

1. Охватные конкурсы / спецпроекты / промо / вирусы /

тесты формата «скрытые сомнения»

2. Партнёрский маркетинг, кросс-промо

3. Встраивание «случаев из жизни», «как бывает», «надо же

такому случиться» в смежные порталы / блоги / видео

каналы / конференции / обзоры

4. Трансляция в Яндекс и Гугл.Новости популярных

событий, которые можно привязать к вашей продукции

(можно в формате «комментарий»)

5. Создание подконтрольных инфоресурсов (порталов,

блогов, групп) по смежным или «далёким» темам

6. Захват условно «нетематического» трафика контекстом и

другими платными каналами и обработка на

подконтрольных посадочных или порталах (можно даже

гнать трафик на сторонние порталы с вашими

материалами)

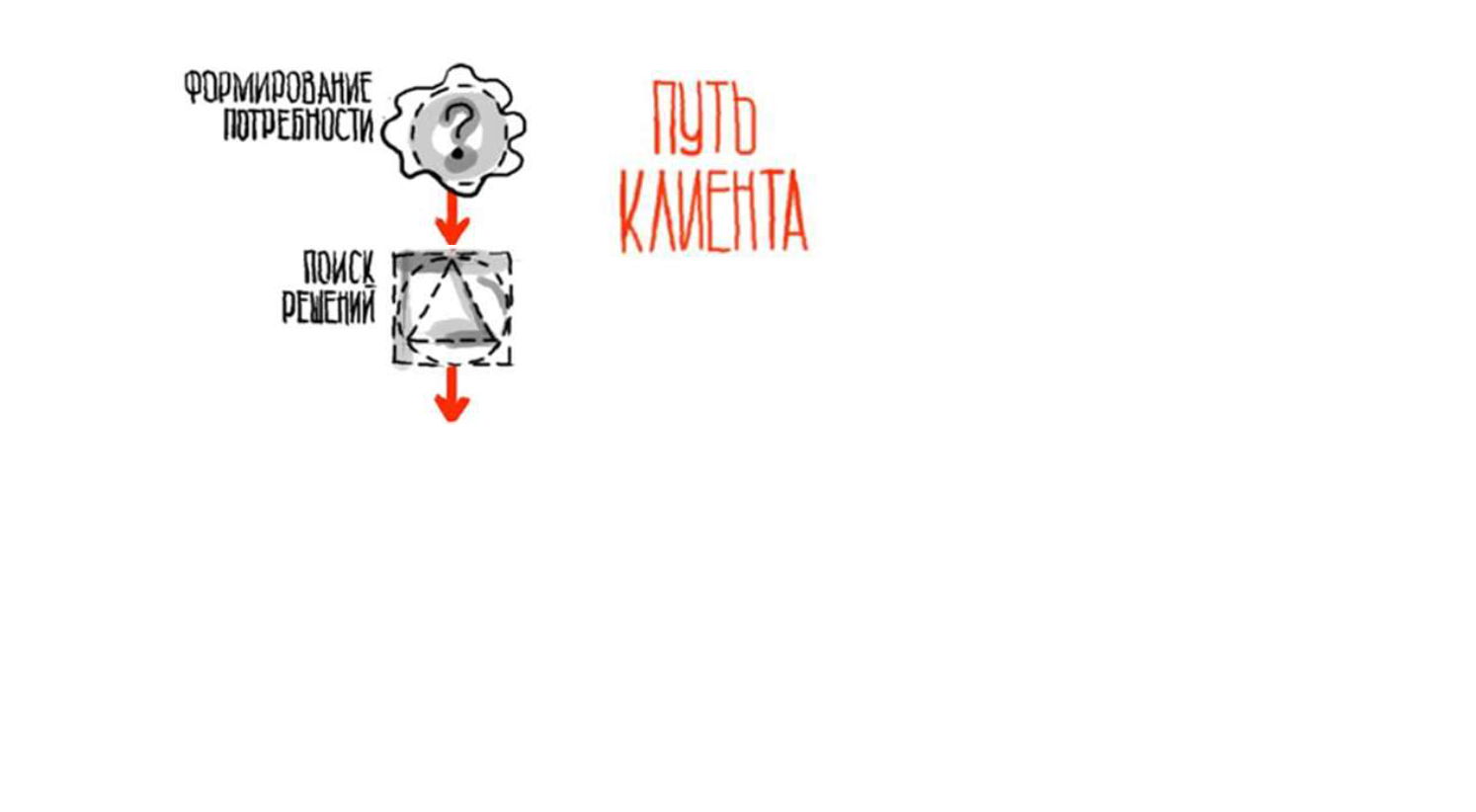
7. Email-маркетинг формата «что может быть», «как

обманывают», «узнайте всю правду», «думаете

приобрести А, подумайте и о Б»

8. Объединение с конкурентами для формирования рынка

9. Никаких агрессивных стратегий (типа ретаргетинга)



1. Книги / видео / статьи / вебинары формата «как сделать»,

«что выбрать», «чем отличаются», «а вы знали о таком

решении» с контентом о конкурентах в том числе!

