

Долгосрочный успех нового интернет магазина



Преимущества

- Если создать еще один интернет магазин, такой же как у конкурентов — почему будут покупать у нас? В «копилке» конкурентов: известность, сложившаяся клиентская база, доверие поставщиков, опыт. А у нас?
- В чем мы будем лучше или уникальны? Многие рассчитывают на дизайн сайта — а клиентам нужно удобство. Это один из критериев успеха. Что еще?
- Уникальное торговое предложение: широкий охват узкой ниши, ассортимент, сервис, цена... Т.е. модное слово «инновации»
- Как? Взять миссию Гугла — хотеть служить людям, и идеи придут сами.

- Кто наши потенциальные клиенты? Можно выделить несколько потенциальных целевых аудиторий (ЦА) и исследовать каждую отдельно
- Что нужно данной ЦА? Имеем ли мы преимущество в удовлетворении ее потребностей? Будет ли рентабельна работа с данной ЦА? Если да, то:
- Как мыслят эти люди, как пользуются интернетом, их приоритеты?
- Теперь распределяем аудитории по нашим приоритетам (эта ЦА нам важнее, эта — менее). И переходим к составлению требований к интернет магазину.

Требования к интернет магазину

- Что нужно самой приоритетной ЦА в первую очередь — эту информацию нужно **выделить** на сайте. Что во вторую очередь? Как учесть интересы других ЦА?
- Какие предрассудки есть у наших аудиторий? Может это не предрассудки и стоит что-то исправить в нашей работе? А если предрассудки, как их развеять? И как эту информацию расположить на сайте?
- Переходим к продвижению сайта в интернет:

- Какие фразы могут использовать наши ЦА для поиска нашей продукции в интернет?
- Какие ресурсы посещают наши ЦА? Кому доверяют?
- Поисковые системы все жестче борются с поисковым спамом — искусственными накрутками позиций сайтов в результатах поиска
- Залог долгосрочного успеха в интернет продвижении сайта: периодически обновляемое уникальное содержание (чем больше, тем лучше), удобство сайта для людей и поисковых систем, естественная популярность сайта в интернет (нас рекомендуют в форумах и пр.).

Спасибо за внимание

Компания Media-Art

Создание сайтов, систем электронной коммерции, систем автоматизации. Интернет реклама.

Наши Клиенты: Olympus, Сбербанк, Эколас, Глория Джинс, Донской Табак, Тавр, Регата, Дон-ТР.

г. Ростов-на-Дону,
ул. 1-ой Конной Армии, 15А
тел (863) 2000-321
www.mediaart.ru

