

Стратегическая сессия

Торговый дом «КВАРЦ» Похряева Юлия Ивановна Менеджер по рекламе

Екатеринбург, 30 марта 2018 г.

Формулировка гипотезы

Компания может начать дополнительно зарабатывать, повысит известность и узнаваемость своей продукции, если будет на систематической и регулярной основе заниматься контент-маркетингом, в т.ч. для этих целей примет в штат технолога.

Что такое контент?



Контент означает содержимое - любое информационное наполнение ресурса (к примеру, веб-сайта) вся информация, которую пользователь сможет загрузить на диск компьютера, соблюдая соответствующие законности, в основном для личного пользования

Также различают контент по виду информации:

- ПРОДАЮЩИЙ
- ИНФОРМАЦИОННЫЙ
- РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ

ЗАЧЕМ НУЖЕН КОНТЕНТ?

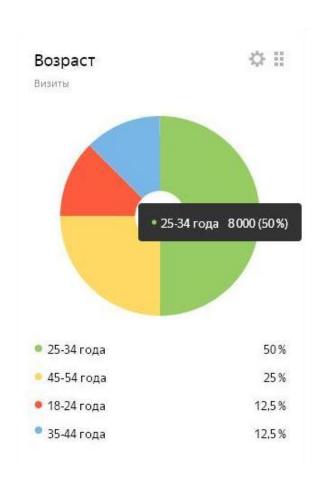
- 1. Поддержка лояльности клиента к бренду за счет расширения брендированного контента.
- 2. Привлечение новых лидов
- 3. Увеличение продаж путем предоставления контента клиенту, способного мотивировать к покупке смесей «Гора Хрустальная», отвечать на их вопросы, отрабатывать сомнения.
- 4. Поддержание контакта с клиентом с целью последующих продаж, предоставляя им квалифицированную поддержку после первой покупки.

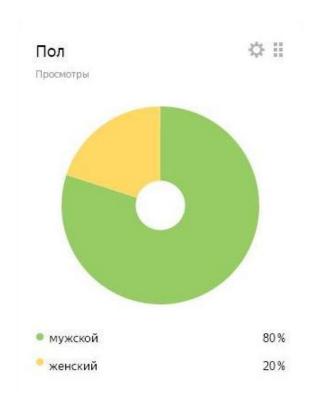
Почему вопрос о создании контента сегодня так важен?

- Поисковые системы. Ранжируются сайты с большим количеством информации, а не товаров.
- Лояльность клиентов. Бренд перестает быть главным критерием при выборе товара.
- «Мастер своего дела». Возможность для компании стать в глазах клиента экспертом в решении его проблемы.



НАША ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:





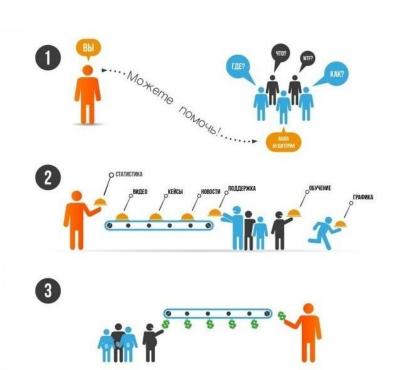
Как у нас обстоят дела с контент-маркетингом в настоящий момент? Какой контент мы размещаем, периодичность его размещения?

