



## Владимир Шумов

Коммерческий директор компании «[Текстерра](#)». Специалист по интернет-маркетингу. Предпринимательский опыт – 6 лет.

Тел: 8 (800) 775-16-41

Email: [shumov@texterra.ru](mailto:shumov@texterra.ru)

Skype: lynxzzz

# Контент-маркетинг. Стратегия, статистика, кейс.




# КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ – ЭТО КОМПЛЕКС

# Принципы контент-маркетинга



Сайт компании — это media  
Нужна редакция  
Основа — блог компании

# Содержание контент-маркетинговой стратегии

A Newton's cradle with five silver spheres hanging from thin wires against a light gray background. The spheres are arranged in a line, with the two outermost spheres being larger than the three in the middle.

1. Цели
2. Целевая аудитория
3. Анализ конкурентов
4. Контент
5. Каналы распространения
6. Методы оценки

# Цели должны быть конкретными!


1. Увеличение трафика
2. Узнаваемость бренда
3. Повышение лояльности
4. Увеличение повторных продаж



Цели должны быть  
достижимыми!



# Портрет(ы) целевой аудитории



Михаил (на фото в центре), Москва, руководитель среднего звена в управляющей компании. 38 лет, женат, двое детей. З/п: 80 000-150 000 руб. Есть иномарка до 800 тыс. руб. Живет в 2-комн. квартире, взятой в ипотеку.



# Анализ конкурентов



1. Поисковый трафик и трафик по брендированным запросам
2. Блог (виды контента, частотность)
3. Используемые каналы распространения
4. Социальный отклик на создаваемый контент

# Контент



1. Типы контента
2. Детали по контентным единицам
3. Частотность выхода
4. Цели и возможные конверсионные сценарии

# Каналы распространения

1. Блог
2. E-mail маркетинг
3. Социальные сети
4. «Внешние» публикации

# Что и как можно оценивать?

1. Трафик
2. Брендированные запросы
3. Коэффициент виральности
4. Процент прочитываемости текста.  
Плагин для GA Scroll Depth.

# Контент-маркетинг на практике: что ждать и когда?

# КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ – ЭТО ДОРОГО И ДОЛГО

# Исследование

Проект	Сегмент	Бюджет	Кол-во текстовых публикаций в мес.	Изменения в %	6 мес		Изменения в %	7 мес		Изменения в %	8 мес		Изменения в %	9 мес	
					Общий трафик	Трафик с поиска		Общий трафик	Трафик с поиска		Общий трафик	Трафик с поиска		Общий трафик	Трафик с поиска
					Прямой трафик	Прямой трафик		Прямой трафик	Прямой трафик		Прямой трафик	Прямой трафик			
Продажа трикотажа оптом	B2B	до 50 000 руб.	5	-70,60%	2 716	-75,43%	2 219	-79,93%	1 959	-82,28%	5 500	100,00%	5 500	100,00%	
				386,00%	573	282,00%	450	200,00%	366	144,00%	4 500	81,82%	4 500	81,82%	
				-76,31%	655	-79,31%	578	-81,74%	453	-85,69%	1 500	22,91%	1 500	22,91%	
Продажа строительных материалов	B2C/B2B	до 50 000 руб.	7	80,87%	5 387	186,24%	5 071	169,45%	6 763	259,35%	7 500	110,76%	7 500	110,76%	
				86,01%	2 612	113,75%	2 262	85,11%	2 833	131,83%	3 500	123,36%	3 500	123,36%	
				95,84%	1 206	213,25%	1 061	175,58%	1 904	394,55%	1 904	394,55%	1 904	394,55%	
Продажа автозапчастей	B2C	до 50 000 руб.	6	13,46%	17 778	15,02%	16 508	6,80%	16 294	5,42%	16 500	16,36%	16 500	16,36%	
				34,90%	13 694	35,75%	12 072	19,67%	11 780	16,77%	11 780	16,77%	11 780	16,77%	
				12,21%	2 395	24,42%	2 461	27,84%	2 152	11,79%	2 152	11,79%	2 152	11,79%	
<a href="http://helico-russia.ru">helico-russia.ru</a>	B2C/B2B	от 100 000 до 150 000 руб.	8	2,30%	1 895	6,46%	2 183	22,64%	2 610	46,63%	2 500	33,33%	2 500	33,33%	
				5,53%	1 148	-3,77%	1 530	28,25%	1 883	57,84%	2 000	75,00%	2 000	75,00%	
				9,32%	504	38,08%	425	16,44%	470	28,77%	500	31,25%	500	31,25%	
Юридические услуги	B2C	до 50 000 руб.	7	-7,15%	7 217	198,47%	4 041	67,12%	4 375	80,93%	4 500	87,50%	4 500	87,50%	
				78,29%	1 904	185,50%	659	3,44%	637	0,33%	637	0,33%	637	0,33%	
				-35,66%	1 804	185,50%	659	3,44%	637	0,33%	637	0,33%	637	0,33%	
Продажа спец оборудования	B2G/B2B	от 50 000 до 100 000 руб.	7	25,48%	13 099	29,94%	11 856	17,61%	11 188	10,98%	11 500	10,43%	11 500	10,43%	
				32,21%	10 299	28,81%	8 083	15,37%	8 675	8,52%	9 000	9,00%	9 000	9,00%	
				17,44%	1 742	21,06%	1 764	22,59%	1 607	11,67%	1 607	11,67%	1 607	11,67%	

