

Трафик

Как создать поток клиентов для вашего бизнеса



План уроков

1. Теоретический урок о рекламе в интернете
2. Реклама в социальных сетях
3. Контекстная реклама
4. Другие виды рекламы (товарные сети, каталоги)
5. Аналитика и эффективность

Почему важно самому понимать как использовать каналы трафика



Как интернет-реклама перевернула
все

Виды рекламы в интернете

Медийная реклама (баннер) — размещение текстово-графических рекламных материалов на сайтах, представляющих собой рекламную площадку.

Контекстная реклама — размещение текстово-графических рекламных материалов на контекстных площадках (учитывая запрос или интерес пользователя). (поисковая реклама)

Таргетинговая реклама — рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу именно ей. (география, возраст, интересы, действия в сети, и т.п.)

Видео-реклама — размещение видео-материалов рекламного характера на рекламных площадках

Тизерная реклама — это настраиваемый блок объявлений, состоящий из изображения и интригующего текста. (размещается на сайтах)

Виды рекламы в интернете

Поисковая оптимизация (SEO — Search engine optimization)

Поскольку результаты поиска обычно отсортированы по релевантности, перед оптимизатором стоит задача повысить релевантность кода веб-страниц к наиболее распространённым поисковым запросам.

Cost Per Action (CPA англ. цена за действие) — модель оплаты интернет-рекламы, при которой оплачиваются только определенные действия пользователей на сайте рекламодателя.

Товарные сети, каталоги, рейтинги — размещения информации о компании и товарах на разных площадках

E-mail рассылки — покупка рассылки вашего предложение по базе (не спам)

Размещение новостей на сайтах и блогах — новость с ссылкой на ваш продукт/компанию

Что рекламировать

- 1) конкретный товар. Например, iPhone 6.
- 2) группа товаров, классифицированных по какому-то признаку. Например, «техника Apple».
- 3) сам магазин. Например: «Магазин техники Apple № 1» или «У нас широкий ассортимент и низкие цены».
- 4) конкретные акции. Например: «Только у нас, покупая сегодня iPhone 6, в подарок получаете чехол + бесплатную доставку».

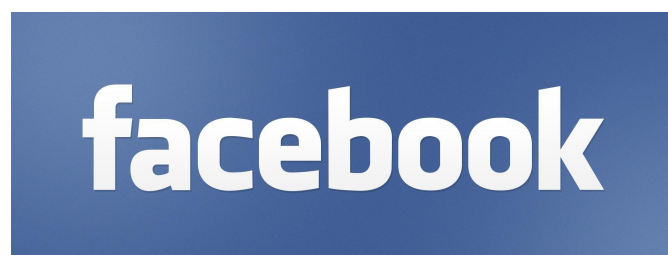
Что рекламировать

5) контент (как элемент двухшаговых продаж). Например: статья «Как правильно выбрать iPhone», рассылка по e-mail: «iPhone без секретов», блог фанатов определенной модели или такая же группа в соцсетях и т. п.

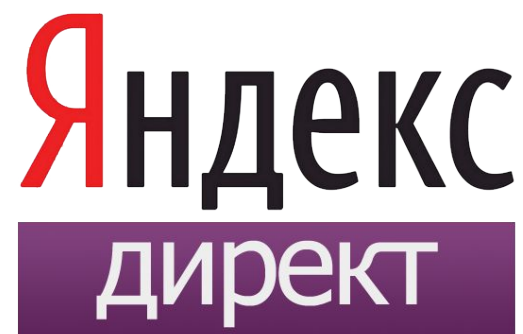
При этом самую низкую эффективность в продажах через соц. сети и контекст дает реклама магазина и товарной группы. Наиболее эффективна реклама акций, причем с конкретными товарами.

Какие рекламные инструменты будем рассматривать

Реклама в социальных сетях
(таргетинг)



