



Александр Давыдов

**3 РАБОТАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ  
ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ  
В ИНТЕРНЕТЕ В 2019 ГОДУ**



# О чем поговорим

- Выводим товар на рынок.
- Получаем заявки из социальных сетей.
- Возвращаем покупателей.

# Вывод нового товара (услуги) на рынок

# Проблемы

- Непонятно, с чего начинать
- Продукт (товар, услуга) новый, никто про него не знает.  
Как определить и  
Где искать ЦА?
- Много денег на “раскрутку” вкладывать опасно
- Риск, что не окупится, высокий.

Как на старте узнать  
стоимость привлечения  
нового клиента?

# Проверка гипотез

- Минимизируем риск — Пробуем тестовую аудиторию и “тестовый” продукт.

# Проверка гипотез

- Минимизируем риск — Пробуем тестовую аудиторию и “тестовый” продукт.
- Собираем заявки и обратную связь — что и как спрашивают, насколько активный спрос.

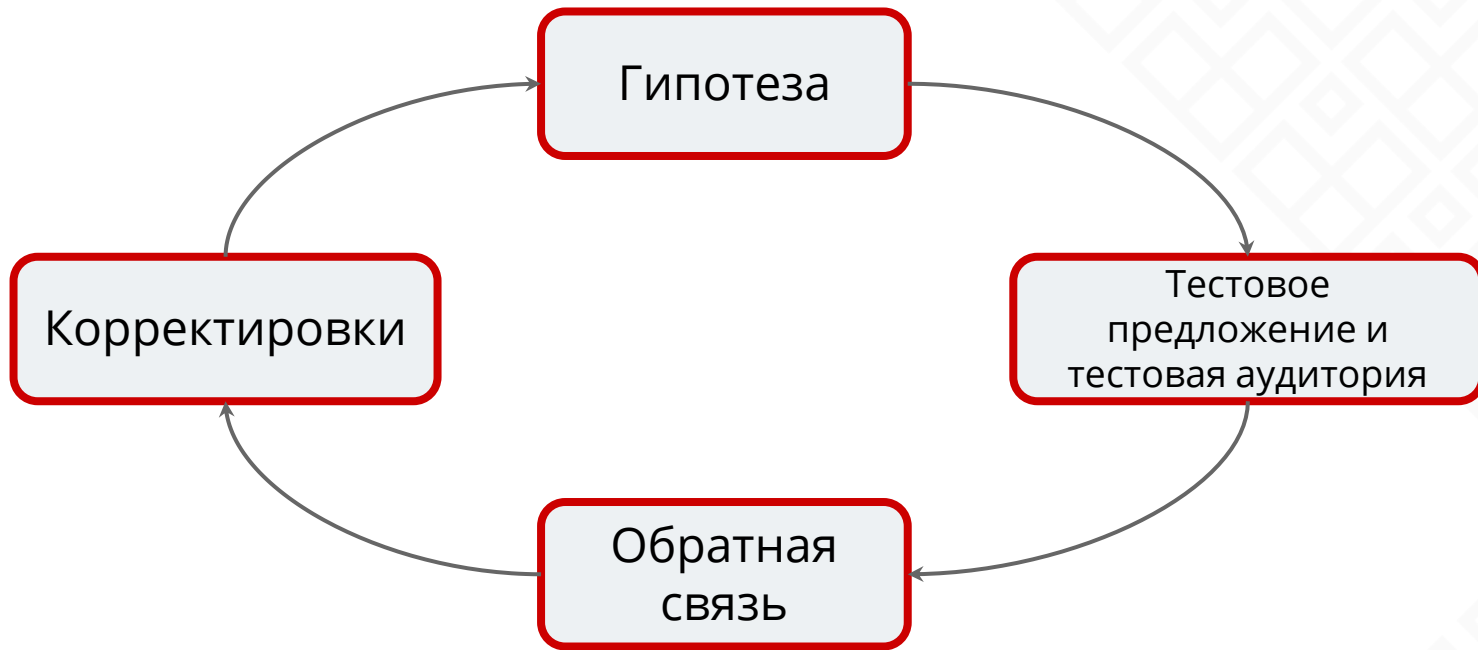
# Проверка гипотез

- Минимизируем риск — Пробуем тестовую аудиторию и “тестовый” продукт.
- Собираем заявки и обратную связь — что и как спрашивают, насколько активный спрос.
- Делаем предварительный расчет окупаемости (бизнес-план).



