Реклама интернет-магазина

6 способов раскрутить интернет-магазин

Автор материала: Шмидт Николай

Как же привлечь клиентов в ваш интернет-магазин, откуда их взять и как раскрутить интернет-магазин? В этой статье мы рассмотрим несколько верных способов, которые работали, работают и будут работать. Эти способы приводят клиентов мне, другим интернет-магазинам и будут приводить вам. Итак, начнем!

Доски объявлений

На досках бесплатных объявлений типа Авито можно осуществлять долю продаж и сам я так делаю по сей день. Для этого просто размещаете объявления о своих товарах и все. Старайтесь составлять объявления от людей для людей, то есть без всяких заумных слов, а лучше, если это будет объявление от первого лица, например «Продам новый…». На досках объявлений психология людей работает таким образом, что там можно купить очень дешево у других людей, по этому там ищут различные товары.

На Авито, к примеру, можно покупать платные объявления, то есть ваше объявление будет закреплено вверху и подниматься в поиске раз в определенный срок. Стоит это копейки, а эффект отличный.

Контекстная реклама

Контекстная реклама Яндекс Директ или Гугл Adwords тоже поможет привлечь клиентов, причем более заинтересованных в покупке, потому что она заточена под запросы людей. Например, человек вводит в поиске Яндекса или Гугла «купить сумку», то ему показываются сверху объявления по продаже сумок. Тем самым вы можете настроить контекстную рекламу под свои запросы и платить только за клиентов, ищущих ваш товар.

Оплачивается это удовольствие за каждый клик по вашему объявлению. Цены варьируются в зависимости от конкуренции в вашей нише.

Старайтесь использовать этот инструмент привлечения целевых кликов для рекламы своего интернет-магазина. Для настройки контекстной рекламы качественно, вам потребуются кое какие знания, по этому лучше обращаться за помощью к специалистам, или пробовать самому на маленьких бюджетах, как это делал я. Я настраиваю рекламу сейчас самостоятельно и уже имею достаточный опыт.

Социальные сети

Этот способ привлечения клиентов я тоже использую активно. Он разделяется на 2 вида: таргетированная реклама и реклама в сообществах. Для начала скажу, что вашему интернет-магазину 100% нужна будет группа в ВК или в Одноклассниках, в зависимости от целевой аудитории, можно и там и там. Если группа есть и она оформлена (*выложены товары, описания и все прочее*), то можно переходить к рекламным инструментам.

Таргетированная реклама — это реклама на основе интересов, половозрастных критериев и так далее и показывается она под меню слева. Например вы можете настроить ее таким образом: только для девушек в возрасте от 18 до 25 лет, проживающих в Москве, состоящие в браке и любящие путешествия. Также к этому можете приплюсовать день рождения. Вы можете показывать рекламу только тем, у кого день рождения сегодня или в ближайшее время например. Тем самым вы получаете клики от клиентов по определенному портрету.

Реклама в сообществах — это рекламные посты в ленте тематических пабликов и групп. Например вы продаете женское нижнее белье, тогда вам будет выгодно размещаться в сообществах женской тематики, потому что в них в основном только девушки. Для этого обращайте внимание на тему сообщества и на его статистику.

Оба рекламных инструмента работают хорошо.

Каталоги магазинов и интернет-магазинов

Тоже довольно не плохой инструмент, но клиентов от него мало. Зато это ссылка на ваш сайт, что придает ему больше веса для поисковиков. В каждом городе есть свои каталоги интернет-магазинов, где то отдельные, где то на городских форумах, где то в интернет-СМИ.

Городские и тематические форумы

При правильном подходе очень рабочий инструмент. Мой интернет-магазин работает только в Омске и я предпочитаю модель городских магазинов, поэтому на меня хороший эффект произвел городской форум и сообщения в его тематических разделах. На форумах общаются люди и на вопрос «Где купить…» можно дать ссылку на свой магазин или просто заводить темы в тематических разделах и там говорить о своем магазине. Работает ли это? Однозначно да, лично для меня.

SEO продвижение

Это целая наука, которую можно изучать и изучать, но эффект один из самых лучших на мой взгляд, потому что полностью пассивный.

Заключается суть данного инструмента в том, чтобы продвигать свой сайт интернет-магазина в Яндексе и Гугле, чтобы он выходил в ТОП 10 хотя бы по ключевым запросам. К примеру, вы продаете велосипеды и представьте, что человек вводит в Яндексе «купить велосипед» и на первой странице появляетесь вы. Это же круто! Тем самым человек с большой вероятностью нажмет на ссылку, ведущую на ваш сайт в результатах поиска и вы получите целевого клиента.

Для того, чтобы попасть в ТОП нужно оптимизировать и продвигать ваш сайт, он должен быть полезным и удобным для людей и выделяться среди других.

В seo продвижении есть один большой плюс — пассивность. Если ваш сайт в топе, то вы не платите за клики, не покупаете посты, а к вам клиенты идут и идут. В продвижение нужно конечно изначально вложиться, но не только финансово, но и потратить много времени, чтобы писать хорошие тексты, делать хорошие фото и удобную навигацию по сайту. Для меня этот метод привлечения клиентов всегда будет в приоритете и с расчетом на долгосрочную перспективу.

Заключение

Есть еще и другие способы получения клиентов в интернет магазин или способы рекламы интернет-магазина, но все же основные я перечислил выше и их вполне достаточно, чтобы ваш магазин продавал и получал прибыль. В процессе работы вы сами сможете отыскать еще много способов и применить их в своем бизнесе. Самое главное, что с нуля можно и нужно пробовать и самое главное — начать!