

Цілі Інтернет-маркетингу

Що таке Інтернет-
маркетинг?

Інтернет-маркетинг — це практика використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернет, що включає в себе: ЦІНУ, ПРОДУКТ, МІСЦЕ ПРОДАЖІВ ТА ПРОСУВАННЯ.

Головна ціль — отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії.

Інтернет-маркетинг — це
організація продажів через
Інтернет :)

Для чого потрібен
Інтернет-маркетинг?

1. Залучення клієнтів
2. Утримання клієнтів
3. Повернення клієнтів

Де шукати цільову аудиторію в мережі Інтернет?

1. Медійна реклама:
 - банера
 - відео-реклама
 - Youtube
2. Контекстна реклама
3. SEO
4. Реклама в соц.мережах
5. SMM
6. PR
7. Direct marketing
 - e-mail
 - Чат-боти
8. Remarketing/retargeting

Повернення клієнтів

Користувач приймає рішення
купити за **90 СЕКУНД**

80%, які покинули Ваш сайт —
вже не повернуться!

Більше 31% приймають
рішення про покупку після
перегляду відео-ролику!

**85% відвідувачів читають
відгуки на сайті!**

79% реально вірять відгукам!

Можливість перегляду фото-та
відеоконтенту підвищують
ймовірність покупки **до 58%**

Створювати дефіцит



**-50%
СЕГОДНЯ!**



Metekhi's Galavani Hotel

Авлабари, Тбилиси – Неподалеку от метро

2 пользователя сейчас просматривают страницу.

 **Бронируете номер на сегодня?** Кредитная карта не нужна!

Забронировано сегодня 3 раза

Суперпредложение 

 Двухместный номер с 1 кроватью **У нас остался 1 номер!**

-48%

~~UAH 1 883~~

UAH 987

Завтрак включен

[Посмотреть все типы номеров >](#)

Canon i-SENSYS MF3010
(5252B004) + USB cable

Заканчивается

4 399 грн

Тимчасове обмеження дії пропозиції

Каталог товаров ▾ Интернет-супермаркет №1 Новости, статьи и обзоры Акции интернет-магазина — ROZETKA



Акция

6 199 грн

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА

LG

- Smart TV WebOS
- процессор Triple XD Engine
- DVB-T2

Акция! Кредит 0%* на 10 месяцев на телевизор LG 24LN480U + бесплатная доставка!

До конца акции осталось:

05	06	22	01
дни	часы	мин	сек

Период проведения акции: с 1 декабря по 14 декабря 2016 года

Знижка

1. Правильно сформована з економічної точки зору та вдалий копірайтинг
2. Для нових покупців
3. Для постійних покупців
4. Не переборщити зі знижками — люди звикають!
5. Знижки до 10% працюють гірше

Що робимо?

- Формуємо цілі для Інтернет-маркетингу
- Формуємо цінову пропозицію
- Формуємо платформи (місце реалізації)
- Формуємо канали, за допомогою яких будемо реалізовувати стратегію