Комплексний Інтернет-

Вікторія Танасюк

Digital-маркетолог, product manager, product owner

Спеціалізація:

- аналіз ринку та робота з потенційною аудиторією
- створення навчальних продуктів з нуля до результату
- створення онлайн воронок з реалізації продукту
- побудова маркетингових воронок комунікації з клієнтами
- Досвід у сфері Інтернет-маркетингу -8 років



Основа для роботи над стратегією Інтернетмаркетингу для бізнесу

Цілі бізнесу не те саме, що цілі Інтернет-маркетингу

Бізнес-модель

Складові опису бізнес-моделі

- 1. Опис продукту
- 2. Альтернативи, які є у клієнта (Конкуренти)
- 3. Конкурентна стратегія бізнесу
- 4. Канали залучення клієнтів

Опис продукту

Опис продукту

- 1. Цільовий сегмент
- 2. Проблематика клієнта (біль)
- 3. Продукт (рішення)
- 4. Як продукт вирішує проблему (задовольняє потребу)

Опис продукту на прикладі Termo.Shop

Цільовий сегмент

Жінки та чоловіки віком від 22 до 55 років (в середньому), які купують термобілизну собі, своїй родині (дорослі, діти та підлітки)



Проблематика клієнта

Є потреба купити термобілизну, щоб зберегти тепло:

- для активного відпочинку та спорту
- для зимових прогулянок
- для щоденного використання

Продукт (рішення)

Комплект термобілизни різної розмірної сітки для дорослих, дітей та підлітків:

- Анатомічний крій зовсім не додає об'єму
- М'ягка тканина з натуральними складниками приємна до тіла
- Високий рівень гігроскопічності— вбирає вологу і піт, залишаючись при цьому сухою
- Широкий вибір розмірів для чоловіків жінок і дітей

Як продукт вирішує проблему

- 1. Здатне утримувати велику кількість теплого повітря біля поверхні тіла, захищаючи від холоду.
- 2. М'який ворс на виворітній стороні виробу створює повітряний прошарок між поверхнею тіла і тканиною, яка також утримує тепло.
- 3. Модель рекомендується використовувати для повсякденного носіння в прохолодну погоду і в погано опалюваних приміщеннях.
- 4. Підходить для занять спортом, як в залі, так і на відкритому повітрі; для риболовлі, полювання, туризму, гірськолижного спорту, відпочинку на природі.
- 5. Для будівельників, рятувальників, охоронців, продавців всіх, хто змушений перебувати на холоді.

Як продукт вирішує проблему

- 6. Матеріал довговічний, гіпоалергенний, антистатичний, гігієнічний і стійкий до частих прання та інтенсивного використання.
- 7. Захищає від вітру, морозу, добре відводить вологу від тіла, відмінно дихає і має вологовідвідні властивості на 25% вище, ніж в інших матеріалів, які використовуються для натільної білизни.
- 8. Забезпечує максимальну свободу руху, на дотик м'яке і ніжне.
- 9. Є відмінне співвідношення ціни/якості.

Результат — за 2-3 хвилини чітко розповісти суть продукту та його переваги!

Альтернативи, які є у клієнта (Конкуренти)

Якими бувають конкуренти?

- 1. Прямі
- 2. Опосередковані

Конкуренти

Прямі — пропонують ті самі продукти та товари, що і ви.

Опосередковані — пропонують продукти-замінники.











Як знайти конкурентів?

- 1. Задати питання **Google**. Знайти ряд лідерів
- 2. Використати сервіс Similarweb та знайти схожі сайти
- 3. На "важкому ринку" опитування експертів чи клієнтів Вашого бізнесу, відвідування спеціалізованих виставок.

Що робимо?

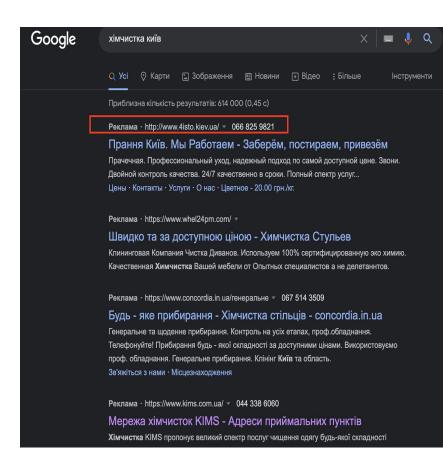
- 1. Створюємо таблицю, яку розділяємо на 2 частини (або вкладки): прямі та опосередковані конкуренти
- 2. Вказуємо всі компанії-конкуренти по Платній рекламі
- 3. Вказуємо 5-7 конкурентів по Органічній видачі
- 4. Вносимо показники по кожному конкуренту з сервісу SimilarWeb

