



Конференция
**Интернет-
консалтинг**

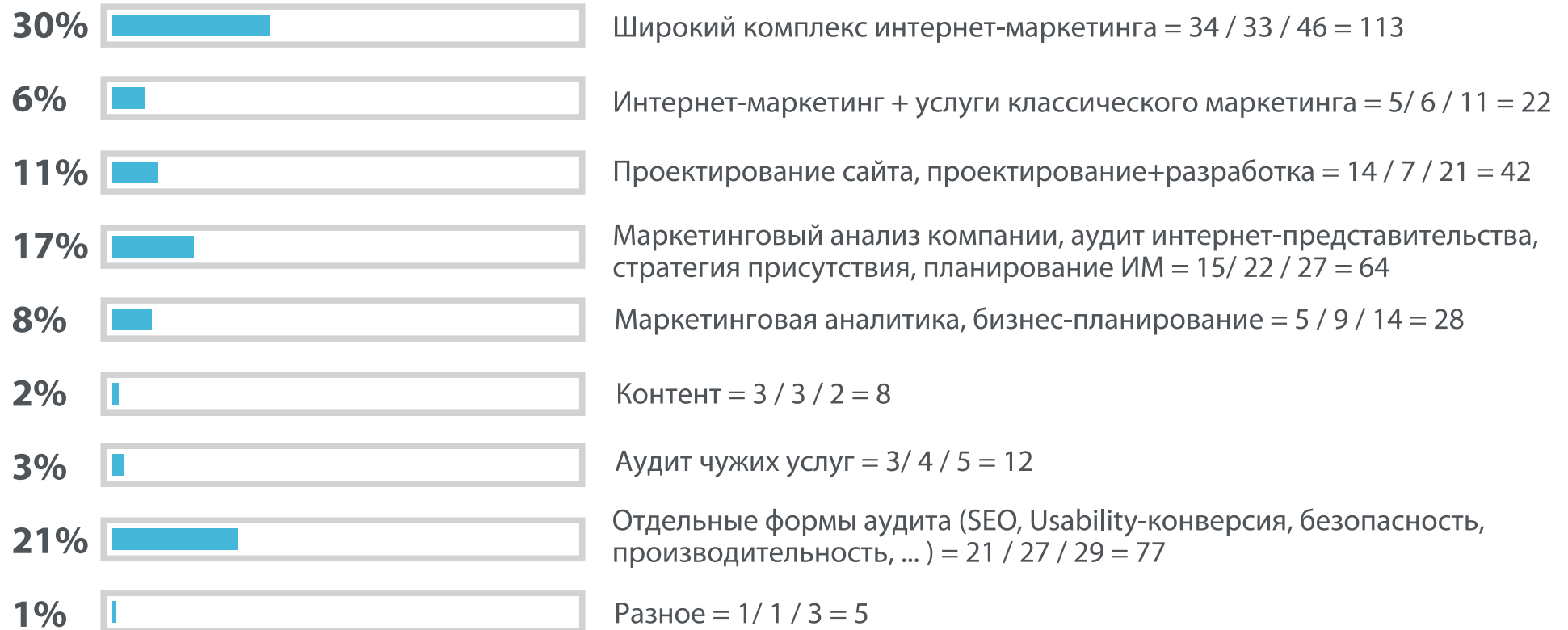
МНОГООБРАЗИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ ЗАДАЧ И ИХ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ

Илья Никулин





/ АНАЛИЗ ЗАЯВОК НА УСЛУГИ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА, ПОЛУЧЕННЫХ «ТЕКАРТ» ПОЛНОСТЬЮ ИЛИ ЧАСТИЧНО ОСНОВАННЫЕ НА КОНСАЛТИНГЕ 2010 / 2011 / 2012



[371 заявка]

/1. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

❑ *Не удалось запустить, после заморозки поставлен вопрос о рестарте.*

Необходимо на текущий момент определиться со стратегическим развитием, включая маркетинговые исследования, рекламу и продвижение(SEO), т.е. комплексный подход.

