

Алексей Пильтенко

Тонкости интернет бизнеса

Простыми словами о сложном



Онлайн бизнес под ключ

для бизнесменов и тех, кто хочет ими стать

Алексей Пильтенко

Тонкости интернет бизнеса

Простыми словами о сложном

Самое страшное для предпринимателя - ситуация, когда его устраивает то, что у него уже есть. Всегда идите вперед и не останавливайтесь на достигнутом.

Онлайн бизнес под ключ
для бизнесменов и тех, кто хочет ими стать

Киев

2017

ББК 65.050.9(4Укр)2

Пильтенко А. Тонкости интернет бизнеса. Простыми словами о сложном. – К.: «Глобус», 2017. – 68с.

ISBN 978-617-579-722-8

© А. Пильтенко, 2017

© «Глобус», 2017

Оглавление

Предисловие	6
С чего начать? План действий	8
Бизнес-план - ваш успех	12
Анализ конкурентов	15
Идеальная команда	17
Прибыльная локация	19
Оптимальная форма собственности	20
Телефония – неотъемлемая часть бизнеса	24
CRM – лучший друг менеджера	26
Продающий контент	28

Лучшие продажи товаров	30
Холодные звонки - путь к успеху	32
Безопасное предоставление услуг	35
Избавление от рутины или делегирование полномочий	37
Что на самом деле нужно клиенту	39
Хотите много клиентов?	42
Нейминг, домен - сильный бренд	44
Создание лучшего сайта в вашей нише	46
Какие бывают сайты?	49
SEO – экономия денег	52
Контекстная реклама за копейки	60

Развитие бизнеса	63
Заключение	65
Об авторе	66

Предисловие

Есть две новости для вас! Первая: онлайн бизнес не имеет границ и сейчас он стал развиваться еще быстрее. И вторая: в онлайн бизнес нужно вкладывать деньги, как и в офлайн! В онлайн бизнесе нужен персонал, который будет работать по определенным стандартам, ресурсы, план развития, офис, возможно склад, сайт... Но есть одно “но” - просто сайт сможет принести клиентов, оборот и доход минимум при двух условиях. Первое – это отсутствие конкуренции в вашей нише, либо у ваших конкурентов нет сайтов, и второе это сайт сделан корректно (оптимизирован под **SEO** (*комплекс мер по внутренней и внешней оптимизации для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определённым запросам пользователей, с целью увеличения сетевого трафика*), адаптивен под мобильные устройства, не имеет ошибок, быстро загружается...). Но к сожалению, я редко с таким сталкиваюсь. В основном, где нет конкуренции - спроса тоже нет. И тогда нужно породить спрос.

Как пример, сайт тибетской медицины не имеет конкурентов по запросу тибетская медицина и уверенно держится на первой странице поисковиков. Но по запросу нетрадиционная медицина, я уже не говорю про традиционную медицину, он далеко за ТОП 10, и без SEO не обойтись.

Попытки сэкономить на сайте или SEO приводят к потере вашего времени и времени развития вашего бизнеса. Это не значит, что нужно тратить бездумно все деньги и ждать результат побыстрее.

“Что же делать?”- Спросите вы. В этой книге вы прочтете о том, с чем сталкиваются предприниматели и сэкономите годы жизни, учась на ошибках других.

С чего начать? План действий!

Идея. Сегодня на рынке существует море товаров и услуг на любой вкус, и просто купить упаковку флешек и продать их поштучно не принесёт большого дохода. Желательно получить репутацию, постоянных клиентов (ведь именно постоянные клиенты приносят 80% прибыли).



В идеале, должен быть спрос и недостаток предложений.

Пример1

Возле авторынка в Киеве нет нормальных СТО, зато есть в 15 км от него. Бегать, ездить с СТО на авторынок по 10 раз за день и менять не подходящую деталь нет желания, ехать на фирменную СТО не всем по карману. *Вывод: Открытие чистенького СТО с трезвыми специалистами*

и с быстрым предоставлением и установкой запчастей, даже с ценами выше средних, может произвести ажиотаж среди автолюбителей. С этим когда-то сталкивался и я. Возможно у вас тоже была потребность, и вы решали ее долго, дорого и получили результат ниже среднего?



Пример2

В 2009 году, я пытался создать интернет магазин для продажи сантехники, у меня были не значительные средства и большое желание. Сначала обратился в веб студию, со мной очень вежливо поговорил менеджер, он был не из Киева, но предложил встречу у меня в офисе. Меня сразу это насторожило. Мой выделенный бюджет на создание сайта был не на много больше стоимости командировки менеджера. До того, как я понял, что сумма

за создание сайта будет более, чем внушительная, я заполнил кучу брифов, ТЗ...

Я думаю они тратили на меня время, перепутав с огромной международной компанией. После того, как я увидел стоимость сайта, у меня пропал дар речи. Я не мог себе позволить даже четверти суммы. Когда менеджер перезвонил, я долго не мог взять трубку. Через некоторое время я перезвонил и спросил, что они делают сайты только для больших компаний, он сразу ответил, что для больших компаний, или тех, кто хочет стать большой компанией. На все вопросы у него были железные ответы. Если бы у меня были средства, которые менеджер захотел за сайт, наверно я бы все оплатил, но я пошел искать специалистов-фрилансеров. Сайт стоил дешевле, чем я ожидал и вскоре был готов. Фрилансер пропал и сайт доделывали все, кому не лень, в том числе и я. Я разобрался с контекстной рекламой и с SEO. Сайт приносил доход, но через пару лет конкуренты ушли вперед, а мой сайт остался позади. За счет постоянных клиентов дела шли стабильно, но не было развития. Я стал сеошником, контекстологом и программистом. Еще через время понял, что все начинается с сайта, а потом уже тексты, продвижение...

Обратился в веб-студию за новым сайтом, конечно мне сделали хорошо, дорого, красиво, но вот упустили один момент- все мое продвижение рухнуло при замене старого сайта на новый. После этого стало ясно, что бизнесу нужны специалисты, которые занимаются не созданием и продвижением сайтов, делая все, как роботы,

а создатели онлайн бизнеса под ключ, серьезно относившийся к бизнесу в целом, не делая бездумно, что скажет клиент...

Так я создал свою веб-студию, набрав команду профессионалов и переделал в очередной раз свой интернет магазин.



site-pro.top

Сайты для бизнеса

Бизнес-план – ваш успех

У вас появилась идея! Но пока рано радоваться-нужно составить бизнес-план. Без него скорее всего серьезных результатов не достичь. Не думаю, что нужно заказать разработку бизнес-плана. Это можно сделать самому. Если у вас появились трудности с этим-можно скачать несколько вариантов по вашей тематике из интернета, посмотреть его структуру, да и вообще понять зачем он нужен. Я понял зачем нужен бизнес-план, когда дела пошли не так, как я ожидал.оборот был меньше ожидаемого, окупаемость проекта была все дальше, так как расходы каждый месяц съедали весь доход.



Внедрение идеи

У вас есть бизнес-план! Но вы столкнулись с трудностями, и он пылится на полке месяцы, а потом и вовсе пропадает вместе с идеей и драгоценным временем. Трудности будут всегда, не зависимо от вашего оборота, опыта, дохода, а вот решать эти трудности будет все легче. Но если отложить ненадолго внедрение идеи, можно не внедрить ее никогда.

Очень важное решение, которое нужно принять-это ваша конкурентная стратегия. В книге Майкла Портера “Конкурентная стратегия” точно описаны только три конкурентные стратегии, которые приведут вас к успеху. И вы, либо принимаете одну из этих стратегий, либо вы неконкурентоспособны.