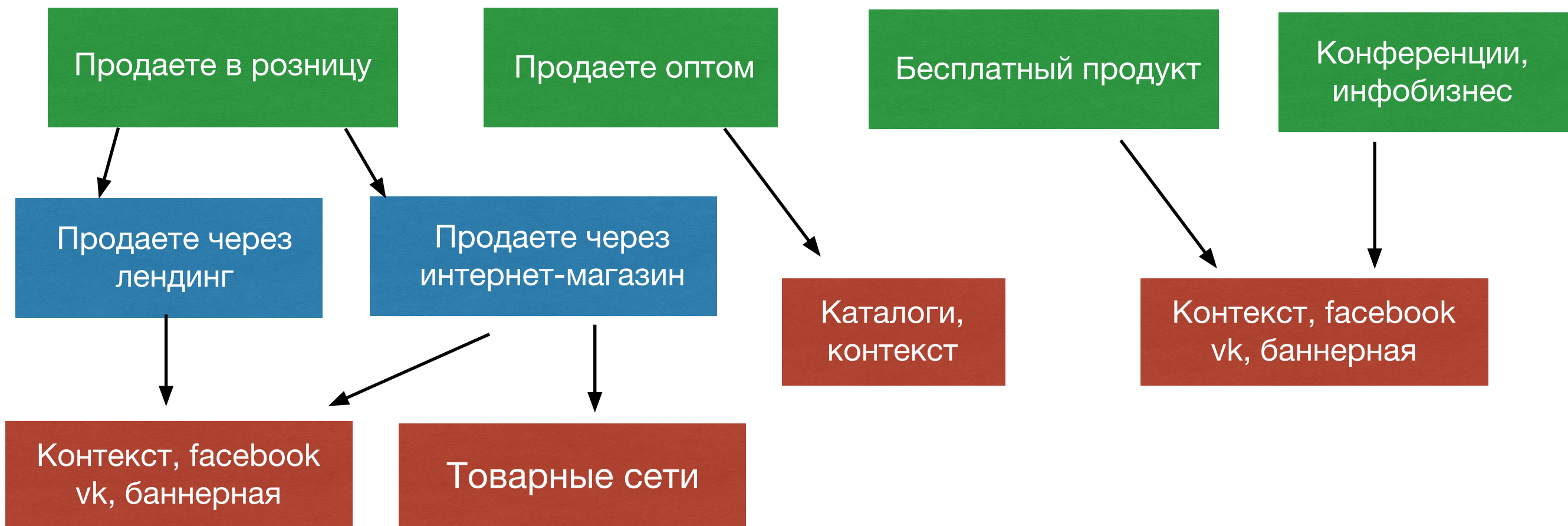
Контекстная реклама



Товарные сети и каталоги



Как выбрать свой источник рекламы



Как считать максимальные траты на рекламу

*свой минимальный процент наценки -
траты на рекламу / количество клиентов*

Траты на рекламу: 1000 \$

Клиентов: 50

Наценка на товаре 30 \$

$30 - (1000 / 50) = 10$ (нормально все что равно или выше 0)

Как делать эффективные объявления

1) OFFER - DEADLINE - CALL TO ACTION

Предложение - Граничный срок - Призыв к действию

2) Слова магниты (Как, где, почему, бесплатно, подарок)

3) Информативная картинка

4) Скидки, название брендов

Ремаркетинг

Ремаркетинг - функция, позволяющая обращаться к пользователям, которые раньше уже заходили на ваш сайт. Ваши объявления могут показываться при посещении ими других веб-сайтов в контекстно-медийной сети Google.

Функция ремаркетинга относится к **рекламе на основе интересов**. С ее помощью можно адресовать рекламное сообщение релевантной аудитории.

Ремаркетинг

Типичные ситуации:

- интерес к страницам, но нет целевого действия
- брошенная корзина (страница оплаты)
- напоминание о событии
- брендинг
- промежуток времени



Типичные ситуации

- интерес к страницам, но нет целевого действия



**GM Summit**
Опубликовано Русланой Кропивницкой [?] · 9 Апрель · 🌐

Привет! Это Олесь Тимофеев.

Вы пропустили это?!?!

Я только что заметил, что недавно Вы были на сайте нашего события (Лаборатория Онлайн Бизнеса) - самого мощного в СНГ Саммита по Интернет Бизнесу.

..и пока Вы не забронировали свое место.

Успейте это сделать прямо сейчас, пока есть еще несколько мест в зале http://gmsummit.me/?utm_source=post

Кстати, интересно как мы настроили такую точную рекламу? На самом ивенте мы и об этом расскажем 😊

Увидимся на Саммите.




Лаборатория Онлайн Бизнеса
Первый в Украине саммит по продвижению вашего бизнеса в интернете.
GMSUMMIT.ME | АВТОР: GENIUS MARKETING



Типичные ситуации

- напоминание о событии



**GeniusMarketing**
Реклама · 

Нравится Страница

Как научиться писать текст, который подсознательно побуждает к действию?



Бесплатный Онлайн Мастер-Класс по Копирайтингу
от Олеса Тимофеева

Онлайн мастер-класс
Узнайте как писать эффективный продающий текст на бесплатном онлайн мастер-классе. Забронируйте свое место прямо сейчас!

GENIUSMARKETING.ME | АВТОР: GENIUS MARKETING

Подробнее



Типичные ситуации

- Промежуток времени



День 7

GeniusMarketing
Реклама · 48

Как я начал зарабатывать на своем любимом деле в интернете.
Детальный кейс



60-ти дневный коучинг

То, что Вы узнаете в ближайшие несколько минут, может полностью перевернуть Ваше представление о заработке интернете!


GENIUSMARKETING.ME

Нравится · Комментарий

День 14

GeniusMarketing
Реклама · 48

Проведите самые эффективные 60 дней в вашей жизни и неизбежно запустите свой онлайн-бизнес



Успейте на коучинг

Важно! Последний набор. Успейте стать частью воркшоп-коучинга и всего за 2 месяца прямо на сессиях запустите Ваш интернет бизнес или масштабируйте уже существующий.

GENIUSMARKETING.ME

Подробнее

Нравится · Комментарий