

Конференция 18 сентября 2013 года

# Интернет- консалтинг

*Стратегия эффективного присутствия в интернете*

## Кому и зачем нужна лидогенерация?

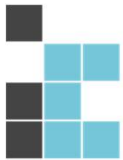
*Юрий Васильчиков, Eggo.ru*

Организаторы:



маркетинговая группа





Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

## Договоримся о терминах

**Лид** (от англ. sales lead) — данные о потенциальном клиенте, заинтересованном в приобретении продукта.

**Лидогенерация** (от англ. lead generation) — привлечение лидов (потенциальных клиентов).



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Популярность в Рунете

За последние 2 года

«Привлечение клиентов»

Яндекс  
подбор слов

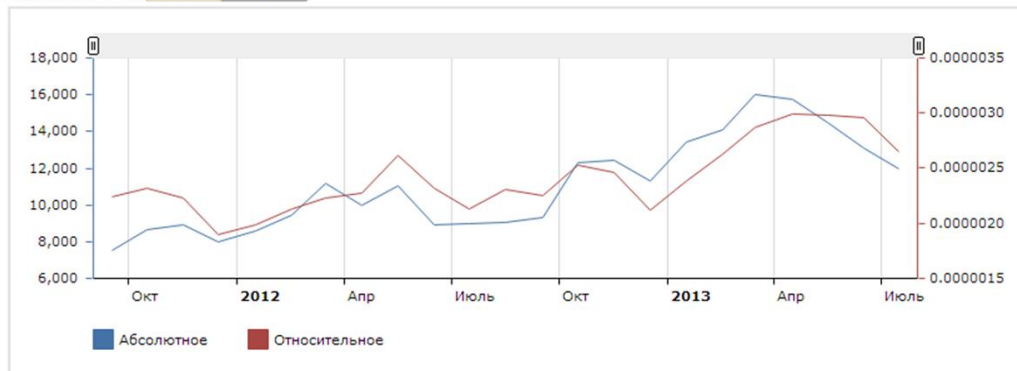
привлечение клиентов

Подобрать

По словам По регионам История запросов Все регионы

История показов по фразе «привлечение клиентов»

Группировать по:



x1,6



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Популярность в Рунете

За последние 2 года

«SMM»

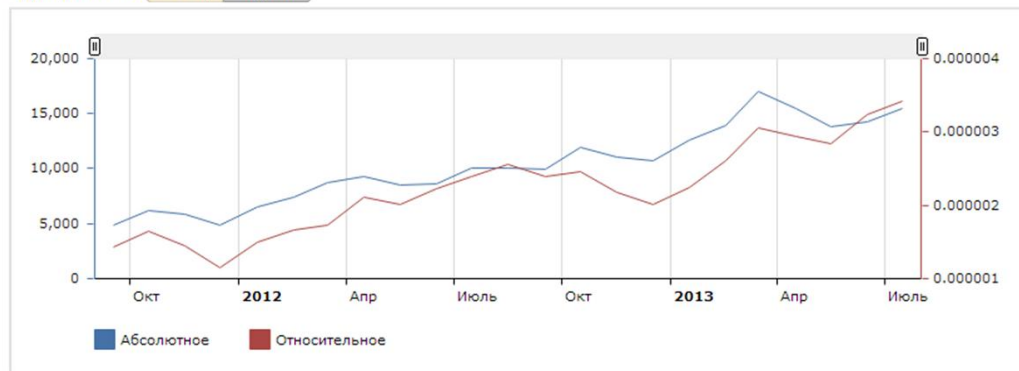
Яндекс  
подбор слов

смм ✖ Подобрать

По словам  По регионам  История запросов Все регионы

История показов по фразе «смм»

Группировать по:



x3,2



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Популярность в Рунете

За последние 2 года

«Лидогенерация»

Яндекс  
[подбор слов](#)

