



**Маркетинг 2.0**

# 5 главных ошибок экспортного онлайн-маркетинга

Алексей Колб, ЗАО «Нетворк Системс»



# Что дает онлайн-маркетинг?

---

1. Доступность удаленных рынков
2. Возможность выбора (настройки):
  - Географического региона
  - Точного попадания на целевую аудиторию
  - Использование временного фактора
3. Подробные данные об эффективности акций
4. Возможность оперативного корректирования



- 
- ▶
5. Оценку предполагаемого бюджета

# Ошибка №1 Отсутствие постоянных действий

1. Есть ли у отдела маркетинга четкая задача в отношении онлайн-деятельности?
2. Как и кем готовится план постоянной маркетинговую работы в Интернете?
3. Решены ли формальности с работой на удаленных рынках?
4. Определены ли критерии оценки успеха в онлайн-маркетинге?
5. Существует бюджет на ИМ?



## Ошибка №2 “Фатальный” аутсорсинг

---

Самоустранение отдела маркетинга от процесса разработки онлайн-кампании, передача всего процесса на откуп SEO-студии

**ВАЖНО:**

- Согласованность действий маркетинга, SEO-студии, офиса и производства
- Регулярный анализ результатов и корректировка онлайн-действий



# Ошибка №3 Смещение типов маркетинга

---

## **B2B**

1. Пороговый уровень доверия
2. Длительный цикл продаж
3. Соблюдение стандартов
4. Гарантии
5. Логистика проведения сделки

## **B2C**

1. Известность 'раскрученность' товара
2. Импульсивные покупки
3. Использование электронных денег
4. Рекомендации друзей
5. Легкость совершения сделки



# Комментарий к №3: Маркетинг для бизнеса

---

## **B2B**

1. Демонстрация надежности
  2. Наличие сертификатов и соблюдение стандартов
  3. Условия покупки и оплаты
  4. Логистика доставки
  5. Постпродажный сервис
- 



# Комментарий к №3: Маркетинг для потребителя

---

## B2C

Важно:

1. 'Позитивный' дизайн
2. Поддержка через SM
3. Отзывы известных персон
4. Легкость приобретения
5. Примеры использования



# Ошибка №4 Игнорирование региона

---

## Проведение рекламы на ‘пустых’ территориях

Поисковый запрос “полипропилен”

- “Россия->Северо-Запад” – 3792 запроса в месяц
- “Россия->Сибирь” – 2845 запросов в месяц





## Ошибка №5 недостаток позиционирования

---

Недостаточно точное позиционирование приводит к увеличению бюджета без ощутимого роста продаж

- “компрессор” – 201899
- “компрессор поршневой” – 9012
- “компрессор воздушный поршневой” – 698
- “стационарный компрессор воздушный поршневой” – 18



# С чего начать?

---

Успех складывается из последовательных действий на пути к цели

1. Определить маркетинговые задачи
2. Выбрать целевые сегменты
3. Нанять “промо-спецов”
4. Провести кампанию
5. Проанализировать, скорректировать и... повторить!



Спасибо за внимание!



Алексей Колб,  
директор ЗАО «Нетворк Системс» (NSYS®)

Web: [www.nsys.by](http://www.nsys.by)

Тел: (17) 283-17-11

Email: [info@nsys.by](mailto:info@nsys.by)



**Маркетинг 2.0**

