Комплексное интернет продвижение

Денис Сергейчик

Интернет-маркетолог

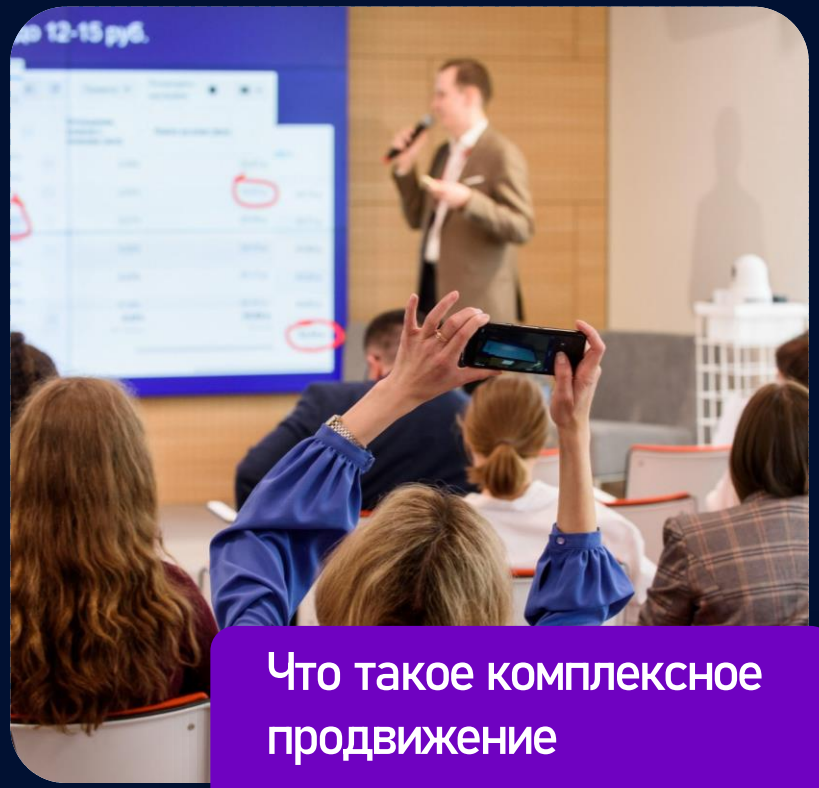
— Эксперт в контекстной/таргетированной рекламе и SMM

— Сертифицированный специалист: Яндекс (Директ, Метрика), Google (Ads, Analytics), MyTarget

— Координатор курса «маркетинг мобильных приложений» в Нетологии

— Обучался маркетингу в университетах США:

University of Pennsylvania и University of Illinois Urbana-Champaign



Комплексное продвижение в интернете

Что такое комплексное продвижение

Развитие проекта сразу по всем направлениям

Что это дает компании

Рост узнаваемости. Заявки из интернета. Быстрые заявки и перспективы.

Что входит в комплексную услугу

Аудиты сайта. Сбор семантического ядра. Составление карты сайта...

Что входит в комплексную услугу

01

Аудиты сайта

SEO и юзабилити, анализ конкурентов, аудит отдела продаж

02

Семантическое ядро

База для создания структуры сайта

03

Контент-маркетинг

Разработка стратегии распространения контента

04

Карта сайта

Кластеризация ядра и визуализация структуры для дальнейшего расширения структуры

05

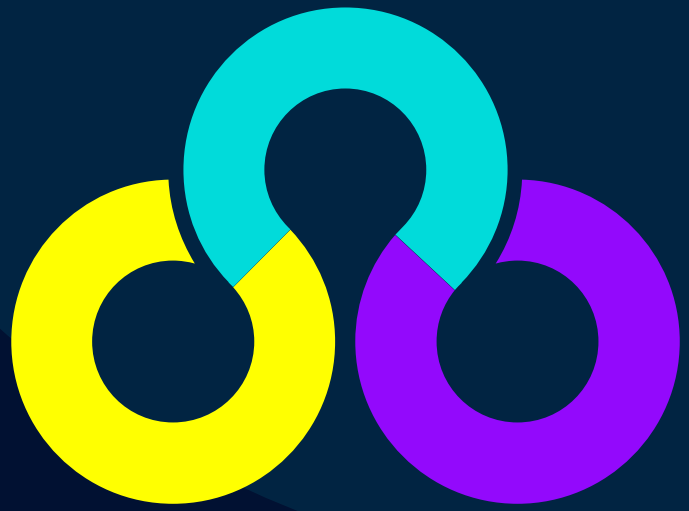
SEO-оптимизация

Оптимизация для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем

06

Крауд-маркетинг

Продажи аудитории через рекомендации других людей



07

Ведение соцсетей

Активная работа СММ-специалиста со всеми аккаунтами в соцсетях

08

Настройка рекламы

Контекстной и таргетированной рекламы в интернете

09

Внедрение CRM систем

Для эффективной работы с входящих заявок

10

Подключение веб-аналитики

Возможность отследить эффективность работы страниц сайта

11

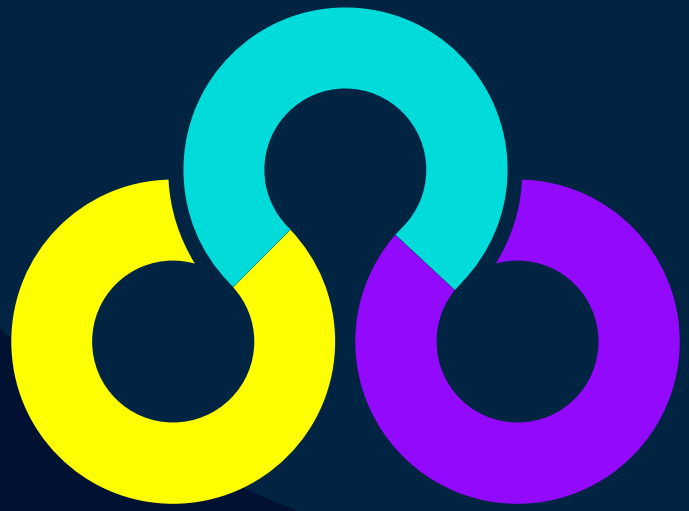
Настройка сквозной аналитики

Помогает легко отслеживать расход рекламного бюджета, анализировать и управлять кампаниями

12

Разработка дашбордов в BI

Специализированные отчеты в Power BI или Google Data Studio



13

Конверсия

Внедрение на сайт инструментов повышения конверсии

14

Юзабилити сайта

Проведение тестов гипотез по каждому отдельному элементу сайта

15

Работа с торговыми площадками

Яндекс.Маркет, OZON, Wildberries, Lamoda и др

16

Проверка сайта

Автоматическая проверка сайта на работоспособность и проверка на вирусы

17

Техподдержка

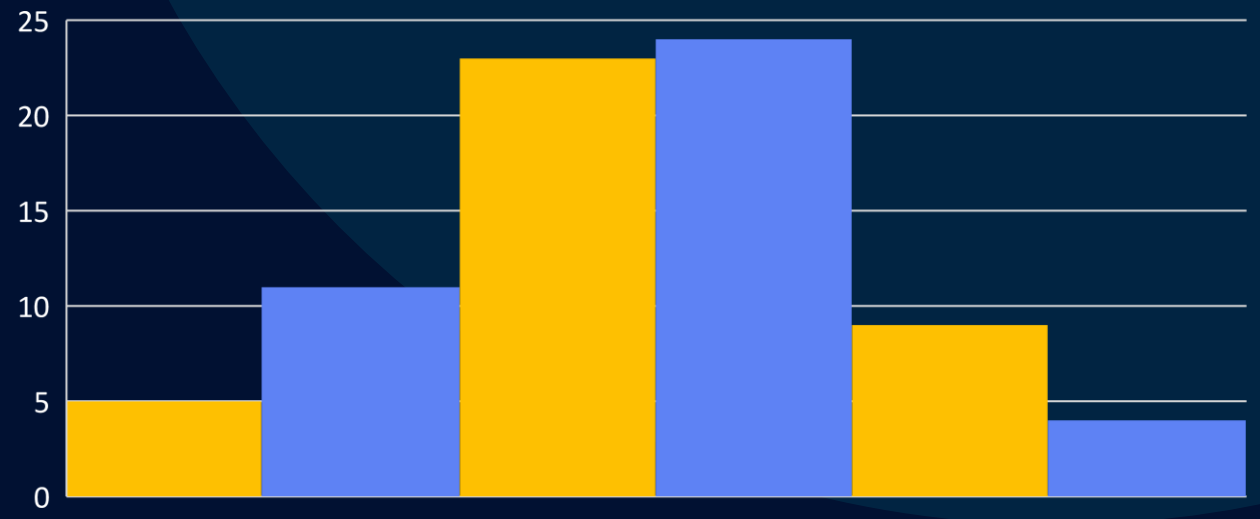
Обязательна по всему спектру работ от сайта до рекламы

18

Ежемесячная отчетность

Отчеты помогают принимать взвешенные решения

Как это влияет на продвижение



01 Аудит сайта

Выявление причины падения/отсутствия трафика и продаж

02 Аудит социальных сетей

Поможет бренду выявить и устранить слабые места аккаунтов, оптимизировать рекламные кампании

03 SEO-продвижение

Если заниматься seo-продвижением системно, то уже через 3-6 месяцев можно увеличить трафик на 30%

04 Контекстная реклама

Мощный инструмент, помогающий потребителю легко находить необходимый ему продукт

05 Таргетированная реклама

Показывается пользователям, которые соответствуют заданным характеристикам

06 Сквозная аналитика

Интегрирование всех сервисов и систем аналитики в единую активную маркетинговую схему

Как взращивать и монетизировать сообщество: кейс

ТАКСИ 068

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
БИЗНЕС – КОММУНИКАЦИЙ
ДИПЛОМ
1 МЕСТО
СЕМЕЙНОЕ ТАКСИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ТАКСИ 068
ЛУЧШАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
в отраслевой категории
ДРУГИЕ УСЛУГИ
Глава Оргкомитета НПБК
В.В. Смоляков
Президент АКАР
С. Л. Пискарев
АКАР
[ЦРБК]
Москва
4 апреля 2019

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ
БИЗНЕС – КОММУНИКАЦИЙ
ДИПЛОМ
3 МЕСТО
СЕМЕЙНОЕ ТАКСИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ТАКСИ 068
ЛУЧШАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ
в категории
ДРУГИЕ УСЛУГИ
Глава Оргкомитета НПБК
В.В. Смоляков
Президент АКАР
С. Л. Пискарев
АКАР
[ЦРБК]
Москва
4 апреля 2019

Общее количество заказов увеличилось на 15%

за счет развития лишь одной услуги

Цель – грамотно и эффективно рассказать ЦА о новой услуге:

перевозке детей от 7 лет без сопровождения взрослых.

Затрудняющие факторы

- Был спрос, но не было решения;
- Репутация такси – испорченная агрегаторами;
- Продать в лоб такую услугу сложно;
- Нужно качественно прогреть аудиторию.