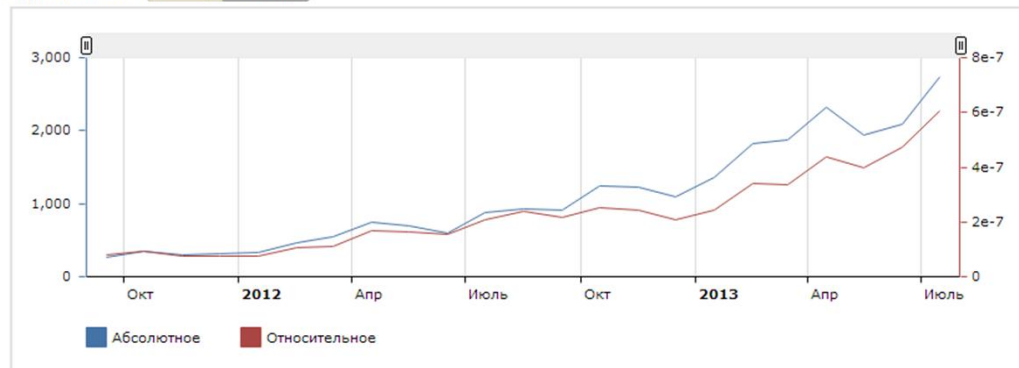
лидогенерация

Подобрать

По словам  По регионам  История запросов  Все регионы

История показов по фразе «лидогенерация»

Группировать по:



x10



Конференция 18 сентября 2013 года

**Интернет-  
консалтинг**

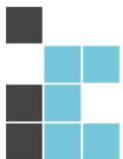
# Что же такое лидогенерация?

**Не инструмент**



**..., а контейнер  
для инструментов**





Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Коробка с чудесами





Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Мини-исследование CPA-сетей

## Легенда:

- Ремонт компьютеров
- Есть лендинг
- Рекламой ранее не занимались
- Сейчас 5 лидов в день, хотим 20-25
- Геотаргетинг: Москва и Область



