

# Алгоритм создания стратегии интернет-маркетинга



Стратегия

Стратегия на практике



с 2004 г.

со-основатель и руководитель IT-Agency >30

сотрудников

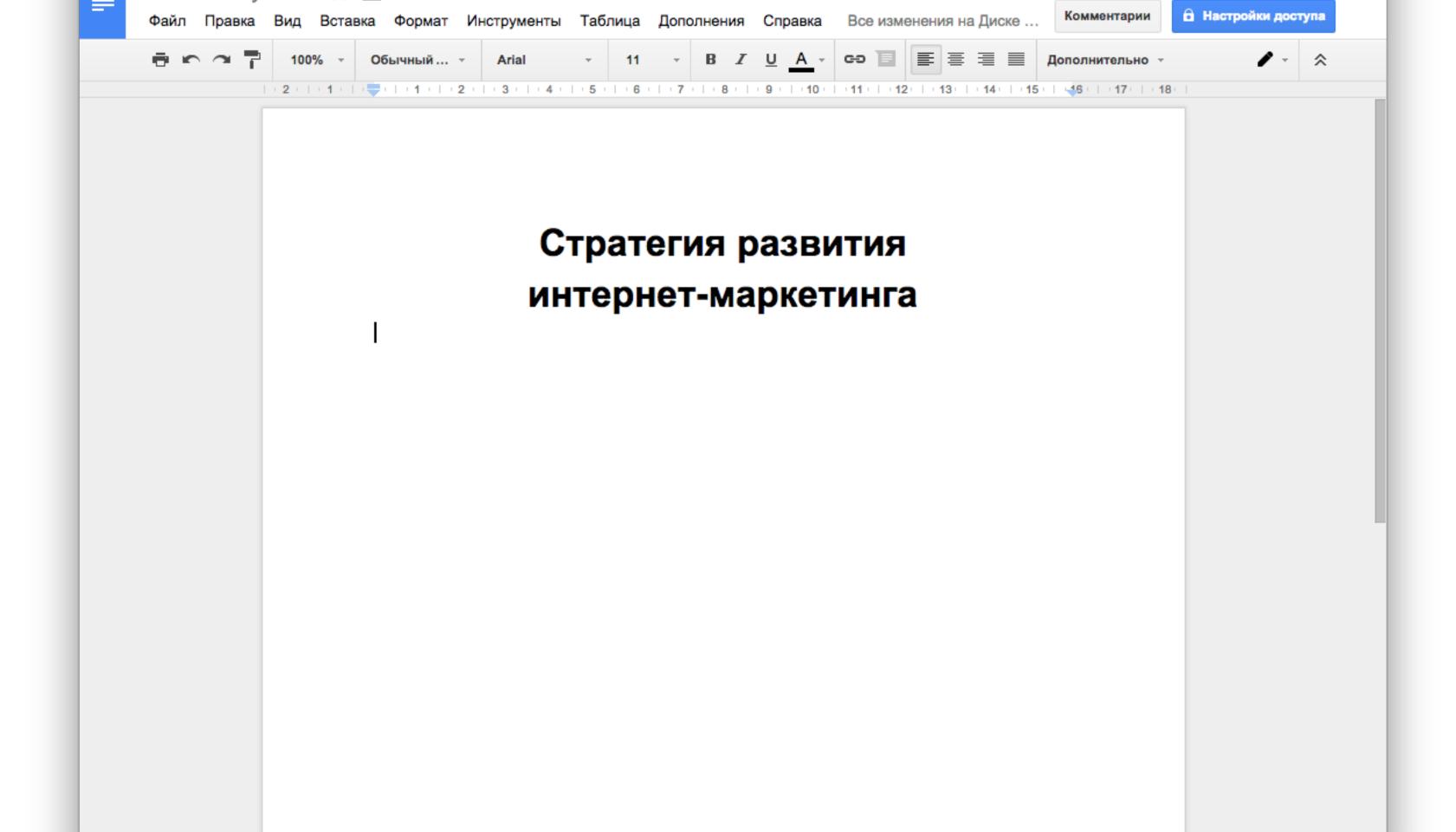
>100

проектов

# 2011 [...

Специализируемся на комплексных проектах. Все они начинаются со стратегий.