1. Несколько десятков сайтов

2. B2B/B2C/B2G

3. 13 месяцев


# Метрики






Источник трафика, Источник трафика (детально)

Итого и средние

 Переходы по ссылкам на сайтах

 Переходы из поисковых систем

 Прямые заходы

Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
▼ % 	▼ % 	▼ 	▼ 	▼ 
11 693				
3 555				
3 514				
3 340				

1. Общий трафик
2. Поисковый трафик
3. Прямые заходы



Среднее значение роста за  
первые 6 мес. по поисковому  
трафику:

Ср. значение: +77,89 %

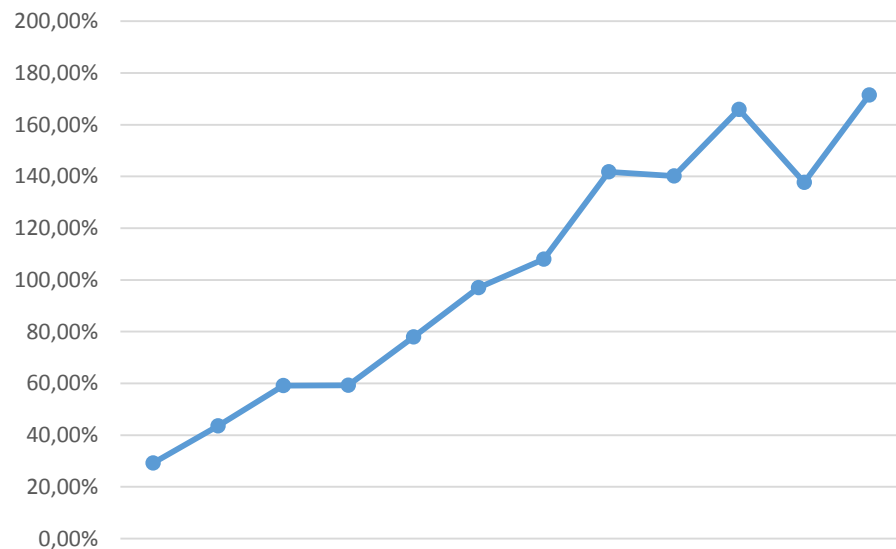
B2B: +103,49 %

B2C: +66,86 %

*Причины:*

- 1. Сезонность*
- 2. Различия в базовых метриках*

# Среднее значение роста за полные 13 мес. по поисковому трафику

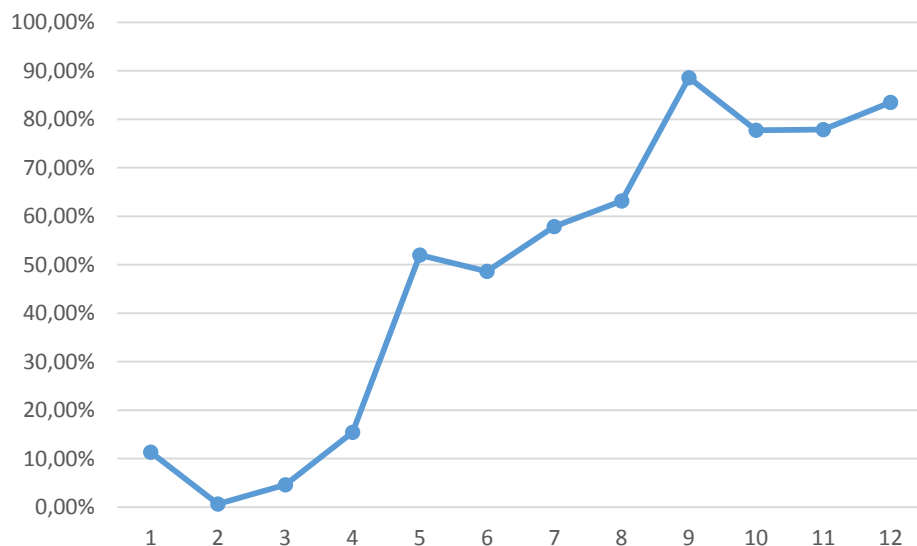


Ср. значение:  
+218,3 %

B2B: +250,68 %

B2C: +195,54 %

# Среднее значение роста за полные 13 мес. по прямому трафику



Ср. значение:  
+83,5 %

B2B: +126,83 %

B2C: +64,20 %

# Изменения в доли поискового трафика относительно других источников

Ср. значение: +7,65 %

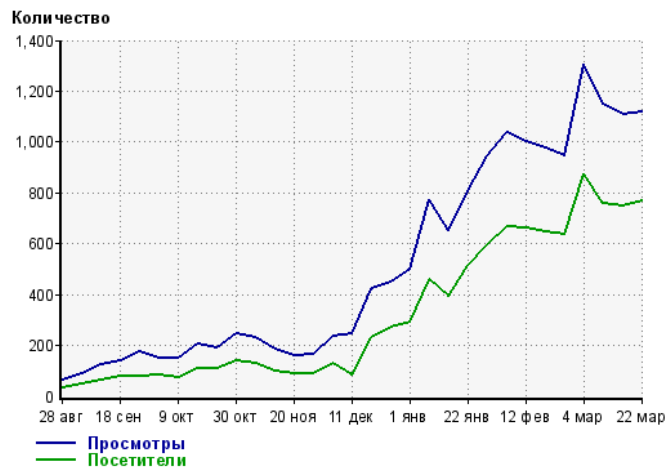
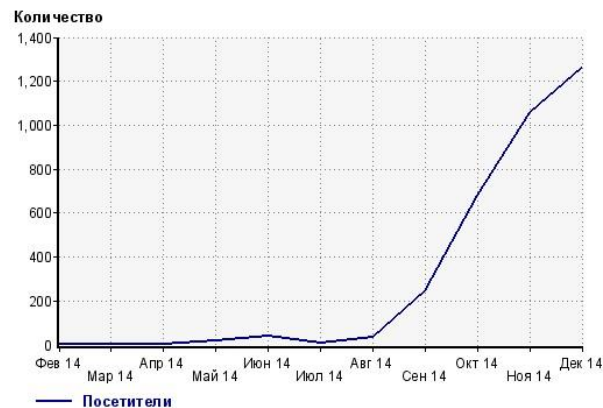
B2B: +6,87 %

B2C: +6,3 %

# Итого

Общий трафик за 13 мес.:	+100,73 %
Поисковый трафик за 13 мес.:	+218,3 %
Прямые переходы за 13 мес.:	+83,5 %

# В большинстве кейсов бюджет так:



# СКОЛЬКО СТОИТ?

ФИО	e-mail	Статус <input checked="" type="checkbox"/>	Skype	Ст.ст.	Ст.раз.	Реквизиты	Кач.текстов	Коммент.
		работаем		р.150,00	р.120,00		высокое	
		работаем		р.200,00	р.120,00		высокое	Читает на нескольких иностранных
		работаем		р.120,00			высокое/низкое	Не дружит с ключами. Хорошо на