- VKONTAKTE
- FACEBOOK
- YOUTUBE
- RUTUBE
- GOOGLE +
- FLAMP
- НОВОСТИ
- СТАТЬИ НА САЙТЕ

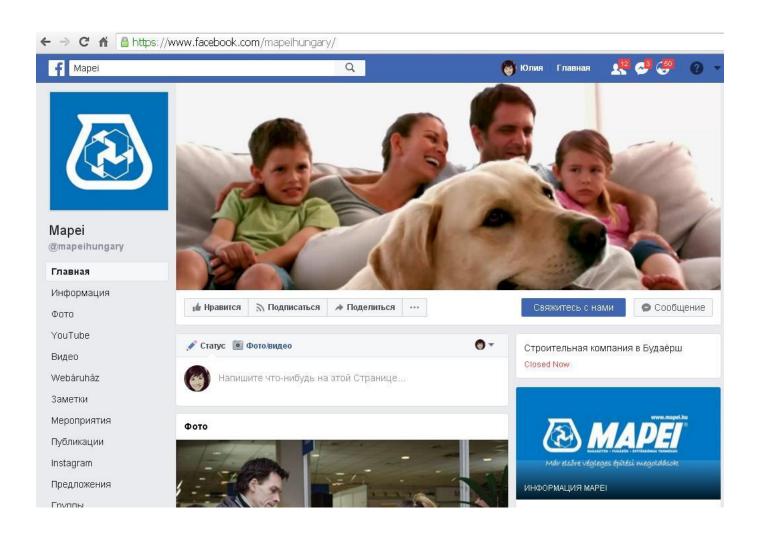


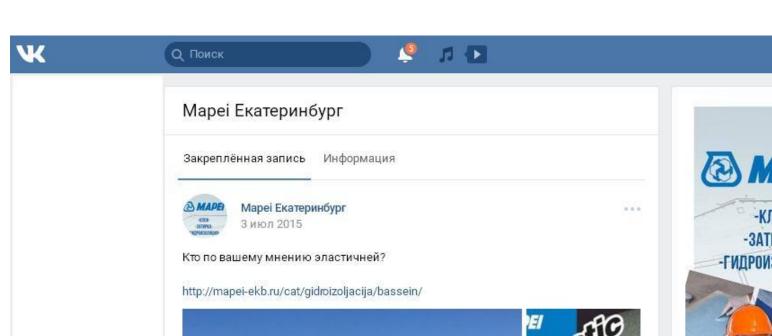
Что будет представлять из себя наша система контентмаркетинга? Что это будет за контент? Какие каналы для его распространения мы будем использовать? На какую целевую аудиторию будет рассчитан наш контент?

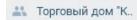
- Наш контент должен представлять из себя решение конкретных задач клиента.
- Пошаговые инструкции применения наших смесей при конкретной ситуации.
- Экспертные заключения, отзывы и видео о применении наших смесей от партнеров и строителей.
- Проведение вебинаров и конференций для строителей



Пример использования контента на примере компании Мареі:







- ... ООО "Кварц". Ст...
- ∴ ГК "ПроСто32"
- **=** Территория





Юлия

Написать сообщение

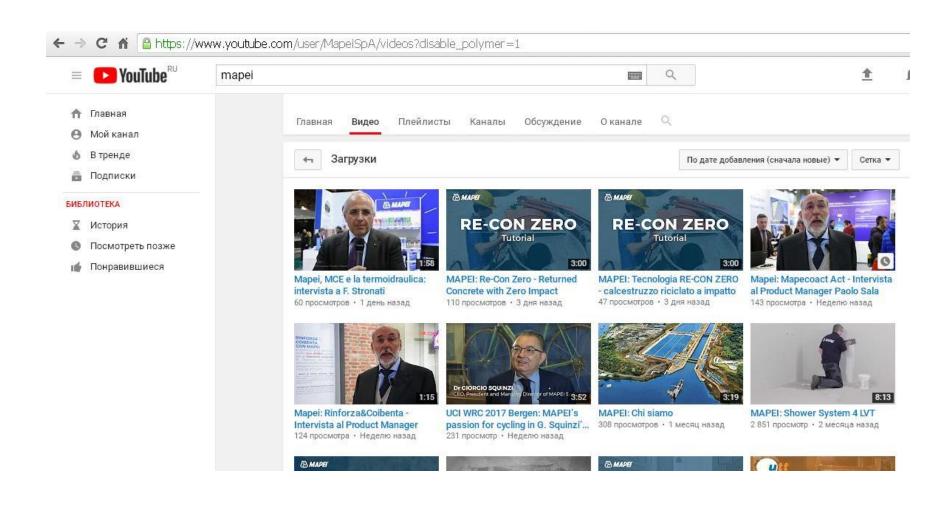


- Действие влаги. Вода просачивается в полости бетона. При заморозках она кристаллизируется и вызывает разрушение и образование трещин в

