

Интернет-присутствие для компании

- сайт** - хорошо бы SEO-оптимизированный;
- социальные сети** - ВКонтакте, Инстаграм, Одноклассники, Facebook, YouTube, Twitter, Pinterest;
- контекст** - Яндекс.Директ и Google.Adwords;
- контент на сторонних ресурсах:** блоги, журналы, тематические форумы – нативная реклама;



Примерно вот такую реакцию это вызывает



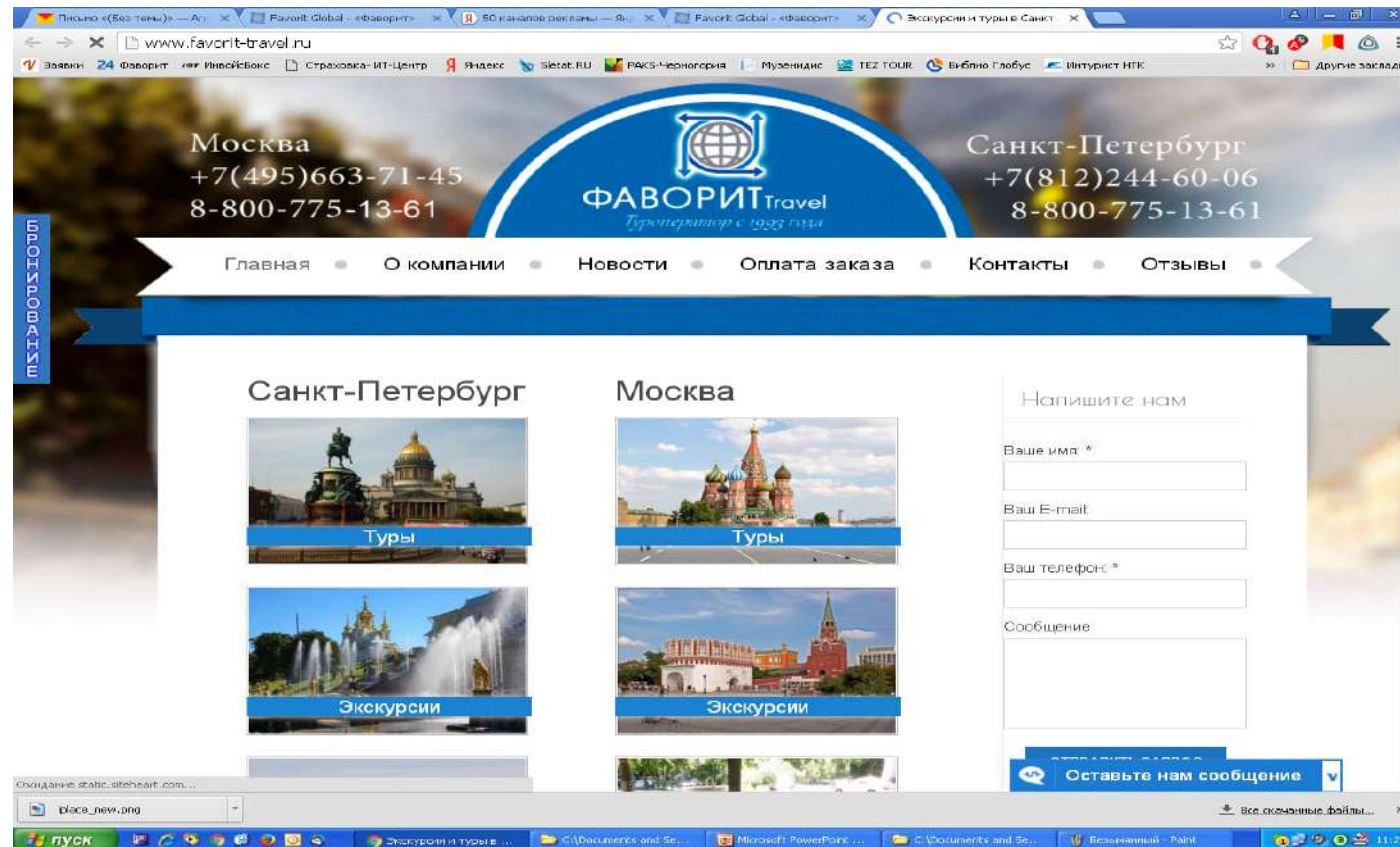
Живые примеры



- ❑ Яндекс: повышается стоимость клика, растет конкуренция – жизненно необходимо идти в Google;
- ❑ Google и Facebook – мобильные версии сайтов!
- ❑ эффективность отслеживать, хоть на листочке собирать статистику!
- ❑ уникальный контент + восприятие пользователя

1 товар – 1 сайт Было:

PRO
Движение
7/12/2017
www.tuiaforum.com



1 товар = 1 сайт. Стало:



[Главная](#) [Транспорт](#) [Оплата](#) [О компании](#) [Новости](#) [Отзывы](#) [Контакты](#)

Индивидуальные экскурсии по Санкт-Петербургу

От ведущего туроператора «Фаворит» — для Вас с 1993 года

[индивидуальные экскурсии по москве](#) [индивидуальные экскурсии по золотому кольцу](#)

Акция! При покупке 2-х и более экскурсий-обзорная экскурсия всего за 5 800 рублей!

