

Дмитрий Тулупов

**ИНТЕРНЕТ –  
МАРКЕТИНГ  
БЕЗ ВОДЫ**

# Дмитрий Тулупов

# Интернет-маркетинг без воды

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=34395058](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34395058)*

*ISBN 9785449098818*

## Аннотация

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.

# Содержание

|   |    |
|---|----|
| Интернет-маркетинг. Определение, особенности и преимущества | 6  |
| Продвижение в поисковых системах (SEO)                      | 10 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                           | 11 |

# 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*

*ycnexa!».*

# 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, сай-

там, 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 публика 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 оффлайн-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.