		работаем		р.190,00	р.150,00		Среднее	Любит тяжеловесный стиль, в пр
		работаем		р.150,00	р.120,00		высокое	
		работаем		р.200,00			высокое	
		работаем		р.150,00			среднее	Срочные заказы оплачиваются по
		работаем		р.250,00			среднее/высокое	Любит разбавить "водой"
		работаем		р.200,00			высокое	
		работаем		р.100,00			высокое	Посредственно вписывает ключи
		работаем		р.100,00			среднее	Периодически пишет тряпчину и д
		работаем		р.150,00			среднее	Периодически пишет кашку. Сле
		работаем		р.100,00			среднее/высокое	
		работаем		р.150,00			среднее	
		работаем			р.100,00		высокое	
		работаем		р.150,00			среднее	
		работаем		р.100,00	р.70,00		среднее/низкое	Емьбул статей

Средняя ставка: 163,13 руб. за 1000 символов

# Траты на текстовый контент

Среднее кол-во контент-единиц в мес.	6,92
Среднее кол-во символов на 1 контент единицу	4500
Средняя ставка за 1000 символов	163,13 руб.
Траты на контент:	5079,87 руб.



ПОЧЕМУ TAK  
ДОРОГО!?



# Все сложнее



# Траты на текстовый контент

Среднее кол-во контент-единиц в мес.	6,92
Среднее кол-во символов на 1 контент единицу	4500
Средняя ставка за 1000 символов	836 руб.
Траты на контент:	26 033 руб.

*Надо добавить:*

- 1. Бюджет на промоутирование контента в соц. сетях*
- 2. Бюджет на внешние публикации*
- 3. Бюджет на различные сервисы*
- 4. Бюджет на иные (не текстовые) формы контента и т.д.*

# Вывод

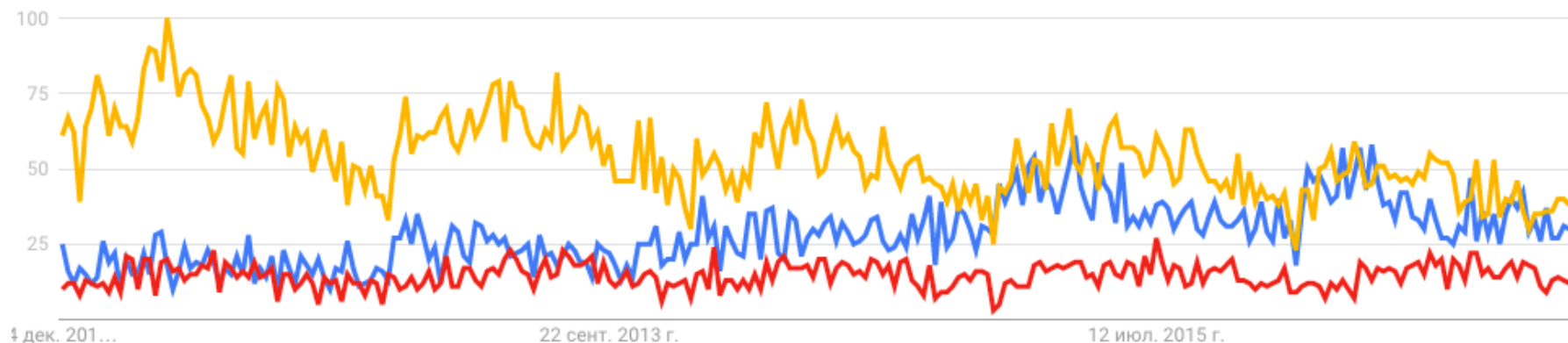
Период	13 мес.
Среднее кол-во контент-единиц	7 шт.
Рост по поисковому трафику	+218,3 %
Издержки:	56 000 руб.

