



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КЛИЕНТОВ

ОТ DIGITAL АГЕНТСТВА «ЭМПИЛ»

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

ПРИНЦИП №1 «ОСНОВНАЯ БАЗА»

Как уже было сказано любое продвижение бренда в частности в Вашей нише состоит из 4х основных шагов, на данный момент доступных Вам как самые разумные и простые шаги, которые в конечном итоге приведут на сайт трафик (посетителей). Однако 1 шаг как ни крути всегда нужно подразумевать как самый основной, как начало. В рамках этого шага нужно сформировать инструменты с помощью которых Вы будите презентовать товары и услуги. Если сравнивать, то сайт - это магазин с прилавками где расставлены товары, остальные ресурсы в прямом смысле места для презентации товара (в реальной жизни это баннеры, щиты с рекламой, визитки и листовки) в сети – это группы вконтакте, фейсбук, инстаграмм и т.д.

1. **Ваш сайт** –Конечно же надо понимать, что сайт - это лишь инструмент для продажи как я и говорил, и что без трафика от рекламы он сам по себе продавать не будет, но еще есть еще кое что - чем сайт сайт интереснее - тем популярнее а значит и эффективней в продажах. И в этом плане мы можем сделать все как нужно!
2. **Соц.сети** – для Вас данный инструмент будет далеко не самым последним инструментом, а возможно даже одним из самых главных. Ведь многие люди из разных стран пользуются фейсбуком, вк, инстой, в том числе и разные слои населения нашей страны. А инструменты по отслеживанию посетителей, могут сыграть дополнительную роль. К примеру у фейсбук и вк есть инструмент «пиксели», который отслеживает переходы с группы на Ваш сайт. А в дальнейшем, при запуске к примеру таргетированной рекламы Вы сможете настроить чтобы реклама появлялась у тех, кто заходил на Ваш сайт. То есть весь принцип работы идет по «Ретаргетингу» (повторной рекламе для теплых и заинтересованных клиентов)

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

Про остальные ресурсы я не буду говорить, принцип работы везде примерно одинаковый. Однако стоит помнить что все соц.сети нужно будет оформить в одном фирменном стиле с сайтом. Это повышает уровень доверия и лояльности клиентов.

АТТРИБУТЫ КОНВЕРСИИ

Мало просто подготовить ресурсы, которые будут продавать Ваши услуги. Нужно понимать, что они должны быть продающими. И для того, чтобы сделать их продающими нужно соблюдать атрибуты, которые обязаны привести клиента к конечной точке к сделке.

- Продумайте сценарий действия возможного клиента (хотя бы 3-4 варианта). То есть зайдите со стороны потенциального клиента, что он будет делать когда зайдет на Ваш ресурс, именно исходя из данных сценариев в результате можно сформировать такие ресурсы, которые будут приносить высокую прибыль.
- Сформируйте интерфейс ресурса по работе с клиентом таким образом чтобы он смог узнать все что необходимо узнать потенциальному клиенту (услуги, стоимость, отзывы, новости и акции – систему лояльности, контактные данные, возможные розыгрыши и т.д.)
- Обязательно предусмотрите – чтобы клиент мог оставить заявку в любом из ресурсов и лучше всего из любой услуги
- Расскажите о Ваших преимуществах (УТП)
- Обязательно формируйте ресурсы в одном стиле
- Задействуйте любой функционал внутри ресурса, который может помочь Вам рассказать обо всем выше перечисленном.

Как минимум – это основа любого ресурса. Основа которая направлена на конверсию (эффективность от посещений). Соблюдая данные атрибуты – ваши ресурсы будут продавать и продавать эффективно когда на них будет направлен трафик. (потенциальные клиенты).