		Минимизация издержек	Дифференциация
МАСШТАБ КОНКУРЕНЦИИ	Широкие целевые сегменты	1. Лидерство в минимизации издержек	2. Дифференциация
	Узкие целевые сегменты	3А. Фокусирование на издержках	3В. Фокусирование на дифференциации

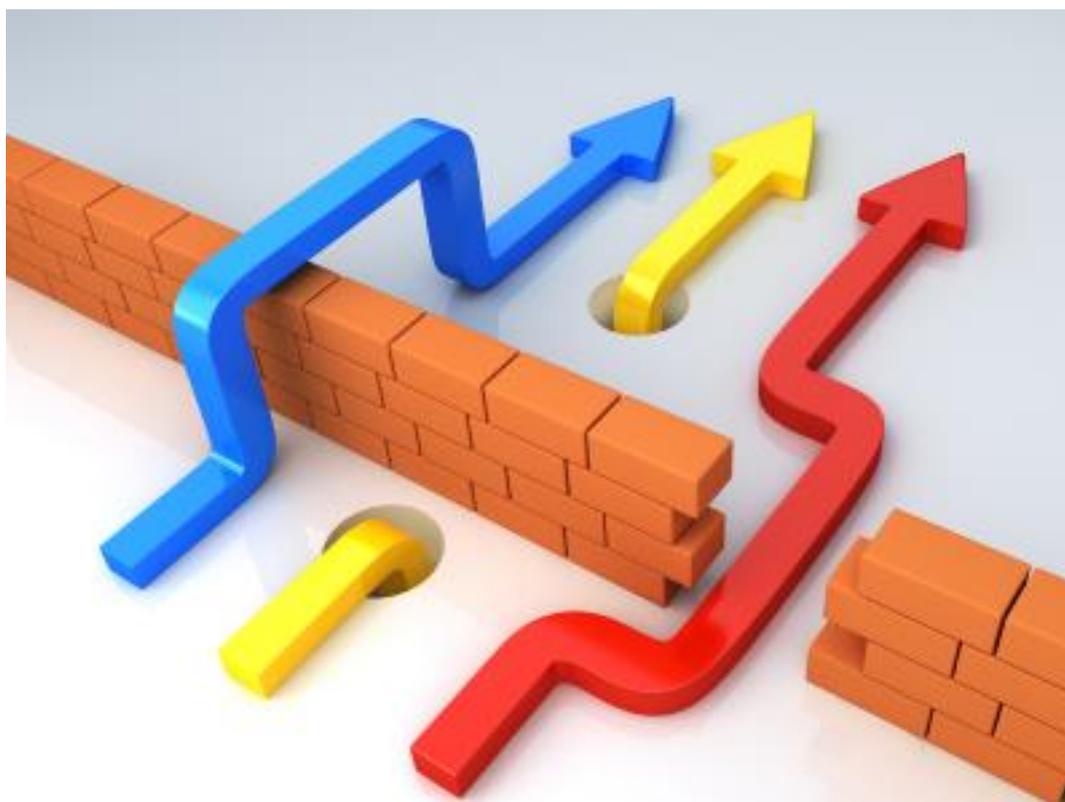
1. Абсолютное лидерство в издержках. Ценовое лидерство-нужно автоматизировать процессы так, чтобы снизить затраты и продавать дешевле всех.
2. Дифференциация. Вы должны отличаться от конкурентов по неким важным показателям. Выделяйтесь на общем фоне конкурентов.
3. Фокусирование. Выбор ниши, в пределах которой вы будете вести свою деятельность. Вы будете лучшим экспертом, но в определенной нише. Есть компании, которые сосредоточены на продаже материалов оптовым, постоянным клиентам. Они не продают дешево и их товар не отличается от товаров конкурентов, они не выделяются по каким то показателям. Но они звонят, ездят к клиентам, поздравляют их на праздники, помогают с подбором материалов, дают в аренду оборудование... Все их усилия фокусируются на работе с оптовиками.

В недвижимости главное- расположение, расположение, расположение. В бизнесе- дифференцировать, дифференцировать, дифференцировать.

Роберт Гозуэта

Анализ конкурентов

До создания бизнеса обязательно нужно посмотреть, что делают ваши конкуренты. Желательно лидеры рынка. Всегда равняйтесь на лучших. Станьте их клиентом, позвоните, прийдите в их офис, сделайте у них заказ, поработайте 2 недели у них, в конце концов... Задайте себе вопросы: Почему они лидеры? Что они делают? У них есть офис? Наличие сайта? На каких он позициях, по каким запросам? Менеджеры отвечают быстро и вежливо? У них демпинговые цены? Работают с розничным (B2C) или оптовым (B2B) клиентом?



В моем случае, я сразу начал работать с международной компанией, которая тратит невероятные бюджеты на стандарты. Стандартизировано было все, менеджер знал,

что ему говорить, на столе у менеджера был идеальный порядок, точнее не было ничего кроме ноутбука и мышки, а если подвинуть мусорное ведро, то на том месте, где оно стояло было очертание с надписью “мусорное ведро”. Все имело свое место, было исправно, менеджер предлагал сопутствующие товары, для увеличения чека, здоровался, прощался с клиентом, благодарил за визит. По началу я не понимал смысл стандартов, но лет через 5-6 стандарты начали внедряться у наших конкурентов и это стало необходимой частью работы. Новый менеджер не допускается к продажам до сдачи экзамена у руководителя по обслуживанию клиентов. Отпугнуть постоянного клиента, делавшего вам оборот, значительно легче, чем найти.

Конкурент для меня стал партнером, и я просто воспользовался огромным опытом и сэкономил кучу времени.

Идеальная команда

Люди, работающие с вами, очень сильно могут влиять на успешность вашего бизнеса. Основная масса будет пытаться тянуть вас вниз, потому что люди, как вода – идут по наименьшему сопротивлению. Но есть хорошая новость: вы можете направлять их в нужное русло с помощью стандартов. Только нужно делать это сразу, при взятии на работу, в противном случае сотрудники откажутся следовать стандартам. “Мы два года не делали холодных звонков и не отвечали клиентам скриптами (скрипты – общение с клиентом с помощью готовых фраз) и нормально продавали”- скажет вам менеджер. Зато взяв нового менеджера, вы сможете сразу дать ему инструкцию, где будут прописаны все стандарты вашей компании, которые он должен соблюдать.



Все чаще мне задают вопрос, где взять хороших менеджеров? Сейчас есть много онлайн сервисов. Выберите пару лидирующих (work.ua; rabota.ua). Стоимость ТОП объявлений на неделю примерно 50\$. В вакансии напишите четко, что вы хотите от будущего сотрудника. Пишите не стандартно, интересно, с чувством юмора. Пишите так, чтоб вы сами захотели пойти на такую работу. Стандартные фразы никому не интересны и заинтересовать кандидата могут лишь повышенной оплатой труда.

Считайте все. У менеджера должен быть план продаж. Вы должны точно знать-убыточен ли он. Если он приносит прибыль-не отпускайте его. За перевыполнение плана-поощряйте.

Оценивайте ситуацию. Задайте себе вопрос, что будет, если сотрудник заболит, уйдет в отпуск или уйдет к конкурентам? Сможете ли вы его заменить? У вас всегда должен быть план Б.

На войне все очень просто, но самое простое дается с трудом.

Карл фон Клаузевиц

Прибыльная локация

Не имеет значения у вас онлайн-бизнес, офлайн бизнес, а может и то и другое-расположение может принести вам дополнительный доход. Станьте на место клиента и посмотрите, удобно ли ему будет к вам добираться из разных частей города. Вдруг клиент не захочет доставку товара, начнет искать ваш офис, но после увиденного на карте начнет смотреть конкурентов поближе к его дому. Транспортная развязка, наличие метро и отсутствие конкурентов – идеальное место.

После того, как вы выбрали несколько вариантов, но не можете определиться, просто станьте на прилегающую дорогу к офису и посчитайте трафик. Где трафик будет больше, там и потенциальных клиентов может быть больше. Лучшее время для подсчета трафика 08.00-10.00 и 17.00-19.00, когда люда массово идут на работу, а потом с работы.



Оптимальная форма собственности

Перед тем, как начать зарабатывать, нужно точно определиться с формой собственности.

Какие вообще есть варианты? Вариантов масса, но мы рассмотрим основные. (Данные на 2017 год)

Физическое Лицо Предприниматель (ФЛП). Нас тут может заинтересовать 2я и 3я группа.

ФЛП 2я группа – налоги ЕН (Единый Налог) и ЕСВ (Единый Социальный Взнос) 1 раз в месяц, не зависимо от того есть доход у ФЛП или нет. Доход у ФЛП - все средства, которые он получает. То есть оборот и будет вашим доходом. Также вы не сможете предоставлять услуги “ООО” на общей системе налогообложения. У вас нет НДС. И еще ФЛП отвечает всем своим имуществом. Вы спросите зачем тогда нужен ФЛП на 2й группе? ФЛП на 2й группе имеет сильные преимущества. Оборот до 1000000 грн. в год, без кассового аппарата. А также вы можете трудоустроить до 10 сотрудников.



