**Продвижение интернет-магазина**

Успешность бизнеса в интернете во многом зависит от кого какую аудиторию вы смогли привлечь на сайт. Особенно важна посещаемость для интернет-магазина. Учитывая среднюю конверсию в интернет-магазинах – 1%, надо понимать, что посещаемость должна быть от 100 человек в день или даже от 1000, в зависимости от тематики сайта. Самый надежный источник трафика для интернет-магазина на сегодняшний день – поисковые системы.

**Важно** понимать, что продвижение интернет-магазина – это только одна из составляющих бизнеса в интернете.

Перед началом работы над интернет-магазином необходимо:

1. изучить спрос
2. изучить аудиторию
3. проанализировать географию продаж
4. организовать логистику
5. организовать правильный прием и обработку заказов

Наша компания умеет успешный опыт в создании и продвижении интернет-магазинов с охватом по всей России.

**Работы по продвижению интернет-магазина**

1. Анализ тематики
2. Анализ конкурентов в нише. Выявление конкурентых преимуществ. Изучение опыта конкурентов, нахождение интересных решений на сайтах конкурентов.
3. Составление максимального широкого семантического ядра. Продвижение 50-100 ключевых слов на данный момент неактуально. Даже у небольшого интернет магазина семантическое ядро может быть больше 1000 слов.
4. Создание грамотной структуры интернет-магазина. Каталог товаров должен быть составлен исходя из потребностей покупателей.
5. Наполнение карточек товаров максимально полным описанием. Информация о товаре должна быть исчерпывающей и не вызывать вопросов у покупателей.
6. Написание отзывов о товаре на сайте.
7. Написание о интернет-магазине и товаре на сторонних ресурсах.
8. Настройка аналитики.
9. Настройка телефонии.

**Стоимость продвижения интернет-магазина**

Цена продвижения зависит от нескольких факторов.

В среднем стоимость продвижения составляет 20 000 рублей в месяц.