Задача

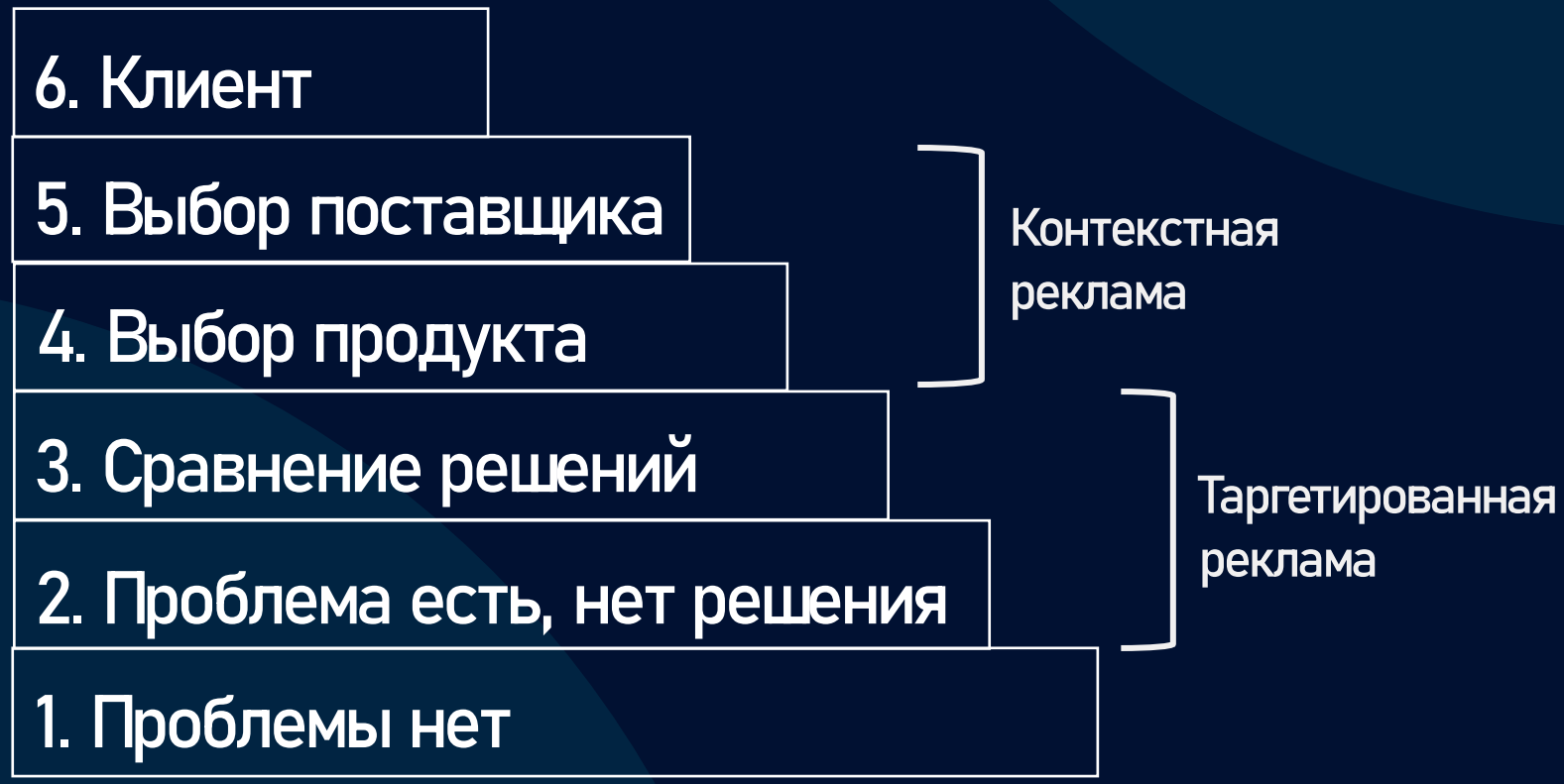
Привлечь ВКонтакте новых участников: женщин от 25 лет с детьми от 7 до 12 лет.

+ дальнейшее взаимодействие по другим услугам

Маркетинг – не реклама

Маркетинг – это

Стратегия


6. Клиент
5. Выбор поставщика
4. Выбор продукта
3. Сравнение решений
2. Проблема есть, нет решения
1. Проблемы нет
Контекстная реклама
Таргетированная реклама

Выделены 5 аудиторий:

- Родители в группах секций и школ;

- Пользователи ВК с детьми;

- Участники популярных родительских групп;

- Лидеры мнений: те, кто активнее всего участвует в жизни родительских групп;

- Пересекающиеся аудитории: те, кто указал детей в профиле и состоят в группах школ и т.д.

Рост аудитории сообщества только за счет таргетированной рекламы.

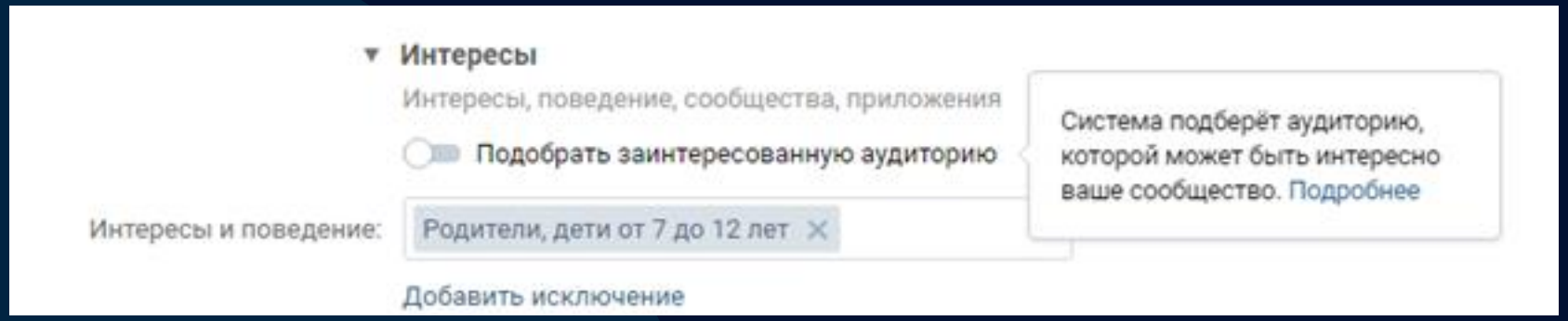
Цель: осознанная подписка на сообщество заинтересованных людей.

Сбор аудиторий:

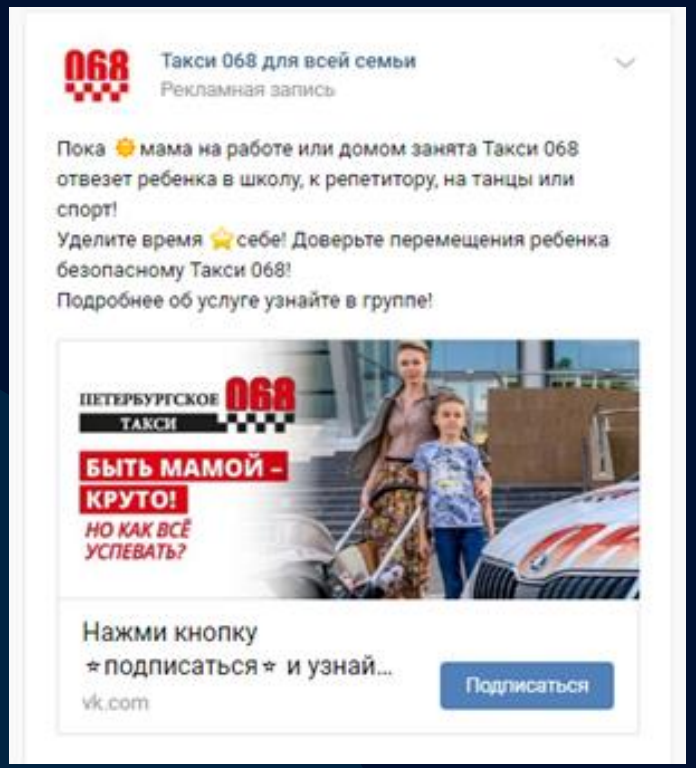
Парсинг

Аудитория в рекламном кабинете

Скрещивание автособираемой аудитории с геоточкой района



за 3 года протестировано > 200 вариаций рекламы

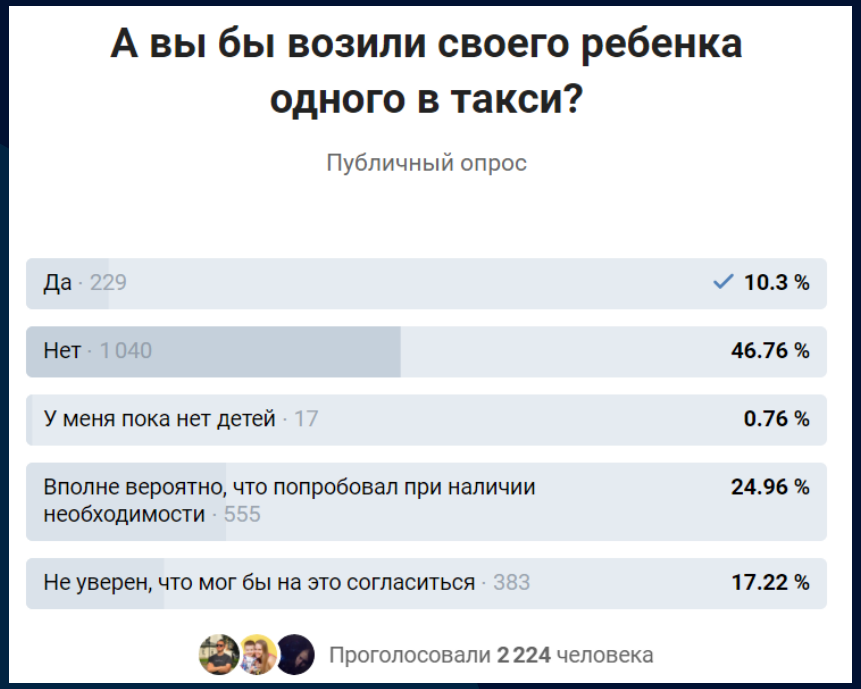


В аудиториях, сегментированных по районам, лучше всего работают фото этого района.

Подписчиками становятся 20-33% после прохождения опроса с кнопкой:

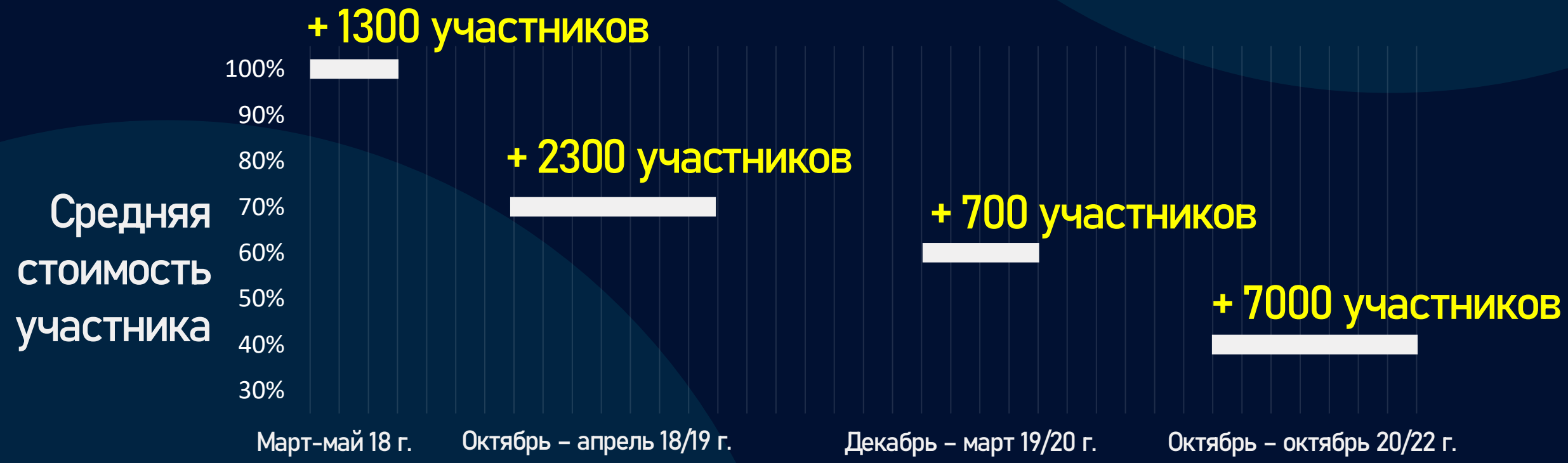
20% — конверсия в подписчика до обновления дизайна группы

33% — после обновления дизайна группы



Итоги рекламных кампаний за 3 года:

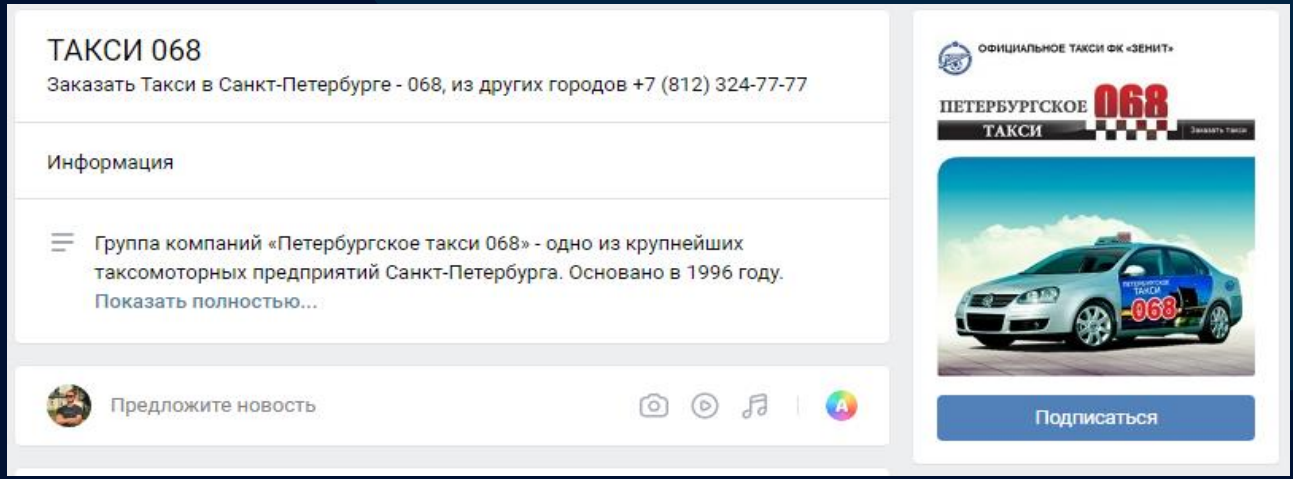
Средняя стоимость подписчика Вк снизилась на 60%