# Идеальный кейс

- Заказчик дает работать
- Бюджет ограничен здравым смыслом
- Новый проект
- Достаточный ресурс
- Нет экспертизы в теме
- Сложная тематика

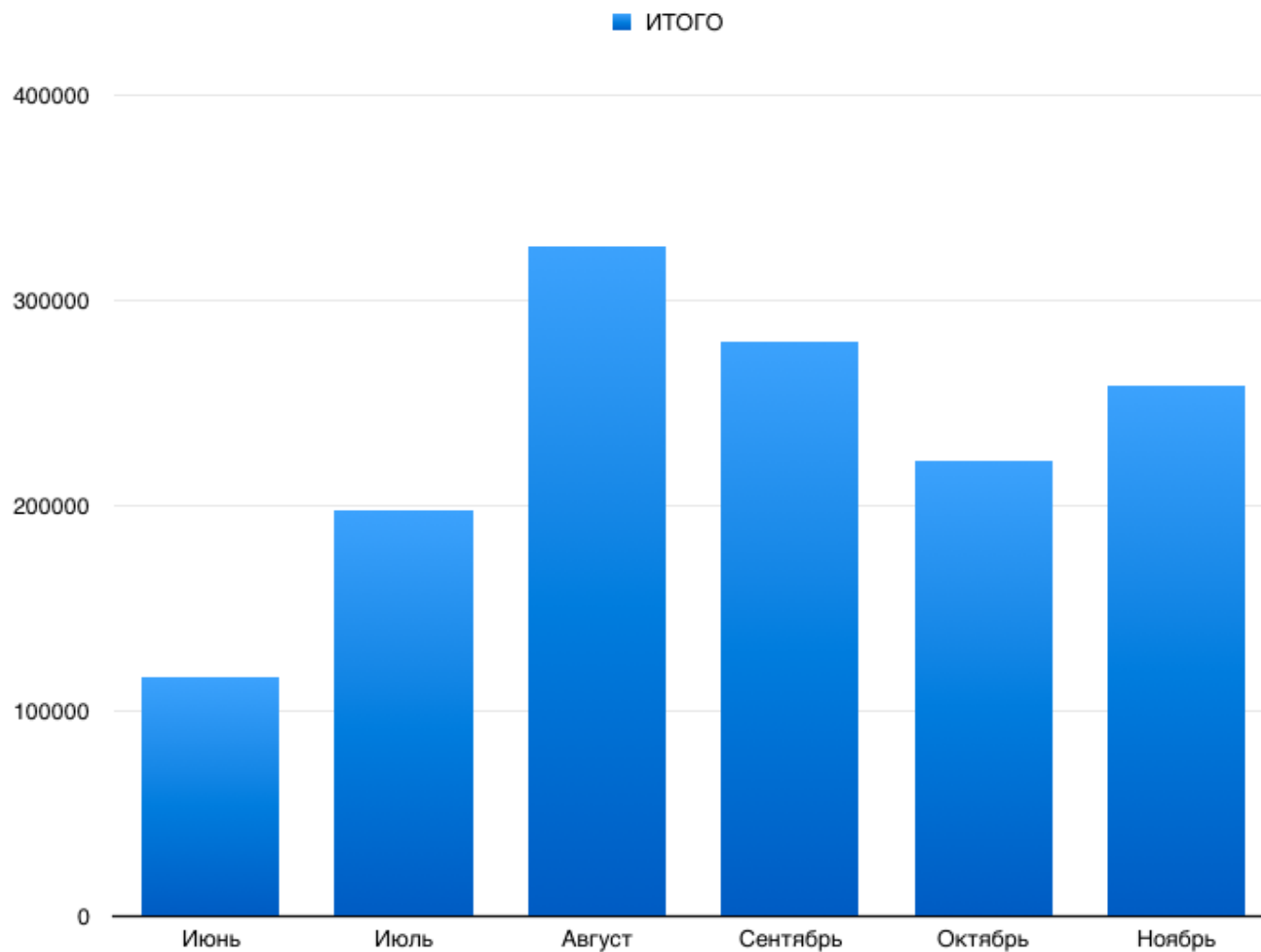