- 1. Как делать классные стратегии.
- 2. Как оценить стратегию.



В первый же месяц всё идёт не так, стратегия отправляется на макулатуру



#### Что нужно для хорошей стратегии?



### Маркетолог



Клиент





## Задача «сделать стратегию»

Конкретный результат.

В конкретный срок.

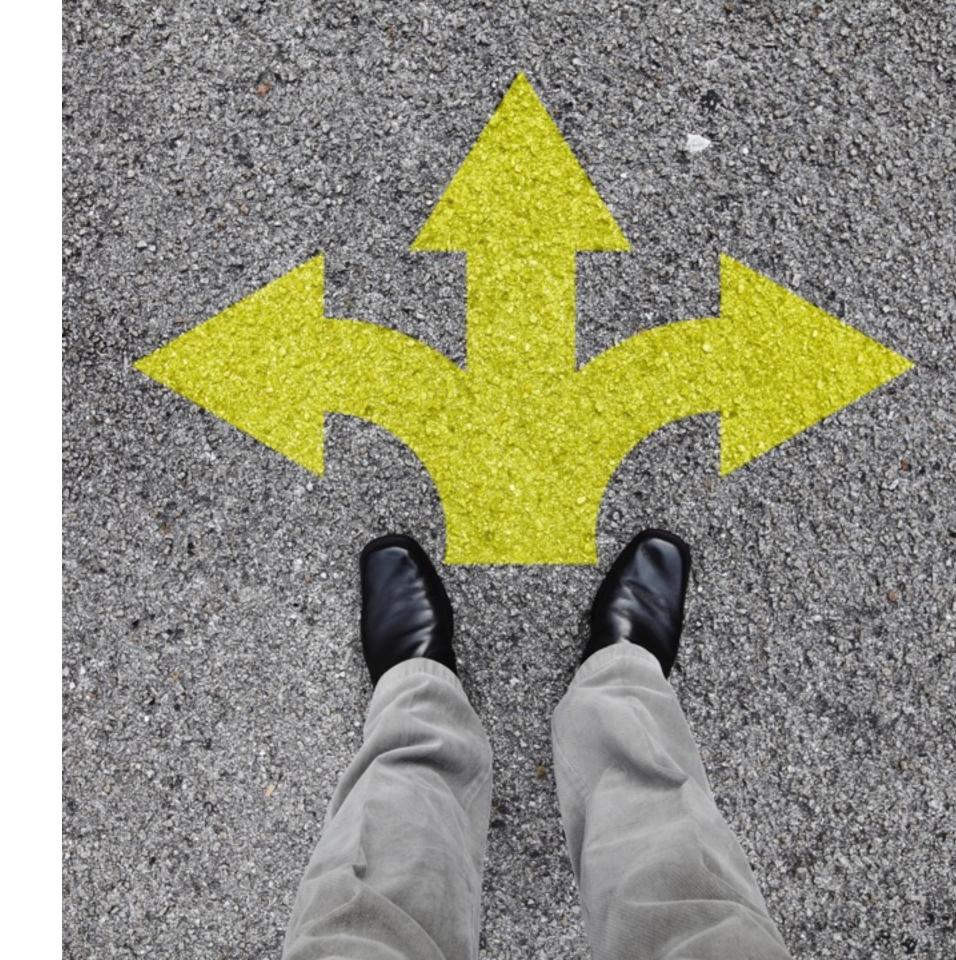
С планом работ.

И внятным обоснованием.