ФЛП 3я группа – ЕСВ 1 раз в квартал. ЕН 5%, если у вас нет НДС и 3% для плательщика НДС, оплата тоже 1 раз в квартал. Оборот до 1000000 грн. в год, без кассового аппарата, аналогично с ФЛП 2й группы. Почему я акцентирую без кассового аппарата? Кассовый аппарат привлекает налоговые проверки, как минимум вам придётся его купить за немалые деньги. Можно предоставлять услуги “ООО” на общей системе налогообложения. А также вы можете трудоустроить столько сотрудников, сколько вам нужно.

Сколько заплатит за год налогов ФЛП 2я группа и ФЛП 3я группа при обороте 1000000 грн.?

	ФЛП 2я группа	ФЛП 3я группа (5%)
ЕН	640 грн. * 12мес = 7680 грн.	1000000 * 5% = 50000 грн.
ЕСВ	704 грн. * 12мес = 8448 грн.	704 грн. * 12мес = 8448 грн.
Сумма	16128 грн.	58448 грн.

Вот вам разница при обороте 500000 грн./год.

	ФЛП 2я группа	ФЛП 3я группа (5%)
ЕН	640 грн. * 12мес = 7680 грн.	500000 * 5% = 25000 грн.
ЕСВ	704 грн. * 12мес = 8448 грн.	704 грн. * 12мес = 8448 грн.
Сумма	16128 грн.	33448 грн.

Разница между ФЛП 2й и 3й группами при обороте 160000 грн./год.

	ФЛП 2я группа	ФЛП 3я группа (5%)
ЕН	640 грн. * 12мес = 7680 грн.	160000 * 5% = 8000 грн.
ЕСВ	704 грн. * 12мес = 8448 грн.	704 грн. * 12мес = 8448 грн.
Сумма	16128 грн.	16448 грн.

Но есть одно “но”- ФЛП на 3й группе не платит 5% при отсутствии оборота, но мы рассчитываем на серьезную работу, где потребуются не один ФЛП в комбинации с “ООО”! Еще одно преимущество ФЛП это возможность отсутствия бухгалтера или бухгалтер на аутсорсинге.

Если ФЛП не подходят, есть еще третий, популярный вариант “ООО” с НДС на общей системе налогообложения. Другой порядок налогов. На нем я останавливаться не буду. Бухгалтер вам в помощь. Без него тут будет посложнее.

В моем случае для продажи товаров работает “ООО” и ФЛП на второй группе, для предоставления услуг ФЛП на второй и третьей группах, “ООО” практически не используется.

Нет ничего проще величия; в самом деле, быть простым- значит быть великим.

Ральф Уолдо Эмерсон

Телефония – неотъемлемая часть бизнеса

Телефония на сегодня все больше пользуется популярностью. При относительно небольших расходах имеет большой ряд преимуществ:

- клиент слышит полезную информацию, вместо гудков
- вы сможете отследить работу менеджеров с любой точки планеты
- вы получите статистику по входящим и исходящим звонкам за любой период
- звонки записываются и сохраняются-можно прослушать разговор и поднять нужную информацию
- быстрое решение конфликтов клиент-менеджер, аудио запись решает споры
- менеджер слышит себя со стороны и делает выводы для себя в лучшую сторону
- клиент направляется на своего менеджера при звонке
- клиент может заказать звонок, и программа соединит клиента и менеджера в любое рабочее время

В телефонии можно использовать, как городские, так и мобильные номера телефонов.

Что касается оборудования – это наушники с программами на компьютерах или ip телефоны.

binotel								Связаться с отделом качества		✓ Новая задача		Личный счет			
Звонки		Поступившие		Совершенные		Потерянные (0)		По сотрудникам		По номеру		Прямо сейчас		Мониторинг очередей	
Задачи		На все номера				Сводная статистика		с 25.08.2017		по 25.08.2017					
Клиенты		Кто звонил		Кому звонили		Ожидание		Длительность разговора		Время звонка					
Аналитика		Абонент		Сотрудник / группа сотрудников		до соединения				Время и дата					
Get Call		Петя Ненков 095 419 98 55		менеджер 901 802 > 901		00:10		01:45		10:46 25.08.2017					
Call Tracking		Торпитко Яков 093 745 73 31		Вадим 802 > 903		00:06		01:06		10:45 25.08.2017					
SMS		Петя Ненков 095 419 98 55								10:43 25.08.2017		SMS			
SMS		096 545 56 09		менеджер 901 802 > 901		00:08		03:30		10:36 25.08.2017					
SMS		Kyivstar								10:07 25.08.2017		SMS			
SMS		Kyivstar								10:07 25.08.2017		SMS			
SMS		Kyivstar								10:07 25.08.2017		SMS			

Есть множество компаний, предоставляющие данную услугу, но я выбрал binotel. Соотношение цена/качество, приятный интерфейс, хорошая, вежливая поддержка, правда иногда дает сбои, бывает до нескольких часов, но это компенсируется вышперечисленными преимуществами.

Сайты основных компаний предоставляющие услуги телефонии:

www.binotel.ua

<https://streamtele.com>

<https://phonet.com.ua>

<https://kyivstar.ua/ru/sme/fixed/phone/ip-telephone-lines>

CRM – лучший друг менеджера

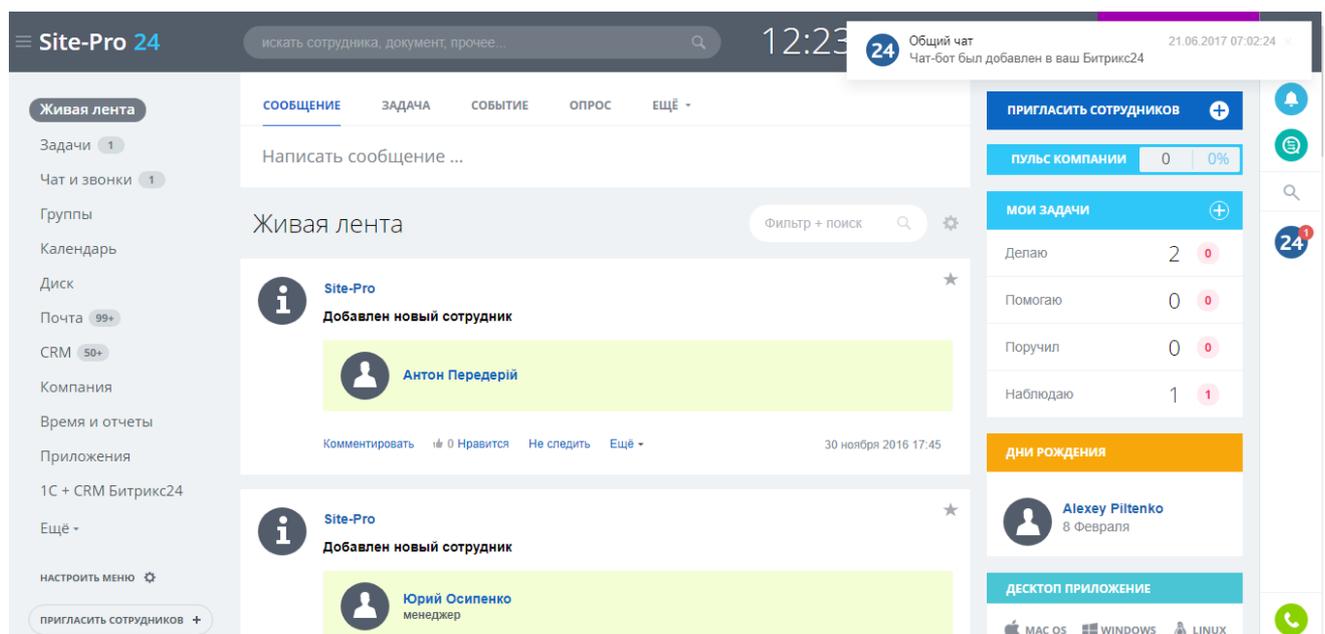
Система управления взаимоотношениями менеджера с клиентами, а сейчас и с сотрудниками, и с руководством.

Не знаю, как раньше люди жили без CRM.

Самый простой вид CRM- это старый добрый Excel на Google диске. Но если вы быстро развиваетесь и у вас все больше сотрудников, то вскоре вам будет сложно без полноценной CRM.