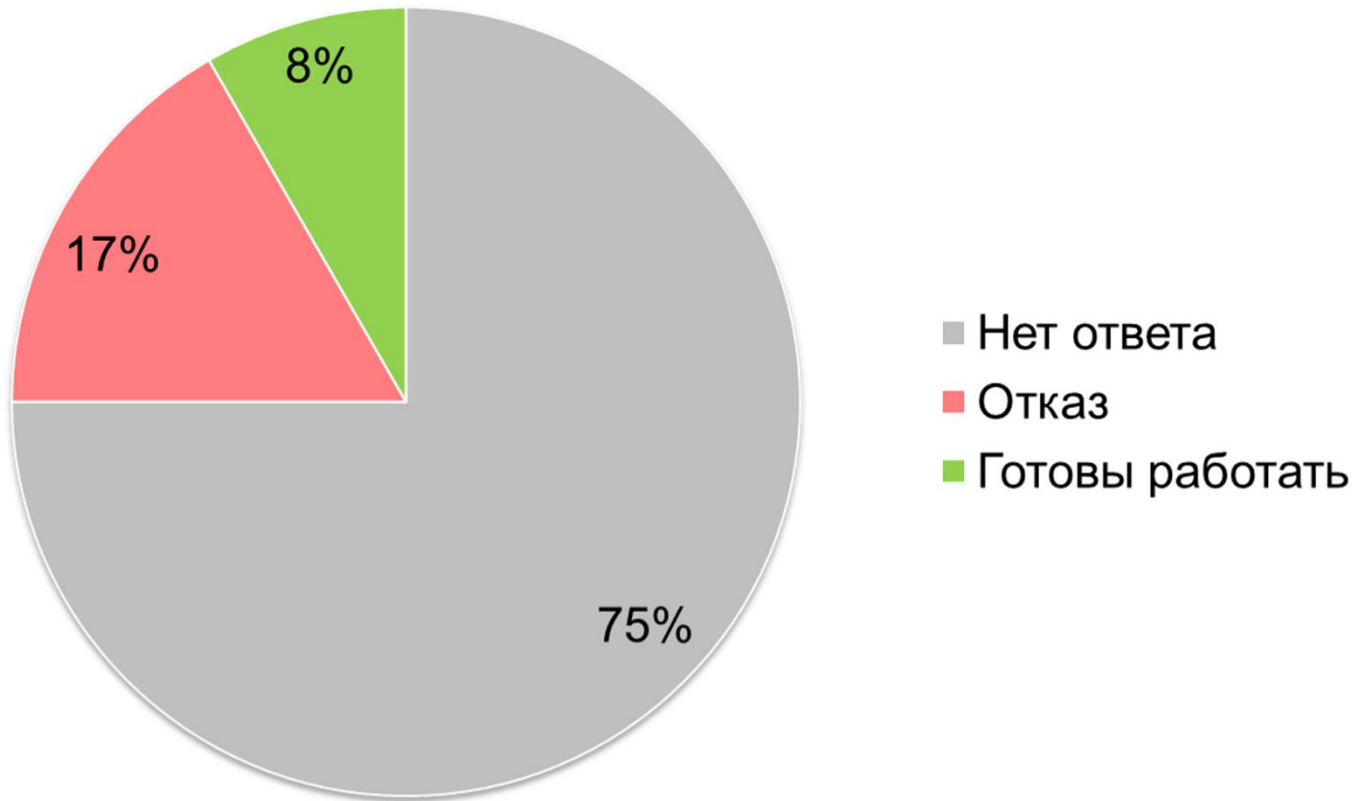


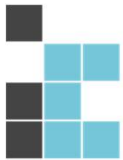


Конференция 18 сентября 2013 года

**Интернет-  
консалтинг**

## СРА-сети, 36 компаний





Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

## Любимые тематики CPA-сетей

- Книги, инфопродукты, медиаконтент
- Финансы и страхование
- Интернет-магазины
- Красота и здоровье
- Туризм, билеты
- Купонаторы
- Развлечения, игры
- Софт

### Общие условия:

- широкая ЦА
- невысокий порог принятия решения
- короткий цикл сделки
- **работа на потоке**



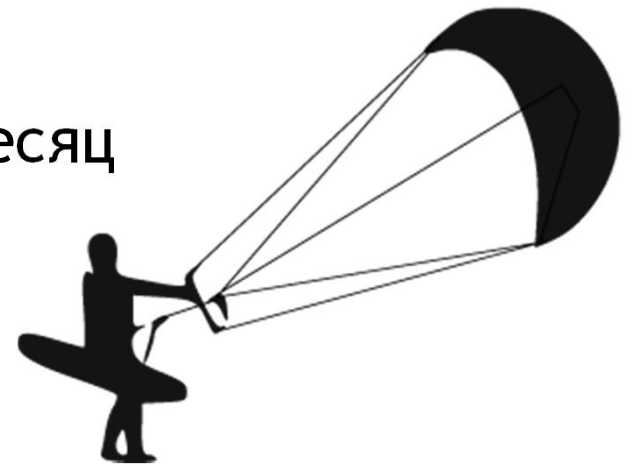
Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Мини-исследование агентств

## Легенда:

- Школа кайтсерфинга
- Популярность ~14 000 по wordstat
- Средний чек от 50 000 рублей
- Бюджет на лиды 100 000 руб. в месяц
- Сайта нет