#### Пример результата с правильной стратегией

Ц	Α	В	С	D	E	F	G	Н	I	J	К	L
		Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
	Бюджет	921,000 p.	1,001,167 p.	1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	2,328,000 p.	2,466,000 p.	2,232,000 p.	2,234,000 p.	2,176,000 p.
	Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	9,360,000 p.	13,470,000 p.	16,770,000 p.	19,440,000 p.	21,096,000 p.
	ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	302%	446%	651%	770%	869%
		Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
	Аналитика и отчётность						Отчётность по рекламным кампаниям до заявок и звонков, приведение в порядок аналитики, переразметка источников	Отчётность по рекламным кампаниям до заявок и звонков, подготовка представлений	Поддержка отчетности, добавление новых каналов	Поддержка отчетности, добавление новых каналов	Поддержка отчетности, добавление новых каналов	Поддержка отчетности, добавление новых каналов
	Аналитика и отчётность							Отчётность по рекламным кампаниям до продаж: прототип отчётности, согласование форматов выгрузок	Отчётность по рекламным кампаниям до продаж: разварачивание отчётности, создание импортёров и правил привязки, предаставления	Отчётность по рекламным кампаниям до продаж: корректировка и создание новых представлений, тестирование, загрузка данных	Поддержка отчетности, работа с читотой данных	Поддержка отчетности, работа с читотой данных
	Реклама						Оптимизация текущих РК + анализ конкурентов + управление + медиапланировани е+ пересчет ставок	Оптимизация текущих РК + анализ конкурентов + управление + медиапланировани е+ пересчет ставок	управление + медиапланировани	Повышение эффективности РК, пересчет ставок	Повышение эффективности РК, пересчет ставок	Повышение эффективности РК, пересчет ставок

Чтобы принять решение, надо сравнить альтернативы.





	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	. 1,001,167 p.	. 1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	1,386,000 p.	1,536,000 p.	1,556,000 p.	1,506,000 p.	1,556,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	. 7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	8,560,000 p.	9,360,000 p.	9,600,000 p.	9,800,000 p.	10,000,000 p.
ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	518%	509%	517%	551%	543%
		7	/	/	/						
	/	/	,	/							
	/	/	/	,							
	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	. 1,001,167 p.	. 1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	1,730,000 p.	1,980,000 p.	2,100,000 p.	2,050,000 p.	2,056,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	. 7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	9,360,000 p.	10,335,000 p.	11,985,000 p.	13,320,000 p.	14,148,000 p.
ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	441%	422%	471%	550%	588%
		/	1								
	/	/	,								
	/		,								
	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	. 1,001,167 p.	. 1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	2,328,000 p.	2,466,000 p.	2,232,000 p.	2,234,000 p.	2,176,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	. 7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	9,360,000 p.	13,470,000 p.	16,770,000 p.	19,440,000 p.	21,096,000 p.
ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	302%	446%	651%	770%	869%
		/	/	/	/						
		/									

	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	1,001,167 p.	1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	1,386,000 p.	1,536,000 p.	1,556,000 p.	1,506,000 p.	1,556,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	8,560,000 p.	9,360,000 p.	9 er p.	9,800,000 p.	10,000,000 p.
ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	518%		6	551%	543%
	Декабрь	Январь	Февраль	Март	A-			р. 10,335,000 p. 422% Июль		Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	1,001,167 p.	1,405,000 p.	1 0-				-~ h.	2,100,000 p.	2,050,000 p.	2,056,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	7.800			M	-	10,335,000 p.	11,985,000 p.	13,320,000 p.	14,148,000 p.
ROMI	682%	-					441%	422%	471%	550%	588%
				na							
				H							
	Декабрь	3		Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Бюджет	921,000 p.	۲۰.	1,405,000 p.	1,355,000 p.	1,490,000 p.	1,468,000 p.	2,328,000 p.	2,466,000 p.	2,232,000 p.	2,234,000 p.	2,176,000 p.
Выручка	7,200,000 p.	6,600,000 p.	7,800,000 p.	6,192,000 p.	7,200,000 p.	7,200,000 p.	9,360,000 p.	13,470,000 p.	16,770,000 p.	19,440,000 p.	21,096,000 p.
ROMI	682%	559%	455%	357%	383%	390%	302%	446%	651%	770%	869%