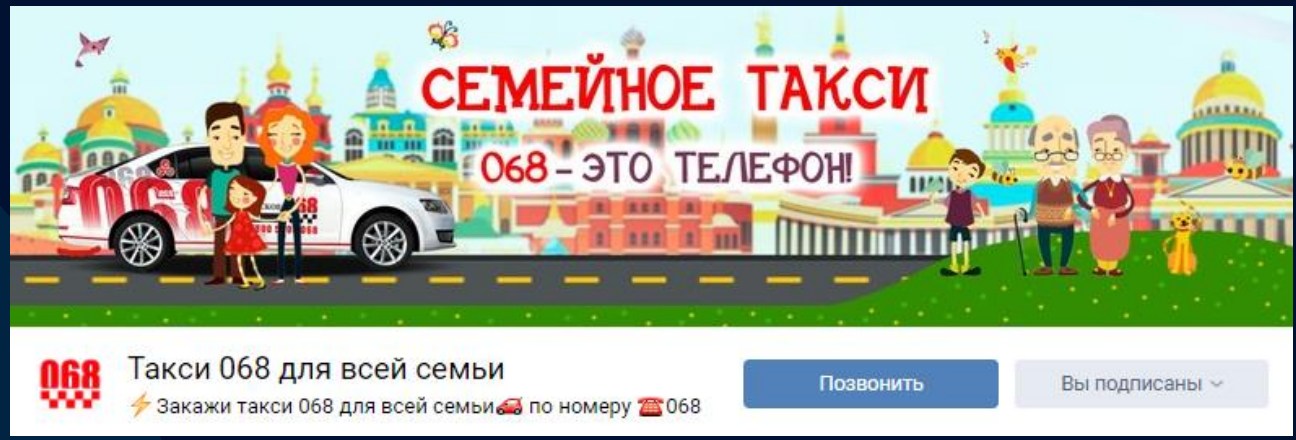
Повышено качество группы Вконтакте

- Обновлен дизайн группы
- Создан блок для виджета
- Добавлены рубрики и регулярные статьи
- Добавлен блок «Товары»

Было


ТАКСИ 068
Заказать Такси в Санкт-Петербурге - 068, из других городов +7 (812) 324-77-77
Информация
Группа компаний «Петербургское такси 068» - одно из крупнейших таксомоторных предприятий Санкт-Петербурга. Основано в 1996 году.
Показать полностью...
Предложите новость
ОФИЦИАЛЬНОЕ ТАКСИ ФК «ЗЕНИТ»
ПЕТЕРБУРГСКОЕ 068 ТАКСИ
Подписаться

Стало


СЕМЕЙНОЕ ТАКСИ
068 – ЭТО ТЕЛЕФОН!
Такси 068 для всей семьи
Закажи такси 068 для всей семьи по номеру 068
Позвонить
Вы подписаны

Был изменен контент группы:

- Упор на семейную тематику и открытость компании;
- В постах только живые брендированные фотографии;
- Регулярные посты с аудио-отзывами.

Повышена вовлеченность людей

- Люди активно интересуются услугой и задают вопросы на этот счет;
- Выстраиваем живой диалог без скриптовых фраз;
- Перед ответом просматривается профиль людей;
- Количество от общей массы всех переходов на сайт из группы для расчета стоимости и заказа такси, увеличилось на 10%

Юлия 13:24

Здравствуйте!!! Как же долго я вас искала))) мне будет необходима ваша услуга перевозка детей без сопровождений. Сколько это стоит? Если ли возможность оплаты по карте?

Елизавета 9:27

Здравствуйте, сколько стоит поездка от Лермонтовского 35 до Южной дороги ,9 - ребенок 7 лет один.

Лариса 9:41

Я хочу заказывать детское такси по пятницам в 14:50. Ребёнку девочке 8 лет, надо будет забирать из школы и отвозить в художественную школу. Сколько эта услуга у вас стоит?

Янина Савватеева 7 сен 2018 в 10:20

Такси 068 для всей семьи, спасибо за подробный ответ 😄

Вчера состоялась поездка у ребёнка. Все прошло отлично! Водитель вежливый, ответил на мои вопросы😊 будем и дальше пользоваться вашим сервисом авто няня🤞😄

Ответить

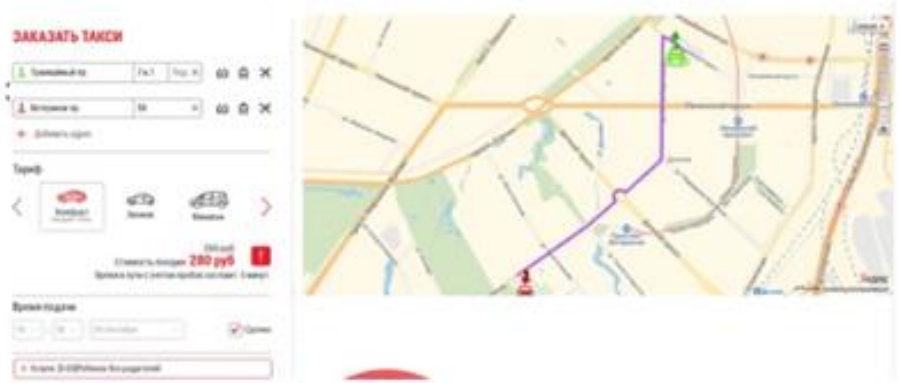
Лена Анисимова 21 сен 2018 в 23:51

Здравствуйте.Не могу разобраться на сайте,как посмотреть стоимость.Сколько будет стоить проезд ребенка без сопровождения с Трамвайного пр.д7 до пр.Ветеранов 58.в одну сторону.

Ответить

Такси 068 для всей семьи сегодня в 9:48

Лена, Добрый день! Произвел расчет на сайте, стоимость составляет 280 рублей. Если не выводится стоимость заказа, скорее всего у вас стоит блокировщик рекламы.



Ответить

Лена Анисимова сегодня в 13:06

Такси, Спасибо!Будем обращаться.

Ответить

19 ноября

Ирина 22:17

Здравствуйте.
Меня интересует данная услуга. Если ли Ваши авто в жк Славянка (Пушкин)?

Бесплатно
1 ₽

Поездки детей старше 7 лет без сопровождения взрослыхКак это работает?Вы оформляете заказ ...

Посмотреть товар

20 ноября

Такси 068 для всей семьи 10:51 (Софья С.)

Добрый день. Да, мы работаем в Пушкине :) единсвтенное, время ожидания может быть дольше обычного. Пожалуйста, имейте это ввиду при оформлении заказа 😊

Ирина 10:56

Добрый день.
Можно рассчитать примерную стоимость по маршруту
Ул. Полоцкая д11-ул.Ростовская д. 21
И время ожидание какое утром в будний день? 10 минут, 30,час??

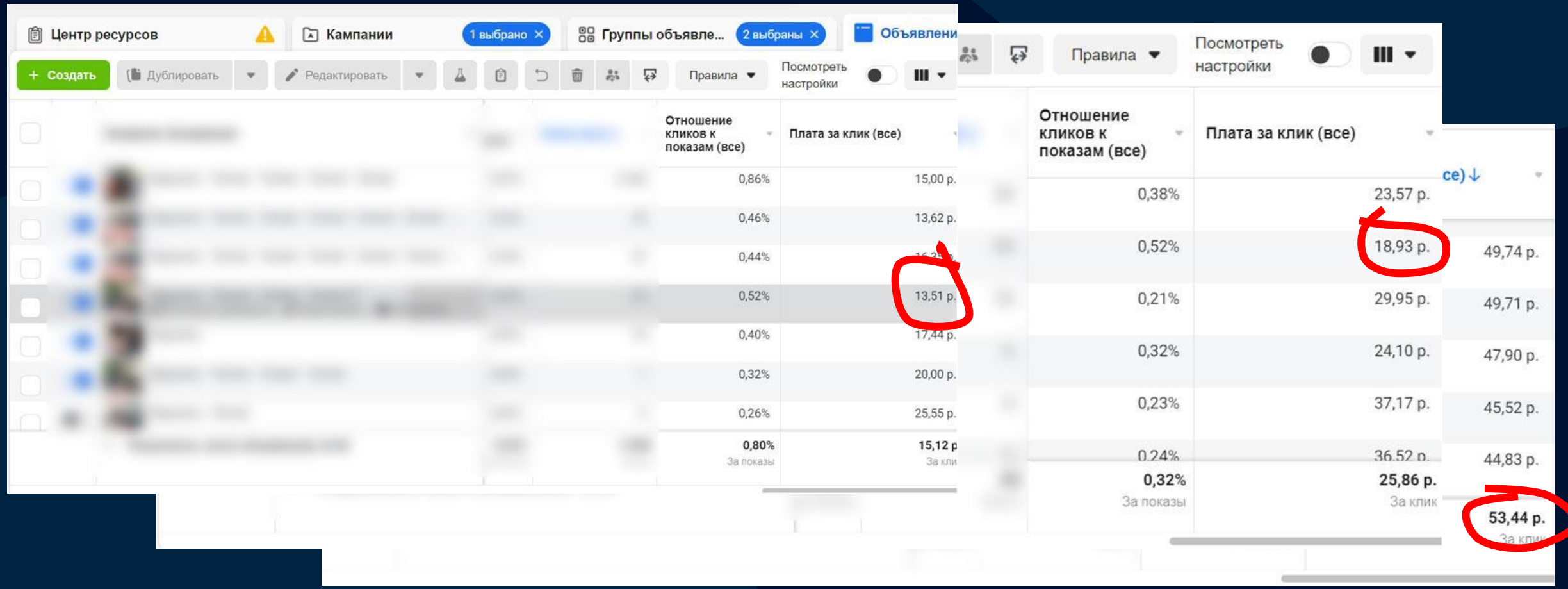
Реклама в Instagram

За 7 месяцев + 700 подписчиков.

Средняя стоимость подписчика > на 40%, чем Вк.

Протестировано 18 аудиторий.

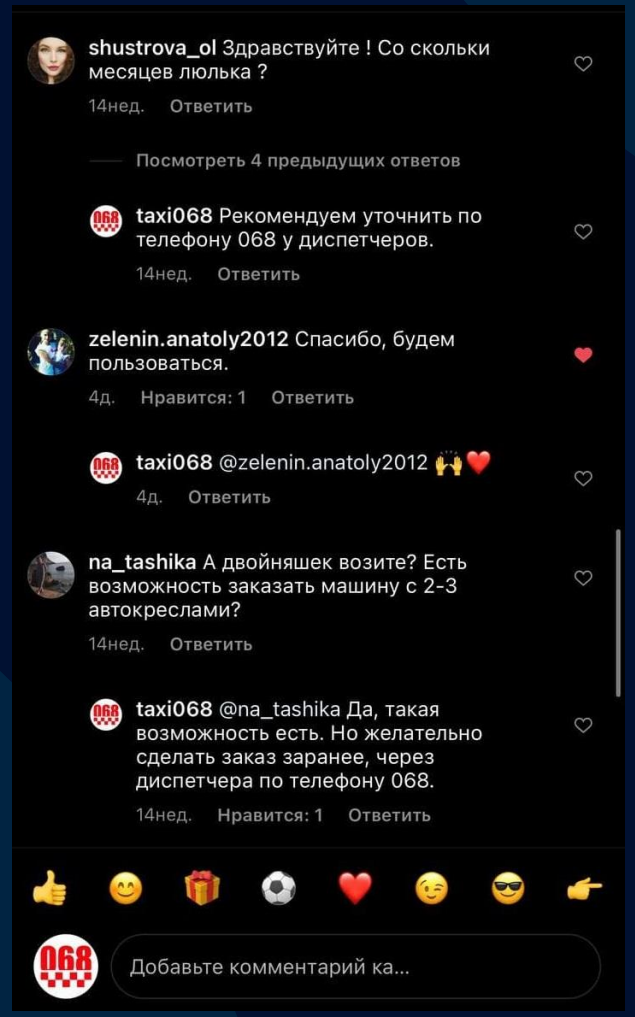
Снижена стоимость клика с 53 до 12-15 руб.

