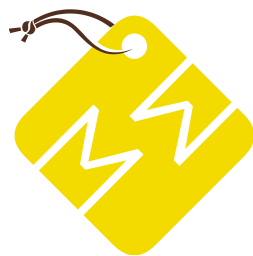
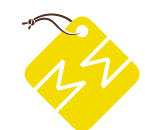
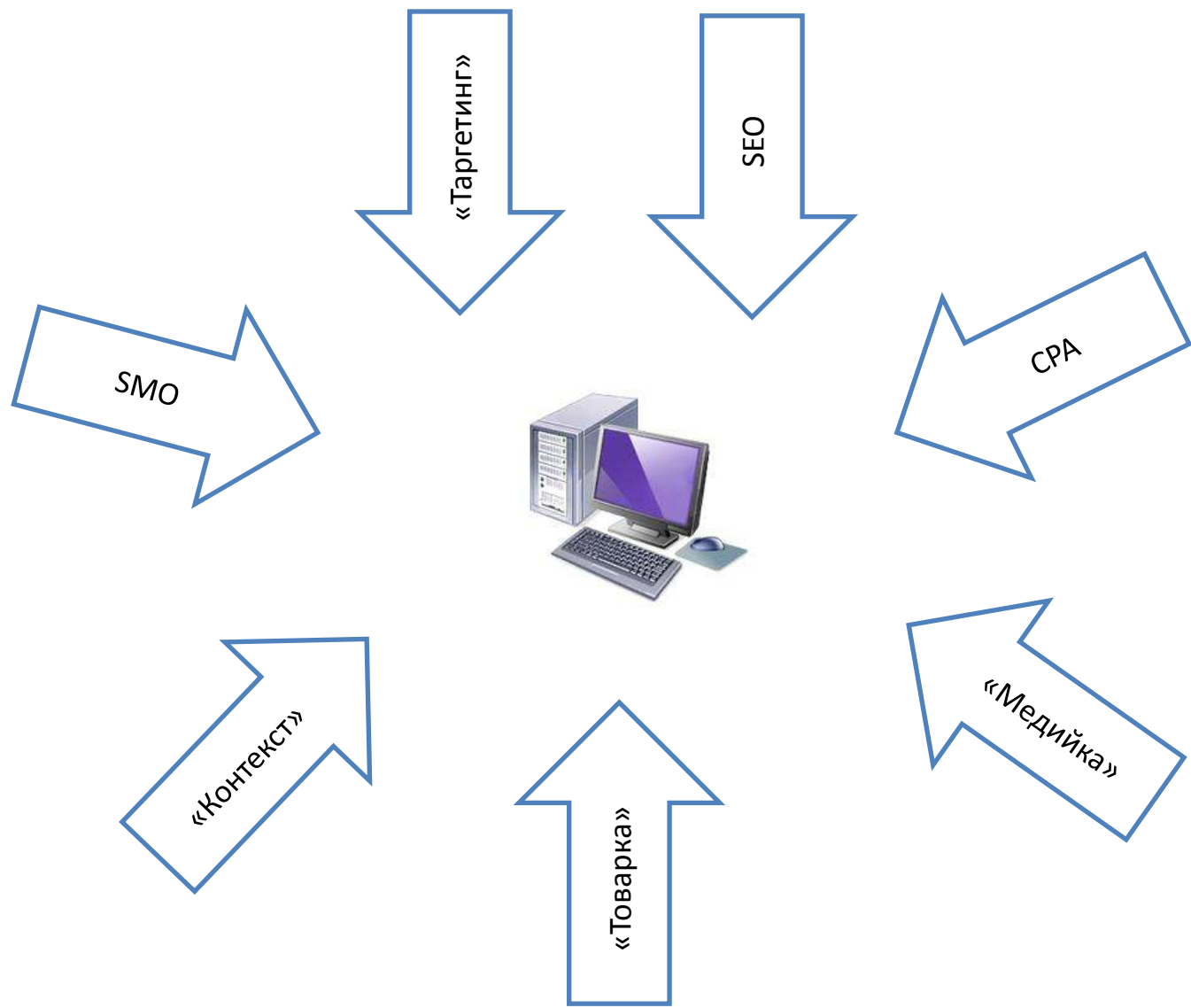