Работа по направлениям	Время на работы	Время на поддержку в месяц	Изменение бюджета мес.		Прирост денежный	
Аналитика и отчётность	190	10		33	1,320,000p.	
Отчётность по рекламным кампаниям до заявок и звонков	70	4		15	600,000p.	70%
Отчётность по рекламным кампаниям до продаж Отчётность по повторным продажам	75 45	6		18	720,000p.	80%
Реклама	493	26		87	3,480,000p.	
Оптимизация текущих РК + анализ конкурентов + управление + медиапланирование + пересчет ставок	80	20	200,000p.	27	1,080,000p.	90%
Запуск ремаркетинга Google AdWords и Яндекс.Директа	84	5	100,000p.	18	720,000p.	80%
Запуск РК на СНГ + создание новых страниц под СНГ для каждого	238	15	100,000p.	18	720,000p.	20%
Запуск новых типов РК	91	6	150,000p.	24	960,000p.	20%
Отдел продаж и бизнес-процесс	595	51		105	4,200,000p.	75%
Анализ конкурентов Настройки системы ведения клиентов (CRM)	21 59					

#### Что важно:

- 1. Блоки объёмом от 40 до 180 часов по зонам
- 2. Объём работ, объём поддержки
- 3. Изменение бюджета и прирост продаж в штуках и в рублях
- 4. Вероятность
- 5. Пояснения, расчёты, ссылки

Работа по направлениям	Время на работы	Время на поддержку в месяц	Изменение бюджета мес.		Прирост денежный	
Аналитика и отчётность	190	10		33	1,320,000p.	
Отчётность по рекламным кампаниям до заявок и звонков	70	4		15	600,000p.	70%
Отчётность по рекламным кампаниям до продаж Отчётность по повторным продажам	75 45	6		18	720,000p.	80%
Реклама	493	26		87	3,480,000p.	
Оптимизация текущих РК + анализ конкурентов + управление + медиапланирование + пересчет ставок	80	20	200,000p.	27	1,080,000p.	90%
Запуск ремаркетинга Google AdWords и Яндекс.Директа	84	5	100,000p.	18	720,000p.	80%
Запуск РК на СНГ + создание новых страниц под СНГ для каждого	238	15	100,000p.	18	720,000p.	20%
Запуск новых типов РК	91	6	150,000p.	24	960,000p.	20%
Отдел продаж и бизнес-процесс	595	51		105	4,200,000p.	75%
Анализ конкурентов Настройки системы ведения клиентов (CRM)	21 59					

# Как доверять данным из таблицы?



Таблица



Результат



## 1. Без дыр

- Что есть сейчас, что можно улучшить?
- Что интересного есть у конкурентов?
- Что из стандартных инструментов не задействовано?
- Где ещё обитает наша аудитория и как её выцепить?
- Делал один или провёл мозговой штурм?



### 2. Точность

- Аналитики и отчётности
- Сезонности
- Контекстной рекламы
- Сайтов
- Отделов продаж
- Продуктов, акций и ценообразования
- Соц.сетей
- SE0
- Партнёрских программ
- Повторных продаж