Преимущества CRM:

- данные собраны в одной программе
- оптимизация работы сотрудников
- получения аналитики
- множество инструментов для работы компании



Много компаний предоставляют услугу CRM, вот несколько из них:

<https://www.bitrix24.ua> (есть бесплатный пакет)

<http://www.amocrm.com.ua> (ничего лишнего)

<http://www.binotel.ua/crm> (еще сыровата)

Продающий контент

Пару лет назад я решил купить себе новый спиннинг. Я открыл Google и начал открывать рыболовные магазины один за одним. Выбрав модель, я вбил ее в поиск. Везде была практически одна цена и одно описание. Сайты были все красивые, брендовые. На второй странице сверху было объявление olx.ua. После открытия страницы я долго рассматривал картинки и читал описание. Ребята не могли себе позволить интернет магазин, но в объявлении был действительно продающий контент. На фотографиях был запечатлён улов на фоне спиннинга, написано, как он себя вел в той и иной ситуациях, как за ним ухаживать и еще в подарок предлагали чехол. В конечном итоге я купил у них.



Продающий текст посоветую заказывать у специалистов, от вас потребуется правильное техническое задание.

Общие правила продающего контента.



Механизированные штукатурные работы недорого!
Быстро, качественно, с гарантией!

Стены Потолки Откосы Пилоны Колонны

Преимущества услуг бригады
от компании «Гипсовые технологии»

- 1** **Быстро.** За 1 рабочую смену обработка 80-120м². В одной бригаде работает по 4-5 квалифицированных и опытных специалистов
- 2** **Качественно.** За счет высокотехнологичного оборудования, профессионализма рабочих, использования только натуральных гипсовых смесей качество машинной штукатурки на самом высоком уровне.
- 3** **С гарантией.** Берем на себя гарантийные обязательства на все производимые работы
- 4** **Экономия и сохранность материалов.** Правильный и честный просчет материалов, обсуждаемый с клиентом. Отчетность использования гипсовой смеси за каждую смену

Пользователю требуется 90 секунд, чтоб принять решение: покупать на этом сайте или идти на другой. У вас есть всего 90 секунд, чтоб продать товар или услугу. Вам понадобятся правильные тексты, без воды, с вашими преимуществами и доказательства (отзывы и т.д.). Тексты должны быть разбиты на блоки. Каждый блок должен быть озаглавлен. Пользователи читают заголовки, потом подзаголовки, а потом, если им интересно – сами тексты.

Лучшие продажи товаров

На западе, если клиент видит выгодное предложение, он обязательно его приобретет. У нас выгодное предложение должно быть подкреплено, как надежностью товара, так и надежностью фирмы, предоставляющей данный товар. Ваш офис, склад, магазин должны быть современными, аккуратными, чистыми. Сайт должен быть современным, качественным. Сотрудники должны быть опрятными, носить корпоративную форму, обладать чистой речью. Условия покупки должны быть выгодными, прозрачными. Ваши преимущества — это качество товаров, подтвержденное сертификатами; возможность возврата товара; адрес для возможности возврата товара и т.д.

Все преимущества должны быть указаны на вашем сайте. Тогда клиенты будут более лояльны к вашему бренду. Сотрудники тоже смогут пользоваться актуальной информацией (например, сертификатами) и вероятность продажи увеличится.

Скорость. Сегодня вам нужно продавать быстрее. Что я имею в виду? Брать трубку нужно до 3х гудков, сразу перезванивать, моментально отвечать на почту и смс, доставлять товар день в день, максимум на следующий день. Скорость в продажах меняется с каждым днем. Наверняка, если у вас был опыт в продажах, вы слышали: “уже купили”. Это не просто потеря клиента-это победа

конкурента, потеря, возможно оптового покупателя на долгие годы или навсегда.



Доставка – ключ к продаже. От скорости получения товара клиентом, зависит процент отказа. Если клиент получает товар в день заказа - процент отказа будет стремиться к нулю. На следующий день могут передумать до трети клиентов, в зависимости от ниши и скорости конкурентов. Через два дня передумают больше половины клиентов. Исключением являются заказные товары, которых нет в наличии у вас и ваших конкурентов.

Холодные звонки – путь к успеху

Менеджеры так не любят, ой как не любят холодные звонки, что даже в резюме можно встретить: ищу работу менеджера (без холодных звонков). Это похоже на: ищу работу, но без напряжения и за хорошие деньги.

Не звоните клиентам, и они не узнают о вас никогда! Наверняка у вашего менеджера есть пару часов в день, когда он не знает, чем заняться. Звонки будут лучшим занятием в свободное время и для него, и для компании. Вместо дурных мыслей и поиска работы с оплатой труда больше текущей на 20 долларов, он будет находить клиентов, которые принесут ему дополнительные 200 долларов, еще и фирме принесет дополнительный оборот.



Ищите клиентов и не останавливайтесь. Если в этом месяце у вас много заказов, значит вы хорошо поработали в прошлом месяце. Но если от обилия продаж вы расслабитесь и не будете искать новых клиентов, скорее всего в следующем месяце будет просадка по продажам.

Важно: Продают не звонки, а встречи с клиентом. Если ваш конкурент поговорил с клиентом по телефону, а вы назначили встречу, значит у вас уже больше шансов на продажу.

Составляйте воронки продаж. Ставьте планы на каждый этап воронки. Вы и ваши менеджеры должны понимать, как это работает.



Не все звонки перейдут в деловые разговоры, но разговоры нужно закрывать на встречи, а на встречах нужно закрывать сделку с клиентом.

Работа с возражениями

Любимое возражение клиентов – дорого. Чтобы бороться с данным возражением, нужно понимать причины, по которым клиент это говорит. Не стесняйтесь задавать клиентам вопросы:

Дорого относительно чего?

У вас есть счет конкурента дешевле?

Тот ли товар сравнивает клиент или с более низкими характеристиками?

Как-то мой друг сказал: квартира в центре Киева за 50 000 долларов – недорого, BMW за 25 000 долларов – дешево, так почему мой продукт за 2 доллара дорогой? Все в жизни относительно, правильный вопрос клиенту может принести вам заказ.

А вот еще одно возражение: я подумаю...

Задавайте вопросы, иначе вы потеряете клиента.

Подумаете над чем?

Что вас смущает?

Давайте вместе подумаем. Возможно я смогу помочь?



Если ваши сотрудники смогут влиять на принятие решения покупателя, то вы обречены на успех!

Безопасное предоставление услуг

Заведите себе правило-подкреплять документами все услуги, которые вы предоставляете. С одной стороны, это будут ваши гарантии, а с другой стороны-гарантии заказчика. Возьмите примеры договоров у лидеров вашего рынка, подсмотрите все нюансы и подводные камни. Как взять договор? Притворитесь клиентом и доведите сделку до момента, когда вам предоставят договор. Это не самый корректный вариант, но самый быстрый.

Акт выполненных работ. Подписанный акт выполненных работ это 98%, что вы выполнили работу, а заказчик ее принял. Бывают моменты, когда заказчик с подписанным актом, через суд выигрывает часть денежных средств за невыполненную часть работы, но это случается крайне редко.

Сроки оплаты. В договоре всегда есть сроки, за которые исполнитель должен выполнить работу, но не всегда есть сроки оплаты, а значит работу нужно сделать за месяц, а оплату придётся ждать неопределенное количество времени.



Работайте по предоплате. Вы можете разбить работу на части, но выполнение этих частей должно осуществляться после оплаты каждой. Главное, вы должны себе это позволить и использовать, как правило.

Если клиент готов работать по вашим правилам, это будут отличные отношения клиент-исполнитель. Но если клиент не хочет работать с вами по вашим правилам, скорее всего это будет тяжелый период для вас обоих, так как скорее всего у него нет конкретного плана действий и условия сотрудничества будут постоянно меняться. Одним словом, все пойдет бесконтрольно и скорее всего не в вашу пользу. Старайтесь держать сотрудничество с клиентом под контролем.

Избавление от рутины или делегирование полномочий

Делегирование полномочий — это передача руководителем некоторого задания подчиненному, которое тот в состоянии выполнить качественно, исходя из своих полномочий и квалификации.

Ваша задача заключается в том, чтобы максимально распределить часть полномочий сотрудникам, для экономии вашего времени. При этом вы должны понимать, что сотрудники должны справиться с вашими задачами, а не завалить их. Установите сроки выполнения и объясните какой должен быть результат, в противном случае задачи потеряют надобность до их завершения.



Мой знакомый программист утверждает, что все нужно делать самому, нельзя никому ничего доверить. Давно он передал другу довольно сложные, на мой взгляд, полномочия, а друг их не выполнил и наделал кучу проблем. Теперь переубедить знакомого не просто. Но

если бы он увеличивал объем заданий по мере выполнения, уверен он получил совсем другой результат. Сейчас он делает все сам и у него нет роста. Он несколько лет стоит на месте, получая небольшой и стабильный доход, погрузившись в рутину, связанную с большим количеством низкоквалифицированных задач.

