Уходящий **2020** год стал серьезным испытанием для всех компаний, но тяжелее всех пришлось малому бизнесу.

Чтобы “выжить”, маленьким компаниям приходится искать новые площадки для продвижения, привлекать новых клиентов, увеличивать продажи, и все это – при минимальном бюджете.

Я Вера Воробьева, маркетолог выставки "Российский Канцелярский Форум", и в этой статье я хочу рассказать о эффективных инструментах, которые не требуют значительных денежных вложений и помогают привлекать клиентов. Рекомендую протестировать каждый из них отдельно, а не бросаться в омут с головою. Структурированными и последовательными шагами в продвижении можно добиться больших результатов.



* Добавлении организации в Яндекс Справочник и на Яндекс карты.

Если Вы еще этого не сделали, то не теряйте время. Вы можете разместить в данном сервисе адрес, график работы, номера телефонов, адрес сайта, фотографии, отзывы и ссылки на социальные сети.

Это бесплатный эффективный инструмент. Более 80 миллионов человек пользуются Яндекс.Картами каждый месяц.

Когда Вы вводите в поисковик определенный запрос, то справа от объявлений появляется карта с отмеченными на ней ближайшими компаниями соответствующей тематики.

Также и по тематическому запросу пользователя Ваша компания может появиться на карте.

Все магазины должны обязательно иметь свою геометку на карте.

* Социальные сети



Социальные сети – это уникальное явление двадцать первого века, которое прочно вошло в жизнь людей. Социальные сети играют немаловажную роль в продвижении бизнеса.

Современные социальные сетит это Instagram, Facebook, Одноклассники и ВКонтакте, YouTube, Tik Tok, Яндекс Дзен, Яндекс Кью.

Для эффективного продвижения необходимо продумать стратегию.

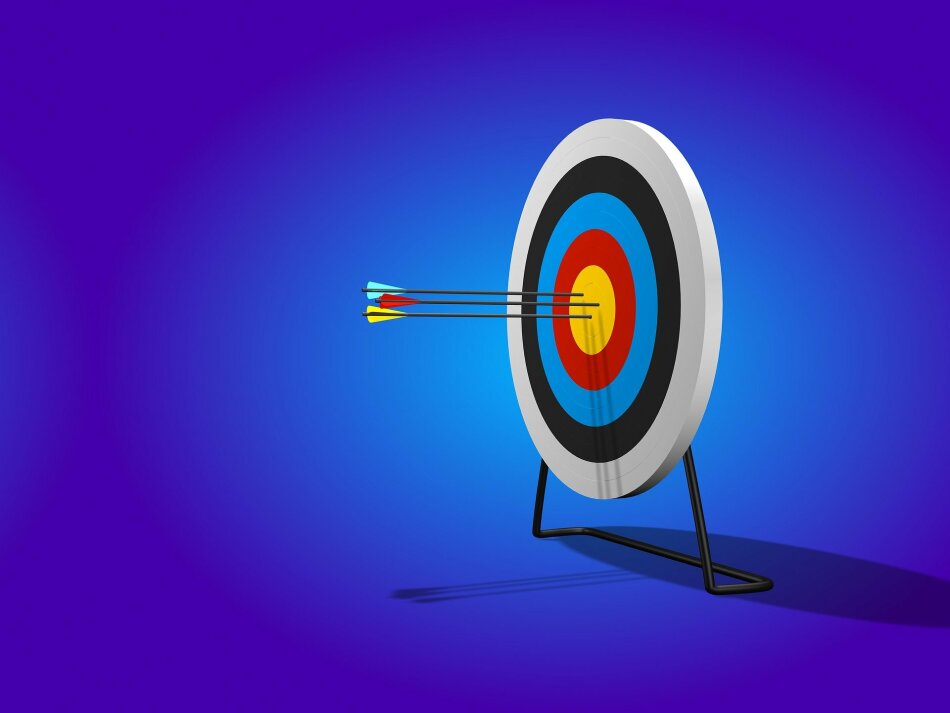
Какие социальные сети использовать зависит от того, где присутствует Ваша целевая аудитория. Для синергетического эффекта рекомендую использовать сразу несколько социальных сетей.

Но завести страничку недостаточно, необходимо ее качество оформить и наполнять в соответствии с контент планом. В контент план обязательно должны входить разные виды контента (пользовательский, вовлекающий, развлекательный и промо контент).

Контент продвижение — это бесплатный способ, при условии, что Вы сами ведете страницу компании, и не привлекаете специалиста, и оно не гарантирует быстрого прироста аудитории.

Для того, чтобы быстрее привлечь новых клиентов, необходимо использовать таргетированную рекламу или рекламу у блогеров.

* Настройка таргетированной рекламы



Таргетированная реклама – волшебный инструмент, который помогает бизнесу и клиентам находить друг друга.

В переводе с английского target означает «цель».

Особенность таргетированной рекламы в том, что она показывается строго определенной категории пользователей, т.е. Вы можете настроить показ объявлений Вашим потенциальным клиентам, а также напомнить о себе тем клиентам, которые когда-либо покупали Ваш товар. Любая социальная сеть фиксирует действия и интересы пользователей, а таргетированная реклама позволяет настраивать объявления учитывая данные интересы.

На размещение таргетированной и контекстной рекламы необходимо выделять бюджет.

* Настройка контекстной рекламы

Это вид рекламы, которая размещается в поисковых системах Яндекс и Гугл при помощи Яндекс.Директа и Google Ads.

Объявления показываются по запросу пользователя. Чтобы попасть в выдачу, необходимо прописать ключевые слова, по которым клиенты могут искать тот или иной товар или услугу.

Контекстная реклама позволяет показывать сайт Вашей компании в первых строчках поиска, что увеличивает возможность обращение потенциальных покупателей именно к Вам.

* Размещение ссылок

Еще одним способом продвижения сайта в сети является способ продвижения ссылками. Ссылки помогают получить дополнительный трафик на сайт.

Существует несколько способов разместить ссылки на Ваш сайт:

Платный способ - размещение ссылки в статье на стороннем сайте. Существуют специализированные сервисы, которые предоставляют данную услугу.

Бесплатный способ - требует много времени и сил.

Бесплатно Вы можете разместить ссылки на сайтах Ваших партнеров, на тематических форумах и в социальных сетях, а также в статьях, при размещении в СМИ.

* Сайты-агрегаторы и каталоги

Агрегаторы — это сайты каталоги и справочники. Данные сервисы могут быть как платные, так и бесплатные.

И многие недооценивают размещение на сайтах агрегаторах, и зря! Ведь многие из таких сайтов давно занимают первые строчки в поисковике.

Яндекс.Маркет, tiu.ru, avito.ru, zoon.ru, auto.ru — это примеры таких сайтов.

Итог

В этой статье я рассказала о самых популярных способов продвижения бизнеса в сети интернет, как платных, так и бесплатных. Вы можете начать с самых простых инструментов, которые Вы можете использовать самостоятельно и которые не требуют финансовых затрат.

Если же Вы захотите разместить таргетированную или контекстную рекламу, то лучше обратиться к специалисту, который проведет анализ Вашего бизнеса и определит наиболее подходящий вид рекламы.

