

Реклама в
Интернете –
быстрый способ
привлечь
клиентов!

Докладчики:

Сергей Кузовников
Алиса Техтилова



Как получить
больше клиентов
через Яндекс и
Google?

Все, кто сегодня пришел на семинар находятся на определенном этапе развития своего бизнеса, у каждого своя ниша и вы все прилагаете усилия для достижения максимума в продажах.



Вы ведете клиентскую базу и обучаете персонал максимально дружелюбному общению с клиентом. Вы пишете продающие скрипты, ведующие переговоры ваших менеджеров с клиентом к удачному завершению сделки. Вы делаете e-mail рассылки со «вкусными» предложениями и акциями.



И, конечно,
все
используют в
своем бизнесе
РЕКЛАМУ!



Конечно, крупные компании такие, как Мерседес, Лексус, Тойота могут себе позволить давать долгосрочную рекламу на всех рекламных площадках.



Но в малом
бизнесе бюджет
на рекламу,
обычно, крайне
мал.



Что делать, когда клиенты
нужны уже завтра?!!!



Чтобы выиграть в конкурентной борьбе предлагаю рассмотреть по-настоящему эффективные инструменты, чтобы получить больше клиентов для любого бизнеса:

Яндекс  Google



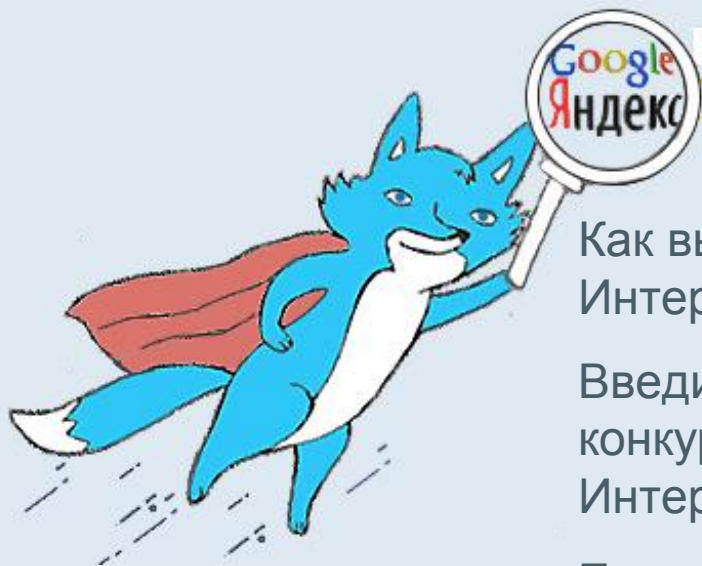
Рекламу в Интернете вы будете давать постоянно по одной простой причине – вам всегда нужны новые клиенты.



У Вас есть сайт и вы не даёте рекламу в Яндекс и Google – ваших клиентов заберут те, у кого есть самая кривая и неправильная реклама на этих площадках!

У вас еще нет сайта?!! – Вы проиграете.





Как выяснить, какая конкуренция в вашей нише в Интернете?

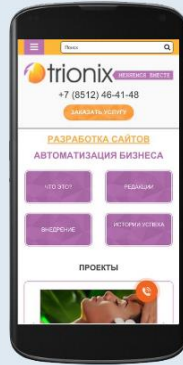
Введите запрос в поисковик и вы увидите своих конкурентов, которые продают через рекламу в Интернете уже сегодня.

Если вы уже даете рекламу и **вы не всегда показываетесь в первых строчках**

(в спецразмещении), то **нужно срочно провести аудит вашего сайта.**



Отображение на мобильных устройствах



Проверить корректность отображения можно с помощью специальных сервисов. Самый быстрый (причем бесплатный) вариант предоставляет Google: просто нажмите F12.



Загрузка страницы с картинками и видео не более четырёх секунд. С каждой последующей секундой теряется минимум 7% конверсии.



Скорость загрузки сайта

PageSpeed Insights от Google поможет подогнать ресурс под современные требования по скорости загрузки.





Инструменты лидогенерации

Посетитель заходит на сайт и видит, что может заказать обратный звонок или написать вам в чат. Кликает «отправить», но ничего не происходит.

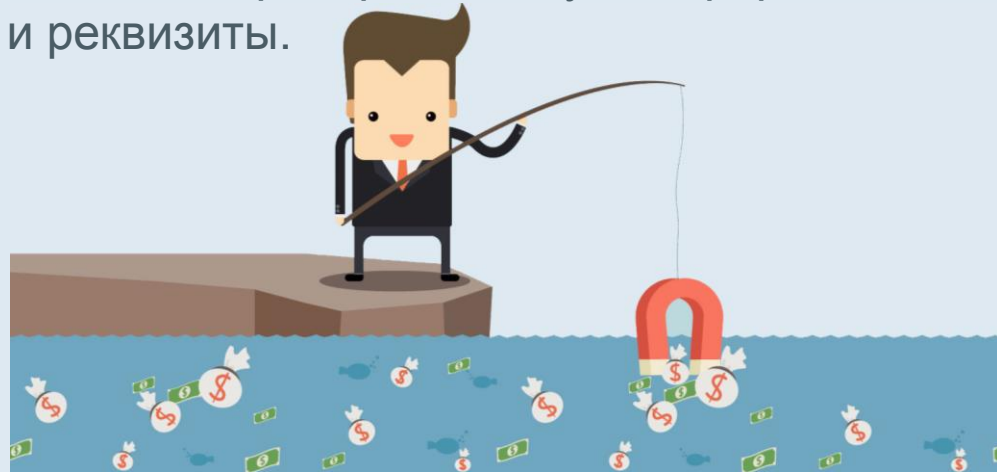


Недостаточно информации для принятия решения



До 50% посетителей уходят с сайта в первые несколько секунд, если не находят на видном месте контактных данных и чётких целевых предложений.

Если вы работаете по безналу, не стоит забывать про юридическую информацию и реквизиты.



Для бизнеса с коротким циклом принятия решения (стоматология, такси, сантехник и т.п.) вполне достаточно размещения рекламы на страницах поисковых систем, таких как Яндекс и Google.





А для бизнеса с длинным циклом (строительство,¹⁷
ипотека, туризм) необходимо размещение в
Рекламной сети Яндекса (РСЯ)!



РСЯ - это десятки тысяч сайтов, где показывается реклама «Директа».



В РСЯ входят такие проекты «Яндекса» как почта, погода, музыка, так и самые крупные сайты рунета: «ВКонтакте», Mail.Ru, «Рамблер», «Кинопоиск».

 **вконтакте**

 **@mail.ru**

 **рамблер**



LIVEJOURNAL

КиноПоиск

LENTA.RU



одноклассники

РИА НОВОСТИ

афиша



Avito

bing





Итак, лучший подход для любого рекламодателя¹⁹ – тестовый период размещения в обеих системах и индивидуальный выбор для вашего бизнеса на основе накопленной статистики.

Сделаем выводы





Trionix

+7 8512 46-41-48

info@trionix.biz

А сейчас - лотерея!
Трем первым номерам мы
Бесплатно создадим
рекламную кампанию
для Яндекс.Директа или
Google AdWords