Просим КП на:

1. общее описание рынка: рынок детских товаров в России, его объем, динамика, тенденции;
2. структура рынка детских товаров, основные участники рынка;
3. он-лайн сегмент рынка детских товаров — общие сведения;
4. анализ конкурентов в интернете: ресурсы, их оценка, ассортимент, цены, каналы продвижения.

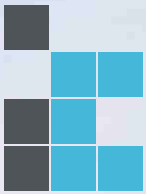


/2. МЕТАЛЛООБРАБОТКА. ОСНАЩЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛООБРАБАТЫВАЮЩИМ ИНСТРУМЕНТОМ

Мы предлагаем предприятиям современный иностранный (не российский) металлорежущий инструмент, оснастку и т.д.

От «Текарта» хотелось бы ответа на следующие вопросы:

1. Анализ рынка металлообрабатывающего инструмента. Наши позиции на рынке. Анализ конкурентов. Какие наши конкурентные преимущества и что неплохо бы подправить.
2. Насколько «интернетизированы» наши клиенты. Насколько нужно создание сайта. Что на сайте будет наиболее востребовано (например: техподдержка, каталог инструмента и т.д.)
3. Какие возможны другие источники привлечения клиентов и соответственно увеличение продаж.



/3. ДИСТРИБЬЮТОР КЛИМАТИЧЕСКОГО И ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ МИРОВЫХ БРЕНДОВ

□ *Начальное обращение — SEO по высокочастотным запросам.*

Анализ задачи выявил ярко-выраженную b2b-направленность продаж, что станет причиной низкой эффективности поискового продвижения по высокочастотным запросам. Задача была изменена на создание узко-сфокусированных посадочных страниц и формирования контекстной РК с большим количеством серий продуктов и точным попаданием запросов и контента в отдельные сегменты ЦА.



/4. СТРАХОВАЯ ГРУППА

□ *Разработка технологии создания и доставки коммерческого предложения.*

Цель: посредством грамотно составленного, правильно ориентированного, визуально продуманного коммерческого предложения убедить руководителя предприятия или организации сотрудничать с нашей компанией.

В целевой группе необходимо выделить подгруппы, объединенные по признакам.

Ожидаемые результаты: технология создания и доставки персонализированного коммерческого предложения для отправки по электронной почте; шаблоны персонализированного КП для всех групп (структура, язык, автор, наполнение, стиль).

Необходимо определить параметры электронного письма и обеспечить его максимальную эффективность при доставке.



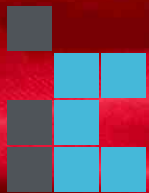
/5. АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Интернет-аутсорсинг.

Нас интересует маркетинговый аутсорсинг агентства. У нас есть название и сайт. Интересно обслуживаться комплексно (консультации по продвижению агентства, продвижение сайта, подготовка материалов: листовок, наклеек, папок, бланков), возможно фотосъемка объектов и пр.). Просим предложить нам, что и почему Вы можете сделать. На какой минимальный период у вас можно заключить договор? Сколько стоит подобное обслуживание и что в него входит.



7/22



/6. ПРОДАЖА ОДЕЖДЫ БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

□ *Сомнения в созданном сайте, выбор подрядчиков.*

В настоящее время мы проводим модернизацию нашего сайта и уже имеем в наличии первоначальный вариант. Но мы не совсем уверены в его эффективности, грамотном дизайне и положительном восприятии сайта посетителями. В связи с этим, мы хотели бы получить аудит сайта на основе анализа нашей компании, по итогам которого выбрать компанию, которая могла заняться его поддержкой и продвижением.