2. Исследования

3. Сравнения с конкурентами и распространение по

тематике

4. Определить близкие «аналоги» - активно топтать их

огород контентом (вездеход, снегоход, квадроцикл,

вертолёт, воздушная подушка, аэросани)

5. Часть механик из «формирования потребности», но уже

внутри вашей тематики

6. Цеплять и крутить email-маркетингом

7. Вносить в CRM (даже если по телефону) – максиму

информации получать (правильнгые телефонные скрипты

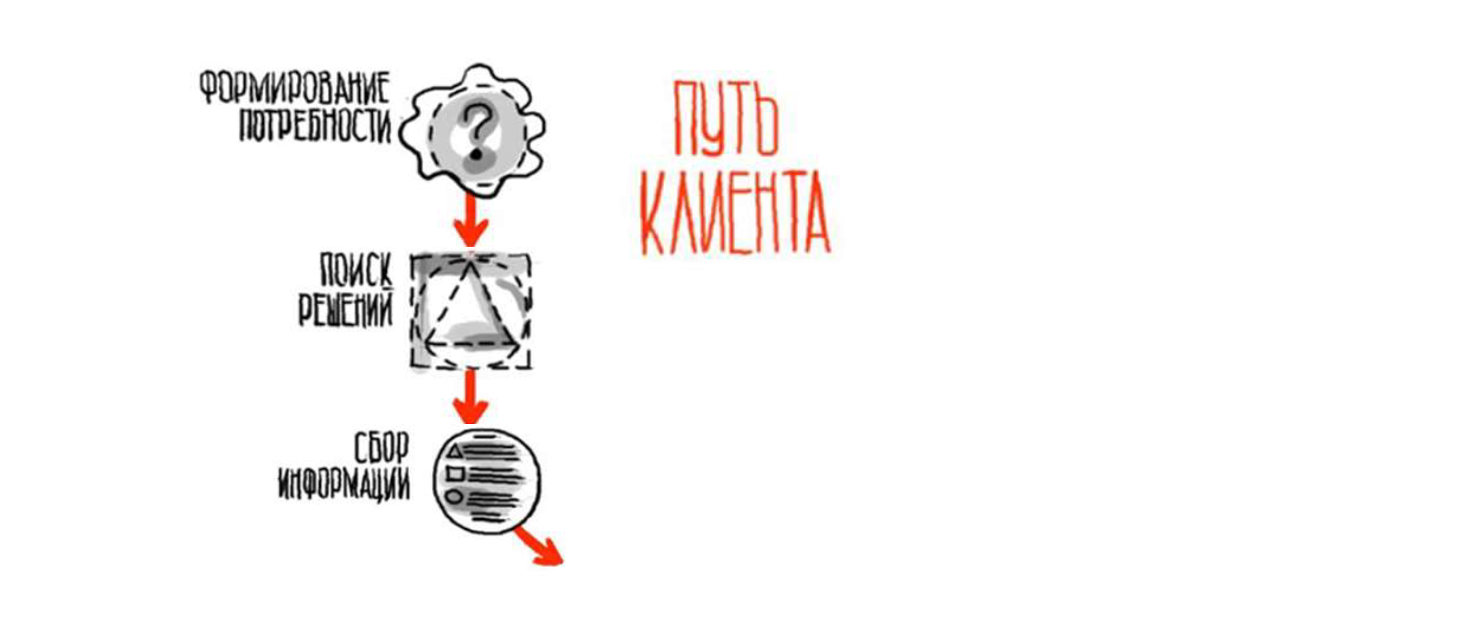
и обучение)

8. «Независимый консалтинг» со своим сайтом, контентом,

продажами

9. Ретаргетинг, CRM-ретаргетинг, поисковый ретаргетинг

здесь рулят!