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

SMM реклама стоимость - формируется из индивидуальных вещей, поэтому четкую цену за к примеру сопровождение социальных сетей сказать сейчас не можем, но если вопрос заинтересует, то мы переговорим с маркетологами и они нас сориентируют по цене. Но начальный тариф, к примеру за первый месяц, чтобы подготовить группы, оформить их и настроить, проанализировать ЦА, продумать партнерку, провести рекламные концепты, расположить рекламные посты у рекламщиков и т.д. от 10 тыс.,

2 ШАГ «ПОДГОТОВКА КАНАЛОВ СВЯЗИ»

Второй и не менее важный шаг – это подготовка каналов связи. Канал связи в сети – это любой ресурс презентующий информацию о Вас, о вашей компании или о продукте на теплую клиентскую базу. То есть – в местах, где есть Ваши потенциальные клиенты. В данном случае рассмотрим только 3 основных канала, их намного больше, но именно от них чаще всего заполняют и другие каналы. Дубльгис, Яндекс Справочник и Google бизнес.

- **Дубльгис** – в первую очередь разберем дубльгис, что важно при работе с ним. А при работе с ним, важно практически все, просто приоритеты разные :
 - Наполненность анкеты – анкета компании должна быть полностью заполнена, от телефона и адреса, до всех соц.ресурсов на которые они предлагают сделать ссылку. И обязательно добавляйте фотографии, хотя бы 4-5 фотки каждый месяц.
 - **Отзывы – обязательно просите оставить отзывы своих клиентов, через систему лояльности или еще как то. Но просите, и лучше всего чтобы все отзывы были настоящие, поскольку дубльгис и фламп следят за достоверностью отзывов и активностью пользователя по ip адресу и другим связкам. Конечно лучше чтобы средняя оценка компании не опустилась ниже 5 звезд, но при этом, однако если будет около 4.8 это будет совсем идеально, но старайтесь чтобы отрицательные отзывы тоже были и не ниже 3-4 звезд. Иначе на каждый отрицательный отзыв Вам придется искать по 3-5 положительных отзывов. Любой не настоящий**

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

отзыв, Вы вполне сможете удалить из системы пообщавшись с тех.поддержкой.

- Активность – обязательно обновляйте данные если у вас устарели контакты, следите за тем, чтобы телефон в контактах был всегда доступен, иногда делайте пробные прозвонки через дубльгис (чтобы исключить технические ошибки и человеческий фактор) к тому же чем больше спрос у Вашей анкеты тем Выше вы поднимаетесь, отвечайте на каждый отзыв который оставят через систему.
- На карте обязательно нужно отметить место входа а в фотографиях обязательно подпишите и укажите вход.
- Укажите только те категории, которые действительно Вам подходят

Всё это в купе, придаст Вам очень хороший вес, Вы выйдете в топ и за счет активности и хотя бы по 3-4 отзыва в месяц – будите держаться в нем, пока не будет обновлен дубльгис. Дубльгис не очень любит халявщиков, и поэтому в случае успеха, будут часто звонить Вам с целью предложить Вам свои услуги на выгодных условиях, ну или хотя бы просто звонить с уточнением данных, чтобы обновить данные о компании в базе а они проходят несколько дней и Ваша компания на это время будет понижена в рейтинге.

Хотите выйти в топ в дубльгисе ? – Просто соблюдайте наши советы, обязательно предусмотрите по 3-4 отзыва каждые 2 недели и уже к концу первого же месяца Вы будите на 1 странице на 3-5 месте, а это означает что звонков с дубльгиса у Вас будет в 1,5 – 2 раза больше.

- **Яндекс справочник**—принципы работы с данным ресурсом очень похожи. Поэтому я не буду предоставлять тот же самый список, также нужно проявлять активность каждый месяц, оставлять отзывы, добавлять фотографии, контакты, но по мимо этого нужно сделать следующее:
 - Добавить реквизиты, чтобы получить статус подтвержденной компании
 - Выбрать категории услуг, которые относятся к деятельности компании
 - Добавить свой прайс в нужном месте, кстате в дубльгисе также можно теперь добавить свои товары или прайс на услуги, в таком случае именно по названию услуги или товара Вы выйдете вперед в топе, поскольку другие еще не знают как это делать.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

В целом, на этом заканчивается вся работа с данным каналом. Самое главное не забывайте про активность, фотографии каждый месяц обновлять, данные если устарели, прайс обновлять, ну и наконец отзывы по 4-5 каждый месяц.

- **Google бизнес** – после получения кода в течении 30 дней, оно должно прийти письмом по адресу компании, передать его для того чтобы бы компания была активирована. А далее действует такой же принцип работы что и по Яндекс и Дубльгису.