Рекламные интернет-каналы

Каналы привлечения потенциальных клиентов
в Интернет



МИКСмаркет
П А Р Т Н Е Р С К А Я С Е Т Ь



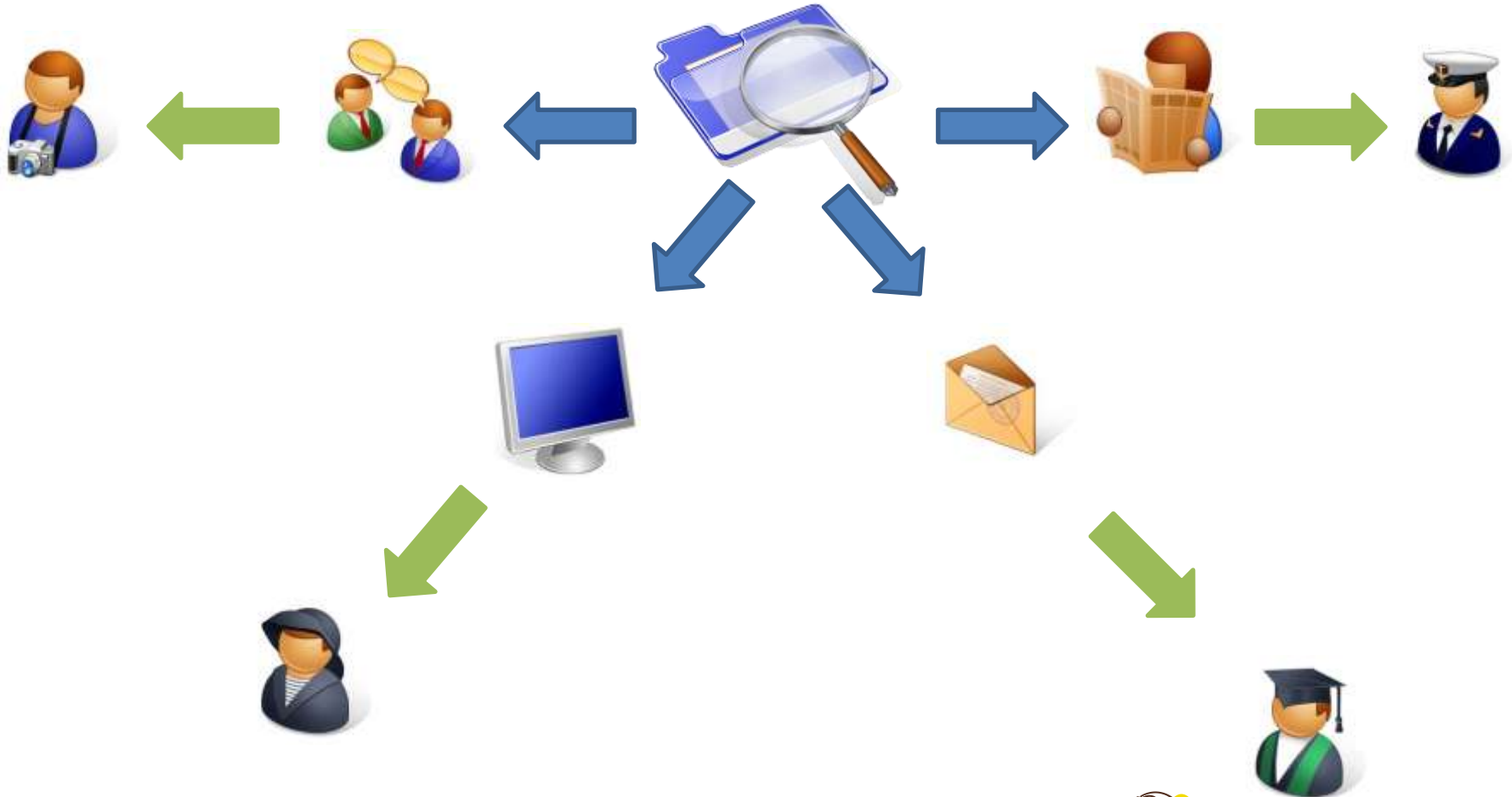
МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

А сколько каналов используете Вы?