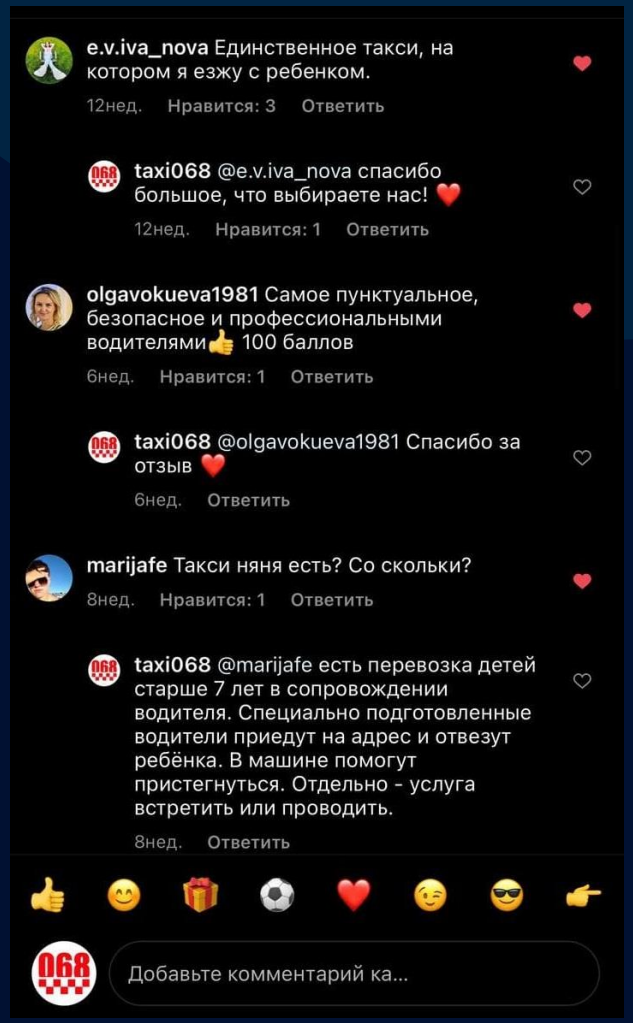


Самая лучшая аудитория - это товары для детей,

пересекающиеся в образовательными услугами для детей

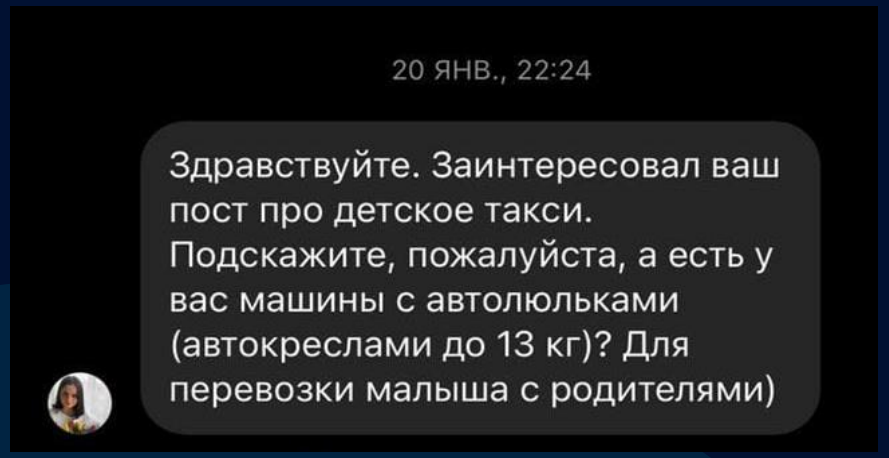
Примеры рекламных объявлений (формат: карусель)

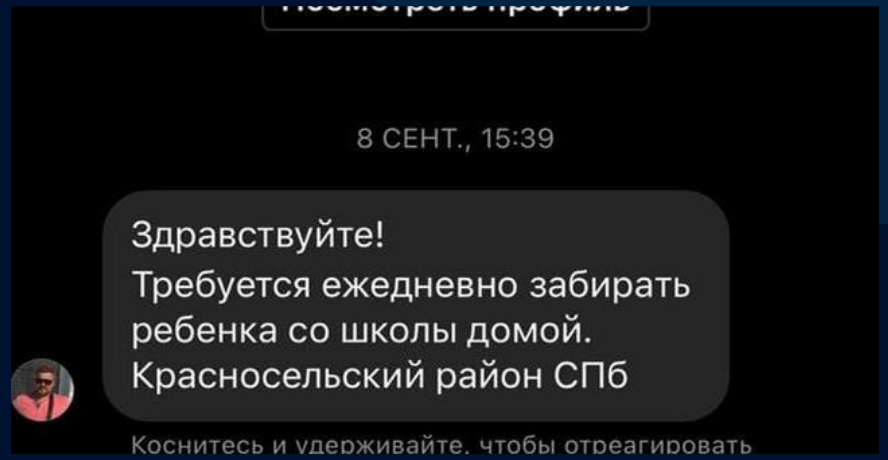


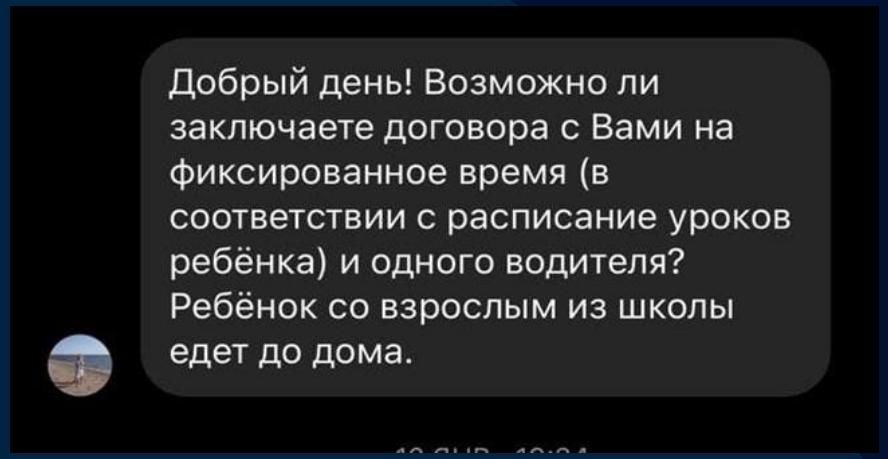


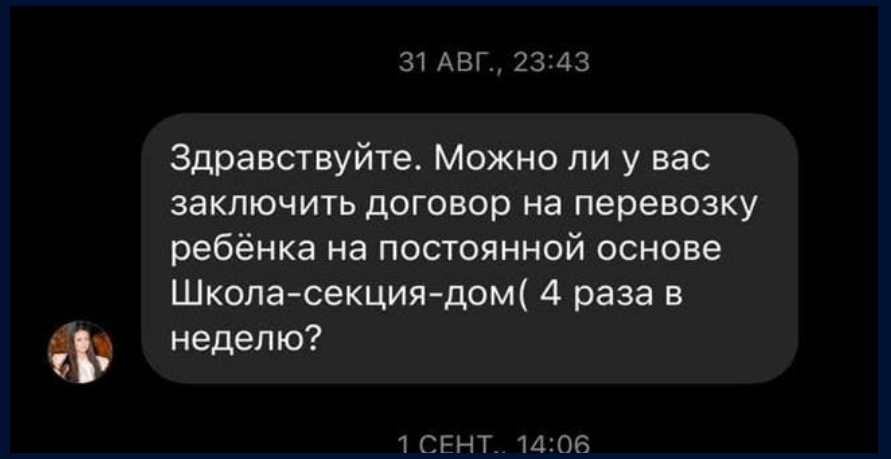
Обновление визуала и контента страницы

Примеры обращений людей, которые не были подписаны на группу и никак с ней не взаимодействовали



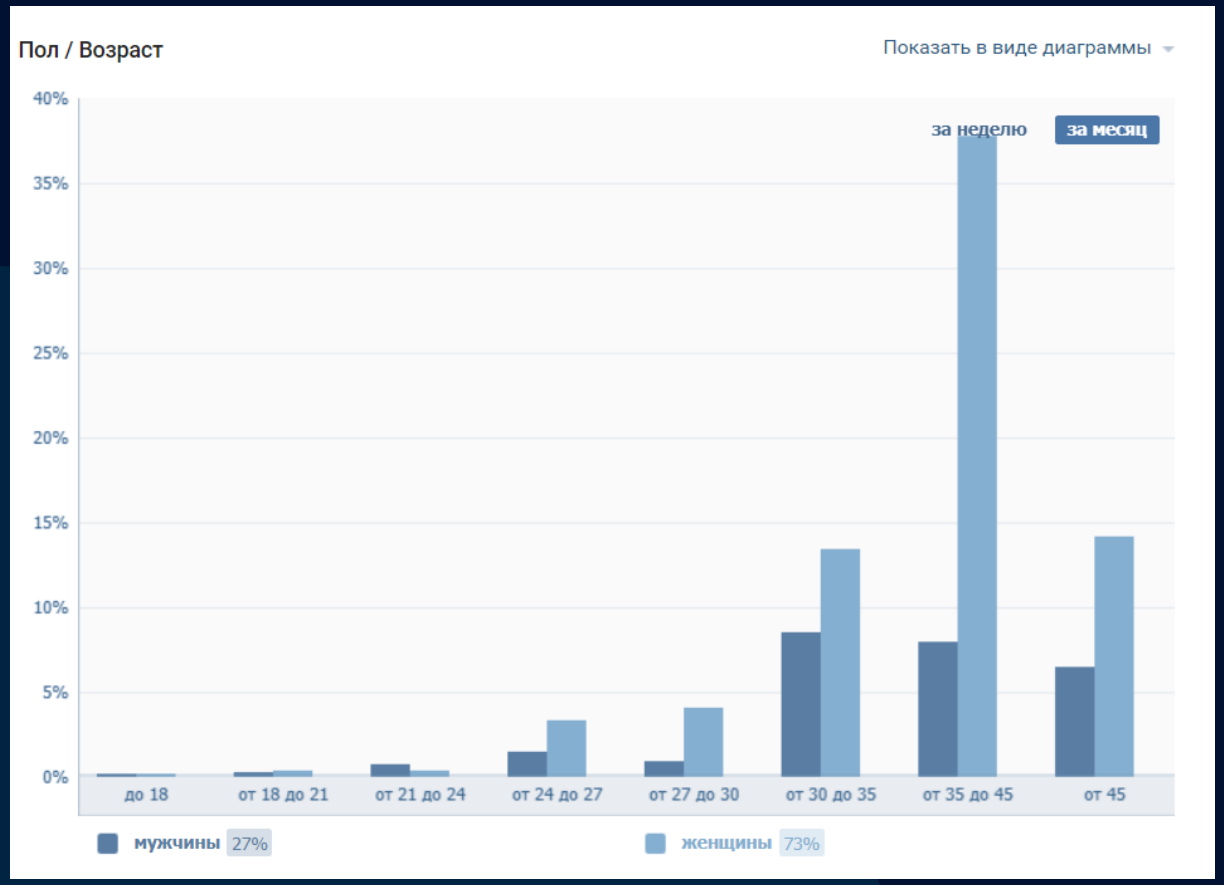


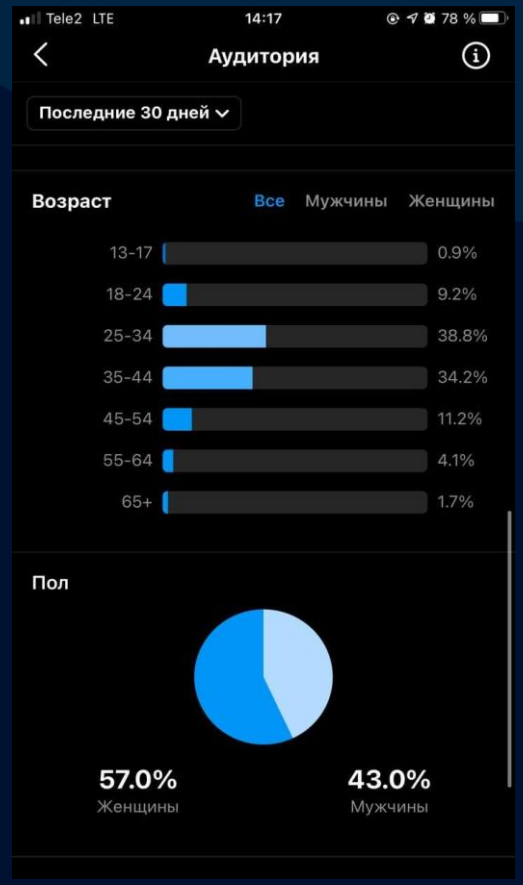




Выводы

Ядро группы – это пользователи от 30-45 лет: целевая платежеспособная аудитория





Работающие аудитории Вк:

1. Районы СПб (сегментация по ГЕО району)
2. Лукэлайк 1% (совершили поездки на такси, хотя бы 1 раз)
3. Участники группы littleone
4. Участники групп секций
5. Участники групп детских лагерей
6. Школьные группы районов
7. Есть дети от 7 лет до 12 лет по версии ВКонтакте
8. Есть дети от 7 лет до 12 лет, которые были найдены с помощью парсера

В Instagram было протестировано с конца августа 2020 по н.в было 18 аудиторий, самая топовая связка

Возраст

20 - 40

Пол

Женщины

Детальный таргетинг

Критерии соответствия:

- Интересы: Pampers, Молочная смесь, Mamas & Papas, Молокоотсос, Сухое молоко, Ползунки, Детское боди, BabyCenter, Детская одежда, Колыбель, Детское автокресло, Соска, Huggies, Детская коляска, Подгузник, Babyshop или Johnson's Baby

И еще:

- Интересы: Начальное образование, Детское дошкольное учреждение, Воспитание детей, Детский сад, Дошкольное образование, Уход за детьми или Грудное вскармливание

Языки

- Русский

Получение заявок для юридической компании:
кейс

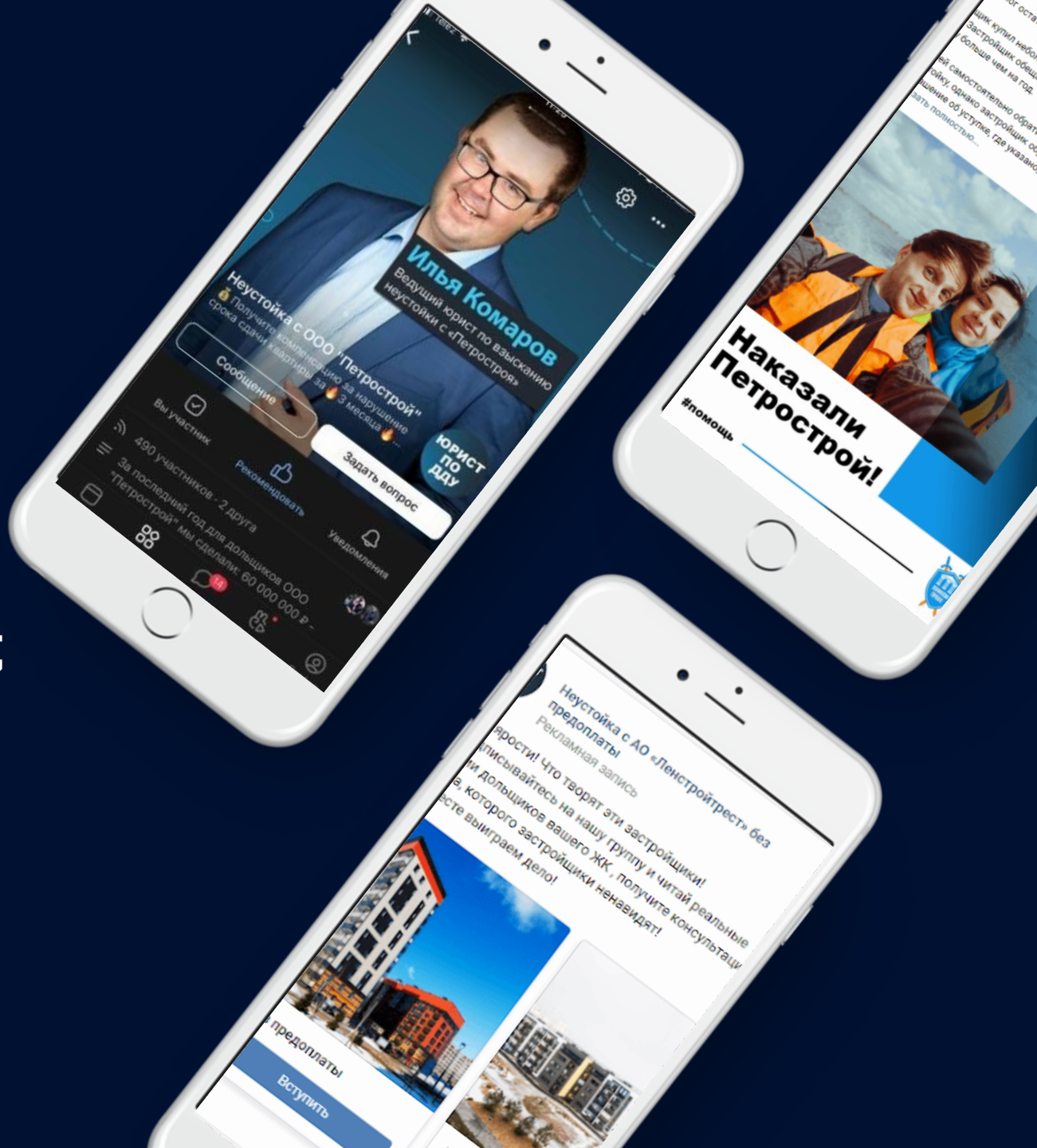
При общем рекламном бюджете 300 000 руб.

заработали 6 000 000 руб. за счет одной услуги

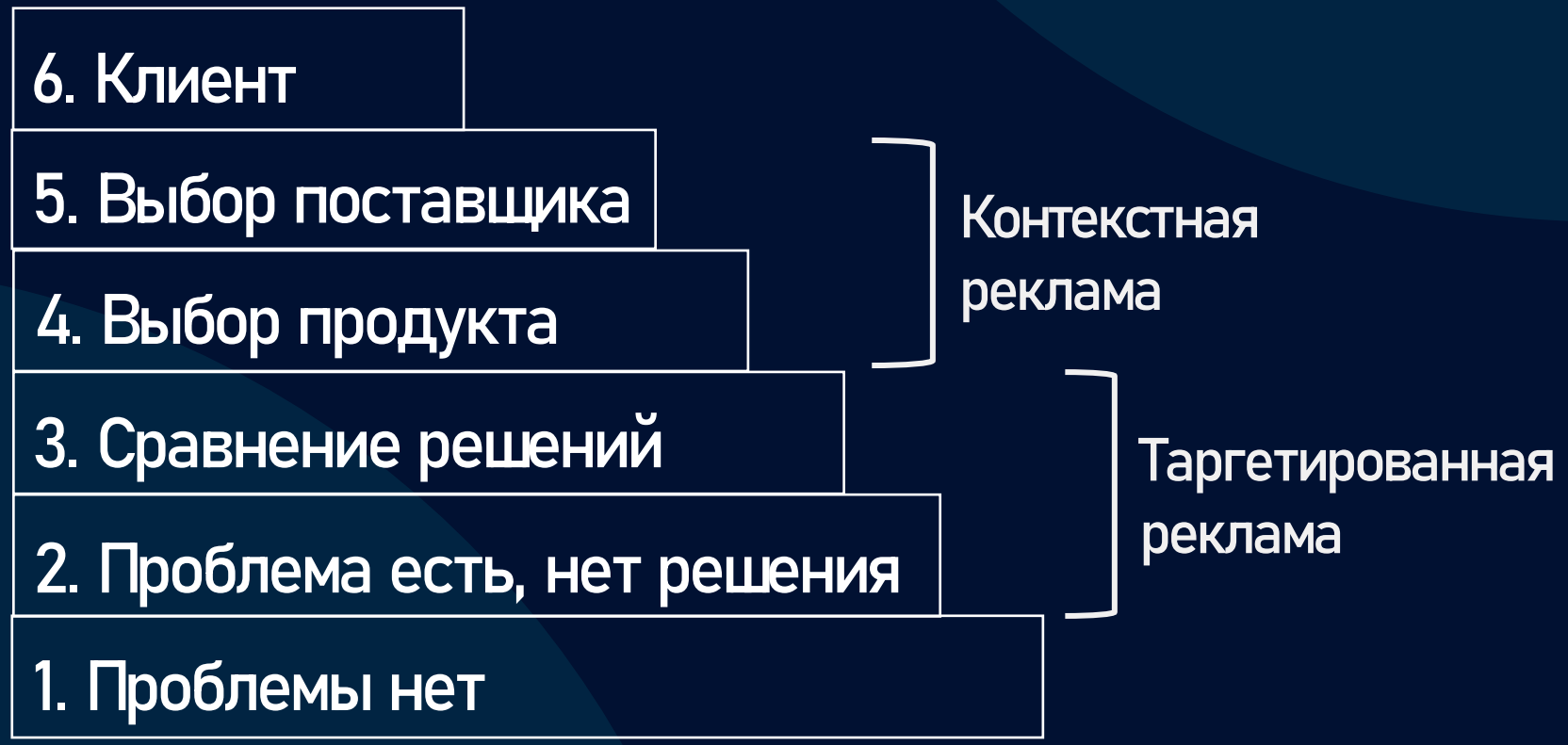
Цель – подписание договора с клиентами на оказание юридических услуг.

Стратегия

- Создание сайтов и групп;
- Таргетированная реклама;
- Контекстная реклама.



Стратегия

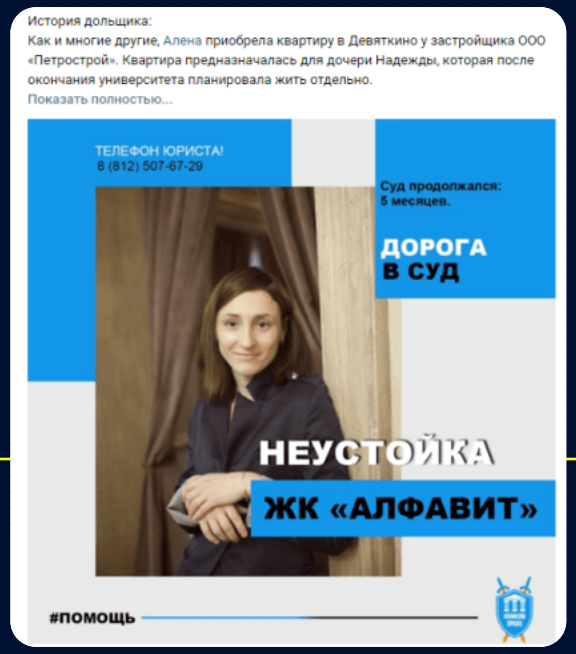

6. Клиент
5. Выбор поставщика
4. Выбор продукта
3. Сравнение решений
2. Проблема есть, нет решения
1. Проблемы нет
Контекстная реклама
Таргетированная реклама

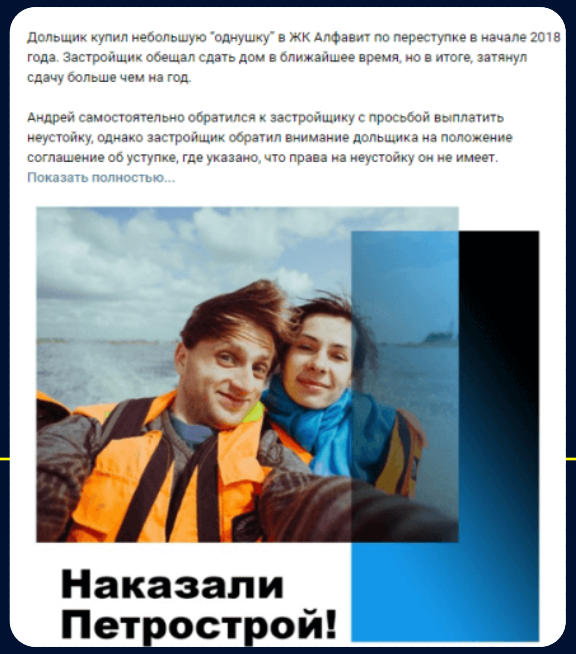
Целевые аудитории:

- Люди, у которых началась задержка в сдачи дома до 3 месяцев. Это самая горячая аудитория так как задержали дом прямо сейчас и люди получили уже уведомления о переносе срока сдачи дома.

- Задержали дом от 3 месяцев и более. Менее горячая аудитория, так как возможно уже обратились к юристу, либо подписали дополнительное соглашение с застройщиком на их условиях.

