



**Не ищите клиентов!
Пусть они находят вас сами.
Или как работает Inbound маркетинг**

Елена Чуланова
специально для



2015

Сегодня про Inbound

Он же «Входящий»

Он же «Вовлекающий»

Он же «Контент»



Inbound маркетинг это

Привлечение клиентов с помощью полезного,
не рекламного контента

Что нам дал Inbound



Что нам дал Inbound

	Январь 2013	Май 2015
Трафик из поисковиков	82	4571
База подписчиков	6400	8600
Среднее кол-во шэров	29	62
Количество лидов с сайта	20	60

НЕТ

Баннерной рекламы

Контекстной рекламы

Вообще никакой рекламы!

Сами пришли



Кому это нужно?

- Тем, у кого сложные услуги
- Тем, кто работает на несформированном рынке
- Тем, у кого очень высокая конкуренция

Как он работает



Как происходит дружба человека и компании

Чужак



Контент привлекает



Читатель



Контент вовлекает



Подписчик



Контент вызывает доверие



Лид



Контент убеждает



Клиент



Потребуется

- Контент
- Блог
- Посадочные + продуктовые страницы
- E-mail рассылки
- Магниты трафика

Цель контента

- Обучать
- Воспитывать

Учебка «ЛидМашины» - блог практикующих интернет-маркетологов

Практикующие интернет-маркетологи делятся своими знаниями в интернет-маркетинг блоге. Статьи, обзоры инструментов, исследования и видео по схеме iМаркетинга, [с удобным оглавлением](#).

#Lifehack

Интересный и полезный контент – в первую очередь!

Ключевики – потом.

Фильтр контента



Золотое правило

- Пишите регулярно
- Публикуйте уникальный контент
- Рассказывайте о своем опыте
- Будьте в мире ваших читателей
- Помните про связь с вашими продуктами

Контент. Для кого



Портрет клиента

— *Возраст*

— *Пол*

— *Образование*

— *Чем занимается*

....

Контент. Что продвигаем

- списки выгодных продуктов, недополучающих трафик,
- списки обучающих материалов, которые должна знать ваша ЦА

о вас и продукте

Делаем:

Inbound marketing

SMM

Аналитика

Сайты



Ведём социальные сети. #SMM



Создаём продающие страницы



Анализируем

Семантическое ядро и ключевики

➤ <https://wordstat.yandex.ru/>

➤ <http://leadmachine.ru/2015/03/24/kak-sostavit-semanticheskoe-yadro/>

smm	
<input checked="" type="radio"/> По словам	<input type="radio"/> По регионам
<input type="radio"/> История запросов	
Что искали со словом «smm» — 21 306 показов в месяц	
Статистика по словам	Показов в месяц
smm	21 306
smm менеджер	1 644
smm продвижение	1 342
smm специалист	974
smm ru	921
osce smm	735
smm маркетинг	698
smm вакансии	518
smm вконтакте	500
smm скачать	464
smm агентство	414
smm media	374
smm курсы	340
smm +в социальных сетях	331

группа ключевиков	ключевые запросы	количество показов
аналитика	аналитика сайта	1273
	аналитика веб сайтов	146
	веб-аналитика	1588
	инструменты веб аналитики	26
интернет-маркетинг	интернет-маркетинг	8904
	агенство интернет-маркетинга	340
	инструменты интернет-маркетинга	296
	интернет-маркетинг компании	255
	интернет-маркетинг сайта	233
	маркетинг интернет-магазина	213
	методы интернет-маркетинга	107
юзабилити	юзабилити	8299
	юзабилити сайта	1517
	принципы юзабилити	470
	аудит юзабилити	369
	правила юзабилити	256
	анализ юзабилити	179
	юзабилити примеры	135
	юзабилити интернет-магазина	113
прототипирование	юзабилити интерфейсов	98
	ошибки юзабилити	26
	прототипирование сайтов	207

План контента

Дата	Ответственный	Тема	Ключевик
02.03.2015	Тимур		
09.03.2015	Света	Ремаркетинг	
16.03.2015	Катя	Как составить семантическое ядро для контекстной рекламы	Как составить семантическое ядро
23.03.2015	СММ		
30.03.2015	Ирина (?)	Тестирование kissMetrics	
06.04.2015	Саша		
13.04.2015	Паша		

