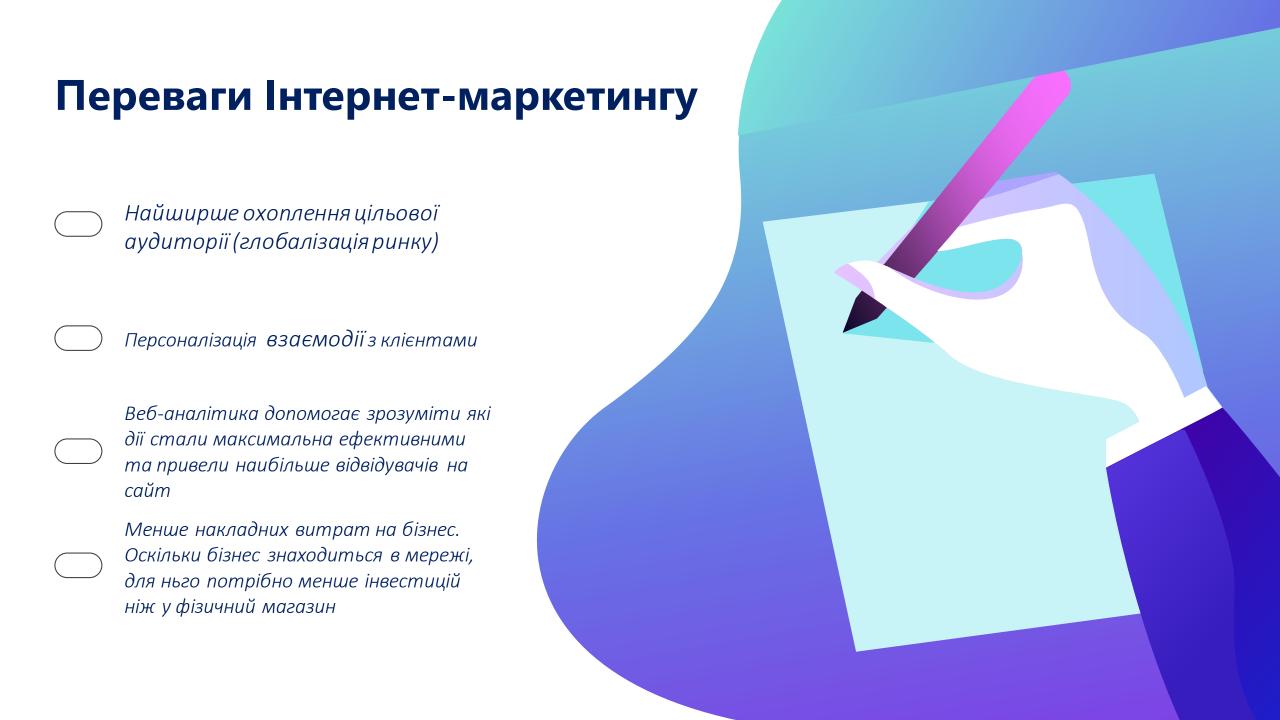
Інтернетмаркетинг

Чому кожна компанія повинна мати власній сайт в 21 столітті?

МИ ЖИВЕМО В ЕРУ ІНТЕРНЕТА

• Зараз користувачі все частіше і з задоволенням витрачають гроші в інтернеті, тому саме тут потрібно шукати ваших майбутніх покупців. Час звичайної реклами пройшов - люди від неї втомилися і більше їй не довіряють, а інтернет-маркетинг дає нові способи розповісти світу про ваш продукт.





З ЯКИХ КРОКІВ СКЛАДАЄТЬСЯ СТРАТЕГІЯ РОБОТИ В ІНТЕРНЕТ ПРОДАЖАХ?

Для початку визначимо, що таке стратегія. Якщо говорити своїми словами, то стратегія - це недеталізований довгостроковий план, який веде до досягнення мети. Стратегія в інтеріет-маркетинізі - це план дій по збільшенню продажів.

Перший крок, з якого повинна починатися стратегія точною визначення своєї цільової аудиторії. Дізнайтеся, чому люді купують ваші продукти і складіть портрет споживача.

Другий крок - це вивчення конкурентів і визначення своєї позиції по відношенню до них. Варто розглядати не тільки прямих конкурснтов, але і звертати увагу на те, яким чином взагалі можна вирішити проблему ваших покупців.

Третій крок це визначення цілей і методів для їх досягнення. Необхідно вирішити, які інструменти іітеріет маркетига ви будетс застосовувати і яким чином.



Функції Інтернет-маркетингу

Основним напрямком Інтернет-маркетингу є просування сайту в пошукових системах. Саме просування сайту в пошукових системах є необхідною умовою для досягнення ефективної взаємодії з цільовою аудиторією або клієнтами

Основні засоби просування сайту:

- Нарощування посилальної бази
- Проведення опитувань,підтримка спілкування з клієнтами
- Реклама в інтернеті

- Оптимізацію сайту під пошукові системи;
- Постійна підтримка сайту
- Зміна маркетингових планів відповідно до змін ситуації на ринку



Дякую за увагу!