Оформление групп ВКонтакте



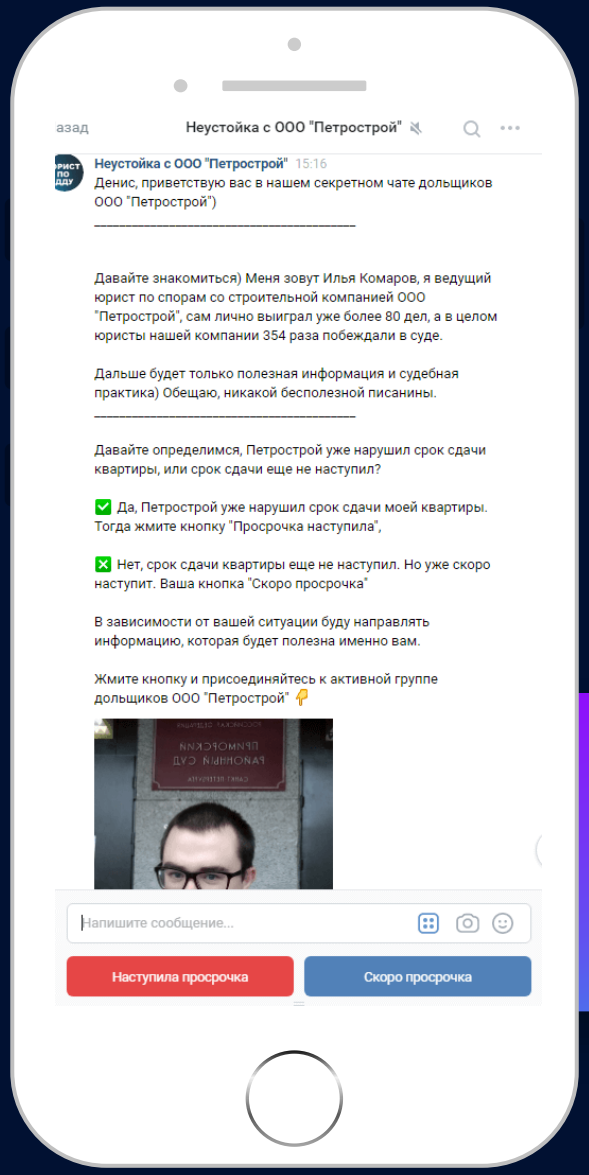


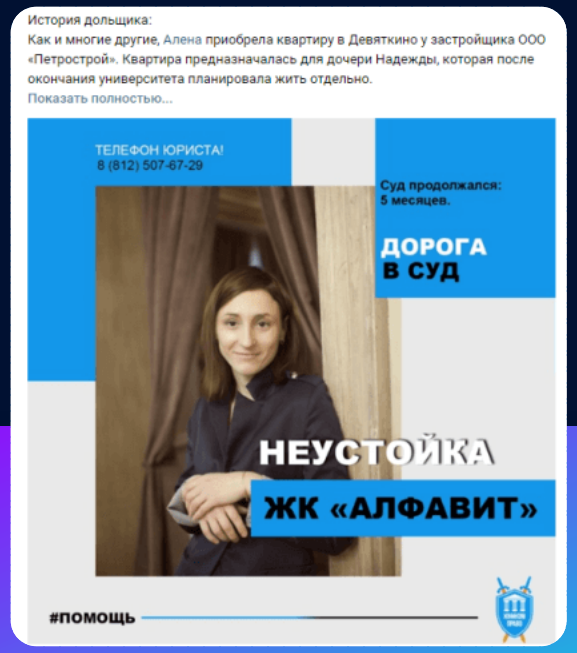
Для каждой группы создан уникальный контент относящийся именно к застройщику подписчика

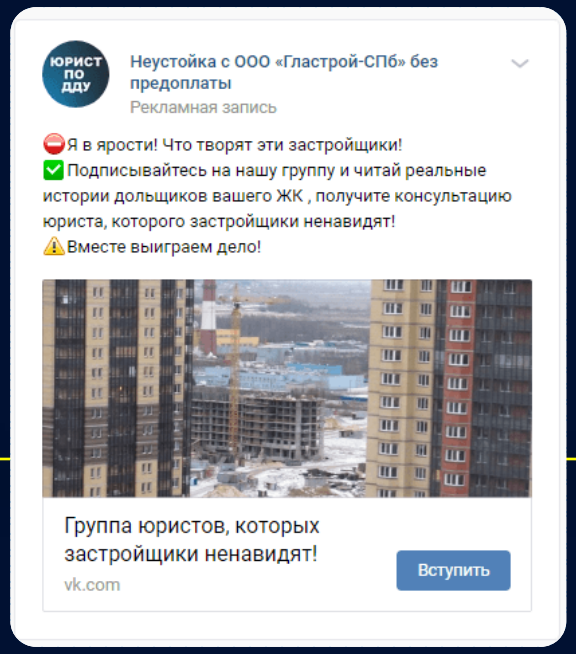
Контент Вконтакте

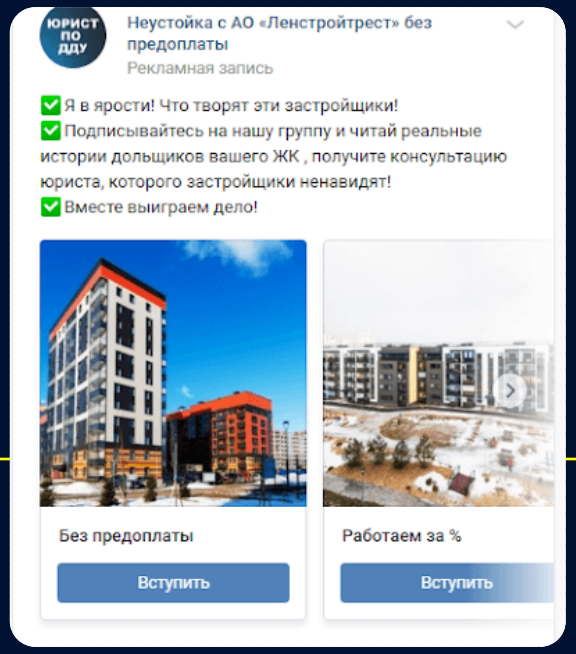
Чат-бот в вконтакте

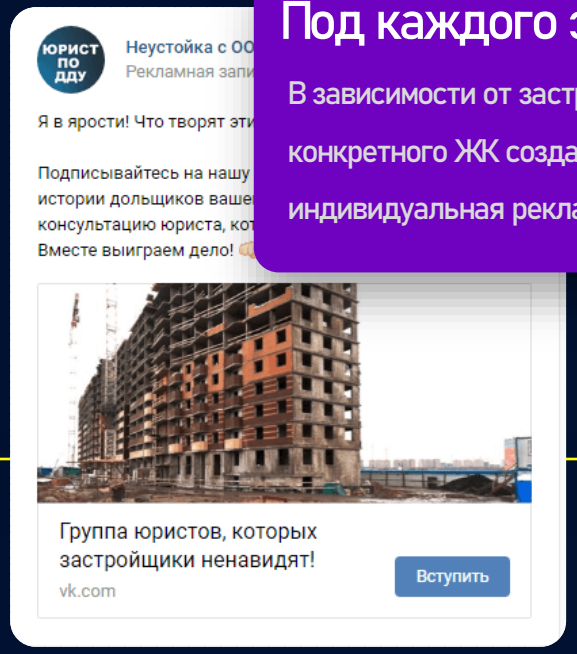
Рассылка в чат-боте вконтакте







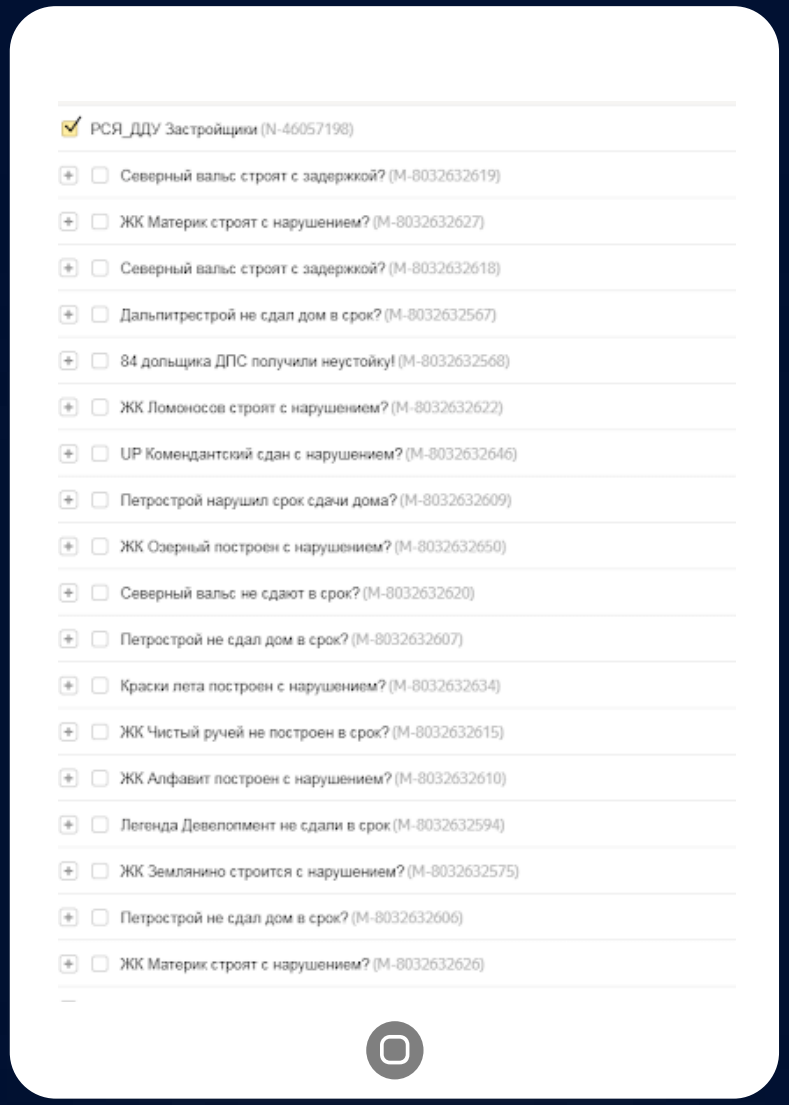




Под каждого застройщика

В зависимости от застройщика и конкретного ЖК создана индивидуальная реклама

Реклама вконтакте



Выбор настроек

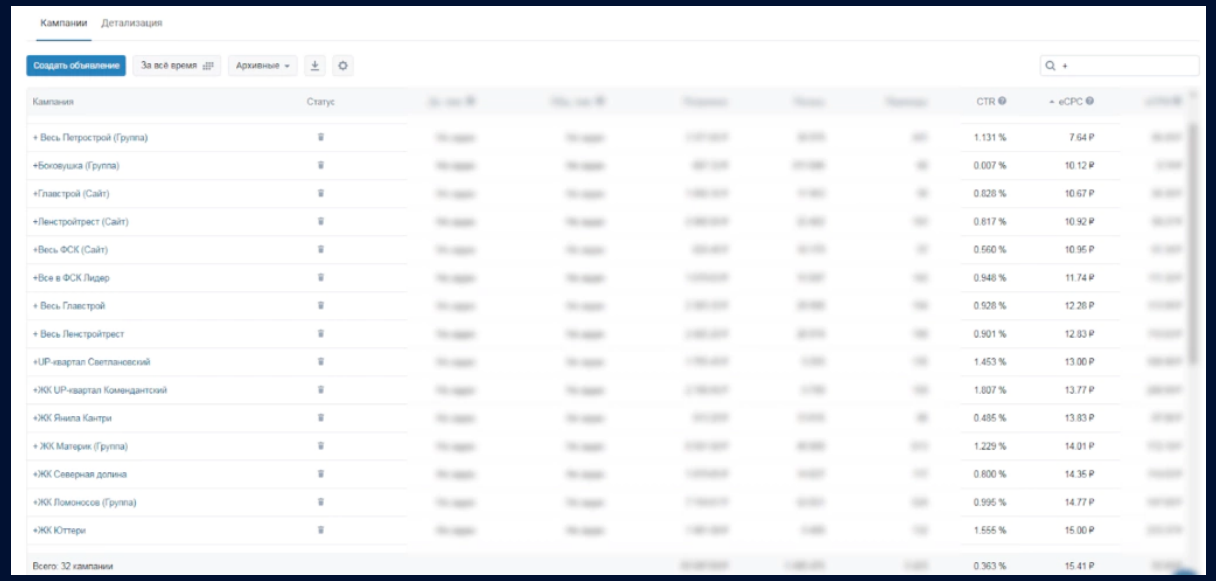
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

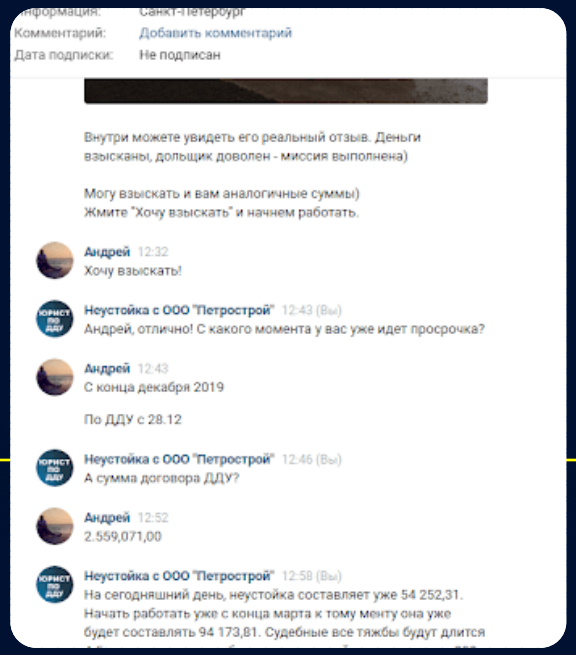
Сбор семантического ядра делался по конкретным застройщикам и ЖК. Под каждое ЖК делался отдельный сбор семантического ядра. В итоге получилось более 1 000 ключевых запросов.