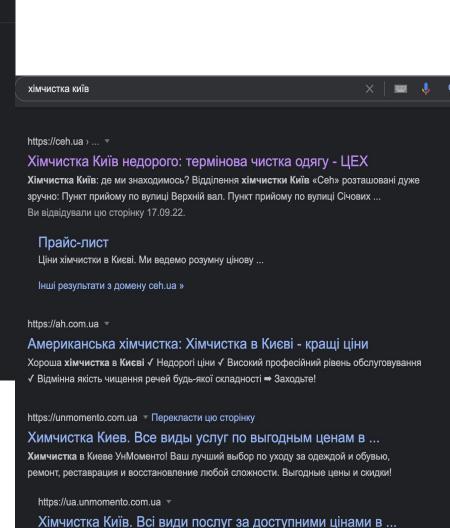
Що робимо?

Similarweb

- 1. Час проведення на сайті
- 2. Кількість переглянутих сторінок
- 3. Маркетингові канали
- 4. Ключові слова, по яким конкуренти видаються в системі (Органіка та Платні)
- 5. Соц. мережі (де присутні, к-сть підписників, к-сть та якість заохочень (лайки, коментарі)

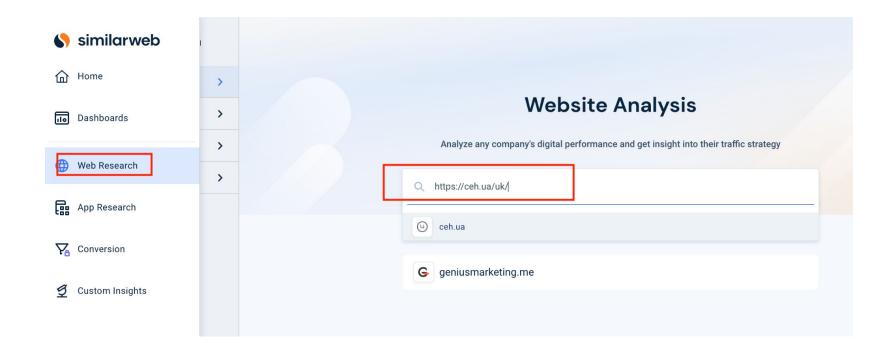
Аналіз конкурентів на прикладі Хімчистки

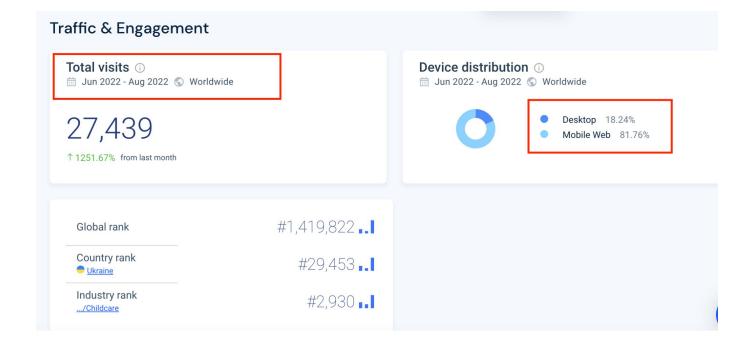




Хімчистка в Києві Унмоменто! Ваш найкращий вибір по догляду за одягом, вивести пляму

будь-якої складності простіше простого Всі пункти прийому ...





Engagement overview ①

🛅 Jun 2022 - Aug 2022 🕥 Worldwide 뒼 All Traffic

Monthly visits (i)

9,146

Visit Duration (i)

00:01:40

Monthly Unique Visitors (i)

N/A

Pages / Visit (i)

3.36

Deduplicated audience (i) BETA

UPGRADE

Bounce Rate (i)

34.42%

A See trends over time

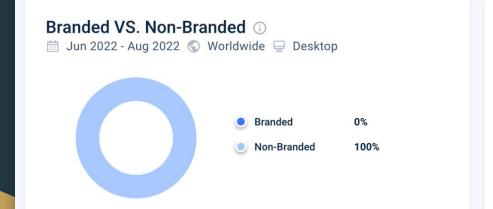
Channels overview ①

🗎 Jun 2022 - Aug 2022 🕥 Worldwide 🖳 Desktop

Total traffic < 5K



Organic Search



A See search overview



9.03%

8.43%

7.94%

чем почистить белые...