Но не забывайте, что это каналы связи, и за ними нужно следить и обновлять, а также следить за посещаемостью и активностью пользователей (то есть на каком месте Вы находитесь, сколько человек открыло карточку компании, сколько перешло. Чтобы в будущем делать из статистики, определенные выводы, на что стоит тратить свои средства. Потому что даже у Яндекса есть платные услуги по продвижению они идут в районе от 5 до 35 тыс. И действуют очень эффективно. А если Вы будите соблюдать мои советы и в анкете будут добавлено хотя бы 5-6 отзывов и в яндексе и в google, то Вы и там и там, выйдите в топ по региону - это очень хороший клиентский поток.

Наш тариф на SERM (если дословно это услуга называется – управлением репутацией) в случае если у вас нет времени на это, и Вы хотите чтобы мы частично занялись данной работой, Вы можете заказать у нас абонентское обслуживание по данной линии, в нее будет входить все вплоть до работы с Вашими клиентами по базе email адресов или в соц.сетях, то есть отзывы мы будем собирать с рассылки. – стоимость такого обслуживания в месяц 5000 рублей.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

3 ШАГ «ПОДГОТОВКА МАТЕРИАЛОВ ПРОДАЖ И УЧЕТА ДАННЫХ»

В данный шаг, можно включить достаточно огромное количество пунктов, но мы пройдем только по самым основным, ключевым – возможно у Вас они уже все есть, но я все же их отмечу. Которые по большей части относятся не только к маркетингу в целом, но и брендированию. По всей сути особенность любого бизнеса строится из его фирменного формата – фирменного знака, наименования (кто то пишет с дополнениями, кто то без), цветовой гаммы, шрифтов и конечно с фоновыми элементами, которые зависят от концепта. Именно от всех нюансов в дальнейшем зависит то, насколько хорошо запомнят Вашу компанию люди, через рекламу на вывеске или в сети без разницы. И вот несколько составляющих, о которых стоит подумать и не забывать: **(перечень стандартный, не обращайтесь внимание, хотя кое чего у Вас скорее всего нет, так что просто прочитайте)**

1. Визитки – стоит подумать о формировании визиток со всеми данными и для своей компании - пойдет и для отсылки.
2. Листовки – также в одном стиле с сайтом, с короткими и простыми предложениями, возможно с перечнем направлений, или к примеру выходить через листовку через потребности, с перечнем услуг которые людям могут понадобиться.
3. Мини каталог – можно сделать в pdf формате, чтобы в дальнейшем распечатать хотя бы 10 копий цветных для презентации клиентам. (хотя бы на 10-15 страниц с самыми популярными услугами и предложениями). К примеру для комнаты ожидания. Это увеличит количество доп.продаж.
4. Уникальное предложение – также можно сделать в pdf формате в одном стиле с сайтом для привязки к письму, если Вы отправляете какое то уникальное предложение своему клиенту или партнеру (к примеру по скидке).
5. Макет или шаблон для системы лояльности – продумать систему лояльности на сезон, и на период с маленьким трафиком , после сформировать конкретные предложения а под них сформировать шаблон в одном стиле с