Делегировать ли полномочия?

Аргументы «против»	Аргументы «за»
1. Другие не будут работать с полной отдачей.	1. Получив самостоятельность, будут работать с отдачей.
2. Они ещё не готовы к этому. («Их ещё учить и учить»).	2. Будет видно, кто хочет и может расти, а кто нет.
3. Они не захотят брать на себя лишнюю ответственность.	3. Будут проявлять инициативу, а значит увеличивать круг их обязанностей.
4. Нужно время, чтобы приучить всех к таким методам.	4. Все психологические барьеры будут преодолеваются в самом процессе.

Что на самом деле нужно клиенту

Один из ключевых вопросов бизнеса, что же хотят клиенты и что им нужно? Обратите внимание, в один ларек всегда очередь, а в соседнем ларьке никто почти не покупает подобную продукцию. Один магазин продает большие объемы продукции, а другой едва сводит концы с концами, в практически равных условиях. Вообще клиентам не нужны товары и услуги по-большому счету, главное, чтоб проблемы решались. Ваш бизнес должен решать проблемы клиентов, а не продавать товары или услуги. Если вы окажитесь в нужное время в нужном месте и окажите клиенту помощь, он обязательно заплатит вам. Нужно давать продуманную, подготовленную рекламу в местах скопления потенциальных клиентов, которые в чем-либо нуждаются. Например, клиенты в Google дают запрос “Создание сайтов”, или на форуме спрашивают “какой купить велосипед”, а может дают объявление “сниму квартиру”. Что бы продавать хорошо, нужно спрашивать клиентов, какую цель они преследуют.

Лет 6 назад я покупал велосипед. Зашел в первый магазин и спросил какие есть велосипеды, сколько они стоят... Продавец моментально выдал характеристики, цены, все, что он знал про велосипеды. Вам нужна эта рама под ваш рост, уверенно ответил он. Я спросил уверен ли он, что мне нужен именно этот велосипед. Он твердо ответил да, не дав мне шанса на второй вариант. Я сказал, что подумаю и поехал во второй вело-магазин. Приехав туда я увидел те же велосипеды с теми же ценами. Там был и

тот велосипед, который подходит мне, по словам прошлого менеджера. Все менеджеры были заняты и ко мне подошел молодой человек (который оказался владельцем магазина) и предложил консультацию. Я согласился. Не говоря характеристики, не спрашивая мой рост, он начал спрашивать меня. Зачем вам нужен велосипед? Куда вы будете на нем ездить? Сначала я подумал, что он какой-то странный, зачем ему знать куда я буду ездить, может ему сказать еще где деньги дома лежат? Но потом я начал понимать, зачем ему все это. Я начал объяснять, что у меня собака и живу я возле леса. Хочу с ней два раза в день ездить на велосипеде, так как бегать в ее темпе я не могу, и она не получает достаточную нагрузку. Он сразу начал подбор. По лесу, значит широкая покрышка. С собакой на поводке? Да. Наверно пониженная рама, чтоб быстро можно было соскочить с велосипеда, если собака побежит в сторону... В общем я поехал домой с велосипедом.



Иногда достаточно клиента спросить, зачем ему данный товар, и вы сможете решить проблемы многих клиентов.

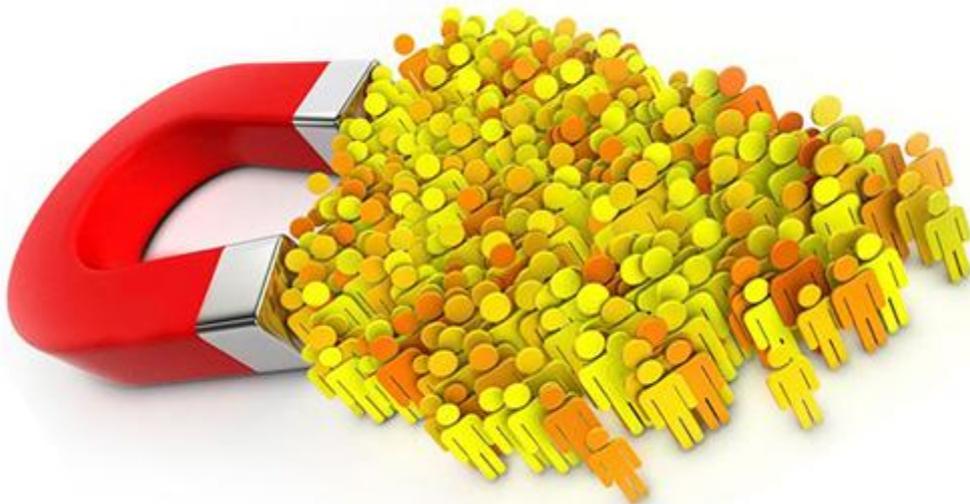
Хорошее клиентское обслуживание стоит меньше, чем плохое клиентское обслуживание.

Салли Гроноу

Хотите много клиентов?

Главное это постоянно заниматься распространением информации о вас, вашем магазине или салоне... Просто так люди о вас и вашей деятельности не узнают. Что бы люди о вас узнали, нужна постоянная динамика с вашей стороны. Если вы сообщили людям о себе, а потом чего-то ждете, то клиенты как узнали о вас, так и забудут через время, переключившись на конкурентов, свои проблемы и т. д.

Итак, мы выяснили, что распространять информацию о вашем бизнесе нужно постоянно. Но что же нужно конкретно делать?



Расскажите о своем продукте знакомым и родственникам. Во-первых, они вам доверяют, во-вторых, вы не несете затрат, кроме времени.

Расклеивайте листовки и раздавайте объявления. Это недорогой и достаточно эффективный способ, главное

делать это в правильных местах. Например, не далеко от вашего магазина в скоплении потенциальных клиентов. Можно нанять промоутера для раздачи листовок, что сэкономит ваше время.

И самое главное-воспользуйтесь рекламой в интернете. Об этом мы еще подробно поговорим.

Демонстрируйте свой товар или дайте возможность клиентам дегустировать ваш товар. Хорошо работает 2 упаковки по цене одной.

Постоянные клиенты. Их может быть 20% от общей численности, но 80% оборота приходится на них. Работа с ними занимает меньше времени, соответственно средства, сэкономленные на времени, нужно направить на подарки и мотивации постоянных клиентов. В данном случае уже качество важнее количества. Но не следует забывать про конечных потребителей.

Нейминг, домен - сильный бренд

Как назовешь корабль, так он и поплывет.



Название фирмы, а соответственно домена вашего сайта - очень важный базовый фактор. Если вы не уделите должного времени этому моменту и через время захотите его поменять, все ваши старания и ресурсы, связанные с продвижением, будут напрасны, ведь вы продвигаете по большей мере доменное имя и даже незначительное изменение ведет за собой полную потерю результатов SEO оптимизации, перенастройке контекстной рекламы, а также не актуальности информации у ваших клиентов на визитках, листовках и т.д. Если вы твердо решили

поменять домен, сделайте переадресацию старого на новый домен.

Название домена должно быть коротким, запоминающимся, (возможно тематическим с вашим главным ключевым запросом), менеджеры должны его легко выговаривать.

Составьте табличку и сравните свои варианты, для выбора лучшего.

	Название 1	Название 2	Название 3
Привлекательность названия	1	1	1
Легкость произношения	1	1	1
Правильность произношения		1	
Легкость запоминания	1	1	1
Выделяется в сегменте		1	
Соответствует рынку или категории	1	1	1
Соответствует ценовому сегменту		1	1
СУММАРНЫЙ БАЛЛ	4	7	5

Создание лучшего сайта в вашей нише

«Если Вашего бизнеса нет в Интернете, значит, Вас нет в бизнесе»

Билл Гейтс

Создание сайта - это основа (фундамент) для вашего бизнеса. Только продуманный, качественный, “продающий” сайт сможет легко продвигаться вверх поисковых систем, получить и удержать клиентов, сделать ваш бизнес процветающим. Потратьте время на создание грамотного технического задания для исполнителя. Иначе разработка может быть не точной и повлиять на конечный результат. Интересуйтесь, участвуйте в разработке своего проекта, проверяйте каждый этап. Сайт делается 1 раз правильно, а потом при необходимости дорабатывается, но он не должен переделываться. При переделке сайта результаты в поисковой выдаче могут теряться, поэтому стоит сразу делать сайт правильно.

Нашел картинку в интернете. В большинстве случаев наверно так и есть.