**РУССКИЙ  
АРБОЛИТ**

# Растущая тема – несомненный ПЛЮС

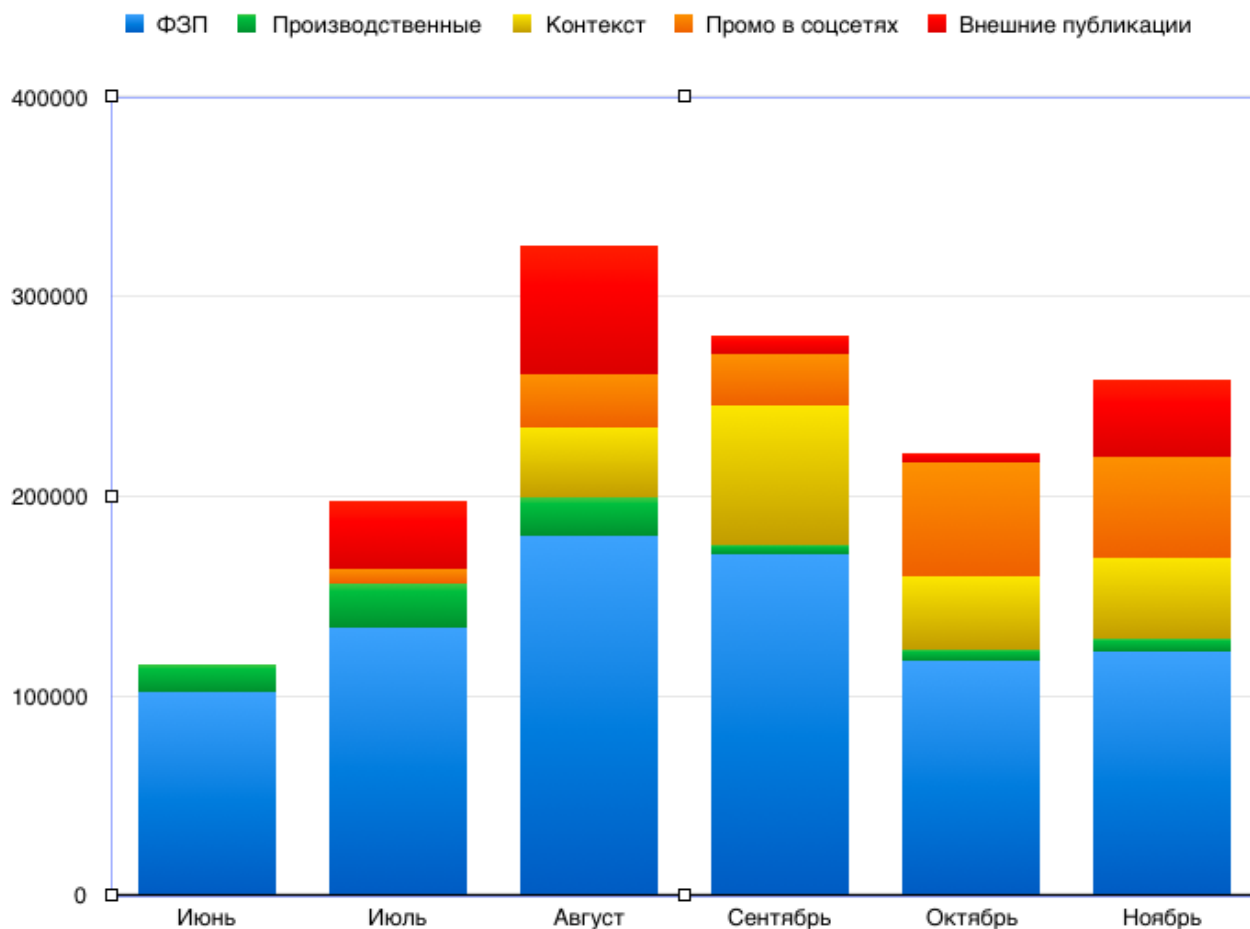


Арболит VS Керамзитобетон VS Пенобетон  
(Google Trends)