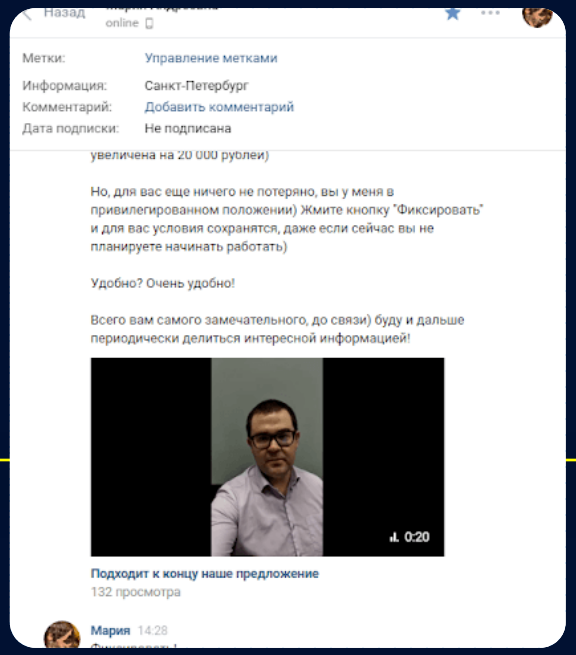
Выбор настроек

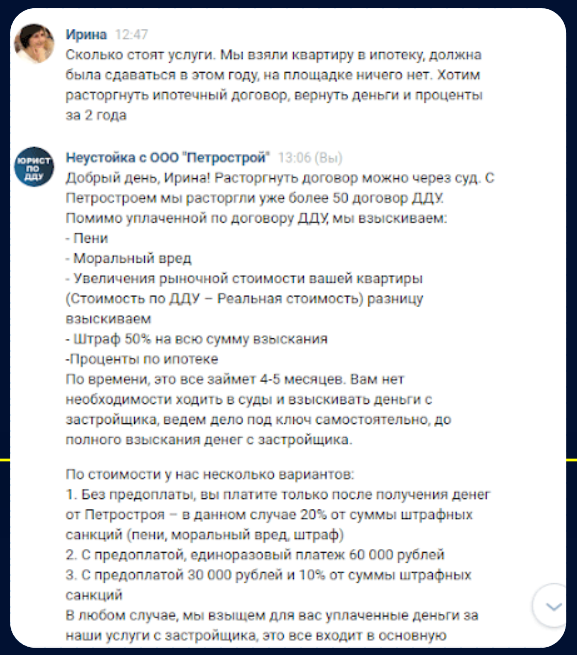
ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА

Таргетированная реклама велась на несколько групп, как я выше показал, это группы под каждого застройщика. Реклама велась на подписку в группу, вступление в чат рассылки (чат бота), на сайт.



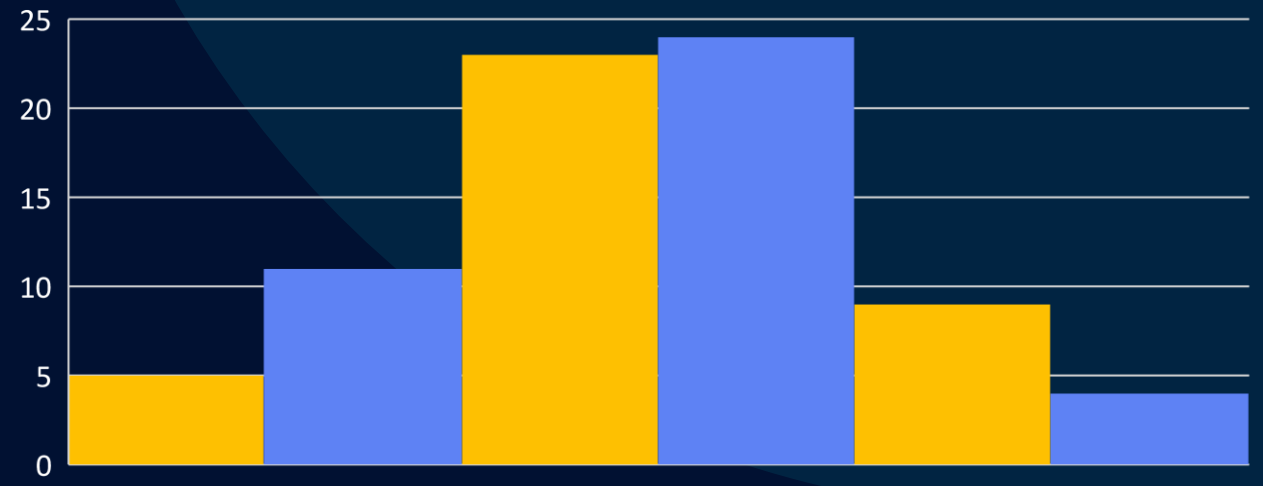






Примеры входящих заявок

Результаты по всем рекламным источникам



258 768 ₽
Было потрачено на все источники трафика

802
Привлечено лидов *без учета тех, кто переходил спустя время самостоятельно.

322,65 ₽
Стоимость обращения

120
Заключено договоров

2 156,40 ₽
Заключено договоров

50 000 ₽
Средний чек договора

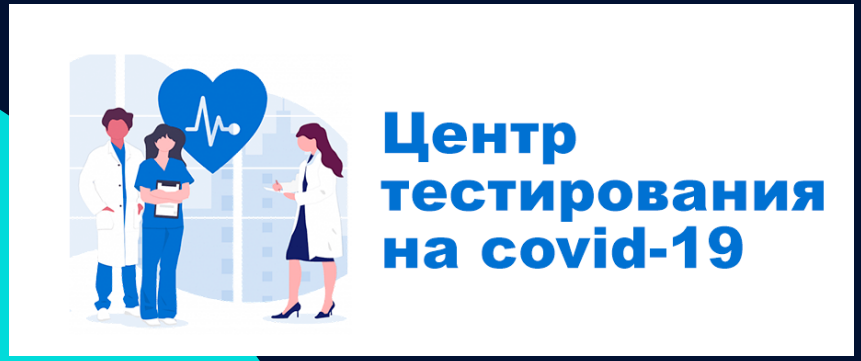
Как добиться таких результатов?

Комплексный подход

- Знания основ маркетинга
- Медиапланирование
- Оформление групп
- Настройка рекламы
- Создание сайтов
- Тестирование гипотез
- Рекламные материалы
- Анализ статистики

Все эти 8 шагов, приведут вас к хорошим результатам, мало пройти курс по рекламному источнику и научиться нажимать на кнопку, необходимы фундаментальные знания в маркетинге, большой в продвижении в разных нишах, только тогда результат будет планируемые, а не случайный.

Получение заявок для медицинского центра: кейс



Сократил стоимость заявки в 4 раза

Увеличил конверсию сайта в 5 раз

Цель – создать сайт с конверсией от 10%

Цель – увеличить количество клиентов без увеличения рекламного бюджета

Стратегия

Контекстная реклама

Целевые аудитории:

Аудитория которая ищет, где сдать пцр тест;

Аудитория которая ищет, где сдать срочный пцр тест с результатом до 8 часов.

Выбор настроек:

Яндекс.Директ

Google Ads

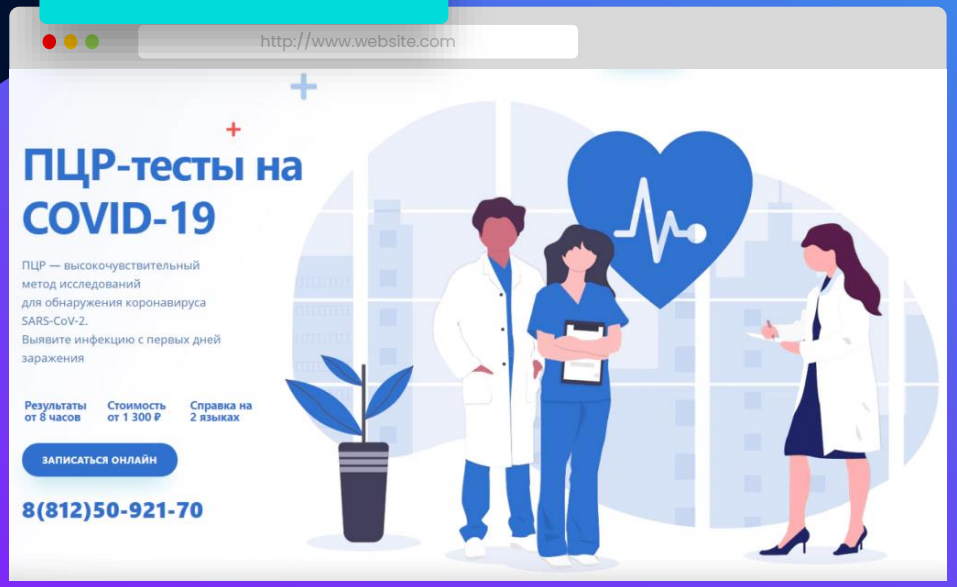
Разработка сайта

Провели исследование рынка

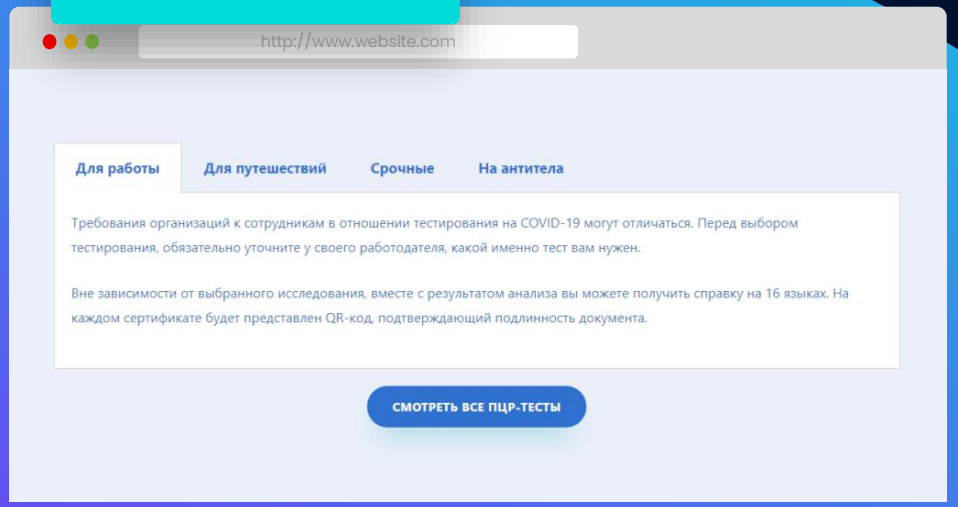
Разработали прототип

Разработка сайта

Первый блок - оффер



Второй блок - для кого



Третий блок - преимущества

http://www.website.com

Результаты ПЦР-теста на Госуслугах

Проверка подлинности теста по QR-коду

QR-код в приложении “Путешествую без COVID-19”