Для существования сайта нужен домен и хостинг. Домен это путь по которому вас находит клиент через браузер (Chrome, Opera, Mozilla Firefox ...) Путь к сайту состоит из названия придуманного вами (site) и окончания (.com или .com.ua ...). Получится сайт у вас с названием, например - site.com. Есть нюанс-доменное имя может быть занято и придётся придумать что-то другое, например, best-site.com и т. д.

Хостинг – выделенное пространство на сервере, для размещения файлов сайта. Места должно быть достаточно, чтоб сайт поместился и смог дальше развиваться. Обычно сайты компаний начинают с 1-го Гб памяти. Хостинг должен обеспечивать быструю скорость загрузки сайта.

Обычно домен и хостинг берут в аренду от одного года с последующим продлением. На мой взгляд, на сегодня я бы мог порекомендовать сайт по предоставлению доменного имени и хостинга: <https://www.ukraine.com.ua>

Понятный интерфейс и постоянная поддержка. Сбои случаются редко, и они кратковременны.

Перейдем к движкам сайта. На каком движке сайт ваших конкурентов? Движок — это система, с помощью которой можно администрировать сайт (административная панель).

Есть много вариантов движков:

CMS: Wordpress, Joomla, Openkart, платные - 1С Bitrix...

Frameworks (Yii, PHPXIE) или самописные движки...

Нечто среднее - CMF: MODX...

CMS – собираются, как конструкторы, но тормозят скорость сайтов, самописные движки – работают быстро, но выходят дороже по цене и дольше по срокам, обслуживание также дороже.

На практике могу сказать, что для интернет-магазинов соответствие цена/качество - это Openkart, 1С Bitrix, а для сайта компании- MODX будет то, что надо. Landing page (одно страничный сайт) можно делать и без админ панели, если вы не будете самостоятельно менять информацию на сайте.

Какие бывают сайты?

Landing page – одно страничный сайт, рассчитан на продажу одной услуги или товара. Всего одна страница и один товар, клиент сосредоточен только на этом. На лендинге информация преподнесена так, что с каждым последующим блоком сайта, у клиента побуждается желание сделать заказ, оставить контакты, зарегистрироваться и т. д. Идеально под лендинг подходит контекстная реклама, при правильной разработке лендинга, реклама будет значительно дешевле. Так как у нас на данном сайте конкретная информация про конкретный товар, релевантность (в нашем случае это тематическое соответствие контента сайта, объявления и ключевых слов) будет высокая и цена за клик станет меньше. Зато продвижение лендинга будет долгим и дорогим, рассчитывать на большое количество ключевых слов в одностраничном сайте не стоит.

Сайт-визитка

Данный сайт представляет вашу компанию в интернете. Если вы не хотите постоянно заниматься сайтом- это идеальный вариант. Сделал, и он работает на вас, как менеджер, рассказывая вашим клиентам про вашу фирму и продукцию. Данный сайт можно успешно продвигать в интернете. Если ваш бизнес рассчитан на конкретный район города, можно сделать контекстную рекламу конкретно пользователям вашего района, после расширения компании, на те районы города, где находятся ваши представительства, офисы, точки или склады.

Обычно сайт состоит из 10-30 страниц. Главная страница, контакты, информационные страницы, типичные страницы товаров или услуг. Сайт должен быть наполнен уникальным текстом. Уникальность текста можно проверить на сайте <https://text.ru>

Именно текст влияет на продвижение сайта в поисковых системах.

Три основные правила, которые нужно, для успешного сайта:

- уникальный, современный дизайн
- уникальный, полезный контент
- понятная структура, для клиента

Не стоит забывать про адаптивность под мобильные устройства, оптимизацию и отсутствие грубых ошибок на сайте.

Корпоративный сайт

Данный сайт, это усложнённая версия сайта визитки, в который добавлены разные сервисы, как для пользователей, так и для сотрудников. Структура сайта может быть более сложная. Такие сайты требуют больше внимания от владельца. Возможны доработки и корректировки.

Интернет- магазин

Сложные, многостраничные сайты, которые требуют постоянного внимания. Корректировка цен, новые поступления товаров, остатки на складе... Выделенные сотрудники контролируют актуальность цен и онлайн заказы. Постоянная динамика. Как правило, доработки и

корректировки, обычное дело. Самая большая проблема новых интернет-магазинов — это покинутые корзины. Онлайн покупка должна быть в несколько касаний, в противном случае, клиент уйдет на другой сайт. Так как все страницы сайта должны быть уникальными появляется проблема №2 – дубли страниц. Уникальность контента должна быть не только за пределами сайта, но и в его пределах. Хочу обратить внимание, что самыми простыми тарифами хостинга уже не отделаться. Интернет-магазин обычно занимает много места на сервере, а также имеет большие нагрузки.

Портал

Самые сложные в обслуживании сайты, требуют большие ресурсы от сервера. Авторизации пользователей, архивы новостей, возможно доски объявлений, все это может быть в пределах одного проекта.

Сайт должен быть насыщен уникальным, постоянно обновляющимся контентом. Нужна команда по обслуживанию данных сайтов. Чаще всего порталы зарабатывают на размещении рекламы. Если вам удалось привлечь большую, активную аудиторию, рекламодатели сами будут звонить вам и предлагать разместить свою рекламу. Стоимость рекламы порой может быть очень даже внушительной.

SEO – экономия денег

У вас есть сайт! Что дальше?

Для получения клиентов, заказов, оборота, дохода необходимо двигаться последовательно и четко. Все неточные действия приводят к дополнительным, ненужным затратам. SEO стратегию можно сравнить с постройкой дома. Сначала нужно заложить фундамент, потом выкладывается из кирпича коробка, потом кровля, устанавливаются окна, двери, отделка. Попробуйте построить коробку дома, а потом фундамент под него подсовывать. Или это чрезвычайно затратное дело или делать всё с самого начала и правильно...



1. Сайт без ошибок, дублей, продуманный от, а до я. Качественный, оптимизирован для мобильных устройств, с понятной структурой, уникальный, современный дизайн...

2. Уникальный, качественный контент по всему сайту.

Готовьтесь к тому, что продвижение дает результат не сразу. Новые сайты продвигаются по средне конкурентным или низко конкурентным фразам. В первый год можно забыть про высоко конкурентные фразы. Большая ошибка сразу пытаться двигать сайт по высоко конкурентным запросам. Например: “трубы пластиковые”, посмотрите на первую страницу Google! Там сидят такие интернет монстры, как <https://www.olx.ua>, <https://prom.ua> и т.д. Они не дадут вам ни единого шанса сразу пробиться в топ, они уже заплатили кучу денег, для получения данных позиций. Но после того, как вы продвинули более легкие фразы в топ, готовьтесь к сражению с этими монстрами. Непобедимых нет, главное анализировать и не ввязываться в бой, не набравшись достаточно сил.

Важно!

Перед написанием текстов составляем семантическое ядро (Семантическое ядро сайта — это упорядоченный набор слов, их морфологических форм и словосочетаний, которые наиболее точно характеризуют вид деятельности, товары или услуги, предлагаемые сайтом). Составить это ядро можно с помощью сервисов Google, Yandex и др.

Ссылки на инструменты:

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

<https://wordstat.yandex.ua>

wordstat.yandex.ua/#1/?words=%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D1%82%D1%80%

Яндекс

пластиковые трубы

По словам По регионам История запросов Все регионы

Все Desktopы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Последнее обновление: 18.08.2017

Что искали со словом «пластиковые трубы» - 161 184 показа в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
пластиковые трубы	161 184
пластиковые трубы цена	17 918
купить пластиковые трубы	15 052
труба канализационная пластиковая	11 330
диаметр пластиковых труб	9 033
+из пластиковых труб +своими руками	7 393
сварка пластиковых труб	6 134
пластиковые трубы +для водопровода	5 558
аппарат +для пластиковых труб	5 515
размеры пластиковых труб	5 124
труба пластиковая водопроводная	4 472
аппарат +для сварки пластиковых труб	4 027
паяльник +для пластиковых труб	3 718
труба пластиковая 110	3 651
заглушки +для труб пластиковые	3 571
пластиковые трубы +для отопления	3 550
труба вентиляционная пластиковая	3 443

Запросы, похожие на «пластиковые трубы»

Статистика по словам	Показов в месяц
полипропиленовый труба	181 040
труба пвх	114 690
труба канализация	72 972
полиэтиленовый труба	55 990
труба пнд	148 929
труба купить	398 061
труба канализационный	156 861
труба фитинг	62 224
труба цена	376 536
гофрированный труба	88 956
труба водопровод	47 084
труба пвх купить	8 078
труба пластик	9 068
отопление труба	118 917
труба пнд купить	15 187
труба купить цена	21 364
фитинг пластиковый	4 675

На сегодня вход в Яндекс на территории Украины только через включённый VPN.