химчистка киев

grid.upgrade

Organic search makes up 71.22% of website traffic

↓ 100%

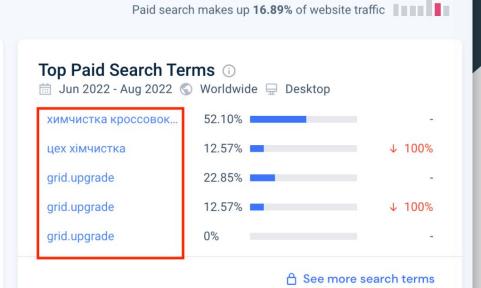
↓ 100%

Paid Search

Top search ads

Aug 2022 Worldwide Desktop

No data available



Що таке Usability та навіщо воно нам?

Usability - це зручність використання вашого сайту або платформи (можуть бути акаунти в соц. мережах тощо)

На що варто звернути увагу?

- 1. Структура сайту (платформи)
- 2. Навігація по сайту
- 3. Контент на сайті

Що робимо?

- 1. Готуємо таблицю, в якій фіксуємо власні спостереження та спостереження групи людей
- 2. Фіксуємо від 1-5 ступінь зручності використання сайту + письмовий коментар
- 3. Чи зрозуміла послуга та як її замовити
- 4. Чи є можливість отримати консультацію





(067) 343-88-51 V

ПРАЙС-ЛИСТ











ПРО НАС

ПОСЛУГИ

АКЦІЇ

пункти прийому

наші роботи

засоби для дому

знайти послугу:

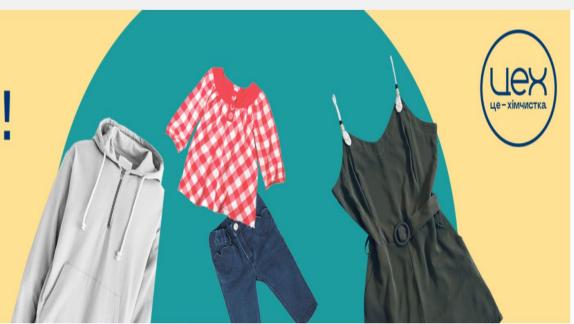
ВВЕДІТЬ ПОСЛУГУ, ЯКУ ШУКАЄТЕ

Qзнайти

особистий кабінет

ЦЕХ допомагає!

Збираємо речі для тих, хто їх потребує



Стратегія по конкурентах

Готуємо висновки по аналізу конкурентів, які включають в себе:

- 1. ТОП-10 переваг чи недоліків, які ви можете застосувати у своєму бізнесі.
- 2. Виявити та описати загальну стратегію по каналах, які використовують конкуренти.
- 3. Виявити та зафіксувати 3-5 стратегій опосередкованих конкурентів, які ви можете застосувати у власному бізнесі
- 4. Готуєте аналіз покращень сайту або акаунту в соц.мережах з точки зору його використання.

Канали залучення клієнтів

Канали залучення клієнтів

Інтернет-канали

Просування майстер-класів:

- Контекстна реклама Google Adwords
- Використання посадкових сторінок для підвищення конверсії
- Відео-маркетинг (регулярні публікації відео-підкастів на каналі Youtube).
- Контент-маркетинг (ведення блогу з цінним контентом).
- E-mail-маркетинг
- SMM та інші

Експертний маркетинг та PR

- Ведення блогу
- Написання статей на тематичних порталах
- Написання статей в пресі
- Виступ на цільових заходах
- Написання книг

Event-маркетинг

- Регулярне проведення семінарів
- Проведення бізнес-сніданків

Чек-лист маркетолога при роботі з продуктом

- ✓ Підготувати опис продукту, який можна презентувати за 3-5 хв
- Підготувати опис цільової аудиторії
- Виявити конкурентну перевагу бізнесу в порівнянні з іншими аналогами
- Визначити ТОП-5 конкурентів
- ✓ Визначити всі канали залучення клієнтів, що використовує бізнес