# Общий бюджет

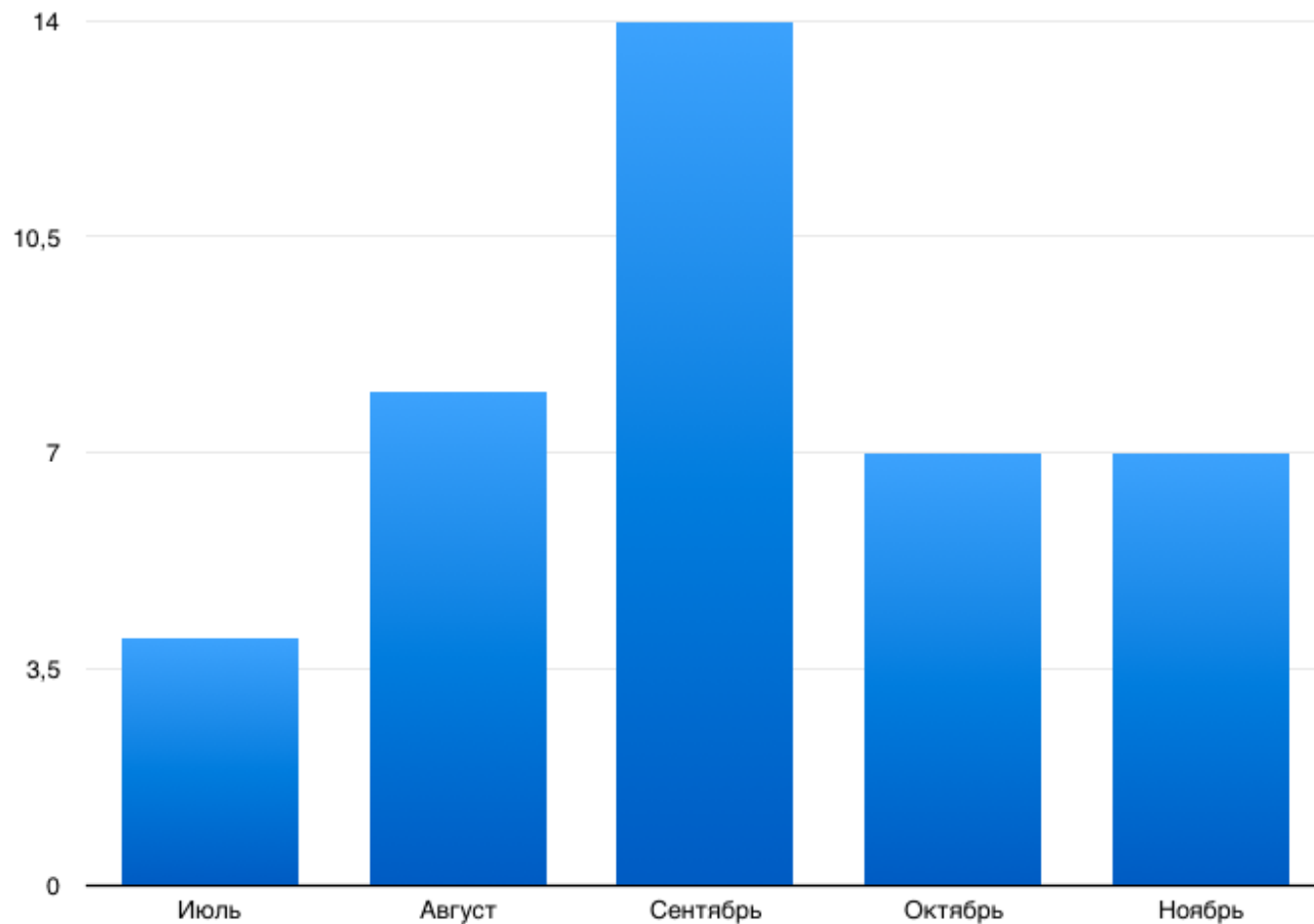


# Бюджет: детали



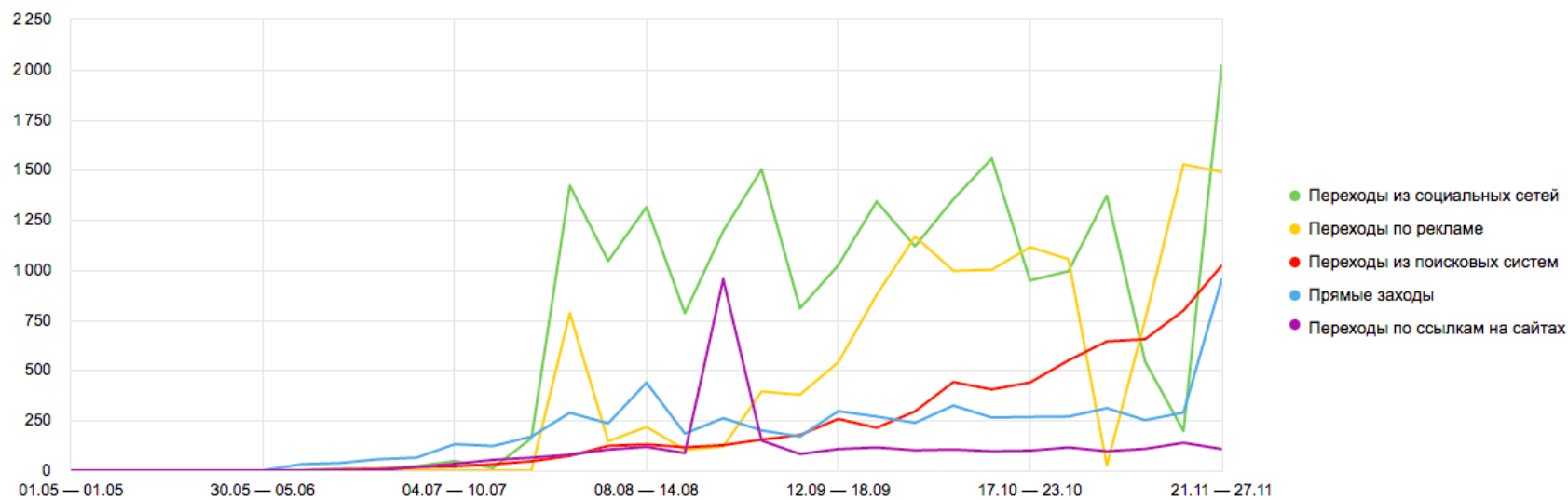


# Кол-во материалов в блоге



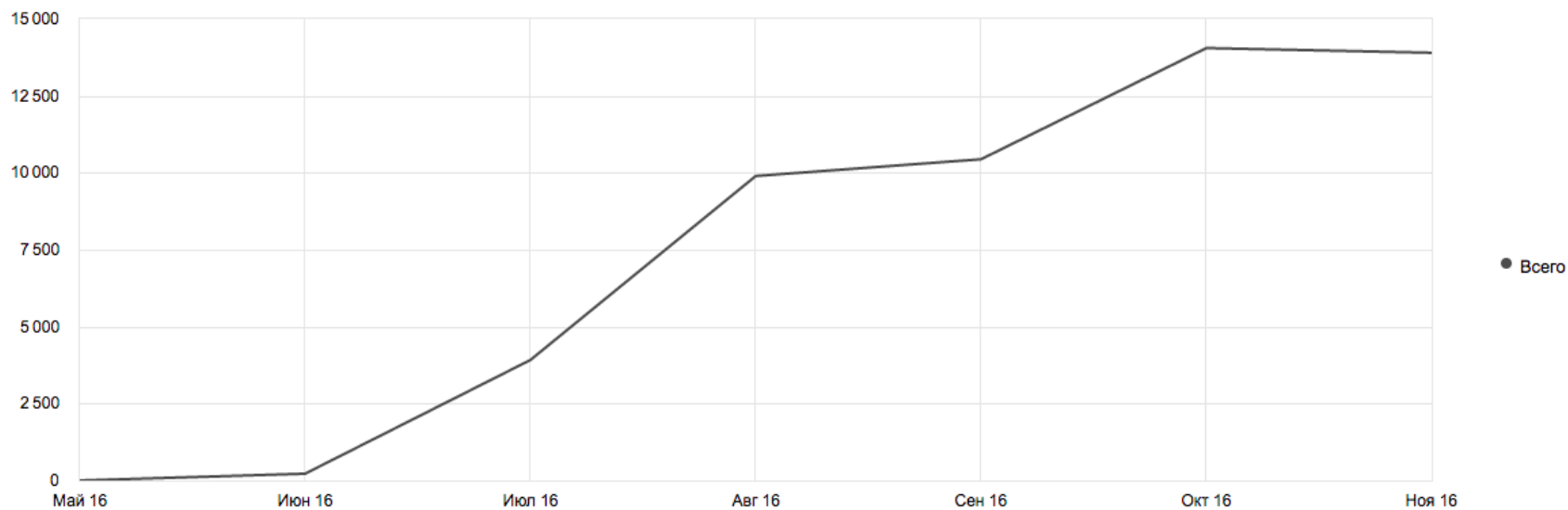
