

Идеи по развитию

Проанализировав отчет по целевых площадках, появились следующие гипотезы — точки роста.

Тип площадки, Площадка	Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
Итого и средние	10,2 %	166	141	0 %	3,27	2:58
Контекст	10,8 %	153	129	0 %	3,29	2:59
win.mail.ru	14,8 %	35	31	0 %	3,29	2:55
mail.yandex.ru	12,2 %	23	22	0 %	2,77	1:47
vk.com	11,1 %	15	15	0 %	2,73	1:05
avito.ru	11,4 %	4	4	0 %	3,25	3:11
www.optomtovar.ru	37,5 %	3	3	0 %	3	2:32
com.avito.android	100 %	2	2	0 %	3	2:59
gismeteo.ru	11,8 %	4	2	0 %	5	5:34
images.yandex.ru	22,2 %	2	2	0 %	3	1:02
m.avito.ru	9,09 %	3	2	0 %	4	1:17
maps.yandex.ru	25 %	2	2	0 %	2,5	8:41
postavshhiki.ru	40 %	2	2	0 %	3	1:57

Видел в ссылке каталог на прайс по обуви. Можно расширить РК и на эту категорию.

Новые источники трафика:

- Настроить таргетинг в вк. Пересечение “Бизнес с Китаем”, тренинги по бизнесу (БМ, Ковпак...) с Китаем и Женские сумки. Скорее всего, это бизнесмены, которые торгуют сумками с Китаем.
- Настроить **ретаргетинг** на тех, кто уже был на сайте и не оставил заявку. Привести их заново на сайт. Ведь по аналитике, что уже накопилась, видно, что некоторые оставляют заявку на каталог в среднем после 6-го визита.
- Зарегистрироваться на торговых площадках для оптовиков (список взять с аналитики).
- Подключить КМС от Google, т.к. это аналог РСЯ, которая дала больше всего заявок.
- Делать ведение рекламной кампании, чтобы анализировать данные и перераспределять бюджет именно в успешные площадки и отсекают протестированные площадки, с которых не идут заявки (низкого качества или слишком дорогие).

Хотя есть вещи, которые надо оптимизировать внутри того процесса, что есть сейчас.





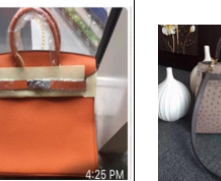
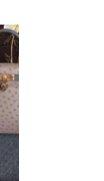



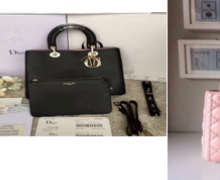





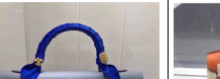
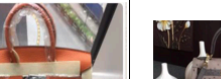

По посадочной странице:

- Настроить Universal Analytics, чтобы при подключении других источников трафика, отслеживать мультиканальные последовательности, считать стоимость заявки с каждого отдельного источника.
- Провести серию тестов, чтобы увеличить кол-во людей, которые оставляют заявки.
- Тестировать заголовки, чтобы выбрать именно такой заголовок, при котором конверсия в заявки будет максимальная.
- Увеличить размер шрифта и сменить его на тот, который без засечек — посмотреть, изменится ли конверсия.
- Менять текст и размер кнопок. Найти самый лучший призыв к действию.
- В некоторых блоках попробовать другой дизайн, другие изображения.
- На основе новых данных, сделать такой сайт, который будет иметь максимальную конверсию. Это позволит рекламе окупаться заметно быстрее.

Прайс-лист:

Не знаю, достаточно ли хорошо конвертирует прайс-лист лидов в заказы.

- В Экселе надо более качественное представление — более качественные, не растянутые фото;
- В прайс-лист внедрять маркетинговые элементы: “новинка”, “оптимальный выбор”, “хит сезона”, “-30%” и пр.
- В Яндекс.Диске крутые фото, но нету цен, размеров.
- Надо соединить плюсы двух систем представления (excel & yandex.disk). Как вариант — сделать закрытый интернет-магазин с доступом для клиентов по паролю.
- Или, для начала, просто создать красивый, продающий прайс-лист.

Цена за единицу	¥970,0	¥650,0	¥680,0	¥680,0	¥850,0	¥680,0
Описание/фото						
Размер	30cm	32 см, 28 см	32cm	32cm	35cm	Hermes кожа с
Цена за единицу	¥820,0	800, 750	¥660,0	¥800,0	¥890,0	¥5 500,0
Цена за единицу	¥470,0	¥480,0	¥680,0	¥680,0		
Описание/фото						
Размер	7 клеток	27cm	средний размер	32cm	24 cm	
Цена за единицу	¥970,0	¥650,0	¥680,0	¥680,0	¥850,0	¥680,0
						

Процесс продажи:

Было бы очень хорошо прозванивать заявки, быстро обрабатывать их, узнавая нужды. Хороший продажник повысит конверсию из заявок в покупки. Это очень важно.

Email-marketing:

Подредактировать письмо-приветствие. Можно сделать его красиво сверстанным, в одном стиле с сайтом. Начать грамотно вести базу клиентов, извлекая максимальную прибыль. Автоматизировать этот процесс, если делается до сих пор вручную. Протестировать несколько вариантов заголовков (увеличить открываемость), текстов.

Добрый день!

Elite Brand Bags рады предложить Вам самые последние новинки модных сумок.

При оформлении заказа до конца декабря 2015 года Вы получаете рождественский подарок - платок Hermes.

В приложении мы отправляем Вам актуальный прайс-лист осень/зима 2015-2016г., цены в котором указаны в юанях.

Более широкий ассортимент Вы можете просмотреть перейдя по ссылке

https://yadi.sk/d/Fozn_Y7xk65gt bags

<https://yadi.sk/d/IPdncNz-kSwqA> shoes

С Уважением, Луиза

Почта: elitebrandbag@yandex.ru

Whatsapp: [+86 13928767371](tel:+8613928767371)

Tel: [+86 13928767371](tel:+8613928767371)

Внедрить серию разогревающих писем для тех, кто не купил в течение 5-7 дней, рассказать больше про фабрику, ассортимент, какие вы надежные партнеры, скольких людей вы обслуживаете, почему такие цены. В общем, заинтересовать и вызвать доверие.

А тех, кто купил — подводить к повторным продажам, выстраивать систему дальнейшего взаимодействия, повышать средний чек, частоту покупок.