***Лабораторная работа 3***

***Разработка плана интернет-маркетинга***

РАЗДЕЛ 1: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название компании** | Бойцовский клуб «Синтяо» |  |
| **Краткое описание деятельности компании** | Боевые искусства |  |
| **Основные бизнес-процессы компании, которые необходимо автоматизировать с помощью сайта** | Коммуникация с потенциальными клиентами | Проведение маркетинговых исследований |

**Анализ: тема, цель, функции и задачи**

|  |  |
| --- | --- |
| **Тема сайта:** | Единоборства |
| **Цель сайта:** | Привлечение новых клиентов |
| **Функции и задачи сайта** |  |
| **Маркетинговая** | Накопление базы реальных и постоянных клиентов |
|  | Демонстрация достижений |
|  | Получение отзывов от клиентов о качестве предоставлении услуг |
| **Коммуникационная** | Реализация обратной связи с клиентом |
|  | Предоставление контактных данных |

РАЗДЕЛ 2: ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Анализ целевой аудитории** | | | |
| **Группы ЦА** | Дети от 5 лет | Подростки и мужчины разного возраста | Девушки и женщины разного возраста |
| **Цель группы ЦА** | Расширения кругозора (детские видео, картинки) | Максимальное удовлетворение своих запросов | |
| **Ожидания групп ЦА** | Познание, воспитание  Взаимодействие с сайтом через гаджеты с помощью родителей. | Получение достоверной информации  Доступность | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Персонаж 1** | Иван Иванов - 6 лет |
| Активный |
| 2 родителей |
| Проявляет интерес к спорту |
| **Персонаж 2** | Олег Владимирович – 38 лет |
| Женат, детей нет |
| Директор в большой фирме |
| Тесное общение с людьми |
| **Персонаж 3** | Анастасия Юрьевна – 29 лет |
| Замужем, один ребенок |
| Бухгалтер в маленькой фирме |
| Сидячий образ жизни |

РАЗДЕЛ 3: УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ (USP)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Имя товара** | **В чем мы лучше конкурентов?** | **Почему ?** |
| Бойцовский клуб «Синтяо» | Мы, заботимся о вас, Вы – наша семья. | Перед тем как вы узнали чего хотите, мы уже сделали это. |

РАЗДЕЛ 4: СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Стратегия ключевых слов:

|  |  |
| --- | --- |
| **Статистика по словам** | **Показов в месяц** |
| боевые искусства | 300 059 |
| пики боевых искусств | 103 515 |
| пик боевых искусств | 103 515 |
| про боевые искусства | 34 783 |
| боевые искусства фильмы | 34 702 |
| манга боевые искусства | 34 535 |
| аниме боевые искусства | 26 327 |
| боевые искусства вк | 23 962 |
| мир боевых искусств | 23 165 |
| лучшие боевые искусства | 21 642 |
| пик боевых искусств манга | 21 446 |
| пики боевых искусств манга | 21 446 |
| фильмы про боевые искусства | 19 113 |
| пик боевых искусств вк | 18 906 |
| смотреть боевые искусства | 17 383 |
| пик боевых искусств глава | 16 926 |
| мастер боевых искусств | 16 573 |
| бог боевых искусств | 12 900 |
| лучший мастер боевых искусств | 10 733 |
| техники боевых искусств | 10 393 |
| звездных боевых искусств | 10 374 |
| китайские боевые искусства | 10 312 |
| лучший +в мире боевых искусств | 10 288 |
| мир мастеров боевых искусств | 10 254 |
| лучшие +в мире мастер боевых искусств | 10 030 |
| бог звездных боевых искусств | 9 894 |
| техника звездных боевых искусств | 9 880 |
| техника бога боевых искусств | 9 719 |
| истинное боевое искусство | 9 553 |
| техника бога звездных боевых искусств | 9 540 |
| техник бога звездных боевых искусств | 9 540 |
| боевое искусство онлайн | 8 768 |
| смотреть про боевые искусства | 8 503 |
| боевые искусства читать | 8 355 |
| пик боевых искусств глава вк | 8 259 |
| бесплатный боевой искусства | 8 133 |
| смотреть фильмы боевые искусства | 8 067 |
| аниме про боевые искусства | 7 937 |
| боевой искусства смотреть онлайн | 6 669 |
| сильнейшее боевое искусство | 6 594 |
| пик истинных боевых искусств | 6 497 |
| смотреть аниме боевые искусства | 5 641 |
| смотреть фильмы про боевые искусства | 5 633 |
| злодейка боевых искусств | 5 354 |
| китайские про боевые искусства | 5 325 |
| смотреть бесплатное боевое искусство | 5 318 |

**Стратегия платных онлайн-объявлений:**

1. Контекстная реклама

2. Таргетированная реклама

3. SEO-продвижение

4. Публикации на тематических сайтах

РАЗДЕЛ 5: СТРАТЕГИЯ КОНВЕРСИИ

Оптимальный уровень конверсии выражается в том, что клиенты инвестируют в наш бизнес свое время, доверие и деньги, поэтому они более склонны вновь купить ваш продукт.

Далее мы приводим 5 пост-конверсионных стратегий для развития «пожизненной ценности клиента», которые можно применить уже сегодня.

1. Сосредоточится на работе с клиентом

2. Превосходите ожидания неожиданными сюрпризами

3. Увеличить объем покупки за дополнительную стоимость

4. Используйте автоматизированный маркетинг для роста конверсии

5. Собирать отзывы для улучшения продукта

РАЗДЕЛ 6: СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПАРТНЕРСТВО

В РБ очень много спортивных секций по единоборствам. Совместное партнёрство позволит проводить соревнования среди молодежи, подростков и старшего поколения. Обмениваться опытом, создавать новые знакомства, находить друзей, товарищей по интересам.

Совместные предприятия могут сотрудничать, тем самым у каждого будет своя выгода, например, товары: питательные батончики, энергические напитки, белковые коктейли, клиенты будут покупать, и всем будет хорошо.