Четвертый блок - цены

http://www.website.com

популярный

Экспресс-тест на выявление РНК (ПЦР-тест) коронавируса SARS-COV-2

Мазок

4 500₽

ОТ 8 ЧАСОВ

ЗАПИСАТЬСЯ

*после 18-00, стоимость 5500 рублей

Срочный анализ на выявление РНК (ПЦР-тест) коронавируса SARS-COV-2

Соскоб из ротоглотки и носоглотки

2 650₽

1 ДЕНЬ

ЗАПИСАТЬСЯ

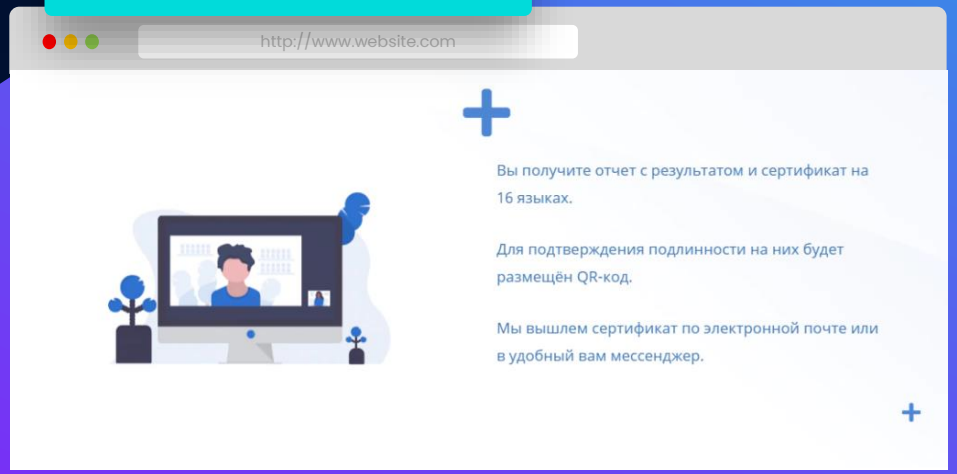
Анализ на выявление РНК (ПЦР-тест) коронавируса SARS-COV-2

Соскоб из ротоглотки и носоглотки

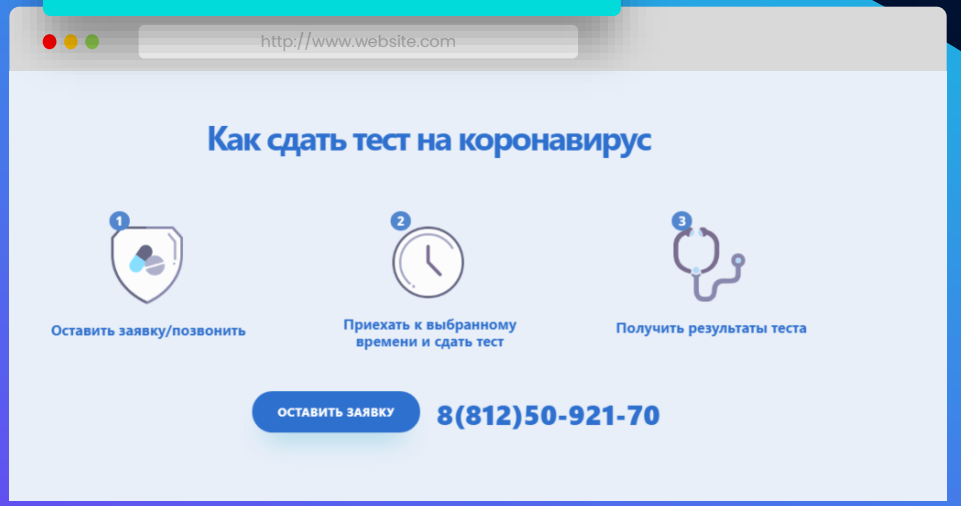
Тест на выявление антител в организме

Забор крови

Пятый блок - преимущества



Шестой блок – призыв к действию



Седьмой блок - ответы на вопросы

http://www.website.com

Остались вопросы?

+ Как подготовиться к анализу?
+ Когда будет готов анализ и где искать результаты?
+ Данные передаются на Госуслуги?
+ Справку на английском даёте?
+ Какой анализ на COVID-19 нужен при въезде в Российскую Федерацию?
+ Какой анализ на COVID-19 нужно сдавать при выезде за границу?

Восьмой блок - онлайн запись

http://www.website.com

ЦЕНТР ТЕСТИРОВАНИЯ НА COVID -19

Онлайн запись на тестирование

Имя | Телефон

дд.мм.гггг | --:--

Тест на выявление антител в организме

ЗАПИСАТЬСЯ ОНЛАЙН

*При нажатии кнопки «перезвонить» Я принимаю соглашение сайт об обработке персональных данных.

Девятый блок - доверие

http://www.website.com

Лицензия медицинского центра на осуществление деятельности

Десятый блок - контакты

http://www.website.com

СПб, Кременчугская ул., 11, корп. 1лит. А, пом. 8-Н

8(812)50-921-70

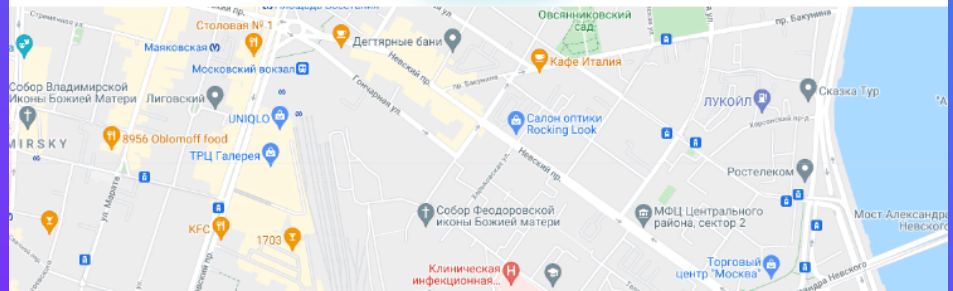
info@mdtrend.ru

Наш Центр ПЦР тестирования работает с 9-21 без выходных.

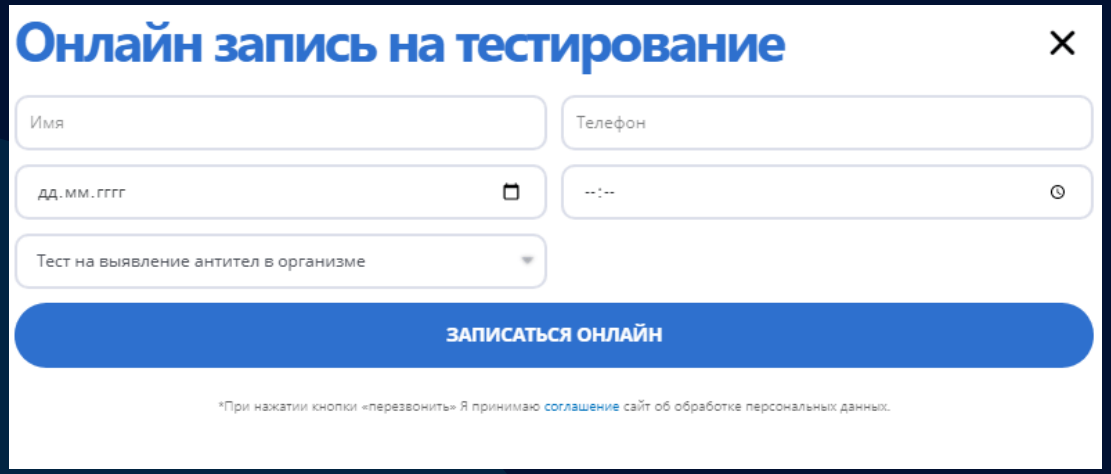
Мы находимся в Центральном районе недалеко от Московского вокзала на территории ЖК «Царская столица». Ближайшие станции метро «Александра Невского» и «Площадь Восстания»

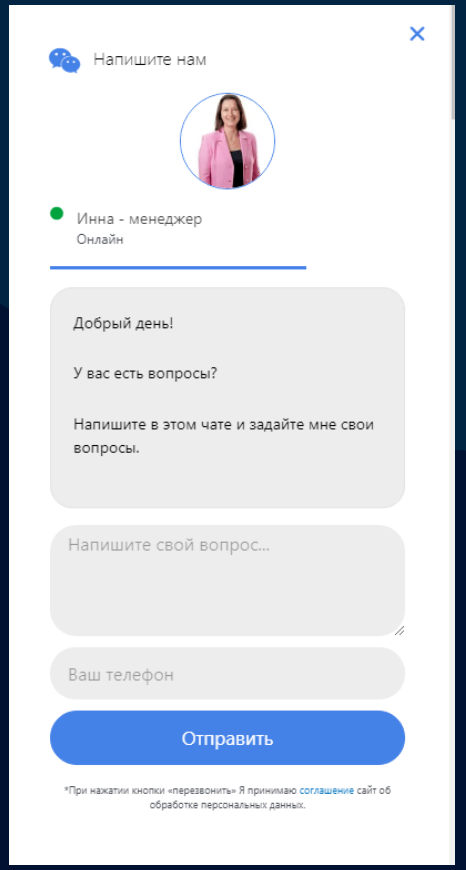
ЗАПИСАТЬСЯ ОНЛАЙН

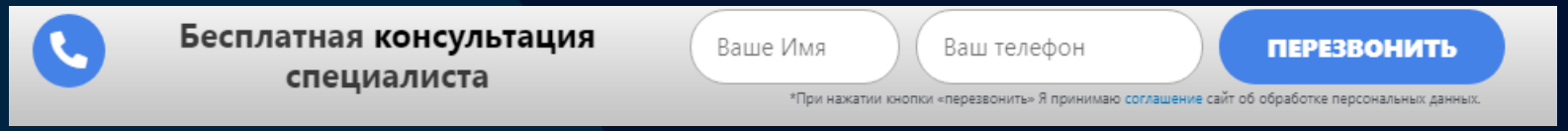
КАК НАС НАЙТИ



Формы обратной связи

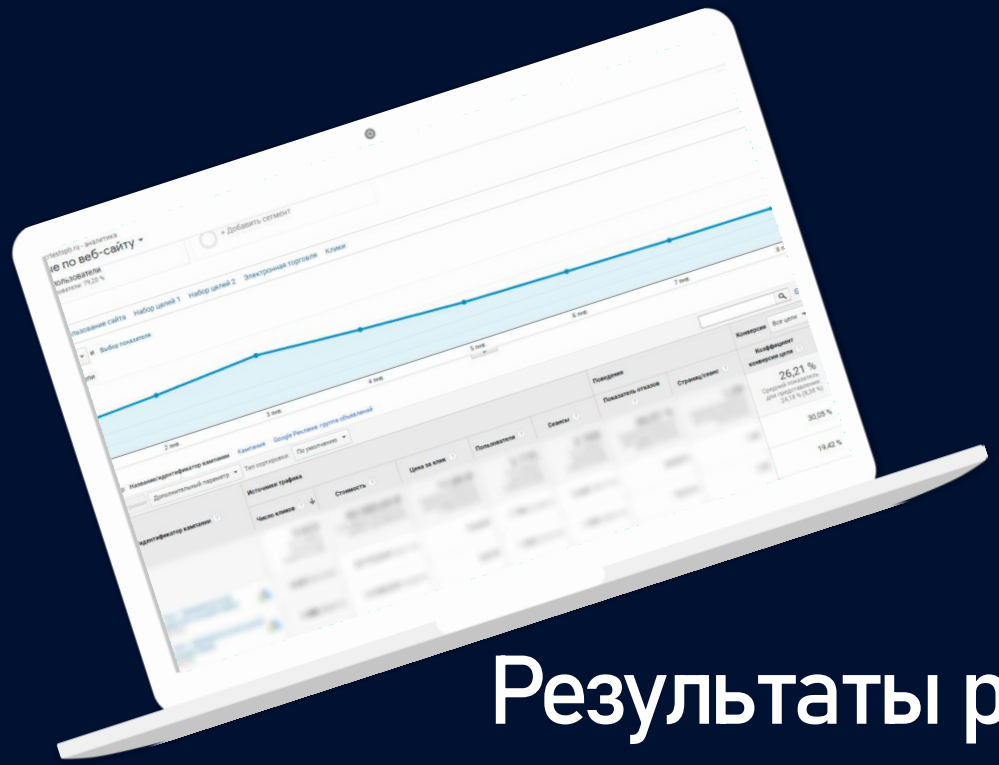






Структура сайта

Мы ведем пользователя к принятию решения о том, что он нашел тот самый медицинский центр, который искал. Сначала знакомим с ключевыми преимуществами работы, даем информацию о цене. Затем предлагаем в три шага сделать анализ.



Результаты работы

+25%
Средняя конверсия сайта в заявку

60 ₽
Средняя стоимость заявки

X4
Раз увеличили, количество клиентов

® Marketing 2021

Контакты

Денис Сергейчик

Интернет-маркетолог

@sergeychik.denis

unicommarketing.ru/sergeichik-denis/