

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ СОЗДАНИЯ ИНТЕРНЕТ-САЙТА

В условиях современного информационного общества все больше компаний открывают собственное представительство в сети Интернет. Если раньше отсутствие визитки у фирмы считалось дурным тоном, то теперь сложно представить себе, чтобы у компании не было собственного сайта.

Если рассматривать преимущества создания сайта, то наиболее важным является сокращение расходов на маркетинг. При составлении грамотного медиа-плана, который будет учитывать текущую ситуацию на рынке и возможности данной компании следует ожидать окупаемость сайта в течении нескольких месяцев, после чего он можно рассчитывать на получение прибыли.

Но для того чтобы это стало возможным необходимо постоянно следить за обновлением сайта, анализировать его, не говоря уже о продвижении сайта. Большинство трафика в Интернете распределяется поисковыми системами.

Рассмотрим количество поисковых запросов в «Яндекс» за прошлый месяц со словом «бытовая техника» по городу Екатеринбург:

бытовая техника	3286
магазины бытовой техники	1244
бытовая техника интернет	492
бытовая техника Екатеринбург	492
интернет магазины бытовой техники	480

В сумме более 6 тысяч запросов. Учитывая что «Яндекс» обеспечивает всего 50 % трафика в Рунете, и это далеко не все запросы связанные с покупкой бытовой техники в Екатеринбурге – можно ожидать около 20 тысяч запросов людей которые заинтересованы в такой покупке.

Сайт, который находится в первой десятке по этим запросам может ожидать минимум 25 % переходов (около 5 тысяч посещений ежемесячно). Но в реальности это возможно только если продвижением сайта занимается профессиональная команда (или человек), которые несут ответственность за нахождение сайта в поисковой выдаче. Стоимость таких работ может составлять от 10 000 до 50 000 рублей (по очень конкурентной теме). Надеется на естественное появление сайта в поиске по таким конкурентным запросам не стоит. Также следует учитывать, что первые результаты возможны только после нескольких месяцев работ по продвижению и оптимизации сайта.

Если нужен мгновенный результат – существуют системы контекстной рекламы (в тех же самых поисковых системах). Вашу рекламу показывают в результатах поисковой выдачи соответствующих запросов и рекламодатель оплачивает только переходы на свой сайт. Примерные цены на такую рекламу в системе «Яндекс.Директ» (по тем же запросам):

**Примерные стоимость контекстной рекламы в поисковой системе
«Яндекс Директ»**

Предложенные фразы	Количество показов в месяц* (прогноз)	Примерное количество переходов в месяц (по выбранной позиции)*	Прогноз CTR (по выбранной позиции)	Средняя цена клика (по выбранной позиции), у.е. **	Примерный бюджет, руб. (по выбранной позиции)
бытовая техника	5282	204	3,86	1,99	12178,80
бытовая техника Екатеринбург	513	10	1,93	0,15	45,00
бытовая техника интернет	660	7	1,00	1,01	212,10
интернет магазины бытовой техники	551	8	1,40	1,01	242,40
магазины бытовой техники	1408	8	0,55	0,31	74,40
Итого с учетом выбранных позиций***	8414	237			12752,70

Из таблицы можно сделать вывод, что реклама по конкурентному запросу может казаться дорогой (большую часть стоимости составляют переходы по очень конкурентному запросу), но если нужно уже сейчас получить целевых посетителей на сайт – это лучший выбор.

Но правильное составление рекламных объявлений и показ разных вариантов, геотаргетинг и продвижение сайта в естественной выдаче поиска может позволить получить более «дешевых» целевых посетителей на сайт. Остается только найти профессионалов, которые смогут справиться с этой задачей.

Даже не смотря на все эти оговорки реклама в Интернет остается более выгодной благодаря показу только целевой аудитории (высокая конверсия трафика на сайт) и низким организационным расходам на принятие заказа с сайта.

Правда следует различать нечто похожее на самодельную веб-страницу из MS Word и профессиональный корпоративный сайт разработанный в серьезной студии.

Перед созданием сайта необходимо четко определиться с целями, которые он может реализовать. Причины, по которым современные фирмы планируют создать сайт, могут быть самые разные: расширение бизнеса, круглосуточное представление информации о товарах и услугах, поиск новых клиентов.

В контексте маркетинга можно определить следующие основные задачи, которые ставят перед сайтом:

1. Помочь компании удерживать старых и находить новых клиентов.

Создание сайта позволяет избежать стандартных процедур ознакомления с деятельностью компании. На сайте обычно публикуются новости, пресс-релизы и другая информация о продвигаемой фирме.

2. Увеличить объем продаж и найти новых покупателей продуктов.

Компания, успешно работающая на традиционном рынке, при помощи Интернет-сайта может охватить большую целевую аудиторию, хотя бы потому, что расстояние не играет в Сети такого принципиального значения, как в реальной жизни.

3. Предоставить информацию о бизнесе большому количеству людей.

Полноценный Интернет-сайт компании предоставляет документы, фото, аудио - и видеоматериалы, необходимые для формирования правильного представления о деятельности и возможностях компании, всем желающим.

4. Улучшение имиджа компании и ознакомление потенциальных клиентов с фирменным стилем.

Удачный и красивый дизайн привлекает внимание к фирме и может создать в сознании потребителя положительный образ о солидности данной компании.

5. Реализовать удаленную демонстрацию товара.

На Интернет-сайте компании может быть представлена развернутая информация о товарах и услугах, возможна публикация рейтингов и аналитических отчетов, организация консультаций клиентов, партнеров и дилеров.

6. Проводить информационную поддержку клиентов.

Посредством Интернет-сайта можно не только оперативно отвечать на вопросы, возникающие у пользователей продуктов и услуг, но и формировать базу часто задаваемых вопросов. Тем самым удастся избежать многократных разъяснений по решению одних и тех же задач.

7. Обеспечить круглосуточное предоставление услуг клиентам и партнерам.

В Интернете не бывает перерывов на обед и сон и сайт может функционировать круглосуточно. Таким образом, фирма не потеряет клиента, которому потребуются услуги или информация о бизнесе в три часа ночи.

8. Реализовать оперативную обратную связь с клиентами в любой точке мира.

Создание сайта позволяет компании не только предоставлять информацию посетителям, но и проводить маркетинговые исследования. Анализ результатов опросов, интерактивного общения, а также статистики посещений помогут скорректировать работу сайта и максимально приблизить информационное наполнение ресурса к запросам целевых аудиторий.

И.В. Климентьева

ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»

ВЗАИМОСВЯЗЬ РИСКОВ И СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ

Для принятия решений об инвестировании в недвижимость наиболее важным и сложным является вопрос определения нормы сложного процента или нормы дисконтирования денежных потоков, которая должна отражать с