

# Презентация услуг компании в сфере интернет-маркетинга



# РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Представьте, что вы рисовое зёрнышко в мешке с рисом.

Или миллионный житель Китая.

Или, будем говорить прямо, вы один из тысячных сайтов поисковой выдачи.

Допустим даже, что вы очень плодовитое зёрнышко, очень одарённый китаец и потрясающий сайт.

И что?

Кто знает об обезьяне по имени Майкл, которая понимала язык глухонемых (да-да, можете себе представить!), а вот Кинг-Конга знают все.

Потому что размер имеет значение!



# Быть или не быть — уже не вопрос

Конечно, вы понимаете, что мы говорим не о физических габаритах — а о вашем медиавесе, вашей заметности для целевой аудитории.

А если вы не из вида вымирающих динозавров, то приняли во внимание, что инструменты продвижения из традиционных превратились в **trdigital**.

---

Если вас нет в Интернете — вы не существуете.  
Хотите оставаться дальше компанией-невидимкой?

На сегодня пользователями Рунета является 50 млн человек. Неважно, какой у вас бизнес, но вы не можете проигнорировать эти 50 млн. Вы просто обязаны ради своего бизнес-процветания стать частью этого сообщества (размер которого увеличивается по гиперболическому закону).

А ведь занять своё место в паутине — создать веб-сайт — намного проще, чем зарегистрировать фирму или построить магазин. И физически, и материально.

Но трудности есть.

Пока вы читали предыдущий текст, в Сети появилось 4 новых сайта (лишнее подтверждение необходимости интернет-присутствия). А это значит, что вы должны стать еще заметнее.

**Есть и хорошие новости:**  
онлайн-продвижение намного дешевле офлайн-рекламы.

**Есть ещё лучше новости:**  
онлайн-продвижение намного эффективнее офлайн-рекламы.



# «Цена – это то, что вы платите. Ценность – это то, что вы приобретаете» (Уоррен Баффет).

Затраченные средства на рекламу в СМИ не принесли ожидаемого отклика? А ваш рекламный бюджет не позволяет заказать телевизионную или наружную рекламу?

*Но делать бизнес без рекламы — все равно что подмигивать девушкам в полной темноте. В обоих случаях о ваших действиях (и вашем продукте) будете знать только вы.*

По данным газеты «Коммерсантъ» объём офлайн-рекламы в 2009 г. снизился на 29 %. Люди перестали рекламировать? Нет! Они перевели свои рекламные бюджеты в онлайн. Мало того, они их даже увеличили на 11 %, потому что осознали эффективность интернет-рекламы.

*Продвижение сайта в поисковых системах — вот зелёный свет для развития вашего бизнеса и прямого выхода на целевую аудиторию.*

Вы можете стоять в стороне и хладнокровно следить, как ваши конкуренты завоёвывают всё больше и больше клиентов. Вы можете скептически замечать, что ваш продукт/услуга несомненно лучше, а клиент — не дурак и рекламными трюками его не провести.

Не провести — вы правы. Но и довести клиентов до вас не получится, пока вы стоите в темноте.

С появлением интернет-технологий у компаний появился шанс расширения своего бизнеса не за счёт увеличения и качественного улучшения ассортимента (что требует огромных инвестиций), а путём большего охвата целевой аудитории. Ведь только стирание географических барьеров даёт огромные перспективы для повышения продаж.

*Великий стратег и тактик полководец А. В. Суворов говорил: «Промедление смерти подобно».*

В результате выхода в Интернет многих компаний стоимость продвижения по ключевым запросам постоянно увеличивается. Чем быстрее вы начнёте продвигать ваш сайт, тем меньше средств для этого потребуется. И тем проще конкурировать с новыми игроками рынка — вы уже будете обладать внушительной базой лояльных клиентов. А ведь вы помните — размер имеет значение.

Скупой платит дважды? Как показывает практика — уже трижды.



# Продвинуть сайт — подвинуть конкурентов, или *Как не попасть в мясорубку*

Карл фон Дрез ещё в 19-м веке изобрёл мясорубку. И умер в нищете. Ему не удалось популяризовать своё несомненно полезное изобретение.

Тогда не было Интернета, чтобы на следующий день проснуться знаменитым и богатым.

Сегодня, даже если у вас будет интернет-магазин мясорубок, совсем не значит, что доходы позволят вам каждый день есть бифштекс.

## **Всё очень просто.**

Мясорубки продаются в каждом магазине конкурента. А вот чтобы их покупали именно у вас, нужно продвинуть сайт: разместить его в самом проходном и видном месте — в топе поисковой выдачи. Теперь каждый любитель котлет, набрав запрос «купить мясорубку», будет попадать именно к вам.



# — Вы ещё читаете?

— «Объясню, почему ты здесь: потому что ты что-то понял...»  
(Морфеус, «Матрица»).

Если вы поняли необходимость поискового продвижения вашего сайта, то теперь мы попробуем объяснить, почему вам выгодно, чтобы этим занималась наша компания.

Вы не найдёте у нас тарифных планов, которые предлагают недобросовестные компании с целью привлечения клиентов. Почему вы должны переплачивать? Стоимость продвижения в каждом случае индивидуальна, и рассчитать её можно только после тщательного анализа задачи.

Основные принципы нашей работы —

*прозрачность бюджета и только белые способы продвижения.*

- Утверждённый бюджет полностью контролируется с вашей стороны: вам предоставляется доступ к системе, через которую отслеживаются все расходы.
- «Только белое продвижение» означает, что мы не занимаемся рассылкой спама и другими чёрными методами раскрутки сайтов.
- Достигнутые показатели вывода в ТОП — не сиюминутный эффект, а долгосрочный результат (насколько это возможно), что говорит о грамотной и качественной работе.