1. Качественный контент у вас на сайте – каждая страница

сайта – посадочная: верстка текста, иллюстрации,

визуализация данных, преимущества, примеры расчетов

стоимости, выгоды, скачиваемые материалы, видео

2. Захват конкурентного трафика (платная реклама)

3. Классные сниппеты в поиске

4. В самых дорогих запросах в контексте будьте умнее

конкурентов – не продавате, а «обучайте»

5. Вместо вашего сайта – вести трафик на «независимые»

обзоры, исследования, блоги, посадочные

6. Активно работайте в «несезон» - как раз идёт сбор

информации (обычно в это время все конкуренты вялые и

бюджетов никто не выделяет)

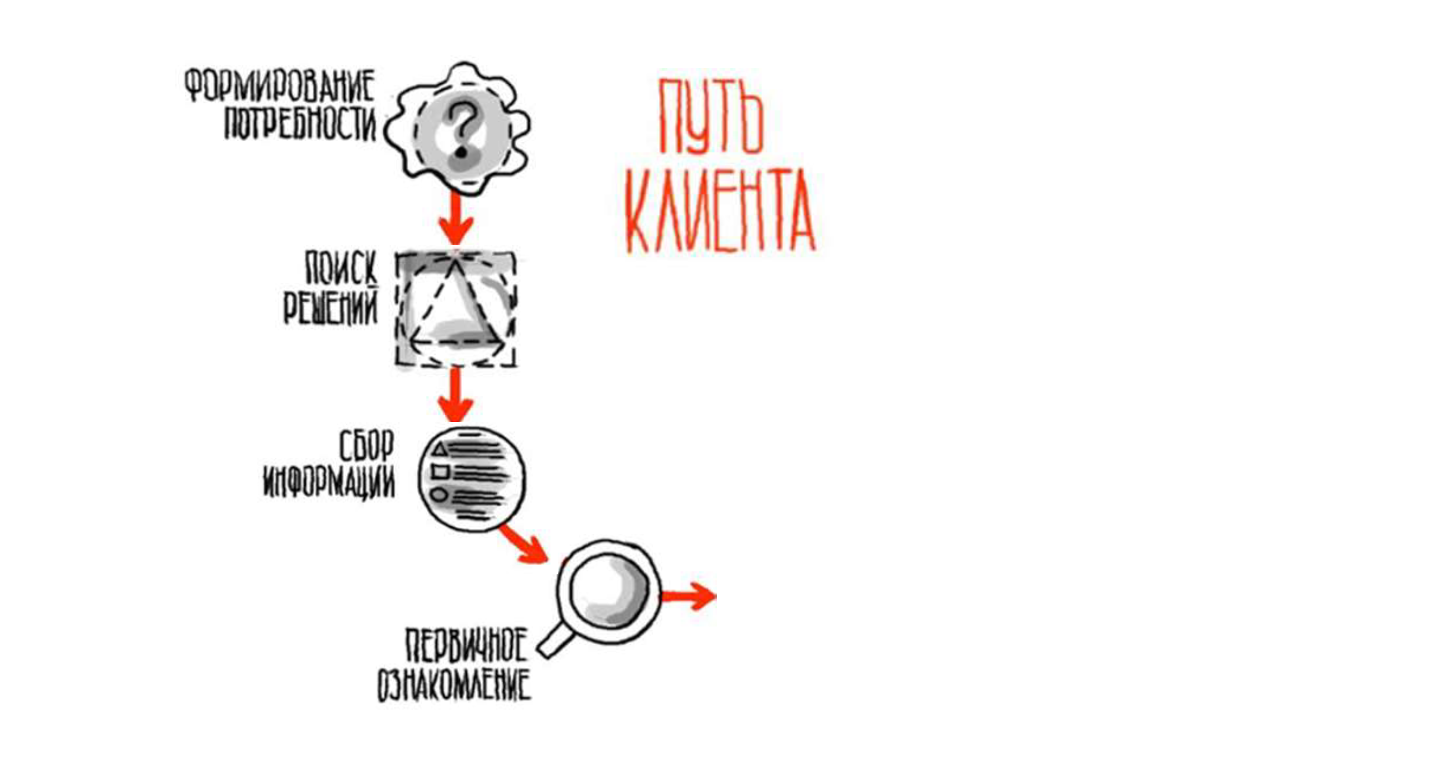
7. «Быстровидео» по каждой странице сайта (40 000

человек получили за 200 000 рублей, выложив 30 роликов

на ютуб и дав небольшую рекламу)