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

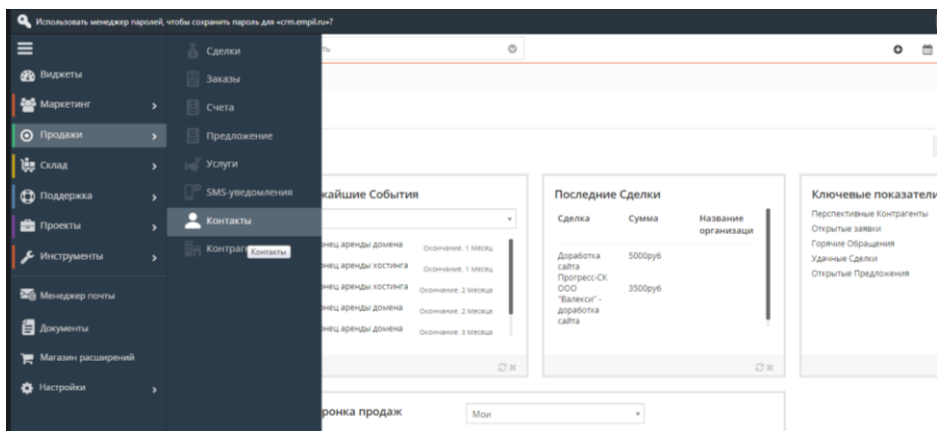
- сайтом. (это нужно к примеру для отправки на массовой рассылке через email адреса и через другие ресурсы)
6. Фирмализовать документы - когда на документах стоят реквизиты, это хорошо. Но если всё будет оформлено в одном стиле, то в конечном счете это может повлиять на количество повторных запросов и сделок. (Договора, счета, карту реквизитов)
 7. Фирменное оформление постов – также подготовить в одном стиле и шаблоны для постов в социальной сети. Которые в дальнейшем можно будет легко менять.
 8. Оформление соц.сообществ и каналов связи – обложки, аватарки для ватсап, телеграмм, вайбер, для соц.сетей и т.д.
 9. Подпись в почте – в письмах которые Вы отправляете по электронной почте, также стоит разместить свой фирменный знак или весь логотип с адресом сайта.
 10. Вывеска и другая внешняя реклама – частично возможно она у Вас уже есть, к примеру возле входа, также можно подумать о размещении баннера на двери а не просто вывески с названием. Ну если размещать где то в других местах внешнею рекламу, то и там понадобится оформление в едином стиле.
 11. Дизайн html шаблона для рассылки по email – обычно формируем мы, и исходя из темы письма, делаем пакет до 3х разных html шаблонов, к примеру для рассылки по теплым клиентам, рассылки по холодной базе и по рассылке с предложением партнерской программы.
 12. Алгоритм работы рекламных компаний и шаблоны писем для рассылки – речь идет о содержимом писем. Конечно оболочка важна, но иногда важно продумать текст писем, чтобы заголовки были привлекательными и продающими, а текст формировал не просто идею а предложение которое в последствии бы цепляло и приносило бы доход. Алгоритм работы рекламных писем также нужен для поочередного запуска компаний чтобы суметь не только запустить , но и отследить рекламные компании, их результативность и в целом смысл.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

Все перечисленное, Вы легко в принципе сможете сделать сами, либо с нашей помощью, тогда всё будет обсуждаться индивидуально, из расчета 1 час / 950 рублей. Однако этот список не полный, и я только лишь перечислил сам пакет, который обязательно нужно проработать параллельно от продумывания логистики «партнерской программы», «системы лояльности» и «по по учету данных» - сейчас она у Вас простейшая. А мы можем обдумать более интересный вариант с более расширенным форматом. Пример можете увидеть ниже:

В CRM системе будет учтено:

Как бухгалтерская часть (счета, акты и все остальные виды документов, так и административная часть (база знаний, работа с порталом, интеграция заказов с сайта прямо в CRM, учет проектов и заказов, база контактов и компаний и многое другое. Ограничений на количество пользователей нет. CRM бесплатна и независима. Стоимость установки и настройки CRM на Ваш сайт оговаривается индивидуально.



4 ШАГ «НАСТРОЙКА И ЗАПУСК РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ»

В 4 и самый важный шаг, ради которого обычно выполняются предыдущие 3 – это работа по настройке и запуску рекламных компаний. Конечно рассказать обо всем, мы не можем, но мы расскажем о самых основных методах рекламного продвижения в сети. Реклама делится на 2 типа:

- **Быстрая реклама**
 - Яндекс Директ, её можно заказать у маркетолога, к примеру у наших маркетологов. Обычно такая реклама состоит из двух частей, стоимости за настройку рекламной компании где процесс занимает от 3 до 12 дней и стоит от 3х до 5 тыс. и бюджет рекламной компании, который рассчитывается на определённый период, ну к примеру рекомендованный бюджет от 3 тыс. в неделю. Сейчас можно на яндекс бесплатно заказать вот [здесь](#). Однако сроки их разработки могут растянуться от 1 до 20 недель в лучшем случае. Поэтому лучше заказать у наших маркетологов.
 - Google Эдвардс – принцип работы примерно такой же как у Яндекса. Данная реклама появится в Google, соответственно всем пользователям смартфонов на Андроиде (значит аудитория более молодая и продвинутая).
 - Email рассылка – более удобная и в добавок почти бесплатная реклама, на некоторых ресурсах можно сделать до 15 тыс. писем в рассылке бесплатно. К примеру на [sendpulse](#), там можно также делать и sms рассылку.
 - Реклама на больших площадках – таких по сути много, но я приведу только один пример это сайт drom.ru , там большая аудитория и тем более чаще всего с деньгами, поэтому оттуда вполне может прийти огромный трафик, сама реклама не сильно большая по стоимости, но все же вес есть. А [здесь](#), вы можете узнать подробности по размещению рекламы у них.
 - Рассылка в соц.сетях. – более чем эффективный вариант, если делать рассылку по более подходящей для Вас аудитории. К примеру по тем людям, кто уже подписан на группу Ваших конкурентов и т.д. Важно только, чтобы при рассылке было что то, что могло цеплять клиента, какое то горячее

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ ПО РАСКРУТКЕ БРЕНДА

предложение или система лояльности. К примеру накопительная – как у «Спортмастер»

- Реклама через партнерские сети или в социальных пабликах – если правильно подобрать паблики где можно делать рекламу, в некоторых случаях можно и бесплатно разместить свою рекламу в таких ресурсах. А чтобы подобрать такую аудиторию воспользуйтесь инструментом (приложением в вк – Церебро)
- Реклама с помощью розыгрышей или других горячих предложений – я говорил о том, что с компьютера можно также настроить публикацию одновременно во все социальные сети (вк, фейсбук, инстаграмм, одноклассники) для этого есть множество сервисов, я часто использую [SMMPlaner](#) – это профессиональные инструменты SMMщика. Которыми может пользоваться любой, если постарается разобраться.
- **SEO реклама**
 - Профессиональная внутренняя SEO оптимизация – это построение «сематического ядра» сайта. То есть правильное формирование ключевых запросов, введение ключевых запросов в основной текст каждой страницы, подключение ssl сертификата на сайте и переключение сайта на безопасный протокол https (таким сайтом от поисковых систем доверия намного больше, чаще всего такой протокол сейчас можно увидеть у банков и магазинов), это и работа с уникальностью текста (то есть перебираем текст, чтобы уникальность была до 70-80%),т.д. Вся эта работа выйдет от 10 тыс. рублей. Но конечный результат будет виден через 6-7 месяцев, когда сайт по каждому правильно подобранному ключевому запросу выйдет в топ 20, 10, 5 и 3 по поисковой выдаче и будет долго там держаться.
 - Внешний комплекс SEO – сводится к закупке ссылочной массы на сайт, что автоматически поднимает уровень доверия к ресурсу и поднимает также в топ. Стоимость индивидуальная от набора ключевых запросов.
 - Нативная реклама – или если проще реклама через пользу, через статьи в блогах, через видео на ютубе и т.д. Для этого мы заведем Вам Яндекс Дзен, и там нужно будет публиковать статьи, каждая статья в

среднем набирает до 500 показов в новостях. А про другие ресурсы пока даже речи нет, они тоже могут принести огромное количество просмотров и запросов, даже если видео увидят к примеру через «Яндекс Город».

Это все отобранные нами для Вас пункты. Нам пришлось сократить все наши предложения, иначе бы рекомендации могли бы быть большим перечнем, ориентировочно до 180 способов. По многим услугам цен нету, потому что цена определяется индивидуально. Но в конце хотелось бы добавить, что у нас есть также и «абонентское сопровождение» то есть ежемесячное, которое включает в себя 60-70% из всего списка. И стоимость такой абонентки 10 тыс. рублей в месяц. Договор заключается минимум на пол года. Каждый месяц в начале мы делаем план работ а в конце отчет. Если у Вас все еще есть вопросы – пишите, звоните я отвечу.

**Спасибо за внимание ! Обращайтесь,
мы поможем в развитии Вашего бренда.**

В случае вопросов – звоните по телефону :

8 (922) 575-80-88(ватсап и телеграмм доступен) или на sale@empil.ru

Наш сайт: www.empil.ru