# Источники: сводка

Визиты



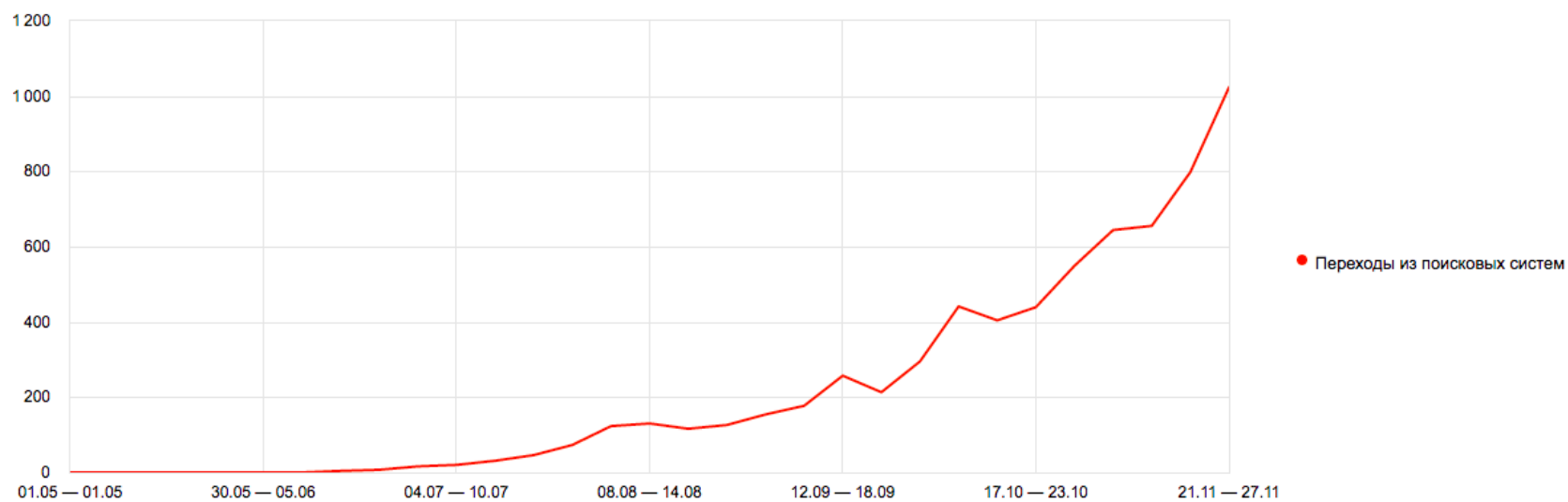
# Общий трафик

Визиты

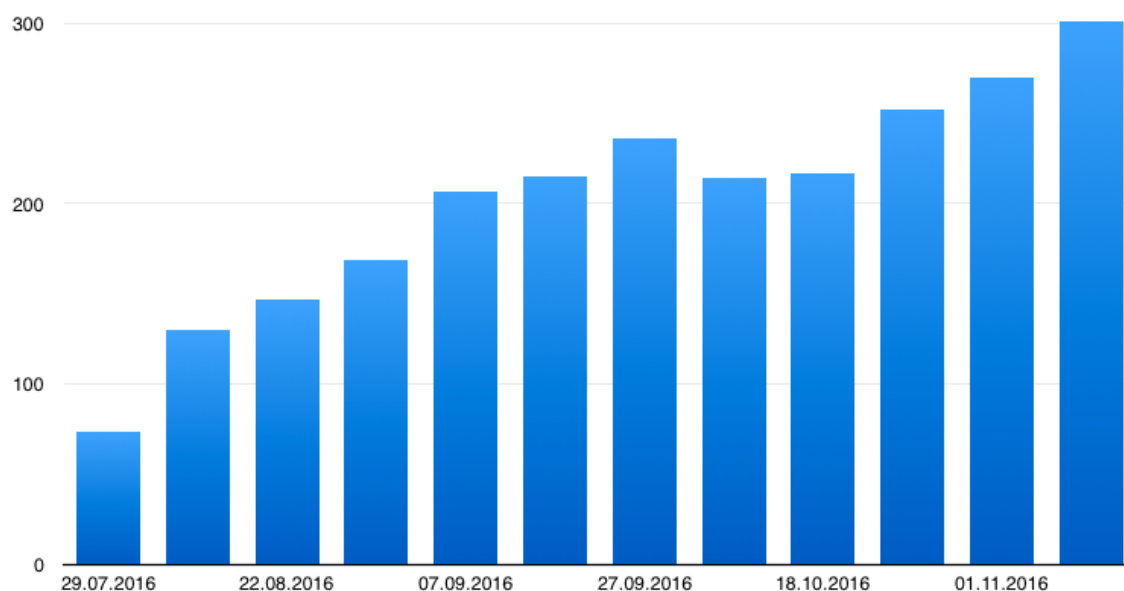


● Всего