8. Цеплять и крутить email-маркетингом

9. Вносить в CRM



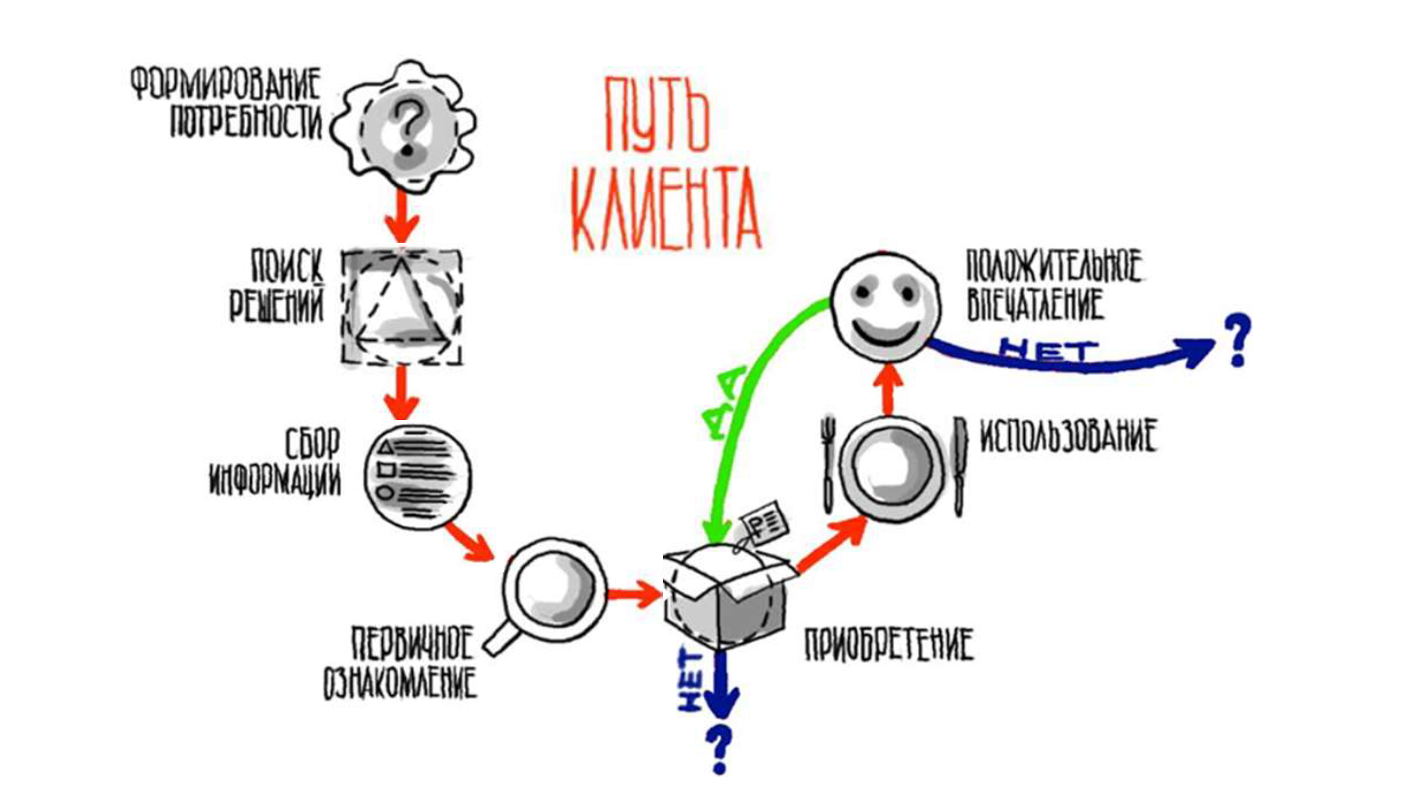
1. Товар лицом онлайн (фото, видео, тур, 3d, html5)

2. Тест-драйв (офлайн и/или тур онлайн)

3. Звонок -> CRM –> email -> ретаргетинг

4. Показать визуально процесс ознакомления – что ждёт

5. Коммерческие предложения



1. Всех НЕ купивших – в отдельный сегмент, определить

прошлые затраты на них, самых потенциально ценных в

оброт email, late-ретаргетинг, колл-центр (хорошо

составить скрипты и продумать тайминги)