Как пользоваться: вводим ключевой запрос, выбираем регион и смотрим, что предлагает нам программа. Даже можно посмотреть сезонность ключевых запросов, отметив опцию “История запросов”.

На основании семантического ядра пишем тексты на сайте.

Рекомендации: пишите интересный текст для людей, не для роботов, не перенасыщайте страницу ключевыми фразами. Ключевая фраза в заголовке, тексте и описании вполне достаточно. На страницу рекомендую размещать 3 ключевых слова в тексте на 2000 символов.

3. Размещайте статьи со ссылкой на ваш сайт, на тематических сайтах с большой репутацией. Google любит ссылки и будет двигать вверх ваш сайт. Яндекс, на сегодня любит тексты, а ссылки не любит. Но я заметил, если вы в топ Google, то скорее всего вскоре будете в топ Яндекс.

Есть три основных критерия при покупке ссылок

а. Региональность. Если ваш бизнес рассчитан на Украину, подойдут сайты-доноры с доменами: (.com.ua); (.ua); (.kiev.ua) и т.д.

б. Тематика. Если вы продаете мебель, статья в интернет магазине ноутбуков не будет давать необходимого эффекта.

в. Посещаемость сайта. Если у сайта посещаемость низкая или нулевая, стоит подбирать что-то другое, так как это будет не рациональное вложение средств. Проверить посещаемость можно, разными инструментами, например, <https://serpstat.com>

4. Не останавливайтесь на достигнутом, продвигайте новые ключевые фразы, по необходимости подкармливайте старые. Следите, чтоб показатель отказов уменьшался. Клиенты должны проводить на вашем сайте не секунды, а минуты времени, тогда поисковики не будут мешать продвижению вашего сайта.

У SEO есть ряд преимуществ, которые на мой взгляд компенсируют все недостатки перед контекстной рекламой:

<u>Поисковая оптимизация</u>	<u>Контекстная реклама</u>
Медленно	Быстро
Меняются алгоритмы	Можно считать
Только ключевые слова	Точный таргетинг
85% кликов	15% кликов
До 1 гривны	3-10 гривен за клик

В идеале пользоваться и тем и другим. По началу контекстная реклама может сильно помочь, через 6-9 месяцев вступит в силу SEO, принесет дополнительный трафик на ваш сайт, а также повысит оборот. Продвинуть сайт можно любой, но спрогнозировать сроки можно только приблизительно, ведь конкуренты тоже не дремлют.

Google беннингер трубы

Все Картинки Видео Карты Новости Ещё Настройки Инструменты

Результатов: примерно 2 550 (0,49 сек.)

Реклама

Пластиковые Трубы
 (Реклама) www.avto-poliv.pro/ ▼
 Трубы ПЭ - оптовые цены. Цена от 2 грн. пог./м.

**SEO
ТОП 3**

Ваenninger Ромстал | беннингер | единственный посавщик в Украине
sogreem.kiev.ua/vodosnabgenie/Baenninger_ppr ▼
 Полипропиленовые трубы от Беннингер - все в наличии. Простота монтажа и эластичность, температуроустойчивый PP-R материал. Срок службы 50 ...

Трубы pp-r premium banninger зеленые купить в Киеве, Украине ...
<https://romstal.ua> > ... > Фитинги для полипропиленовых труб ▼
 Предлагаем купить трубы pp-r premium banninger зеленые по Украине в интернет магазине Romstal.ua.

Полипропиленовые трубы и фитинги Ваenninger - Погода в дом.com
<https://pogodavdom.com/baenninger-germaniya/> ▼
 Трубы PP-RCT PN 16 (для холодной и горячей воды) ... Трубы Stabi PN 20 (армированная)
 Беннингер трубы не подвержены коррозии, в том числе, ...

Топ-3, топ-5 или топ-10?

Достаточно ли топ-10? Не всегда. По запросам: эвакуатор, срочная стоматологическая помощь, такси быстро, то тут лучше топ-5. Если вы создаете сайты или продаете свадебные платья тут решения принимаются долго, и клиент может заходить на вторую страницу, то и топ-20 будет приносить результаты. Попросите родственников или друзей найти в интернете что-то и посмотрите, как они будут это делать.

Сколько продвигать запросов? Можно 5?

Если ваша тематика такси, то можно продвигать и пять. А вообще нужно продвигать сайт комплексно, чем больше запросов, тем больше видимость сайта в интернете. Проверка: <https://serpstat.com/ru/>

Какие гарантии?

Роль SEO оптимизатора схожа с ролью Юриста, представляющего интересы клиента. Опытней SEO оптимизатор- больше вероятность успеха. SEO оптимизатор оперирует устаревшей информацией, опираясь на опыт прошлых месяцев и может косвенно влиять на выдачу сайта в поисковых системах, а не покупает размещение на определенных позициях. Гарантии топ-1 в Google сможет дать, наверно, только директор Google. Алгоритмы поисковых машин меняются, конкуренты постоянно вкладывают деньги... Нужно начинать уже сегодня, завтра будет дороже!

Ранжирование сайтов в Google

Условия поисковой выдачи Google хранит в секрете и выдает только некоторые, для того что бы сайты были удобные пользователю. Почему это секрет? Google является коммерческой фирмой и заинтересован в продаже контекстной рекламы. Если у вас сайт легко попадет в топ 10- зачем вам тогда контекстная реклама? Google заинтересован в увеличении продаж и время от времени меняет алгоритмы создавая проблемы для SEO оптимизаторов.

После сложных исследований удалось узнать некоторые факты.

а. Все сайты топ-4 имеют показатель отказа меньше 50%

б. Посетители этих сайтов остаются на сайте в среднем более 4х минут

в. Больше половины сайтов топ-4 имеют https протокол.

Отсюда можно сделать выводы:

а. Google любит релевантность сайта относительно запросов.

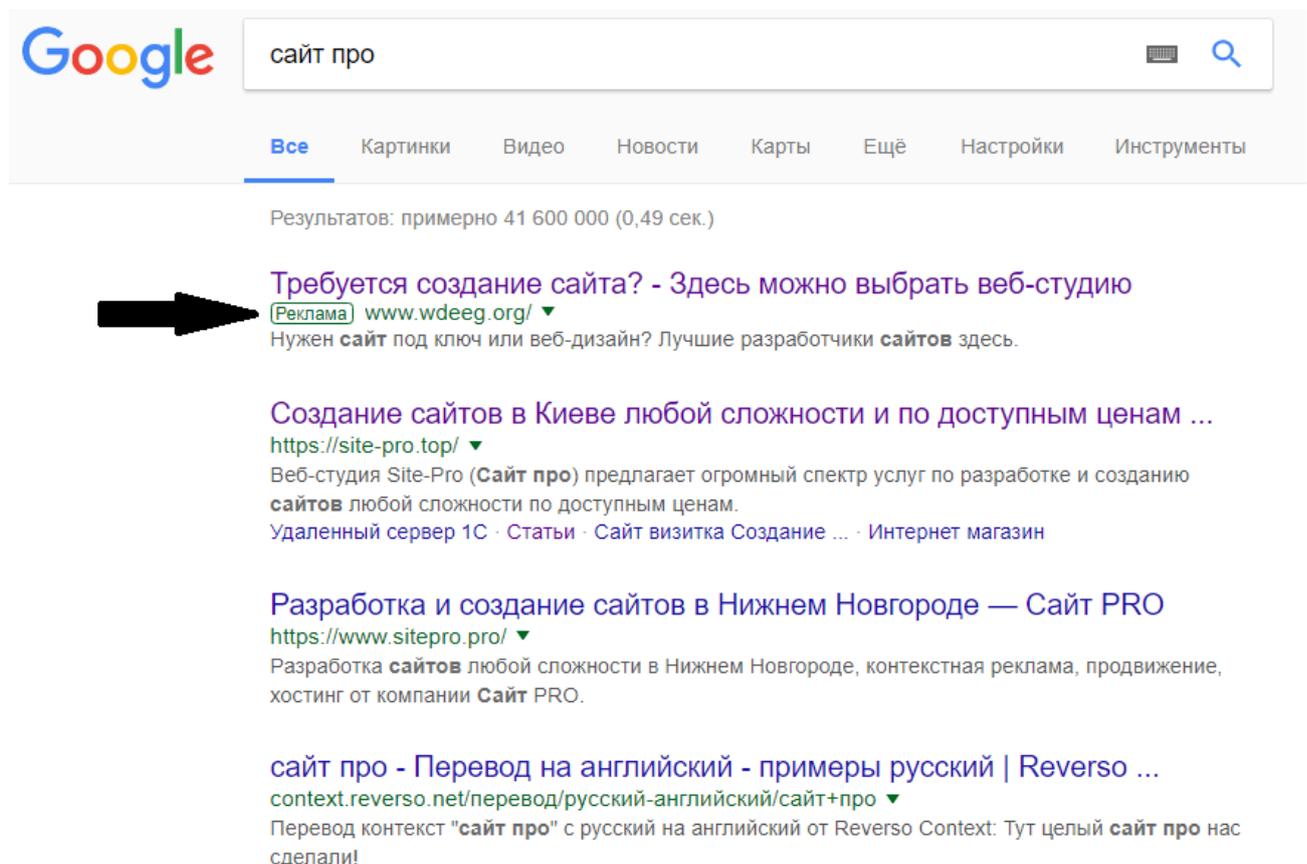
б. Google любит заинтересованность и вовлеченность клиента в контенте сайта.