Форматирование текста

- Делать короткие абзацы
- Делать заголовки и подзаголовки
- Списки
- Выделять жирным ключевые моменты, на которые нужно обратить внимание (а не ключевые слова)
- Визуализировать важные моменты (инфографика, скриншоты)

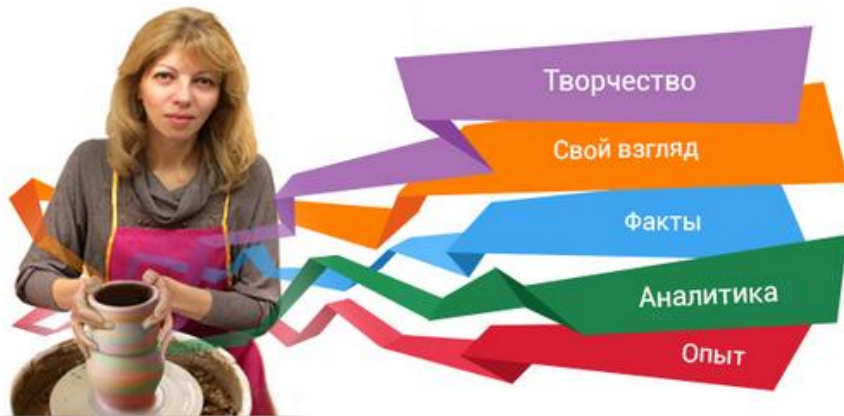
Оформление поста

31

Мар
2015



Создание контента: 3 способа добавить ему уникальной ценности

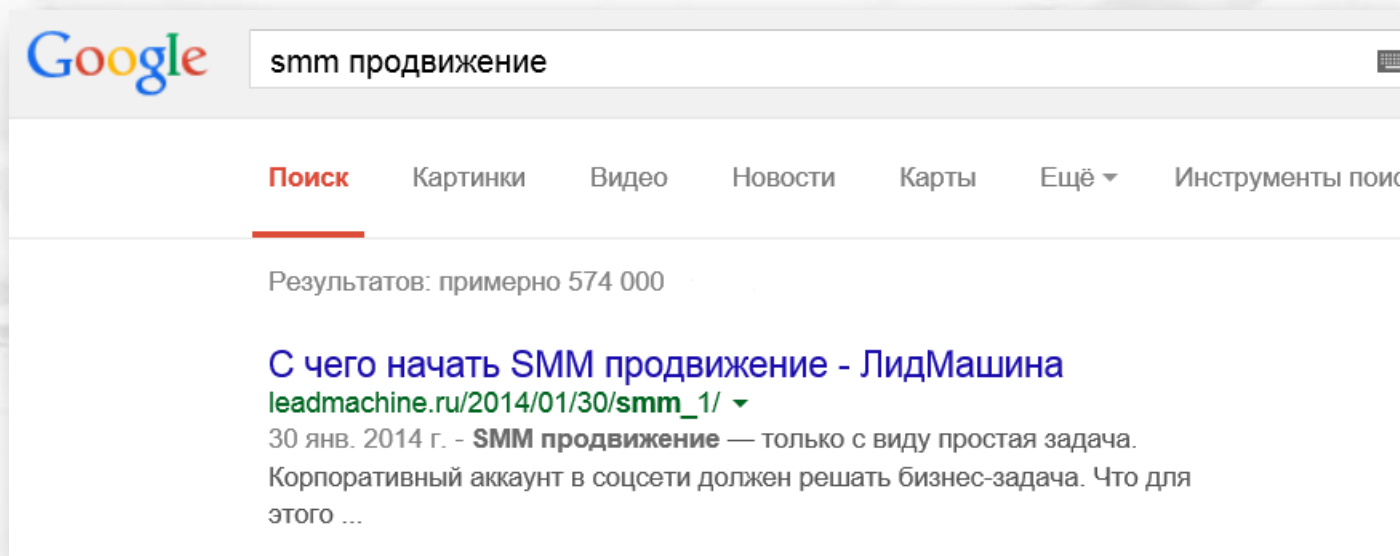


Думаю, что все, кто занимается маркетингом в b2b сфере, знают, как тяжело продвигать сложные продукты и услуги. Их ценность неочевидна пользователям с первого взгляда. На помощь тут придет Inbound-маркетинг.



