

Суперменеджер в Интернете

**ПРОДВИГАЕМ И РЕКЛАМИРУЕМ
С ПОМОЩЬЮ
GOOGLE ANALYTICS**



за 30 минут

Суперменеджер в Интернете за 30 минут

Илья Мельников

**Продвигаем и рекламируем
с помощью Google Analytics**

«Мельников И.В.»

2012

Мельников И. В.

Продвигаем и рекламируем с помощью Google Analytics /
И. В. Мельников — «Мельников И.В.», 2012 — (Суперменеджер
в Интернете за 30 минут)

Даже если ваш сайт был создан в профессиональной web-студии и у него получился роскошный дизайн, это совсем не значит, что с момента появления его в сети Интернет это хоть как-то повлияет на продажи товара. Мало создать интерактивный и технически совершенный интернет-ресурс. Важно сделать так, чтобы посетитель «нашел дорожку» на ваш сайт и попал на нужную ему страницу, став потенциальным, а потом и реальным покупателем. Одним из сервисов, позволяющих проверить эффективность работы сайта и рекламной кампании, проводимой в сети Интернет, является Google Analytics.

Содержание

Повышение эффективности коммерческого сайта	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Илья Мельников, Лариса Бялык

Продвигаем и рекламируем с помощью Google Analytics

Супер-менеджер в Интернете за 30 минут

Повышение эффективности коммерческого сайта

Даже если ваш сайт был создан в профессиональной web-студии и у него получился роскошный дизайн, это совсем не значит, что с момента появления его в сети Интернет это хоть как-то повлияет на продажи товара. Мало создать интерактивный и технически совершенный интернет-ресурс. Важно сделать так, чтобы посетитель «нашел дорожку» на ваш сайт и попал на нужную ему страницу, став потенциальным, а потом и реальным покупателем.

Каждый коммерческий сайт должен выполнять определенные функции, благодаря исполнению которых он сможет не только окупить вложенные в него средства, но и приносить прибыль.

Вот некоторые из основных функций:

– На страницах сайта должна вестись пропаганда собственных торговых марок, товаров и услуг.

– Организован прием заказов на товары и услуги.

– Оказание как предпродажной, так и послепродажной поддержки ваших покупателей.

– Ведение онлайн-технического обслуживания.

– Обеспечение полного цикла сопровождения своих клиентов (особенно это должно делаться для интеграции каналов продаж и организации совместной работы отделов с клиентом).

– Отслеживание и обеспечение полного цикла сопровождения поставщиков.

– Использование специальных видов торговли (аукционы, тендеры и прочее).

Кроме того, специалисты рекомендуют использовать интерактивность как средство улучшения взаимоотношений с клиентами. Благодаря этому можно, используя свой сайт, увеличить продажи продукции. Специалисты выделяют несколько направлений работы с клиентами для достижения положительного результата:

1. Разъяснение своим клиентам основных свойств предлагаемых на сайте товаров и услуг. А так же о способах их применения и условий получения.

2. Оказание различных консультаций клиентам, связанных с предлагаемыми товарами и услугами.

3. Ведение работы на сайте по приему и оформлению полученных заказов.

4. Создание условий для того, чтобы принимать оплату за товары и услуги электронными деньгами.

5. Регулярно получать онлайн-статистику, связанную с продажами, а также статистические данные о посетителях сайта.

6. Постоянно создавать и обновлять базы постоянных и разовых клиентов. Работать с ними, оповещая об акциях, распродажах и скидках.

7. Создать инструмент, позволяющий построение дилерских сетей.

Большая часть из вышеперечисленного не используется в большинстве сайтов из-за непрофессионального и неграмотного подхода к построению структуры сайта и к расположе-

нию на нем информации. А потому для того, чтобы сайт начал выполнять возложенные на него задачи, специалисты рекомендуют сделать его структуру более удобной для пользователя.

Начинать следует с навигации по сайту. Ведь с точки зрения маркетинга созданный сайт представляет собой набор информационных блоков и инструментов, созданных для наилучшего взаимодействия с целевой аудиторией. А потому от того, каким образом будет подана информация на сайте, зависит и эффективность данного ресурса как площадки для сбыта продукции компании.

Еще одним важным фактором, влияющим на эффективность работы сайта, является удобство панели навигации или usability. Данная характеристика является основой сайта и влияет на конвертацию посетителей сайта в покупателей. От того, как расположена информация на вашем Интернет-ресурсе, будет зависеть и то, найдет ли зашедший посетитель нужную ему информацию. А так же захочет ли он вернуться на ваш сайт. Все эти факторы и показывают, насколько он будет эффективен.

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.