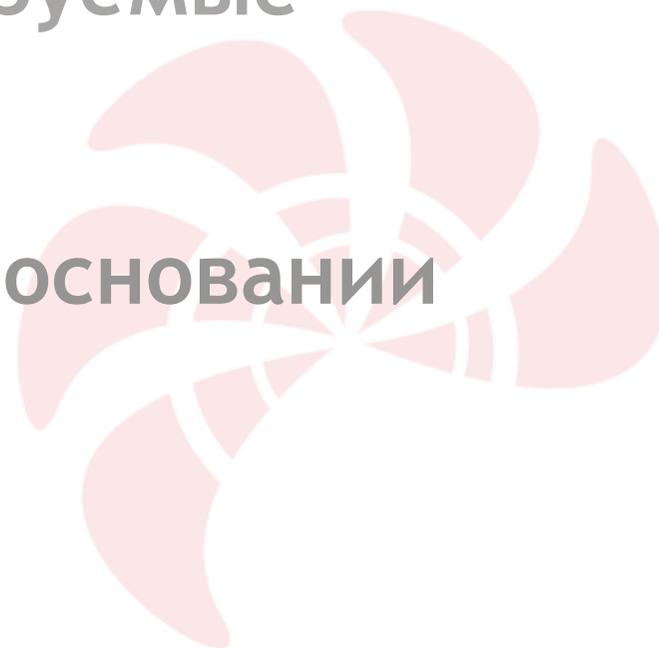
1 уровень - 10%;  
2 уровень - 5%;  
3 и далее - 1%.

Не менее 50%  
чистой прибыли  
- партнерам.

## Раздел V. Аналитика

Рост конкуренции приводит к необходимости анализировать эффективность расходов каждого рубля.

1. Прозрачные масштабируемые результаты;
2. Принятие решений на основании фактов, а не мнений.



## Раздел V. Аналитика

### Метод 1. Отдельные номера телефонов.

июль 2010						
№	№ телефона	Реклама	Звонков	Заказов	Стоимость рекламы	Стоимость заказа
1	(812) ...-...-	Я.Директ	332	107	83 579	781
2	(812) ...-...-	Google.Adwords	176	55	42 654	776
3	(812) ...-...-	ВКонтакте	212	68	37553	552
4	(812) ...-...-	Поисковики	753	337	145 772	433
6	(812) ...-...-	bn.ru	43	7	35 700	5100
7	(812) ...-...-	E-Mail	67	32	15 000	469
8	(812) ...-...-	Другое/оффлайн	127	25	18 700	748

Стоимость заказа д.б.  $\leq$  Средней прибыли с клиента за все время его работы с Вами

## Раздел V. Аналитика

### Метод 2. Купоны.

(812) **318-78-85**

(812) 702-32-72

(495) 544-43-63



**Сообщите оператору код купона: PD57S3Q и сэкономьте 10% от суммы заказа!**

Купон	Вид рекламы	Запрос	Заказов	Стоимость рекламы	Стоимость заказа
JFF457A4C	Яндекс.Директ	доставка цветов по СПб	5	3227	645,4
F4H46DDP	SEO	розы на 8 марта	3	554	184,6666667
PD57S3Q	dp.ru	-	1	37550	37550

## Раздел V. Аналитика

### Метод 3. Установка целей на сайте.

Добавить цель

№	Название цели	Описание	Действия
1.	Заказ	содержит «complete.html» (заказ)	 
2.	Авторизация	содержит «page_40» (корзина)	 
3.	Форма	содержит «order»	 

Поисковая фраза		Целевые визиты <sup>?</sup>	Визиты (всего) <sup>?</sup>	Конверсия <sup>?</sup>	Достижения цели <sup>?</sup>	Глубина просмотра <sup>?</sup>	Время на сайте <sup>?</sup>
Итого и средние		188	31 523	0,6%	210	26,5 +543%	0:22:26 +664%
1. zootovar-spb.ru	 	12	151	8,0%	14	19,4 +85%	0:18:09 +118%
2. www.zootovar-spb.ru	  	9	122	7,4%	9	33,9 +188%	0:29:06 +203%
3. зоотовары	 	7	665	1,1%	9	29,0 +514%	0:20:47 +549%
4. зоомагазин филия		6	58	10,3%	6	28,8 +193%	0:31:55 +288%
5. зоотовары филия		6	31	19,4%	6	21,3 +79%	0:13:15 +80%
6. зоотовары интернет магазин		4	607	0,7%	4	22,0 +387%	0:25:11 +712%
7. интернет магазин зоотоваров		4	302	1,3%	4	32,0 +529%	0:42:49 +1026%
8. корм для собак еукапиба		4	80	5,0%	4	12,2 +197%	0:11:48 +316%
9. зоотовары интернет магазин петербург		3	198	1,5%	3	20,0 +238%	0:19:11 +385%
10. еукапиба спб	 	3	61	4,9%	3	28,3 +251%	0:48:50 +589%
11. филия зоотовары		3	16	18,8%	3	26,3 +87%	0:18:27 +82%



ООО «Астра Медиа Груп»,  
Tel.: +7(812)458-57-79; Fax: +7(812)458-57-78; Web: [www.astramg.ru](http://www.astramg.ru)  
СПб, ул. Белоостровская, д17 корп.2,лит.А, оф. 704, БЦ «Авантаж»

# ВОПРОСЫ