#### Пример. Аудит сайта и лендингов























































## Пример. Отдача от отчётности

P1	9 🔻 : 🗶	$\checkmark f_x$	66600	00											
4	А	В	D	G	Н	1	J	K	L	М	N	О	Р	Q	R
7	Недели <b>"</b> Т	Расход	Клики	Кол-во целей "Кальк."	Кол-во заявок	Кол-во звонков	Итого ком-ций	Стоимость комм-ции	Конверсия посетителей в комм-ции	Кол-во поданных анкет	Кол-во одобр. анкет	Кол-во выданных кредитов	Сумма выданных кредитов	Средний кредит	КРІ
58	± 16/09/13 - 22/09/13	974 461p.	13 884	4 755	206	604	810	1 203p.	5,83%	357	233	151	17 835 000p.	118 113p.	5,46%
59	± 23/09/13 - 29/09/13	970 920p.	13 920	4 585	251	607	858	1 132p.	6,16%	409	300	126	13 207 500p.	104 821p.	7,35%
50	± 30/09/13 - 06/10/13	936 225p.	14 084	4 085	245	631	876	1 069p.	6,22%	295	175	118	12 735 000p.	107 924p.	7,35%
51	<b>±</b> 07/10/13 - 13/10/13	832 780p.	13 892	3 945	181	496	677	1 230p.	4,87%	286	172	67	10 560 000p.	157 612p.	7,89%
52	<b>± 14/10/13 - 20/10/13</b>	661 707p.	10 788	3 190	184	505	689	960p.	6,39%	302	151	79	13 080 000p.	165 570p.	5,06%
53	± 21/10/13 - 27/10/13	707 278p.	11 716	3 685	233	551	784	902p.	6,69%	320	166	64	7 912 500p.	123 633p.	8,94%
54	± 28/10/13 - 03/11/13	719 035p.	9 984	3 425	149	573	722	996р.	7,23%	344	213	121	19 581 000p.	161 826p.	3,67%
55	± 04/11/13 - 10/11/13	524 079p.	9 444	3 035	154	489	643	815p.	6,81%	255	151	87	14 392 500p.	165 431p.	3,64%
56	□ 11/11/13 - 17/11/13														
7	⊟ Москва	751 616p.	7 832	2 500	113	397	510	1 474p.	6,51%	171	77	55	9 090 000p.	165 273p.	8,27%
8	<b>⊞</b> Контекст	683 791p.	3 184	1 635	96	116	212	3 225p.	6,66%	105	45	40	4 665 000p.	116 625p.	14,66%
59	<b>⊞</b> SEO	67 826p.	4 648	865	17	281	298	228p.	6,41%	28	8	3	525 000p.	175 000p.	12,92%
70	⊞ Повторный клиент	-p.	0	0	0	0	0	0p.	0,00%	28	16	6	3 000 000p.	500 000p.	0,00%
71	⊕ Без источника	-p.	0	0	0	0	0	0p.	0,00%	10	8	6	900 000p.	150 000p.	0,00%
72	<b>⊕</b> Питер	115 534р.	2 676	920	51	124	175	660p.	6,54%	30	17	6	525 000p.	87 500p.	22,01%
73	<b>⊞ Красноярск</b>	14 478p.	360	160	13	6	19	762p.	5,28%	5	5	0	0р.	0р.	0,00%
74	<b>⊞ Челябинск</b>	17 437p.	524	140	9	10	19	918p.	3,63%	5	0	0	0р.	0р.	0,00%
77	<b>⊞ И</b> ваново	16 332p.	412	155	9	3	12	1 361p.	2,91%	5	0	0	0р.	0р.	0,00%
31	± 09/12/13 - 15/12/13	936 793p.	14 048	4 945	288	686	974	962p.	6,93%	488	274	135	25 170 000p.	186 444р.	3,72%
	Общие да	нные О	тчет по	каналам	От	чет по г	ородам	Яндекс	Google	Меди	йная ре	клама	SEO		4 Þ

#### Пример. Яндекс.Поиск, основные кампании

#### • Полное обследование организма. / program.nrmed.ru

Реклама program.nrmed.ru Адрес и телефон, Москва Программы экспресс-обследования для взрослых в НИАРМЕДИК. Обращайтесь! +7 (495) 617-11-71 · Пн-пт 8:00-21:00, сб 9:00-21:00, вс 9:00-18:00 Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.