/7. АРЕНДА БАШЕННЫХ КРАНОВ

□ *Новая компания, выход на рынок.*

Нужен анализ, ТЗ и после его согласования с нами создание сайта по аренде башенных кранов. Цель — привлечение клиентов. В дальнейшем планируется использовать SEO и PPC. Предполагаем, что сайт должен быть максимально простым и понятным для пользователей с красивым запоминающимся дизайном. На сайте не нужно много страниц. Для проверки и окончательного решения по сайту требуется анализ конкурентов, наших потенциальных клиентов и их запросов.



/8. ПРОДАЖА ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ ПРЕМИУМ-КЛАССА

□ *Анализ и сегментация аудитории, проектирование интернет-присутствия.*

Компания занимается, с одной стороны, проектными продажами, с другой — продажей кресел конечному потребителю (что-то вроде розницы, но через интернет). Проблема в том, что т.н. «проектные» клиенты и т.н. «розничные» клиенты являются слишком разными, и сделать сайт таким образом, чтобы он способствовал продажам обоих видов, представляется как минимум затруднительным...

Мы хотели бы, чтобы кто-то проанализировал наш сайт со всех возможных точек зрения, и что-то порекомендовал. Кроме того, мы ищем компанию, которая взяла бы на себя техническую сторону работы и развития нашего сайта (в самом широком смысле слова).



/9. ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

□ *Стартап, бизнес-планирование.*

Оценка инвестиционной привлекательности создания международного портала недвижимости (земля промышленного назначения, земля ИЖС, земля сельскохозяйственная, коммерческая недвижимость, жилая недвижимость, рекреационная недвижимость, промышленная недвижимость, зарубежная недвижимость)...

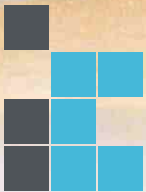
Анализ сайтов, которые сводят собственников с покупателями:

- Определить большая ли конкуренция среди подобных сайтов, есть ли смысл создания еще одного, есть ли спрос на подобные сайты;
- Сколько нужно вложить денег, чтобы создать и продвигать такой сайт (цена дизайна сайта, разработки базы данных, скриптов, продвижение в поисковых системах);
- Монетизация сайтов конкурентов, сколько зарабатывают и на чем;
- Сколько человек нужно для обслуживания сайта, какие зарплаты.



/10. МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ХОЛДИНГ

- *Полный маркетинговый аудит компании и ее присутствия в интернете, стратегия.*
- Анализ конкурентной среды в интернете и дополнительных возможностей продвижения
- Разработка плана маркетинговых мероприятий на 2013 год
- Комплексный интернет-маркетинг основного сайта
- Аналитика (анализ эффективности сайта и рекламы)
- Поисковое продвижение сайта
- Ежемесячные контекстные рекламные кампании
- Размещение pr-статей на отраслевых ресурсах
- Разработка флэш-баннеров для ежемесячных РК (Яндекс.Директ, Google AdWords)
- Участие в конкурсах сайтов, в частности — «Золотой сайт 2013»



/11. МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД (ПРОИЗВОДСТВО СЕПАРАТОРОВ)

□ *Маркетинговый анализ спроса на продукцию в странах Латинской Америки.*

Упрощение классической исследовательской задачи малобюджетной контекстной РК позволило не только за короткий период получить количественные и качественные характеристики потенциальной интернет-аудитории в целевых регионах, но и реальные заказы.

13/22



/12. ОПТОВИК И ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СИСТЕМ ОТОПЛЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ, КАНАЛИЗАЦИИ

□ *Формирование интернет-розницы.*

Комплексное маркетинговое исследование интернет-рынка по нашему товарному сегменту: объем рынка, емкость, сегментация, доли конкурентов, динамика роста конкуренции на интернет-рынках нашем сегменте, SWOT — анализ для интернет-магазина «розница». Для определения объема инвестиций в новый интернет-магазин «розница», нам хотелось бы понимать «бюджет», который имеет смысл вкладывать в интернет-продвижение и по каким именно товарным группам из раздела нашего каталога ..., чтобы прогнозировать ROI и срок, период за который мы сможем их вернуть.

