**3 кита для успешного продвижения интернет-магазина:**

**зачем заказывать создание сайта в студии, если можно сделать бесплатно самому?**

Успешность ведения бизнеса напрямую зависит от эффективности мероприятий, проводимых в рамках комплексного интернет-маркетинга. С чем сталкиваются новички при ведении интернет-магазина, и на что прежде всего обратить внимание?

Вы создали интернет-магазин, теперь у вас есть уникальная **возможность привлечь клиентов** с разных точек страны. Вы с упоением ожидаете звонков от массы потенциальных клиентов. Но телефон упорно молчит?

Ожидание приводит к мыслям, что такие же модели iPhone и китайских смартфонов как у вас, выглядят более привлекательного на сайте конкурента. А может ему повезло, потому что он создал сайт на пару лет раньше, чем вы? Менеджер другого интернет-магазина быстрее, вежливее отвечает на звонки? А может…?

То, что вчера казалось заманчивым будущим, теперь кажется нереальным. Не спешите отчаиваться, не вы первые столкнулись с подобной проблемой:)

Ситуацию можно исправить. Но над этим надо работать.

Изучая основные возможности интернет-маркетинга, мы поняли главное: для достижения заветных продаж, нужно постоянно развивать ресурс, развиваясь вместе с ним. Это включает в себя создание имиджа компании в сети, стремление к узнаваемости.

Но обо всем по порядку.

**Создание и ведение интернет-магазина** - это кропотливая работа, требующая **развития и вложений**. Если хотите идти в ногу с современными запросами клиента/бизнеса/времени, регулярно мониторьте рынок своей ниши, а также тенденции продвижения ресурсов в Интернете. Уделяя этому пристальное внимание, можно рассчитывать на эффективность и развитие интернет-маркетинга, и, соответственно, на постоянный рост прибыли.

# **Пример из жизни**

Знакомая вместе с подругой решила создать интернет-магазин по продаже детских игрушек. *Целеустремленность, грамотность, а также желание девушек быть в тренде позволили прекрасно разогнаться на начальном этапе.* Два увлеченных человека, каждый из которых имел основную работу, решили вложиться в общее дело, развивая его своими силами.

Был придуман красивый тематический домен, заказан хостинг. Сами разобрались как настроить CMS, уникализировали дизайн, выбрав понравившийся шаблон и поменяв шапку сайта на картинку из Google. Залиты товары, написаны тексты на все страницы сайта, и вуаля!

Поняв, что соцсети могут быть реальными помощниками продаж, создали страницы в Facebook и Instagram. Даже настроили рекламу Google Adwords. Да, на несколько месяцев. А потом решили - зачем платить больше? Клиенты появились - отлично, что еще надо?!

Интернет-магазин заработал, привлекая клиентов с соцсетей. Работы было сравнительно немного. Девочки все успевали делать сами. Сайтом и страницами соцсетей занимались в свободное от работы время - поздними вечерами, по выходным. Иногда забывали о магазине неделями.

Но... недолго музыка играла.

# **В чем проблема?**

Поначалу минимальных действий достаточно, чтобы получить несколько первых клиентов. Но если вы не будете проводить комплексные мероприятия, скачок может очень быстро смениться падением и полным затишьем, особенно в конкурентной нише.

**С чем сталкиваются новички при ведении интернет-магазина**:

* *отсутствие стратегии развития* площадки на ближайшую перспективу. Планирование никто не отменял, тем более в интернет-маркетинге. Понимание важности проведения регулярных маркетинговых мероприятий онлайн придет к вам тогда, когда вовлеченность аудитории плавно трансформируется в рост числа ваших потенциальных клиентов;
* *нехватка знаний по seo-оптимизации страниц сайта.* Непонимание принципов продвижения сайтов, отсутствие оптимизации или переоптимизация. Если вы знаете о важности использования ключевых слов, не нужно пичкать ими все страницы сайта - каждая страница должна быть оптимизирована под свои ключевые запросы. Учитывайте влияние на посещаемость сайта таргетинга и сезонности продукта.
* *неправильное наращивание ссылочной массы.* Привлекайте читателя на сайт исключительно по ключам, которые связаны с вашей тематикой. Иначе низкой конверсии, а также полного игнора клиентами не избежать.
* *отсутствие каналов лидогенерации (лиды - потенциальные клиенты);*
* *экономия на контекстной, отсутствие другой рекламы (без регулярных рекламных кампаний просто нереально выжить бизнесу в любой сфере)*;
* *экономия на человеческих ресурсах* - менеджере по работе с клиентами, копирайтере, сеошниках, SMM-щиках. Отсюда вытекает еще следующая ошибка;
* *отсутствие развития сайта.* Для жизнеспособности ресурса важно постоянно создавать новый контент, наполнять страницы актуальной информацией, работать над юзабилити сайта (должно быть удобно и интуитивно понятно, как пользоваться сайтом).

На самом деле необходимых направлений работы намного больше, и важно понимать алгоритмы работы поисковых систем, которые часто меняются.

Есть ещё варианты продаж онлайн без создания своего интернет-магазина - с *использованием бесплатных и псевдо бесплатных ресурсов.*

Многие торговые площадки привлекают возможностью создания сайта в рамках их функционала (prom.ua, olx.ua, ria.com и т.п.). Но это совсем не сайт. К тому же, для получения реальных клиентов/осуществления продаж вам придется платить. И такие площадки зачастую не позволяют **автоматизировать и оптимизировать процессы** продаж.