Чек-лист SEO оптимизации

Одна статья – один ключевик



Чек-лист SEO оптимизации

- Одна статья – один ключевик
- Ссылки на другие статьи вашего блога

Собственно само создание контента – основа inbound-маркетинга. И, я бы сказала, самая сложная его часть. Делать это нужно регулярно, а каждый раз создавать что-то новое и необычное – тяжело, хоть и интересно. Тем более, если вы хотите получить рабочий инструмент, контент должен соответствовать определенным критериям. Мы писали о них в статье [10 правил inbound-маркетинга](#). И необходимость придерживаться правил усложняет вашу задачу.

Чек-лист SEO оптимизации

- Одна статья – один ключевик
- Ссылки на другие статьи вашего блога
- **Добавляйте alt к картинкам**

Параметры изображения

Подпись

Атрибут alt

создание контента

Чек-лист SEO оптимизации

- Одна статья – один ключевик
- Ссылки на другие статьи вашего блога
- Добавляйте alt к картинкам
- Следите за url заголовка

Редактировать запись [Добавить новую](#)

Создание контента: 3 способа добавить ему уникальной ценности

Постоянная ссылка: /2015/03/31/[sozдание-kontenta-dlya-inbound](#) / [Отмена](#)

Просто поставьте его

Плагин WordPress Yoast SEO

помогает контролировать количество ключевых слов в статье таким образом, чтобы она хорошо продвигалась в поисковиках, а также задавать внешний вид сниппета — как будет выглядеть ваш пост в выдаче гугла.

Добавить

- Ссылки на магниты трафика (в середине и конце статьи)

Примеры магнитов трафика

- Электронная книга (ebook);
- 10 трендов в индустрии;
- Руководство по выбору услуги;
- Видеоролик, вебинар;
- Руководство по использованию продукта компании;
- Ответы на часто задаваемые вопросы;
- Чеклист;
- Кейс;
- Презентация на slideshare;
- Золотые правила.

МагНИТИК: ↖ http://leadmachine.ru/3_zhem_inbou

Делаем:

Inbound marketing

SMM

Аналитика

Сайты

📖 Издато

🍏 Учебка

3 схемы inbound-маркетинга



Вы интересуетесь inbound-маркетингом? Хотите применять его принципы в вашей компании и получать новые лиды?

Тогда этот файл вам просто необходим!

В нем рассказывает об основах: 3 схемах inbound-маркетинга, которые подходят для продажи товаров, услуг или сложных услуг.

Скачать файл

На этот Email придет письмо с файлом

Email *

Скачивая файл вы подписываетесь на рассылку Учебки ЛидМашины.

Скачать

А также

Добавьте переход на продуктовую страницу

Поможем организовать [правильный SMM](#) для вашей компании




Последний штрих

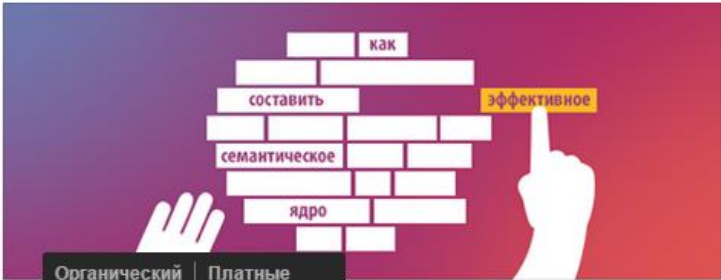
- Протестировать на коллегах
- Проверить орфографию и пунктуацию
- Проверить работоспособность всех ссылок
- Опубликовать пост
- Распространять!