До конца акции осталось

0 : 0 : 0 : 0
дней часов минут секунд

[УСПЕЙТЕ ЗАБРОНИРОВАТЬ!](#)

Обзорная экскурсия «Блистательный Петербург»

- 3 часа
- 1-9 человек
- От 8 000

[ПОДРОБНЕЕ](#) [ЗАКАЗАТЬ](#)

Экскурсия в Эрмитаж

- 3 часа
- 1-9 человек
- От 6 600

[ПОДРОБНЕЕ](#) [ЗАКАЗАТЬ](#)

Загородная поездка в Петергоф (Петродворец)

- 6 часов
- 1-9 человек
- От 15 800

[ПОДРОБНЕЕ](#) [ЗАКАЗАТЬ](#)

[school.favorit@gmail.com](#)
English version

[ГЛАВНАЯ](#) [ОПЛАТА](#) [О КОМПАНИИ](#) [КОНТАКТЫ](#) [ОТЗЫВЫ](#) [НОВОСТИ](#)

[ШКОЛЬНЫЕ ТУРЫ В МОСКВУ](#) [ШКОЛЬНЫЕ ТУРЫ ПО ЗОЛОТОМУ КОЛЬЦУ](#)

Школьные туры в Санкт-Петербург

АКЦИЯ! от 5 700 руб
Успей забронировать до 10 ноября 2017г.

До конца акции осталось

0 : 0 : 0 : 0
дней часов минут секунд

[ЗАБРОНИРОВАТЬ!](#)

[Я ХОЧУ, ЧТОБЫ МНЕ РАССЧИТАЛИ СТОИМОСТЬ ТУРА СО СКИДКОЙ](#) [ТРЕБОВАНИЯ К АВТОБУСУ](#)

Программы на осенние каникулы в Санкт-Петербурге 2017 года

[Программа на 2 дня и 1 ночь](#) [Программа на 3 дня и 2 ночи](#) [Программа на 4 дня и 3 ночи](#)

Креативы в тексте:

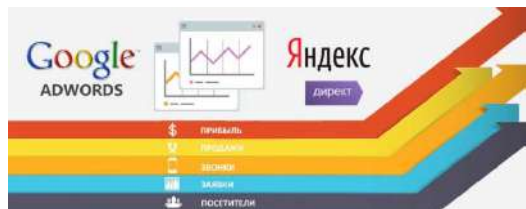


- Бесплатный звонок по России = Позвоните нам бесплатно по телефону
- Заказать обратный звонок = Перезвоните мне
- Оставьте заявку = Узнать какую скидку я получу / Бесплатный подбор продукта
- Фильтр = Подобрать по моим пожеланиям
- Контакты = Где купить
- Статьи = Почитать

Если вдруг идеи кончились... 51 способ получения новых клиентов. Онлайн:



1. Создать сайт
2. Контекстная реклама
3. Тизерная реклама
4. Баннеры на порталах
5. CPA сети (оплата за действия пользователей на сайте)
6. Создать группу в социальных сетях
7. Реклама в социальных сетях (оплата за показы или клики)
8. Разместить баннер с полезной информацией на своем сайте
9. Разместить форму подписки на своем сайте
10. Запустить страницу захвата контактов клиентов



Если вдруг идеи кончились... 51 способ получения новых клиентов. Онлайн:

11. Завести канал на YouTube
12. Реклама на YouTube
13. Почтовая рассылка
14. Купонаторы
15. Провести онлайн-семинар
16. Электронные доски объявлений (Авито, Сландо, нишевые)
17. SEO-оптимизация
18. Запустить контент по базе
19. Запустить Buzzbox (сервис вирусных рекомендаций)
20. Сделать бесплатный тематический инфопродукт для получения контактов клиентов



Если вдруг идеи кончились... 51 способ получения новых клиентов. **Оффлайн:**

21. Провести лотерею
22. Устроить акцию «Подарок другу-подруге»
23. Использовать партнерские флаеры для смежной целевой аудит
24. Товар в кредит
25. Прозвонить старых клиентов
26. Провести живой семинар, конференцию
27. Провести распродажу
28. Запросить рекомендации от старых клиентов
29. Найти дилера
30. Холодные звонки
31. Лотерея на выставке
32. Участие в выставке
33. Открыть представительство
34. Билборды
35. Штендеры



Если вдруг идеи кончились... 51 способ получения новых клиентов. **Оффлайн.**

36. Статья в журнале или газете
37. Рекламный блок в журнале или газете
38. ТВ реклама – ролик
39. ТВ реклама – бегущая строка
40. Реклама на радио
41. Выступление на радио – формат эксперта
42. Написать книгу
43. Реклама на экранах в ТЦ, кафе, маршрутках
44. Выступить в качестве гостя на конференции
45. Скрипты для менеджеров по продажам
46. Раздача тестовых версий продукта – пробники
47. Система мотивации сотрудников (бонусы за определенные показатели)
48. Программа лояльности – подарочная карта каждому клиенту
49. Запустить флаеры
50. Партнерские программы
51. Сделать акцию на товар-локомотив



Контакты

Анисия Евдокимова



anysia@yandex.ru



anisiyaevdokimova.ru



facebook.com/anisiia.evdokimova



vk.com/anissia