Если вы впервые сталкиваетесь с созданием интернет-магазина, сложно быстро понять, что, как и когда нужно делать. Изучать нет времени и/или возможностей. А если желание погружаться в тему есть, каждый может растеряться в изобилии информации. Да, можно делать все самому, экономя деньги и тратя уйму времени. Но при этом упускаются другие важные вещи управления бизнесом.

Вот что писала моя знакомая:

я в этом не понимаю сильно))

позиции упали у нас

перед новым годом была посещаемость до 1000

а сейчас и до 150 не доходит

Все просто: скачок посещаемости был в сезонный период - перед Новым годом, когда все покупали подарки детям. Соответственно, были какие-то продажи. Далее - спад, желания заниматься магазином становится меньше, бизнес потихоньку угасает. Если так будет продолжаться - за пару лет ничего не изменится, а через 5 лет вовсе забудется название своего сайта.

# **Как сделать бизнес в Интернете успешным?**

С первого взгляда, легко разобраться и самому открыть интернет-магазин. Современные возможности интернет-маркетинга вполне позволяют это сделать, инструментов достаточно - тот же сайт на Wordpress или лендинг на Wix. Но! Будет ли он работать в полной мере?

Вернемся к теме нашей статьи: зачем заказывать создание интернет-магазина в студии, если можно сделать бесплатно самому? Мы выделили 3 кита, на которых основывается грамотное продвижение сайта.

## 1. Комплексность: проводите мероприятия в различных направлениях

Чтобы интернет-магазин начал работать на вас, необходимо проводить комплекс маркетинговых мероприятий. Ниже выделены основные из них:

## Картинка - основные направления комплексного интернет-маркетинга:

Не будет подробно останавливаться на каждом направлении, о них достаточно информации в свободном доступе. Что здесь главное: уделять им должное внимание. В идеале - необходимо создать отдел, который разработает стратегию и будет проводить работу по комплексному продвижению сайта.

С чего начать? Прежде всего нужно определиться *со стратегией развития площадки* на ближайшую перспективу - составить план проведения маркетинговых мер онлайн. Он может не всегда выполняться, регулярно дополняться и расширяться - это нормальные рабочие процессы. Это будут контент-план, планы по наращиванию ссылочной массы и т.д.

## 2. Регулярность: постоянно работайте над продвижением сайта

Конкурент бдит, да и зачастую не один, каждый день на рынок выходят новые действующие лица. Хотите быть на гребне волны - работайте постоянно.

К слову, продвижение своего интернет-магазина включает в себя работу над юзабилити. Как выше было сказано, потенциальному клиенту должно быть удобно и интуитивно понятно, как пользоваться сайтом. Посетитель не будет долго вникать, как происходит покупка или устроен сбор товаров в корзину, если возникают какие-то сложности - он сразу уйдет искать на другом сайте. Новые возможности и фишки позволяют бесконечно совершенствовать юзабилити - все для комфорта клиента!

Социальные сети - отличный инструмент для продвижения интернет-магазина. Постите, регулярно настраивайте рекламу, чтобы потенциальный клиент не упустил инфо о ваших акциях и новинках. Иначе он пройдет мимо. Не закидывайте страницы в соцсетях надолго, напоминайте о себе - это всегда приносит результат!

Лишь регулярность мероприятий позволит успешно продвигаться и быть в тренде.

## 3. Естественность: используйте только нативную рекламу

Проводя маркетинговые меры в сети Интернет, важно помнить о естественности. Никакого переспама ключевыми запросами и почтовыми рассылками, отзывы с хвальными одами - максимально от реальных клиентов. Эффективность интернет-маркетинга будет во многом зависеть от того, насколько естественной и понятной аудитории будет ваша реклама.

Сегодня все чаще упоминают так называемую нативную рекламу. Что это такое?

Хороший пример нативной рекламы - *обзор кошачьего корма определенной марки, сравнение его с аналогами на сайте интернет-магазина зоотоваров для домашних животных*. Реклама не будет выглядеть явной, если владелец с умом подойдет к предоставлению информации читателю. Она должна быть преподнесена в свете полезных фактов, которые станут ценными при выборе корма для питомца.

**Заключение**

Чтобы заставить клиента купить у вас, а не у конкурента, нужно выполнять ряд мероприятий по продвижению вашего онлайн-магазина. При этом важно соблюдать ***правила успешного интернет-маркетинга - комплексность, регулярность и естественность.***

Вы можете смело использовать собственные ресурсы для проведения эффективных мероприятий интернет-маркетинга. Хотя многие вовремя приходят к выводу, что без специальных умений, знания разных фишек и развития своей площадки ждать серьезного выхлопа не стоит. Проще обратиться к специализированной компании, которая не один год занимается продвижением сайтов во всех направлениях.

Вы можете заказать комплексный интернет-маркетинг в нашем [агентстве Dedey.Digital](https://dedey.digital/). Оставьте в комментариях ссылку на ваш интернет-магазин или свой телефон - мы проконсультируем вас в самое ближайшее время и поможем выйти на новый уровень онлайн-продаж уже сейчас!

Картинки:

<https://gph.is/1LjlEFE>

<https://gph.is/1Y853dS>

<https://grischenkonatalia.files.wordpress.com/2016/11/oswypsj3rw81.jpg?w=454&h=404>

<https://gph.is/2bfWfFg>

<http://vadim-galkin.ru/wp-content/uploads/2012/01/3-520x245.jpg>

<https://gph.is/2dqswHn>

<http://powerbranding.ru/wp-content/uploads/2014/02/search-competitors.jpg>

<http://stgstudio.com/image/catalog/e-marketing.png>

<http://gph.is/1mbi3eN>

<https://gph.is/2cEtaSI>