Дистрибуция контента

Реклама популярных постов

 **Курилка интернет-маркетологов. Статьи, кейсы, инструменты, фишки.**
Опубликовано: Александр Панин [?] · 17 Апрель в 17:25 · 🌐

В закладки! Инструкция, как составить крутое семантическое ядро за 5 простых шагов. Без воды! <http://u.to/uN8PCw>



Органический **1 048** | Платные **9 164** | 10 212
Поднимать публикацию

Нравится · Комментарий · Поделиться · 👍 46 🗨 1 ↻ 25

10 212 Охват людей
72 Отметки "Нравится", комментарии и повторные публикации
46 Отметки "Нравится" 46 К публикации 0 К перепостам
1 Комментарии 1 К публикации 0 К перепостам
25 Перепосты 25 К публикации 0 К перепостам
230 Клики на публикацию
75 Photo Views 142 Link Clicks 13 Other Clicks
ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ ОТЗЫВ
0 Скрыть публикацию 0 Скрыть все публикации
1 Пожаловаться на спам 0 Не нравится

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПУБЛИКАЦИЕЙ ?

216

ОХВАТ ?

9 030

ЧАСТОТА ?

1,52

ВСЕГО ПОТРАЧЕНО ?

222,00 р.

СРЕДН. ЦЕНА ЗА ВОВЛЕЧЕННОСТЬ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ ?

1,03 р.

Дистрибуция контента

 **Маркетинг и реклама** Закреть
30 марта 2015 в 18:40

В закладки! Инструкция, как составить кругое семантическое ядро за 5 простых шагов. Без воды!
<http://goo.gl/GbcLPJ>



**Семантическое
ядро сайта**

🔗 Ссылка goo.gl

Мне нравится 👍 87 Поделиться Пожаловаться

Публикации в тематических сообществах

Стоимость	Переходы
—	204
380 ₽	387

Email рассылки

[Посмотреть письмо в браузере](#)



Рассылка об интернет-маркетинге:
статьи, кейсы, новости, фишки

Методичка: Как настроить динамический ремаркетинг

У нас часто спрашивают как увеличить продажи интернет магазинов. Опираясь на свой опыт и исследования Google, мы пришли к выводу, что самый эффективный инструмент для увеличения продаж интернет магазинов это [Динамический ремаркетинг](#).

Многие сайты, которые продают онлайн, не пользуются этим эффективным и точным инструментом интернет маркетинга, что существенно снижает процент продаж.

[Читать статью >>](#)

Email рассылки для распространения контента

- Общая рассылка по базе холодных лидов раз в неделю
- Используйте тему поста в заголовке
- Используйте скрытое продолжение темы
- Текст письма должен быть кратким и стимулировать переход в пост
- Используйте визуальный якорь «письмо-пост»

Цепочки для нагрева

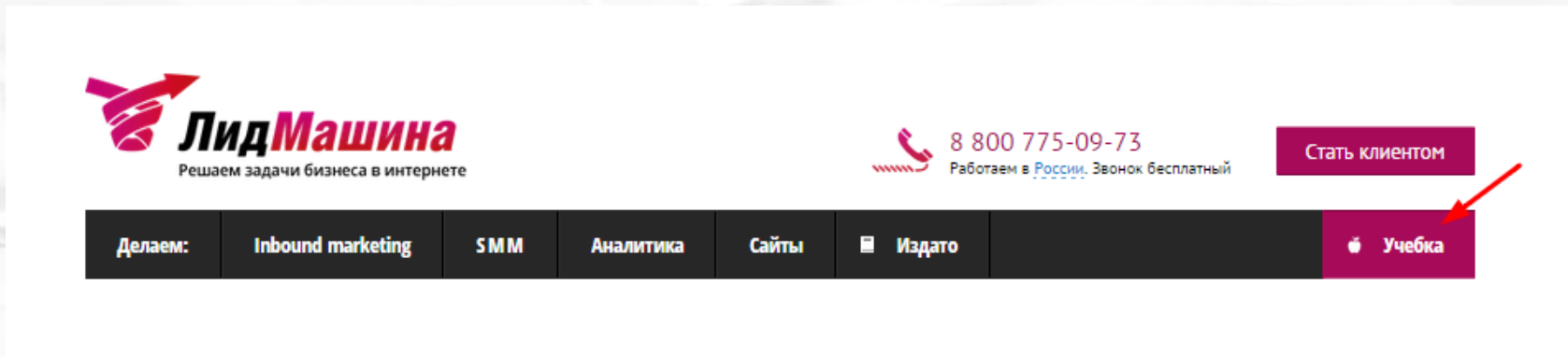
- Письмо - знакомство
- Как читатель самостоятельно может решить проблему
- Как можно решить проблему с помощью вашего продукта
- Предложение помощи, консультации
- Оффер
-

