Требования к специалисту по маркетингу

- Высокая квалификация в интернет маркетинге
- Опыт в продвижении программных продуктов или онлайн сервисов
- Опыт работы в нише интернет магазинов
- Все вышеприведенное должно подтверждаться отзывами реальных людей

Что есть на входе

1. Отчет по маркетингу, включающий:

- отчеты по траффику за последние полгода из Google Analytics и Яндекс Метрики. Все отчете по ключевикам и источникам для удобства сопровождаются сгруппированной версией отчета. В сгруппированной версии данные устредняются или суммируются (в зависимости от типа данных) по нише запроса либо типу площадки-источника.
- отчет по обратным ссылкам (также со сгруппированной версией).
- общая таблица основных элементов маркетинговой стратегии (которые использовались в течение 4 лет), а также подробное описание по каждому элементу. Подробное описание в большинстве случаев содержит методику работы, отчет по результатам, историю мероприятий, перечень планируемых мероприйтия/корректировок.

2. Наш собственный набросок маркетинговой стратегии (аналог которой вы должны составить), сделанный с учетом нашего 4-летнего продвижения продукта.

Что требуется от специалиста по маркетингу

Составить стратегию популяризации (продвижения) нашего продукта. В рамках стратегии должны быть описаны:

- список участников и уровень их квалификации в той или иной нише интернет маркетинга;
- ориентировочный бюджет продвижения (плюс минус конечно, но нам важно понимать общий порядок суммы, от N до M, другими словами - минимум, максимум);
- четкие пошаговые действия для всех участников процесса популяризации продукта; пошаговость - в разумных пределах (ведь стратегия пишется для участников с минимум базовыми теоретическими и практическими знаниями в интернет маркетинге); то есть не нужно уточнять, что перед ответом на форуме - нам нем нужно авторизоваться)))
- наладить (точнее, усовершенствовать существующие) такие важные элементы стратегии, как email маркетинг и активность в социальных сетях. Важно, чтобы они были интегрированы с другими частями стратегии.
- если созданная вами стратегия будет подразумевать создание бесплатных продуктов для продвижения платных (мы расцениваем это как очень правильный подход), то нужно привести варианты конкретных концепций таких продуктов, чтобы мы в ближайшем будущем взяли их в разработку.

Как видим схему оплаты (в идеале)

Оплата в 3 этапа:

- 20% аванс;
- 30% после реализации стратегии (после оплаты вы предоставляете нам полный доступ к описанию стратегии);

- 50% после периода оценки результатов работы стратегии (50-60 дней) либо процент с продаж за определенный период, либо комбинированный вариант. Что касается критериев оценки, мы их с вами предварительно. Например (в очень грубом приближении)))), если трафик вырос минимум на M%, а продажи минимум на N% - мы оплачиваем оставшиеся средства.

Если вы видите более правильную схему - предлагайте. При формулировке вышеописанной схемы исходили из того принципа, что если вы уверены в качестве своей работы - то вы однозначно знаете, что она даст плоды, соответственно вы получите оплату в полном объеме.