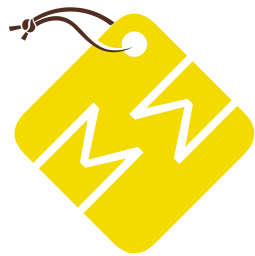
МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Как потребители получают информацию



МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Возможности каналов



МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Медийная реклама

Где:

- крупные всероссийские веб-ресурсы;
- популярные локальные/региональные веб-ресурсы

Тип:

- имиджевая реклама

Решаемые задачи:

1. Повышение узнаваемости, т.е. продажа через имидж.
2. Упрощение «входа» для сейлз-менеджеров.
3. Поддержка других видов рекламы.



Контекстная реклама

Где:

- крупнейшие рекламные сети: Яндекс-Директ, Google Adwords;
- нишевые рекламные сети: B2BContext.

Тип:

- «продающая» реклама

Решаемые задачи:

1. Поддержка SEO.
2. Привлечение тематических/целевых клиентов.



Товарная реклама

Где:

- крупнейшие каталоги товаров: Яндекс-Маркет, Price.ru
- рекламные сети: Микс-Товары

Тип:

- «продающая» реклама

Решаемые задачи:

1. Оптимальный формат для интернет-магазинов.
2. Привлечение в ИМ «горячих» клиентов



МИКСмаркет
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ

Таргетированная реклама

Где:

- социальные сети ВКонтакте или Facebook.

Тип:

- «продающая» реклама.

Решаемые задачи:

1. Реклама товаров/услуг для четко таргетированной аудитории.
2. Оптимальный формат для локального бизнеса.



CPA (реклама с оплатой за действия)

Где:

- агрегаторы партнерских программ: Партнерская сеть Миксмаркет, Admitad;
- собственная партнерская программа.

Тип:

- «продающая» реклама.

Решаемые задачи:

1. Формирование своей рекламной сети из небольших площадок.
2. Единственный вариант для микронишевых товаров/услуг.



SMO

Где:

- любые социальные сети и сервисы

Тип:

- имиджевая реклама

Решаемые задачи:

1. Повышение узнаваемости, т.е. продажа через имидж.
2. Формирование или увеличение лояльности к компании.
3. Привлечение «фанов».



SEO

Где:

- поисковые системы.

Тип:

- «продающая» реклама.

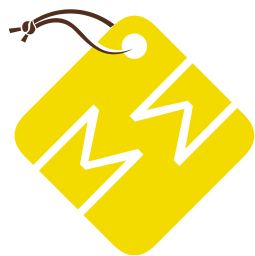
Решаемые задачи:

1. Привлечение целевых клиентов.



Методы монетизации трафика

Как можно монетизировать посетителей сайта?



МИКСмаркет
П А Р Т Н Е Р С К А Я С Е Т Ь

Модели монетизации

Коммерческая модель:

Сайт – инструмент продаж, т.е сайт помогает продавать офлайн товары/услуги.

Сервисная модель:

Сайт – товар потребления, т.е. продаются онлайн-услуги.

Рекламная модель:

Сайт – рекламная площадка для размещения рекламы.



Какая модель лучше?

	Преимущества	Недостатки
Коммерческая модель	+ быстрый метод + хорошая доходность	— требуется товар/услуга — требуется офис продаж — большой штат для сложных товаров/услуг
Сервисная модель	+ высокая доходность + минимальный штат + совместим с другими методами монетизации	— требуется сервис массового спроса — требуется популярный и посещаемый сайт
Рекламная модель	+ низкая доходность + доступность для любого сайта с любой посещаемостью + широкий выбор рекламных сетей	— для приемлемого дохода нужна хорошая посещаемость и прямая продажа рекламы



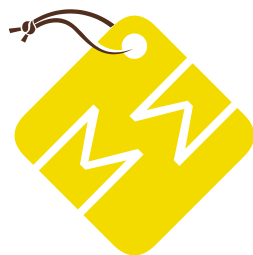
Спасибо!

Михаил Гаркунов

Руководитель службы маркетинга

marketing@mixmarket.biz

<http://mixmarket.biz>



МИКСмаркет

П А Р Т Н Е Р С К А Я С Е Т Ь