Где брать базу

- Существующая база клиентов
- Посадочные страницы
- Формы подписки

Правила организации блога

- На собственном домене



Правила организации блога

- На собственном домене
- **Оформлен в стиле сайта**

14 Методичка: Как настроить динамический ремаркетинг

Апр
2015



Правила организации блога

- На собственном домене
- Оформлен в стиле сайта
- **С подпиской на рассылку**

Чем поможет «ЛидМашина»

Заполните форму, и мы пришлём вам email с рассказом о том, чем может быть полезна «ЛидМашина»

Ваше имя

Ваш email

Узнать



Специалисты Учебки ответят на вопросы, связанные со всеми областями интернет-маркетинга.

Задать вопрос

Подпишитесь на рассылку

Мы пишем только о том, что проверили на собственном опыте. Подпишитесь на обновления блога, чтобы не упустить полезные знания.

Ваше имя

Ваш email

Подписаться

Правила организации блога

- На собственном домене
- Оформлен в стиле сайта
- С подпиской на рассылку
- С кнопками «поделиться»

Понравилась статья? Поделитесь с друзьями!



Читать дальше



Правила организации блога

- На собственном домене
- Оформлен в стиле сайта
- С подпиской на рассылку
- С кнопками «поделиться»
- **Статьи на ту же тему**

Похожие записи

- > [Как создать интересный контент, соблюдая цели бизнеса и аудитории?](#)
30.10.2014
- > [5 принципов SMM от ЛидМашины](#)
11.09.2014
- > [Урок SMM #4. SMM специалист и его «помощники»](#) 20.02.2014
- > [Урок SMM #3. Не только школьники делают это. Топ-10 ошибок SMM](#)
13.02.2014
- > [Урок SMM #2. Публикуй как бог SMM! Правильный контент для социальных сетей](#) 06.02.2014
- > [А я милого узнаю по походке, или Как выбрать аватар для сообщества ВКонтакте](#) 12.07.2013

Правила организации блога

- На собственном домене
- Оформлен в стиле сайта
- С подпиской на рассылку
- С кнопками «поделиться»
- Статьи на ту же тему
- Поиск по материалам

• Рубрикатор

Рубрики: [аналитика](#) [юзабилити](#) [привлечение](#) [емейл](#) [соцсети](#) [маркетинговые стратегии](#) [левелап](#)

Поиск по материалам



Расходы на Inbound

- Создание, оформление блога
- Создание продуктовых и посадочных страниц
- Настройка рассылок
- Оплата сервиса рассылок
- Оформление контента

Как мерить эффективность

- Трафик на сайт
 - Переходы с других сайтов
 - Из поисковиков
- Рост базы
- Открываемость
- Переходы из писем

Преимущества

- Качественные лиды
- SEO трафик.
- Сайт лучше индексируется поисковиками
- Охват: шэры, перепечатки на других ресурсах
- Эффект держится долгое время

Клиентоманния

clientomannia.ru (КлиентоМанния) — источники трафика: сводка

[Новая Метрика](#) β
[Сохранить как](#)

Посещаемость **Источники** Посетители Содержание Поведение Технологии Конструктор Звонки Мониторинг Острова

22 марта 2012 — 2 марта 2015

сегодня вчера неделя месяц квартал год группировать по

месяцам



Источники трафика: сводка



Распределение усилий

	Привлечение трафика	Убеждение	Закрытие сделок
Исследование ключевых слов	10%		
SEO оптимизация	25%		
Создание контента	25%	40%	
Сегментация баз		10%	
Распространение контента	20%	30%	
Создание рабочих процессов			30%
Квалификация лидов			30%
Интеграция с CRM			20%
Анализ эффективности	20%	20%	20%

Пошаговое руководство

- Список продуктов
- Определить темы и ключевики
- Понять, кто ваша аудитория
- Сделать блог
- Составить план контента и начать писать
- Настроить рассылки
- Добавить магниты трафика

Главное начать!



Учитесь:

<http://leadmachine.ru/blog/>



Задавайте вопросы:

chulanovae@leadmachine.ru