в. Google любит современные технологии.

Главное не количество денег, вложенное на продвижение сайта, а полезность вашего сайта для пользователя.

Контекстная реклама за копейки

Одна из самых эффективных видов рекламы на сегодня. Молодые сайты, ниши с большой конкуренцией – это идеальные ситуации, где можно применить контекстную рекламу. Все очень просто-чем меньше конкуренция, тем меньше цена за клик. Чем объявление более релевантное с контентом сайта, тем меньше цена за клик. Есть клики, есть расходы, нет переходов на ваш сайт, нет списаний средств.



Google 

[Все](#) [Картинки](#) [Видео](#) [Новости](#) [Карты](#) [Ещё](#) [Настройки](#) [Инструменты](#)

Результатов: примерно 41 600 000 (0,49 сек.)

 [Требуется создание сайта? - Здесь можно выбрать веб-студию](#)
 [Реклама] www.wdeeg.org/ ▼
 Нужен сайт под ключ или веб-дизайн? Лучшие разработчики сайтов здесь.

[Создание сайтов в Киеве любой сложности и по доступным ценам ...](#)
<https://site-pro.top/> ▼
 Веб-студия Site-Pro (Сайт про) предлагает огромный спектр услуг по разработке и созданию сайтов любой сложности по доступным ценам.
 Удаленный сервер 1С · Статьи · Сайт визитка Создание ... · Интернет магазин

[Разработка и создание сайтов в Нижнем Новгороде — Сайт PRO](#)
<https://www.sitepro.pro/> ▼
 Разработка сайтов любой сложности в Нижнем Новгороде, контекстная реклама, продвижение, хостинг от компании Сайт PRO.

[сайт про - Перевод на английский - примеры русский | Reverso ...](#)
context.reverso.net/перевод/русский-английский/сайт+про ▼
 Перевод контекст "сайт про" с русский на английский от Reverso Context: Тут целый сайт про нас сделали!

Цена за клик обычно от нескольких гривен до 10, а в конкурентной нише 25-35 гривен за клик. Самая большая цена за клик зафиксирована в Америке, ее цена составила почти 1000 у.е.

Но в данной книге мы будем оптимизировать цену за клик, а не ставить рекордные ставки. У меня был опыт получение клиента за 8 копеек, когда конкуренты рубились ставками 6-9 гривен за клик.

Это было в 2013 году. У меня был интернет магазин сантехники. Тогда по запросу “трубы купить” цена за клик была около 6 гривен. Конкуренция была достаточная, и была большая вероятность попасть вниз страницы Google. Конечно реальный эффект был только с верхних позиций. Тогда я решил попробовать рекламироваться по бренду, а не по общим запросам. Домен, ключевые слова в тексте, метатеги, бренд – все это было релевантным, я поставил ставку 50 копеек за клик. К моему удивлению за клик с меня снимали 6-9 копеек. И так продолжалось до конца 2016 года. Удивительно, что три года конкуренты не пользовались этим запросом, а я получал постоянных клиентов и основной доход по нескольким ключевым словам за 8 копеек. В 2017 году конкуренты проснулись и забросали объявлениями весь Google. Тем не менее, на основании многолетнего опыта мы с командой составили новые объявления в конкурентной тематике и платим до 3-х гривен за переход на сайт.

[Все](#) [Картинки](#) [Видео](#) [Карты](#) [Новости](#) [Ещё](#) [Настройки](#) [Инструменты](#)

Результатов: примерно 62 800 (0,53 сек.)

Трубы Кан Терм - Герметичность Соединений.
[\(Реклама\) www.sogreem.kiev.ua/Трубы_KAN_therm](#) ▼
Трубы Кан Терм - качественное обеспечение жилого помещения питьевой водой !

Пластмодерн - Изделия из полиэтилена - plastmodern.com.ua
[\(Реклама\) www.plastmodern.com.ua/](#) ▼
Пленки, кассеты для рассады, **трубы**, шифер, капельное орошение, полистирол

Системи опалення і охолодження - Інженерні системи Rehau
[\(Реклама\) www.rehau.com/Опалення](#) ▼
Інвестиція, яка виправдовує себе. Заходьте та ознайомтесь тут!

KAN-therm: Трубы
[ua.kan-therm.com/system_kan_therm/systems/system_kan_therm_press/rury.html](#) ▼
Многослойные **трубы** в Системе **KAN-therm** Press присутствуют в двух видах, идентичных по конструкции, но отличающихся типом базовой **трубы** ...

KAN-therm: Трубы
[ua.kan-therm.com/system_kan_therm/systems/system_kan_therm_pp/rury.html](#) ▼
Система **KAN-therm** PP предлагает выбор из шести типов **труб**, отличающихся толщиной стенки, а также конструкцией (комбинированные **трубы**):.

Развитие бизнеса

Развитие бизнеса – это методы, направленные на рост прибыли от ведения предпринимательской деятельности. Только благодаря планам по развитию, и их постоянном выполнении вы сможете выжить в современных условиях ведения бизнеса. Успех зависит от того, можете ли вы себе ответить-на каком уровне развития будет находиться ваш бизнес через год или несколько лет, какой у фирмы будет оборот, доход и т. д.



Наращивание объемов

Наращивание объемов подразумевает увеличение сети торговых точек, расширение деятельности предлагаемых

товаров или услуг. При наращивании объемов, на основании опыта, вы сможете намного легче справляться с трудностями и преодолевать их, чем вы это делали на начальных этапах бизнеса.

Укрупнение компании

Одна из самых выгодных тактик развития является укрепление позиций путем слияния и сотрудничества фирм, а не стремление к монополизации.

Капитализация доходов

Если ежемесячно вносить определенный вами процент прибыли на банковский депозит, через некоторое время, проценты, которые выросли можно использовать на свое усмотрение. Нюанс: банк выбирайте международный, чтоб ваши деньги не рухнули вместе с ненадежными банками.

Развитие вашего бизнеса начинается с вашего развития. Посещайте семинары, вебинары и тренинги. Этим вы сэкономите годы развития вашему бизнесу.

Заключение

Дорогие читатели, надеюсь, что эта книга помогла Вам стать еще успешнее и начать зарабатывать больше. Главное не останавливайтесь на достигнутом и не опускайте руки, ведь задача предпринимателя — это успешное решение бизнес задач. Преодолевайте все возникшие барьеры на пути к успеху!

Буду благодарен, если Вы напишите отзыв о данной книге на мою почту:

piltenko@site-pro.top

Об авторе

Алексей Пильтенко

- успешный предприниматель в разных сферах бизнеса, начиная от продажи товаров в пределах Украины, заканчивая предоставлением IT услуг по всему миру
- опыт ведения бизнеса с 2009 года.
- более 500 сделок (строительство)
- более 200 проектов (IT услуги)
- основатель веб-студии Site-Pro

Для заметок

Алексей Пильтенко

ТОНКОСТИ ИНТЕРНЕТ БИЗНЕСА
ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ О СЛОЖНОМ

Подписано к печати 31.08.2017.
Формат 60'84¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл.-печ. л.3,95. Уч. изд л. 4,8.
Тираж 100 экз. Изд № 705. Зак №216.
Цена договорная

Печать ФЛП Авдюшкин С.Н.,
Свидетельство о внесении в Госреестр ДК № 1115 от 10.11.2002г