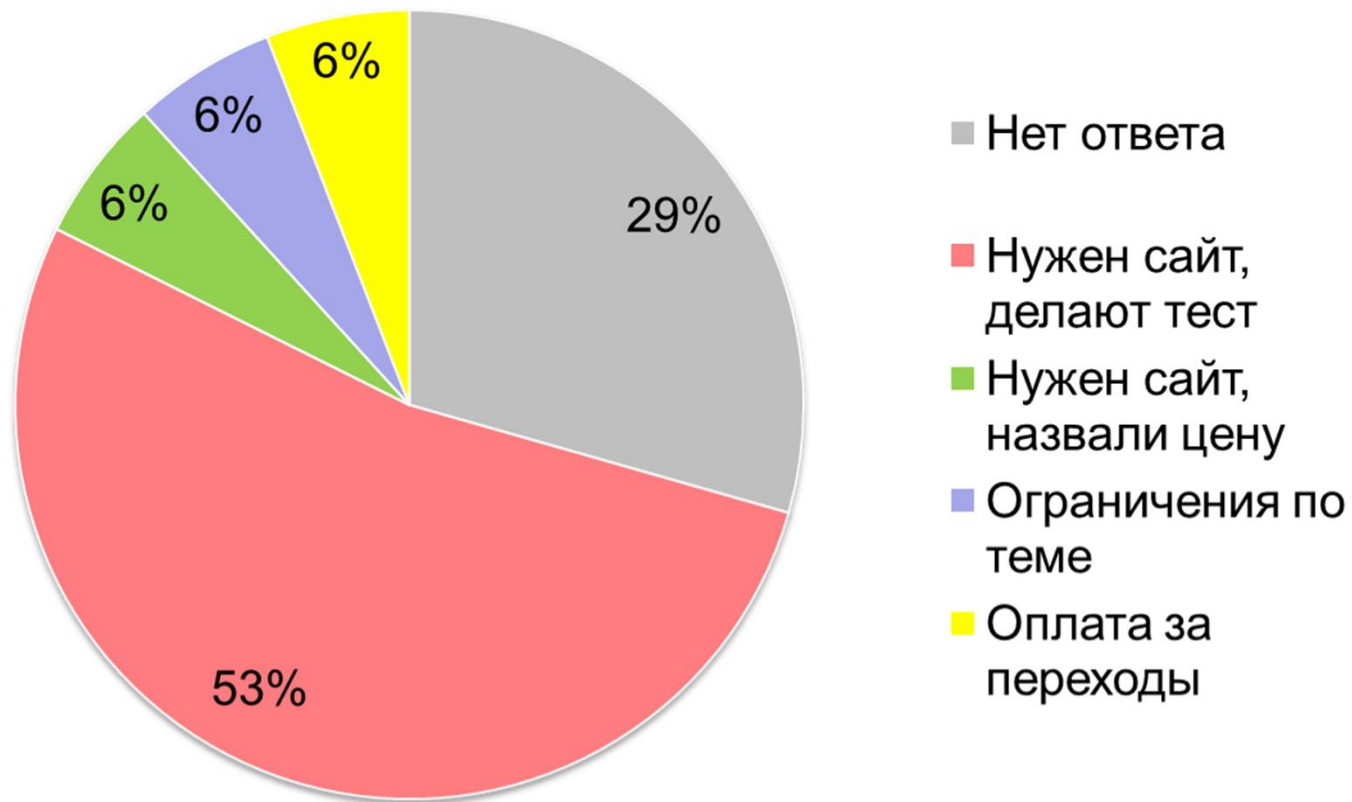


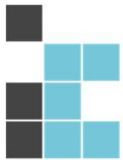


Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

## Агентства, 17 компаний

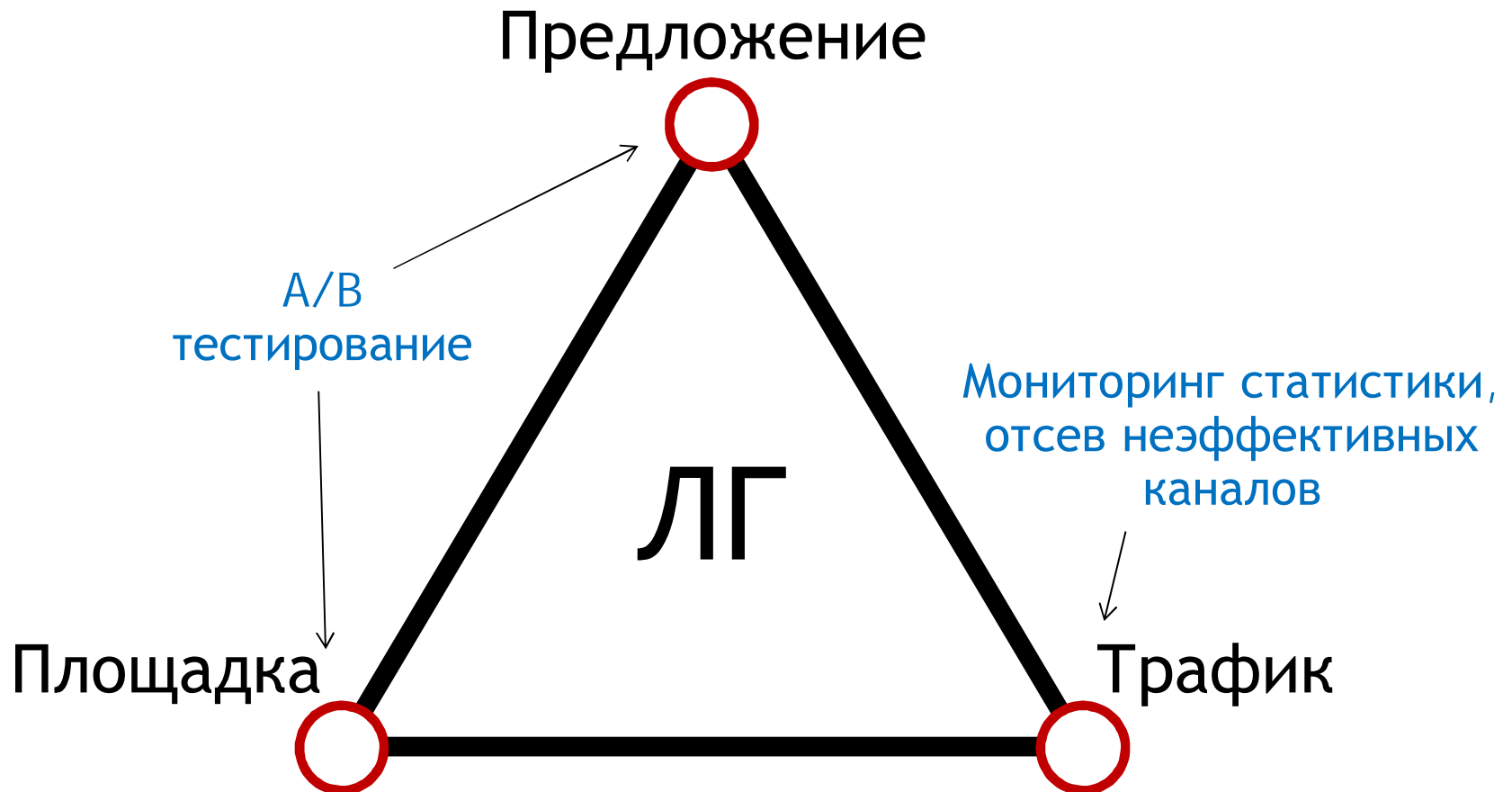


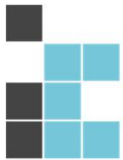


Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Треугольник лидогенерации





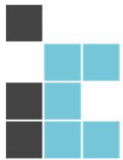
## CPA-сети vs. Агентства

### CPA-сети

- Автоматизация взаимодействия с клиентом
- Площадка должна быть
- Дают трафик
- Только проекты с большим клиентским потоком

### Агентства

- Индивидуальная работа с клиентами
- CPA-сети – один из источников трафика
- Могут брать на себя разработку площадки
- Возможность работать с более нестандартными проектами

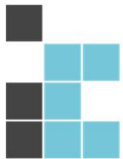


Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

## Схемы сотрудничества

1. Схема партнерских и CPA-сетей
2. Сайт клиента + этап тестирования (53%)
3. Сайт клиента без этапа тестирования (6%)
4. Сайт агентства + этап тестирования (?)
5. Сайт агентства без этапа тестирования  
«Лидогенерация под ключ» (только мы:)



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Плюсы и минусы

## Для клиентов

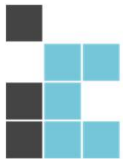


1. Понятные бизнесу KPI
2. Экономия времени на согласованиях
3. Экономия денег на компетенциях
4. Меньше финансовых рисков



1. Меньше контроля





Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Плюсы и минусы

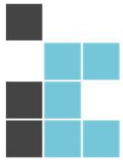
## Для агентств



1. Экономия времени на согласованиях
2. Свобода выбора и использования инструментов



1. Больше финансовых рисков
2. Сложно работать в новых нишах
3. Необходимо помогать клиенту докручивать предложение



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

## Рекомендации клиентам

- Сильное УТП
- Низкий порог принятия решения
- Сертификаты, лицензии
- Компетентный отдел продаж



Конференция 18 сентября 2013 года

Интернет-  
консалтинг

# Спасибо за внимание!

Юрий Васильчиков

+7 (925) 740-99-17

[super@eggo.ru](mailto:super@eggo.ru)

<http://leadgen.eggo.ru>

