Дмитрий Тулупов

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ БЕЗ ВОДЫ

Дмитрий Тулупов

Интернет-маркетинг без воды

«Издательские решения»

Тулупов Д.

Интернет-маркетинг без воды / Д. Тулупов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-909881-8

Если вы деловой человек и/или у вас нет времени на чтение многостраничных книг и пособий по интернет-маркетингу, продвижению в поисковых системах (SEO) и социальных сетях (SMM), мессенджер-маркетингу, мобильному маркетингу, видеорекламе и другим темам, то эта небольшая книга «Интернет-маркетинг без воды» для вас! Она создана на основе лекций по основам интернет-маркетинга и продвижению в сети Интернет. С учетом новых методов и средств 2018 г.

ISBN 978-5-44-909881-8

© Тулупов Д.
© Издательские решения

Содержание

Интернет-маркетинг. Определение, особенности и преимущества 6
Продвижение в поисковых системах (SEO) 8
Конец ознакомительного фрагмента. 9

Интернет-маркетинг без воды

Дмитрий Тулупов

© Дмитрий Тулупов, 2018

ISBN 978-5-4490-9881-8
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сегодня различные кризисы заставляют малые, средние и даже крупные компании существенно сокращать издержки на Интернет-маркетинг и Интернет-рекламу.

Но минимальный и ограниченный бюджет на Интернет-маркетинг – это не пропасть, а возможность изменить отношения с вашими клиентами и сам принцип получения прибыли компании. Если вы добьетесь положительных результатов с минимальными бюджетами, то с активной рекламой только увеличите свои успехи и успехи своего бизнеса. Давайте разберемся, как это можно сделать!

Основное и Главное правило маркетинга

> *«Нужно не вкладываться в рекламу, а нужно делать так, чтобы рекламировали Вас. Это секрет успеха!».*

Интернет-маркетинг. Определение, особенности и преимущества

Любые коммерческие проекты рано или поздно нуждаются в расширении своей деятельности и в этом особенно хорошо могут помочь Интернет-технологии.

Все современные коммерческие компании имеют свои интернет представительства в виде сайтов, лендингов, блогов, страниц и пабликов в социальных сетях. Однако просто разработать и разместить сетевые ресурсы и даже заполнить их контентом, уже не достаточно! Этим вы не обеспечите автоматическое повышение продаж и рост популярности своей компании (вашего сайта). Создать хороший сайт, страницу и/или паблик в социальных сетях – это только полдела. Нужно еще повысить посещаемость, чтобы как можно больше пользователей покупали ваши продукты, товары, услуги, читали ваши рекламные объявления, переходили на другие страницы по ссылкам. Эти и подобные вопросы решают интернет-маркетологи.

Давайте дадим определение Интернет-маркетингу. **Интернет-маркетинг (Internet marketing)** это комплекс методов и приемов в Интернете, направленных на привлечение внимания к товару или услуге (продукции, лендингам, сайтам, услугам и т.п.), повышение популярности и дальнейшего эффективного продвижения с целью продажи.

Основными целями Интернет-маркетинга являются

– Увеличение продаж
– Формирование и укрепление вашего бренда
– Имидж и репутация
– Известность
– Общение и партнерство (сотрудничество)

Основные инструменты Интернет-маркетинга на сегодняшний день это

– Продвижение в поисковых системах (SEO, поисковая оптимизация, поисковый маркетинг)
– Social Media Marketing, SMM (Создание паблика или страницы в соцсетях, таргетированная реклама в соцсетях)
– Messenger marketing, мессенджер-маркетинг (Viber, Telegram и др.)
– Мобильный маркетинг (Создание мобильных приложений и игр, контекстная и баннерная реклама в приложениях)
– Видео и видеореклама (YouTube и Видеосеть Яндекса)
– Сервисы ответов и вопросов (Ответы@Mail.ru,TheQuestion и др.)
– Контекстная реклама (Яндекс Директ и Google AdWords)
– Написание электронных книг
– Online-мероприятия и вебинары
– E-mail рассылки, подписка на ваши новости и рассылки
– Баннерная реклама
– Партнерство с коллегами, интервью, участие в семинарах и тренингах

Эффективный Интернет-маркетинг (Internet Marketing) состоит из:

– **Продукт (товар) или услуги**. Одно из главных условий: то, что распространяется через интернет-ресурсы, должно отличаться высоким качеством и какими-то уникальными

свойствами, чтобы конкурировать с другими ресурсами и обычными оффлайновыми магазинами

– **Цена**. Как правило, в интернете цены ниже, чем в «оффлайн» магазинах

– **Продвижение** это комплексная раскрутка и продвижение самих интернет-ресурсов, так и отдельных товаров представленных онлайн и оффлайн. Это включает в себя инструменты – SEO, SMM, контекстную и баннерную рекламу, видеорекламу, работу в мессенджерах и т. д.

– **Точки продаж** – сайты/лендинги, страницы, паблики и группы в социальных сетях. Интернет-ресурсы должны иметь оригинальный дизайн, интересный и полезный контент, качественную навигацию, юзабилити хорошего уровня и удобство использования

Важную роль в интернет-маркетинге играют и другие части: точный подбор вашей целевой аудитории, контентное содержание всего сайта или пабликов в социальных сетях, вовлеченность самих посетителей в маркетинговые процессы.

Вовлеченность посетителей *это один из самых важных показателей эффективности современного интернет-маркетинга. Этот важный элемент показывает степень заинтересованности посетителей ваших интернет-ресурсов и определяет успех коммерческого предприятия.*

В начале продвижения интернет-ресурсов, следует определить их целевую аудиторию (ЦА) и потребности каждого клиента, пришедшего на ваши лендинги, сайты или страницы в социальных сетях. Только в этом случае возможно увеличение конверсии ресурсов и получение стабильной прибыли.

Продвижение в поисковых системах (SEO)

Оптимизация сайта, SEO (Search Engines Optimization), поисковая оптимизация (Продвижение в поисковых системах, поисковый маркетинг) – методы направленные на повышение позиций сайтов в результатах выдачи поисковых систем (Яндекс, Google и др.) и попадание в ТОП.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.