- Химические реакции, вызванные действием ионов хлора, содержащихся в дорожной соли, которую в холодное время года используют для защиты армированных бетонных дорожных покрытий от гололеда. В

результате этих процессов начинается окисление арматуры в бетоне.

бетонной конструкции.

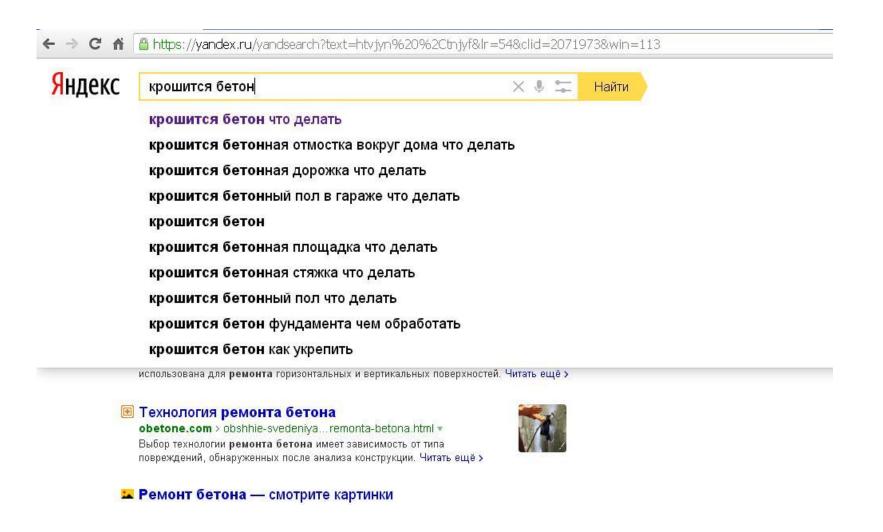


Какие каналы мы будем использовать:

- Youtube/Rutube
- Статьи для сайта
- E-mail рассылки
- Социальные сети (facebook, vk)
- Отраслевые порталы



Какие темы мы может осветить:







Страницы ← назад 1 далее →

Примеры тем:

- Как отремонтировать бетонную стяжку;
- Как избавиться от грунтовых вод в подвале;
- Защита от эмиссии аммиака из бетона;
- Ремонт фундамента и др.



Кто нужен для создания контента компании

- SEO-специалист
- Копирайтер
- Контент-менеджер
- Дизайнер



Сколько это будет стоить?

- SEO-специалист от 40 000 p.
- Копирайтер от 20 000р
- Контент-менеджер от 40 000 р.
- Дизайнер –
 от 25 000 р.

Итого: от 125 000 р./мес



Согласно данным rabota66.ru

Улучшение инвистиционной привлекательности Без найма и расширения штата

Снижение нагрузки на кадровую службу и бухгалтерский учет

AYTCOPCUHE

Минимизация рисков и делегирование ответственности

Оптимитизация финансовых показателей Уменьшение штатного состава

Плюсы аутсорсинга:

- Наличие необходимых специалистов
- Пакетное обслуживание
- Возможность контролировать процесс одному человеку
- Меньшая стоимость по сравнению с наличием штатных сотрудников

Минусы аутсорсинга:

- Низкий уровень знаний и погруженности в специфику товара и производства;
- Частое использование рерайта в статьях;
- Риск потери сайтом позиций в поисковых системах;
- Большинство компаний требуют подписания контракта на длительный срок

Спасибо за внимание!