




 info@FERT.RU

 **8-800-555-09-27**
звонок по России бесплатный

Предпочтения современного человека



Процесс продажи. ДО-ИНТЕРНЕТОВСКАЯ эра



- Захотеть
- Прийти в точку продажи
- Узнать
- Купить
- Использовать
- Рассказать родственникам и друзьям о результатах использования

Процесс продажи. ИНТЕРНЕТОВСКАЯ ЭРА



- Узнать
- Исследовать
- Захотеть
- (Прийти в точку продаж)
- Купить
- (Похвалиться)
- Использовать
- Рассказать "друзьям" в соц.медиа о результатах использования

Где пользователь может узнать о



- Поисковая машина
- Социальные медиа
- Сайт
- Рассылки
- Мессенджеры

ПРАКТИЧЕСКИ ВЕЗДЕ В СЕТИ!

Потребительские предпочтения

- изменения вкусов потребителей
- увеличение багажа знаний
- информированность
- изменение доходов потребителей
- готовность потребителей приобретать те или иные товары и услуги



Прогнозируем предпочтения

Wordstat.Yandex.Ru

Яндекс.Блоги

Системы мониторинга соц.сетей

Измеряем предпочтения

Корректируем продвижение

Прогнозируем предпочтения

Wordstat.Yandex.Ru
Яндекс.Блоги
Системы мониторинга соц.сетей

Измеряем предпочтения

Яндекс.Метрика
Google Analytics
Панели веб-мастеров

Корректируем продвижение

Прогнозируем предпочтения

Wordstat.Yandex.Ru
Яндекс.Блоги
Системы мониторинга соц.сетей

Измеряем предпочтения

Яндекс.Метрика
Google Analytics
Панели веб-мастеров

Корректируем продвижение

С учетом полученных результатов

Волшебная веб-аналитика

- **Обязательная установка счетчиков Яндекс.Метрика, Google.Analytics ИЛИ ДАЖЕ установка связи между Google.Analytics с CRM-системой компании**
- **Знание предельной стоимости привлечения одного нового Клиента**
- Обязательный еженедельный анализ трафика
- Обязательный еженедельный анализ конверсии
- Сравнение бюджета, выделенного на продвижение с получаемым товарооборотом

Конверсия!

**Количество целевых действий,
совершаемых пользователями на сайте**

трафик

Определимся, что такое **ЦЕЛЕВОЕ ДЕЙСТВИЕ**

- Звонок с сайта
- Заполнение формы
- Покупка
- Посещение страницы контакты
- Время, проведенное на сайте
- Количество посещенных страниц



Правило

100 / 10 / 10 или 100 / 1



Анализируем каналы

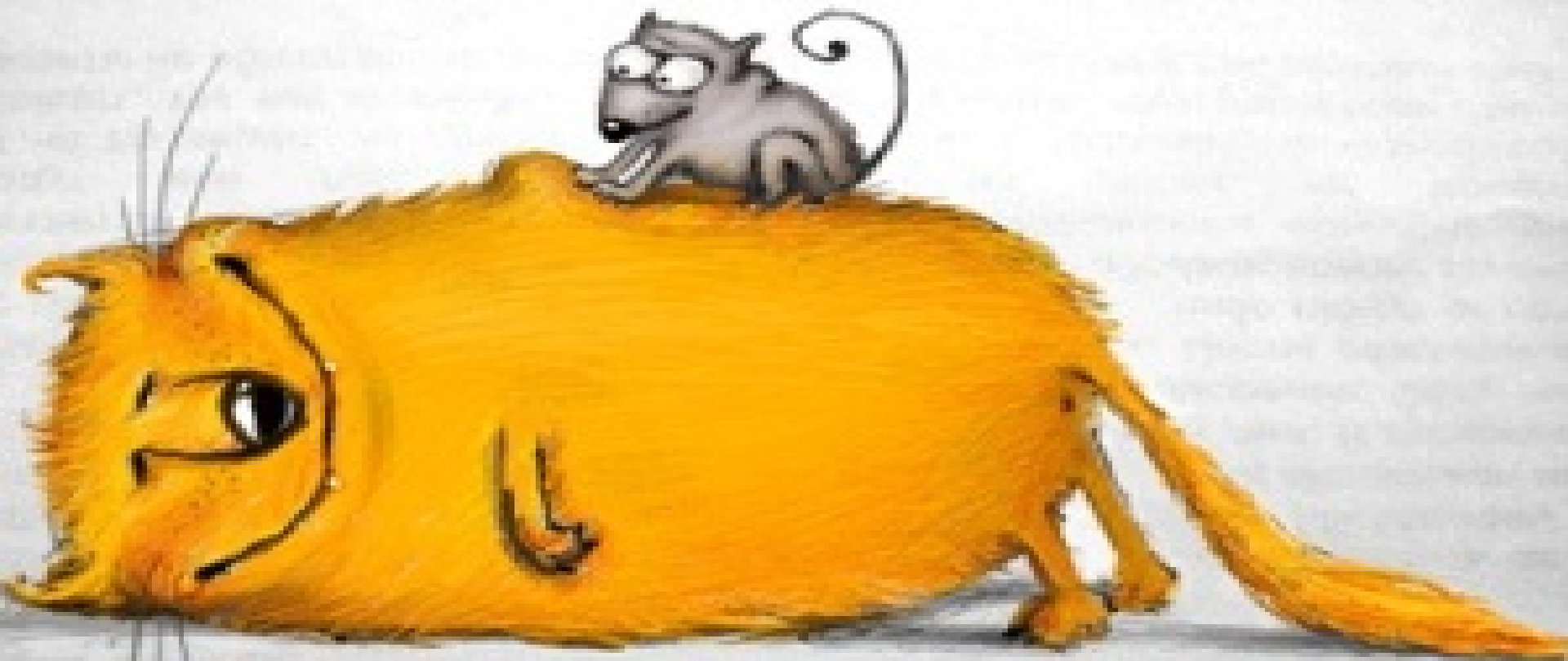
- Прямые заходы
- Рекламный трафик
- Трафик с поисковых систем
- Трафик с социальных медиа

Какой канал дает самый конверсионный трафик?

Управляем поведение пользователя



- Знать потребителя
- Вызвать эмоцию
- Вызвать доверие
- Быть предельно простым и понятным
- Не быть назойливым
- Учитывать интересы



Спасибо за внимание!

Ваши вопросы?

Екатерина Шукалова


info@fert.ru

ФЕРТ.

Ассоциация интернет-разработчиков



 **info@FERT.RU**

 **8-800-555-09-27**
звонок по России бесплатный