

Работа с аудиторией подписных рассылок. Растим продажи и лояльность

Автор: Кирилл Чистов
© «Интернет-Проекты» Subscribe.Ru
Март 2010 г.

Как работать с аудиторией?

Определить целевую аудиторию



Разместить предложение в местах концентрации ЦА



Привлечь ЦА на сайт



Продать продукт, получить деньги

Выводы последних месяцев:

- План продаж растет, бюджет - нет
- Платежеспособность клиентов «не выросла»
- Конкуренция за клиентов ужесточилась
- Стоимость привлечения клиента стала выше

Выводы

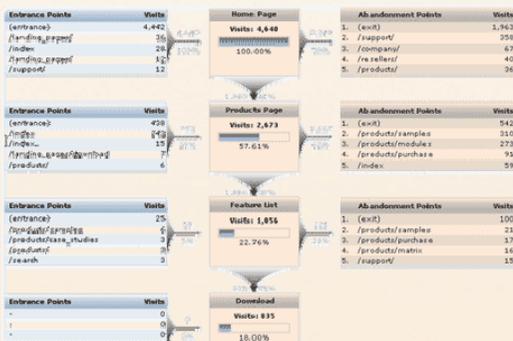
- Ценность каждого клиента резко увеличилась
- Чтобы выжить, необходимо удерживать клиентов
- Чтобы развиваться, необходим рост конверсии

«Воронка» успешного интернет-магазина



Конверсия = оплата за внимание

- ✓ **Необходим учёт и контроль**
 - ✓ Потребностей целевых посетителей (поиск)
 - ✓ Факторов отклика по рекламе (статистика)
 - ✓ Факторов конверсии (веб-аналитика)
- ✓ **Требуется эффективная обратная связь**
- ✓ **Не повредит «второй шанс» → подписка**

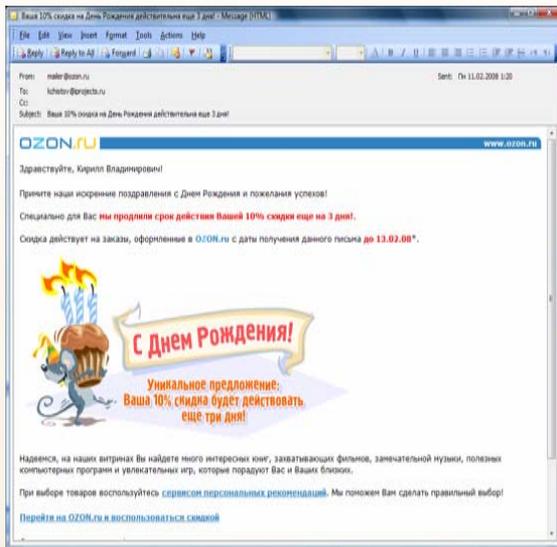


Как правильно работать с аудиторией?

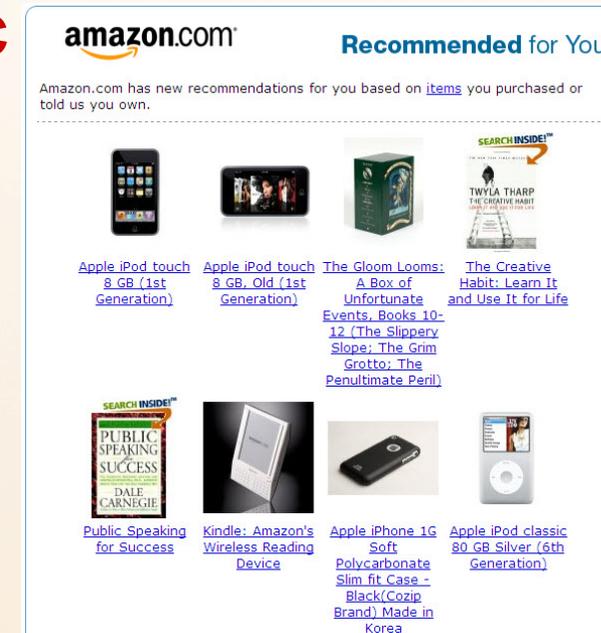
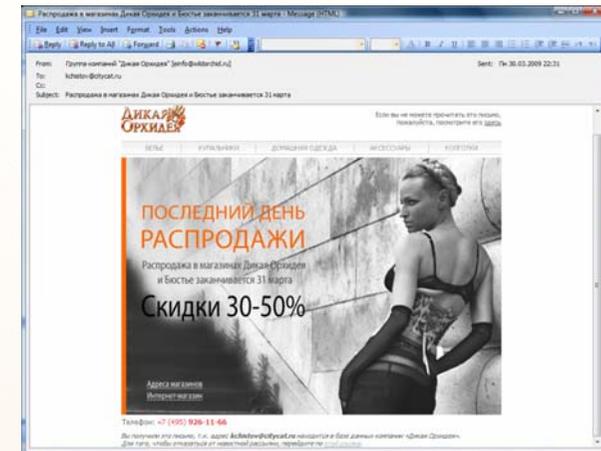


Своя система контекстной рекламы

Распродажи, новинки,
специальные предложения



Поздравления с
праздниками и
праздничные
бонусы



Персональные рекомендации

Вместо резюме!

- Изучайте запросы, публикуйте ответы
- Цельтесь рекламой в целевых посетителей
- Не бросайте «своих» на главной
- Копите базу лояльных посетителей
- Поощряйте привод друзей и знакомых!



Хорошие новости быстро расходятся



Как правильно работать с Subscribe.Ru?



Спасибо! Есть вопросы?

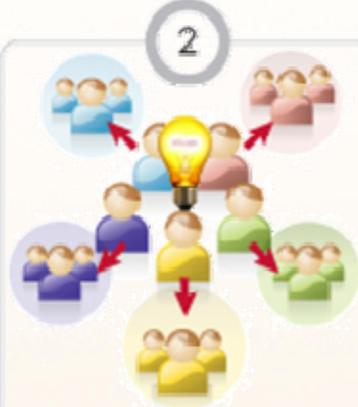
1



Исследование
Уточнение характеристик и особенностей спроса целевых групп (сегментов)



2



Целевой охват
Нацеленная реклама для повышения доверия к бренду



3



Целевой отклик
Стимулирующие спецпредложения для привлечения посетителей на сайт и в офис



4



Конверсия
Персональные коммуникации с лояльными и перспективными сегментами



Контакты: Кирилл Чистов, kchistov@iprojects.ru, +7 (495) 771-30-52, 771-30-54