Для этого нам хотелось бы провести исследование на основании списка низкочастотных запросов из семантического ядра, чтобы понимать:

1. какие товарные подгруппы ... наиболее популярны среди нашей целевой аудитории;
2. динамику роста товарных групп и подгрупп с 2010 г.;
3. рост количества активных сайтов конкурентов с 2010 по 2012 г.;
4. прогноз роста популярности товарных групп/подгрупп из нашего сегмента по рынку на 2014-2015;
- ...



/13. КРУПНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ХОЛДИНГ

□ *Аудит текущего интернет-представления, проектирование новой архитектуры.*

Требуется полный анализ всех сайтов структурных подразделений холдинга, поиск их всех возможных представительств с указанием наиболее грубых ошибок и проблем каждого. Далее — полный анализ структуры холдинга и разработка архитектуры всего представительства. Плюс — основа единого маркетингового плана.

15/22



/14. ТОРГОВЫЙ ДОМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ АВТОШИН

Комплексный аудит услуг интернет-маркетинга.

Задача — провести анализ эффективности рекламных кампаний первого полугодия 2013 года в сети интернет по всем нашим маркам автошин:

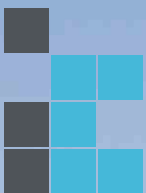
- анализ выбранных методов;
- % целевой аудитории, которым была показана реклама;
- эффективность использования бюджета;
- качество рекламных носителей;
- выводы по общей эффективности и рекомендации.



/ 15. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ИНСТРУМЕНТА

□ *Доработка интранет-системы функционалом рассылок.*

Задача — доработать существующую интранет-систему функционалом адресных рассылок от лица каждого торгового менеджера «своим» клиентам. В результате углубленного анализа выполнена постановка задачи на интеграцию с внешним сервисом рассылок, полностью покрывающим требования заказчика.



/16. КРУПНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР СПЕЦТЕХНИКИ

□ *Создание множества отдельных сайтов для представляемых брендов.*

Анализ задачи позволил предложить клиенту единую платформу для создания и централизованного управления отдельными типовыми сайтами.

18/22



/17. МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД В КРИЗИСНОМ СОСТОЯНИИ

□ *Создание сайта для продажи БУ станков и его общая раскрутка.*

В процессе анализа состояния завода и потенциала была разработана тактическая программа по реализации неликвидов:

- металллом (сервисная модель)
- деловой лом
- краны БУ
- услуга отстоя вагонов
- реализация остатков резины
- аренда производственных помещений
- продажа объектов недвижимости

По каждому из направлений была предложена краткосрочная маркетинговая компания (с акцентом на интернет) с небольшим бюджетом.

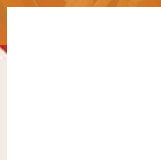


/18. СЕТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТСТВ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

□ *Поздний выход в интернет.*

Задача — полностью повторить функционал сайтов успешных в интернете агентств. Обоснование сложности задачи, инвестиций и периода выхода на плановые показатели позволил изменить ТЗ на проект, сделав ставку на работу с внешними сервисами.

20/22





Конференция
**Интернет-
консалтинг**



Маркетинговый консалтинг и аутсорсинг

www.techart.ru

-
- маркетинговые исследования
 - брендинг, разработка торговых марок
 - фотоагентство, фотостудия
 - дизайн-бюро
 - разработка веб-сайтов и приложений
 - комплексный интернет-маркетинг
 - рекламное агенство
 - PR-сопровождение и event-маркетинг



Университет Текарт

www.edu-techart.ru

Research

Advert

Promo

PR

Web

Design

Photo

Branding

Спасибо за внимание. Пожалуйста, вопросы.

Никулин Илья:

@ nikulin@techat.ru

f www.facebook.com/ilya.nikulin

Маркетинговая группа «Текарт»

www.techart.ru

