

Шаг №1

Бизнес-анализ. Определение целей и ресурсов



Бизнес аналитика представляет собой систему инструментов сбора и анализа информации, позволяющей получить представление о текущем положении дел и и сформировать прогнозы для выполнения стратегических задач.

Шаг №2

Подбор инструментов



Основа любых эффективных продаж - наличие устойчивого спроса, который формируется не спонтанно, а за счет привлечения клиентов к деятельности компании. Для этого используются разработанные и систематизированные инструменты распространения информации о продуктах и услугах компании.

Шаг №3

Структура и взаимодействие



Эффективность рекламы - это сочетание структуры и взаимодействия нескольких процессов, от использования которых необходимо получить максимальный эффект. Но достижение эффекта должно оправдываться - принцип оптимальности гласит, что наиболее эффективной будет деятельность, в нашем случае рекламная, в которой получение результата связано с необходимыми и достаточными усилиями и расходами.

Шаг №4

Планирование и бюджетирование



Действенность любой бизнес-методики, в том числе рекламной и маркетинговой стратегии, определяется грамотным распределением ресурсов. Это вопрос тщательного исследования на аналитическом этапе и построения в дальнейшем структурированного плана направления средств в определенные составляющие кампании.

Шаг №5

Календарный план



Мы реализуем эти задачи для клиента, предоставляя разработку бюджета по этапам исполнения с указанием сроков завершения этапов - 3, 6, 12 месяцев отчетного периода. Одновременно производится оценка результативности кампании через показатели конверсии, охвата связей, привлечения новых клиентов, динамики продаж, темпа возврата инвестиций.

Шаг №6

Разработка и подготовка к размещению



Ваши обещания должны звучать убедительнее, чем обещания конкурентов. Важно не просто заверить покупателя в том, что продукт удовлетворит его потребности. Необходимо доказать, что это будет сделано так, как не сможет никто другой

Шаг №7

Размещение и запуск



Иногда необходимо привлечь клиентов в кратчайшие сроки. Бывает так, что они ищут вас, но не могут найти. Одним из наиболее эффективных инструментов, способных помочь в обоих случаях, является контекстная реклама.

Шаг №8

Оценка полученных результатов



Реклама в интернете приобретает все больше признаков точной науки. Это сложная система, для которой разрабатываются стратегии продвижения, методы и показатели оценки эффективности, многочисленные параметры для проведения исследований.

Шаг №9

Корректировка



Проведение эффективной деятельности требует постоянного контроля ситуации. Консалтинг и аудит рекламных и маркетинговых кампаний, стратегии продвижения в сети интернет осуществляется с помощью комплекса мероприятий.

Шаг №10

Поддержка



Варианты профилактики возможных проблем, своевременное обновление, повышение функциональности модулей сайта, изменение его стиля или новая верстка отдельных страниц.