

АНАЛИЗ ПРОДВИЖЕНИЯ WEB-САЙТА «ФИТНЕС» В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Абросимова Анна Александровна

канд. экон. наук доцент. Нижегородский государственный университет им.Лобачевского, РФ,
г. Нижний Новгород

Новикова Александра Дмитриевна

студент Института экономики и предпринимательства Нижегородский государственный
университет им. Лобачевского, РФ, г. Нижний Новгород

Грешнова Мария Алексеевна

студент Института экономики и предпринимательства Нижегородский государственный
университет им. Лобачевского, РФ, г. Нижний Новгород

Аннотация. В современном мире практически у каждой фирмы, компании, корпорации имеется интернет-сайт, который является их визиткой, где предоставлена вся необходимая информация. Число пользователей Интернета продолжает расти, поэтому для привлечения новых клиентов, необходимо проанализировать потребности людей, раскрутить и прорекламировать свой сайт и выделиться среди конкурентов. Цель работы - изучение способов продвижения сайта и анализ эффективности рассматриваемых методов в Интернете. Для достижения этой цели используются маркетинговые методы, реализуемые в программах Яндекс. Директ, Яндекс.Метрика, Яндекс.Маркет.

Ключевые слова: продвижение сайта; email-маркетинг; рекламные кампании; оптимизация сайта.

Анализ инструментов продвижения интернет-сайта компании:

1. Размещение компании на Яндекс.Маркете.

Если компания или фирма продают какие-либо товары, то имеется возможность открыть магазин на данном сервисе:

- Чтобы зарегистрировать свой магазин нужно зарегистрироваться как клиент, для этого необходимо завести почту yandex;
- далее необходимо загрузить прайс-лист;
- после проверки прайс-листа следующим шагом является заполнение информации о сайте, далее необходимо оплатить его, после этого интернет сайт будет успешно зарегистрирован.

2. Анализ посещаемости сайта с использованием сервиса Яндекс.Метрика.

Данный инструмент используют для выявления эффективности работы сайта. Он позволяет увидеть и проанализировать количество посетителей, продолжительность посещения данного сайта и т.д.

Для этого необходимо:

- Добавить счётчик на метрике и на своем сайте (на сайте в левом верхнем углу отобразится данный счетчик);
- в пункте «Сводка» анализируем данные о посетителях нашего сайта: их количество, отказы, глубина просмотра и т.д;
- добавляем цели к нашему сайту по количеству страниц, посещению страниц (какие страницы пользователь должен посетить), JavaScript-событие (какое действие должен совершить пользователь) и т.д.;
- во вкладке «Отчёты» можно просмотреть отчеты, составленные на основе сайта. Отчеты представляют статистическую информацию о сайте. Каждый отчет содержит показатели, объединенные в группы (например, количество мужчин из общего числа посетителей). Отчет строится за определенный период времени. По умолчанию он соответствует месяцу. Также можно выбрать детализацию отчета, сравнить сегменты по разным показателям. Все отчеты можно посмотреть в различной форме: области, карты, колонки, круговая диаграмма и т.д.;

3. Создание рекламной компании с использованием сервиса Яндекс.Директ.

Для продвижения своего сайта необходимо использовать рекламу, которая будет привлекать пользователей сети Интернет перейти на ваш сайт.

Создаем рекламу при помощи данного сервиса:

- Нажимаем кнопку «Создать кампанию». Заполняем все необходимые поля;
- необходимо также заполнить визитку, где указываем название компании, контактное лицо, email, телефон, время работы и т.д.;
- на втором шаге создаем группы объявлений по группам ключевых фраз. Заполняем все необходимые поля;
- создаем объявления для групп ключевых фраз. Редактируем вид объявления и устанавливаем цену за клик для каждой ключевой фразы, также можно установить цену за клик для всех ключевых фраз;
- далее рекламное объявление необходимо отправить на модерацию. После проверки высылают реквизиты на оплату рекламного объявления, и данное объявление появляется в поисковых страницах;

Кроме платных инструментов продвижения своего товара или услуги существует ещё один вид распространения – Email маркетинг [1]. Из опроса маркетологов, представленного на рисунке 1, видно, что это один из самых распространённых методов продвижения интернет-сайта. Данный метод характеризуется следующими чертами:

- Поиск подходящего сервиса рассылок, основываясь на принципе «цена-качество»;
- подготовка грамотного и доступного текста»;
- установка в планировщике рассылок дату и время отправки писем.

Таким образом, плюсы данного вида рекламы заключатся в низком уровне денежных затрат и в автоматизированности процесса.



Рисунок 1. Инструменты продвижения товаров услуг

Таким образом, для продвижения сайта используем инструменты Яндекс. Сначала необходимо сделать анализ сайта с помощью сервиса Яндекс.Метрика, на основе статистических данных можно сделать вывод об эффективности данного сайта. Далее из анализа можно выявить целевую аудиторию, на которую необходимо будет направить рекламу, которая может быть создана с помощью инструмента Яндекс.Директ. Реклама является основным способом продвижения сайта. Также для компаний и фирм, которые занимаются продажами, будет выгодно открыть магазин на Яндекс.Маркете.

Помимо вышеперечисленных программ в практике широко используются эффективные средства SEO.

SEO – это определённый набор мер по увеличению оптимизации сайта, применяемых для повышения позиции сайта в поисковой системе, что повышает уровень посещаемости [2].

Среди способов продвижения в сети Интернет, которые действительно увеличивают посещаемость сайта, можно выделить следующие:

- поисковая оптимизация ресурса (проведение внешней и внутренней оптимизации сайта);
- контекстная реклама (позволяет привлечь именно целевых посетителей);
- медийная реклама (рекламный баннер более успешно привлекает целевых посетителей)
- продвижение сайта в социальных сетях;
- продвижение пресс-релизами (размещение рекламных объявлений на сайтах с высоким уровнем посещаемости);

Таким образом, правильная структура сайта и грамотное продвижение сайта с помощью вышеперечисленных мер, поможет увеличить количество посетителей сайта, что тем самым повысит уровень прибыли.

Рассмотренные инструменты позволяют анализировать, рекламировать и продвигать сайты. Яндекс.Директ является самым эффективным инструментом продвижения, так как при

помощи него создается реклама. Без рекламы практически невозможно привлечь новых клиентов из Интернета. Но для создания рекламы сначала необходимо проанализировать свой сайт, в этом помогает такой сервис, как Яндекс.Метрика. Яндекс.Маркет является также средством продвижения, но для ограниченного круга компаний и фирм, поэтому он является менее эффективным инструментом. Но для более бюджетных рекламных компаний можно использовать Email-маркетинг, который также как и Яндекс.Директ позволяет быстро и эффективно привлекать пользователей, побуждая заходить на сайт.

Список литературы:

1. Граппоне Дженнифер , Казн Градива Поисковая оптимизация сайтов. Исчерпывающее руководство; Эксмо - Москва, 2012. - 528 с.
2. Тероу Шэри Видимость в Интернете. Поисковая оптимизация сайтов; Символ-Плюс - , 2009. - 288 с.
3. Смирнов В. Прибыльная контекстная реклама. Быстрый способ привлечения клиентов с помощью Яндекс.Директа / В. Смирнов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 192 с.
4. Кеннеди Д. «Продающее письмо. Как правильно написать рекламное письмо, чтобы привлечь максимальное число клиентов». М.: Изд-во «Гиппо», 2012. 208 с.
5. Бруган К. Google+ для бизнеса. Пер. с англ. Н. Лукашкина, Ю.Константинова. М.: Изд-во «ШКИМБ», 2013. 264 с.