# Проверка гипотез

- Минимизируем риск — Пробуем тестовую аудиторию и “тестовый” продукт.
- Собираем заявки и обратную связь — что и как спрашивают, насколько активный спрос.
- Делаем предварительный расчет окупаемости (бизнес-план).
- Корректируем продукт, предложение, маркетинг.



Кейс: Дорогое сложное  
радиоэлектронное  
оборудование.

За **10 дней** получили **3 (три)**  
**заявки** на покупку.

# Что использовать для проверки гипотез

- Встроенный конструктор посадочных страниц  
**Битрикс: Сайты**

# Что использовать для проверки гипотез

- Встроенный конструктор посадочных страниц  
**Битрикс: Сайты**
- “Проверенный” рекламный канал с небольшим бюджетом

# Что использовать для проверки гипотез

- Встроенный конструктор посадочных страниц  
**Битрикс: Сайты**
- “Проверенный” рекламный канал с небольшим бюджетом
- Фиксация заявок в **CRM** (звонки, заказы, почта)

# Что использовать для проверки гипотез

- Встроенный конструктор посадочных страниц  
**Битрикс: Сайты**
- “Проверенный” рекламный канал с небольшим бюджетом
- Фиксация заявок в **CRM** (звонки, заказы, почта)
- Расчет окупаемости, выводы, корректировки плана --  
**Analytics, Excel, ручками.**

# Заявки из соц.сетей с помощью технологий машинного обучения



Настройки, форматы, технологии  
интернет-рекламы постоянно  
меняются.

“чтобы куда-то попасть, надо бежать  
как минимум вдвое быстрее”

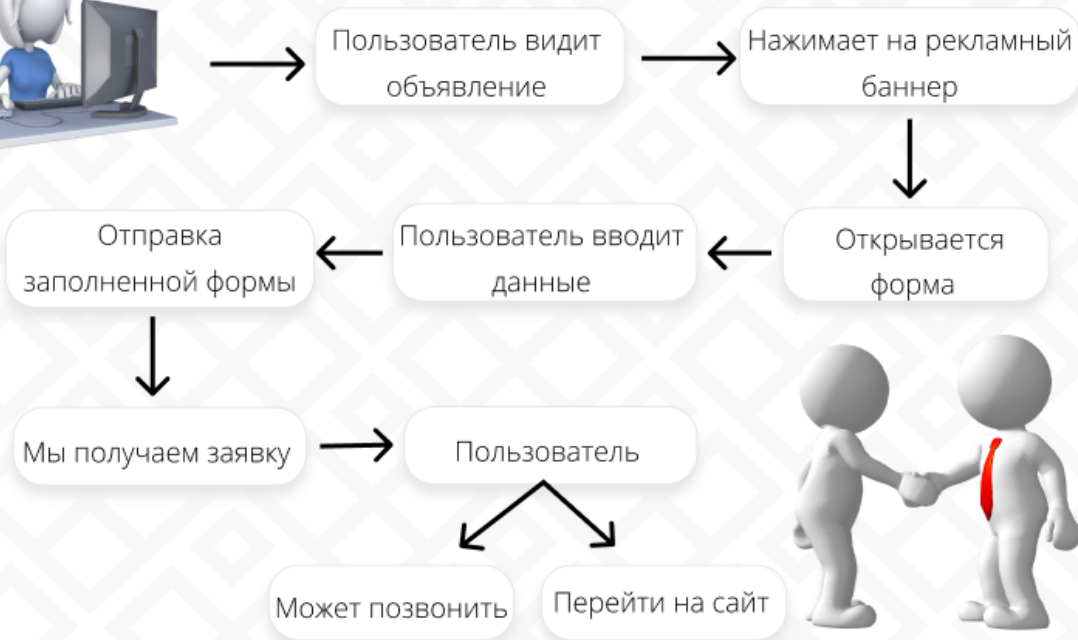
# Lead Ads в Facebook, “Сбор заявок” в ВК

Lead Ads – рекламный формат, который позволяет получать **заявки прямо из рекламного баннера**.