2. Купивших – в клуб владельцев (группа, блог, раздел

сайта) – общение, советы, инструкции, обмен опытом,

встречи, вебинары

3. Всех отрицательно настроенных после использования –

алгоритм отработки, мониторинг отзывов, конвертация в

повторную покупку, рекомендацию или хотя бы

удаление/сглаживание негатива ☺

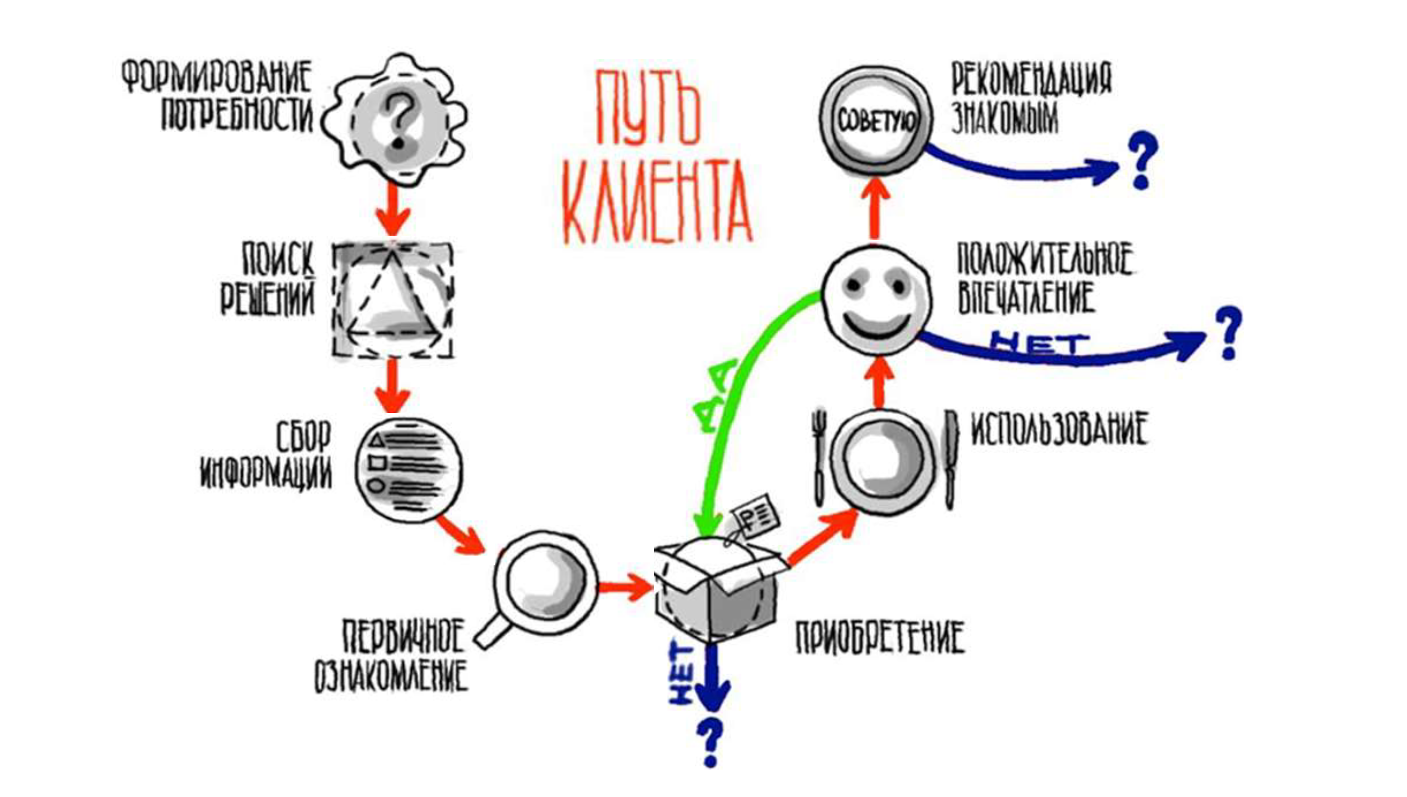
4. Всех положительно настроенных – email маркетинг, колл-

центр формата «с этим покупают»

5. Положительные отзывы – алгоритм сбора, публикация,

рассылка, прокачка для SEO

6. Партнёрская программа



1. Механика простой рекомендации знакомым (пересылка

email, приглашение в группу через соцсеть, дать телефон

друга, печатный материал РАБОТАЕТ до сих пор) –

шаблоны писем, SMS, печатных материалов, заготовка

поста, котрым можно поделиться, если все понравилось

2. Партнёрская программа