#### + Полное обследование организма. / onclinic.ru

#### Р Полное обследование организма / screening.emc-mos.ru

#### Пример. Google Adwords Поиск

Токазатель качества	Число показов	Число кликов
1	2%	1%
2	0%	0%
3	27%	16%
4	8%	6%
5	25%	29%
6	10%	9%
7	26%	35%
8	2%	4%
9	0%	0%
10	0%	0%

#### Анализы:

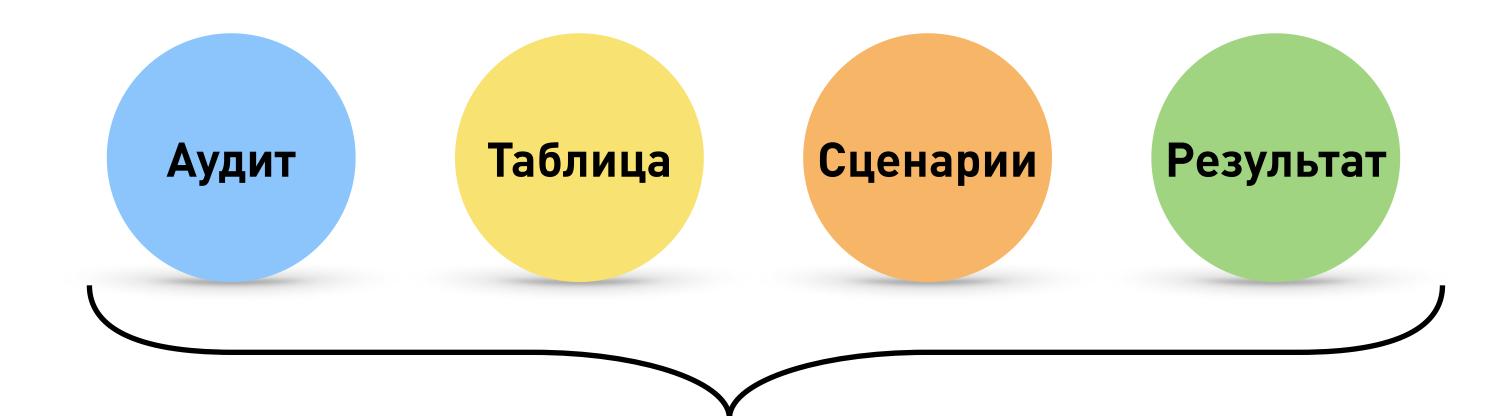
- Аналитики и отчётности
- Сезонности
- Контекстной рекламы
- Сайтов
- Отделов продаж

- Продуктов, акций и ценообразования
- Соц.сетей
- SE0
- Партнёрских программ
- Повторных продаж



#### План работ

		1 :	неде	пя			2	неде	ля			3	неде	ля			4	неде	яп	
Задачи	ПН	BT	CP	ЧТ	ПТ	ПН	ВТ	CP	ЧΤ	ПТ	ПН	ВТ	CP	ЧΤ	ПТ	ПН	ВТ	CP	ЧΤ	ПТ
Понимание задачи																				
Анализ продуктов и бизнес-процесса																				
Анализ CRM																				
Аудит аналитики и отчётности																				
Текущие воронки																				
Анализ сезонности																				
Кирпичики																				
Аудит отдела продаж																				
Аудит текущего контекста																				
Аудит сайта и лендингов																				
Аудит SMM																				
Аудит SEO																				
Партнёрки																				
Мозговые штурмы и внутренние согласования																				
Сценарии и условия																				
Встречи с клиентом																				



#### Условия достижения результата

## Например:

- 2 часа руководителя в неделю
- покупка 40 номеров и подключение динамического колл-трекинга
- внедрение изменений в CRM по ТЗ до июля
- выделенные 40 часов разработчика в месяц

#### Резюме:



#### Условия достижения результата

Делайте классные стратегии. Не соглашайтесь на плохие. И будет счастье.