Формат доступен в 4 социальных сетях:  
Facebook/Instagram, ВКонтакте, Одноклассники.

\*Для запуска требуется наличие оформленной группы в социальных сетях.

# Как работает Lead Ads?



### ✓ Заголовок и описание

Добавьте заголовок, обложку и краткое описание — сделайте вашу форму заметнее и привлекательнее.

Заголовок:  1

Обложка: [Загрузить](#)

Размер — 1200x300px, форматы: JPG, GIF, PNG.

Описание:  546

### ✓ Вопросы

Какие данные Вы хотите получить?

Ответы на вопросы будут предварительно заполнены при открытии формы, если пользователь указал эти данные в своем профиле ВКонтакте.

Имя  Фамилия  Номер телефона  День рождения

Отчество  Email адрес  Возраст  Город, страна

[+ Добавить свой вопрос](#)

### ✓ Политика конфиденциальности



## А Вы пришли на интернет-марафон Анатомия интернет-торговли?

5 ТОНН ПОЛЕЗНОСТЕЙ  
ДЛЯ ВАШЕГО ОНЛАЙН-БИЗНЕСА БЕСПЛАТНО

Имя

Номер телефона

[изменить](#)

[Согласен с условиями использования формы заявки и политикой конфиденциальности лица, разместившего форму заявки.](#)

[Отправить](#)

Кейс: Оптовые продажи  
питьевой воды.

За **8 месяцев** работы Lead Ads  
получили **142 лида** по 370  
рублей / лид.

# Контакт-центр ★



Почта



Телефония



Виджет на сайт



Форма на сайт



Обратный звонок



Facebook Lead Ads



VK Сбор заявок



Онлайн-чат



Яндекс чат



Viber



Telegram



ВКонтакте



Сообщения о зак...



Facebook: Сообще...



Facebook: Комме...



Instagram



Битрикс24.Network



Skype, Slack, Offic...

# Ретаргетинг. Возвращаем покупателей.

# Проблемы

- Отсутствие знаний об аудитории и ее сегментах



# Проблемы

- Отсутствие знаний об аудитории и ее сегментах
- Мало внимания “длинным” воронкам

# Проблемы

- Отсутствие знаний об аудитории и ее сегментах
- Мало внимания “длинным” воронкам
- Мало внимания каждому конкретному этапу воронки.

# Проблемы

- Отсутствие знаний об аудитории и ее сегментах
- Мало внимания “длинным” воронкам
- Мало внимания каждому конкретному этапу воронки.
- Бывает, для экономии бюджета усилия направляют на основной конверсионный путь. Что не всегда дает экономически выгодные результаты.

Какой % новых посетителей на  
вашем сайте доходит до  
покупки?

Посетители сайта

Проявили интерес: оставили отзыв, добавили в избранное

Зарегистрировались на сайте

Оформили заказ

Оформили 2+ заказа

# Инструменты

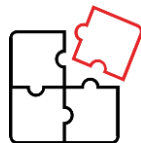
Все современные рекламные площадки имеют инструменты ретаргетинга.

Для больших объемов одинаковых данных существует **Динамический ремаркетинг**.

Если занимаетесь email-рассылками, списки адресов можно использовать для “списочного ремаркетинга”.

# Спасибо за внимание.

## INTERVOLGA — МЫ МОЖЕМ ВСЕ!



Брендинг



Разработка



Маркетинг



Поддержка



CRM Битрикс 24



1C

## Вопросы?

dav@intervolga.ru

www.intervolga.ru