# Поисковый, детализация: по неделям

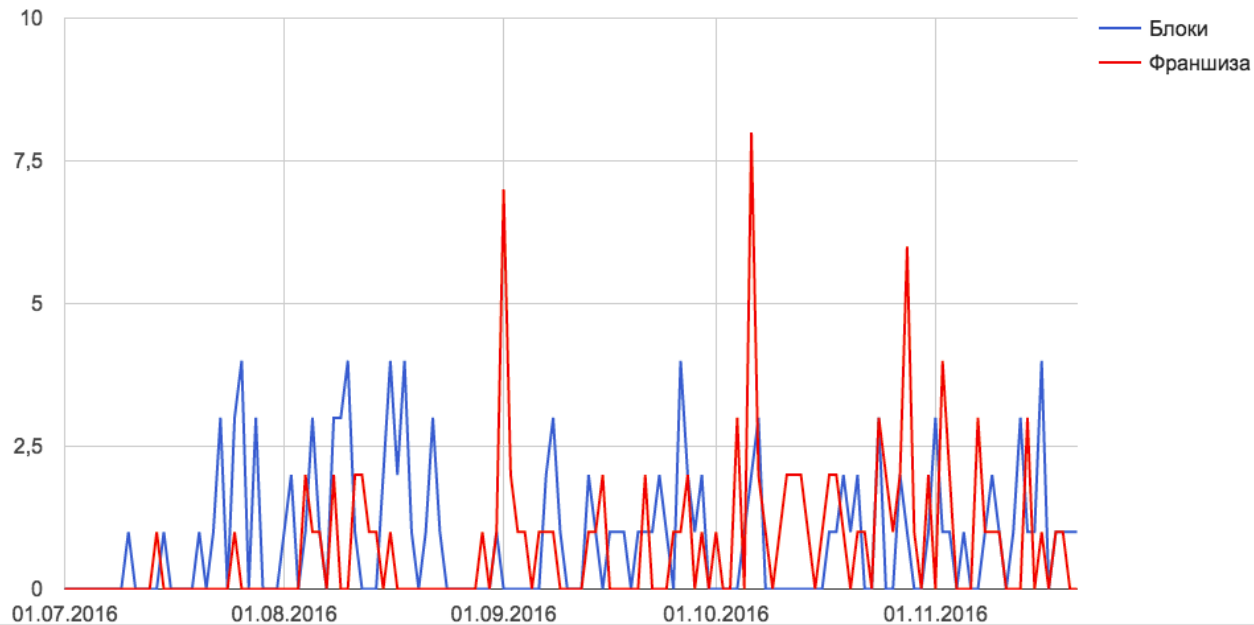


# Есть что-то эффективнее, чем КМ для брендинга? Сомневаюсь



Рост частотности запроса «русский арболит».

# А что с лидами?



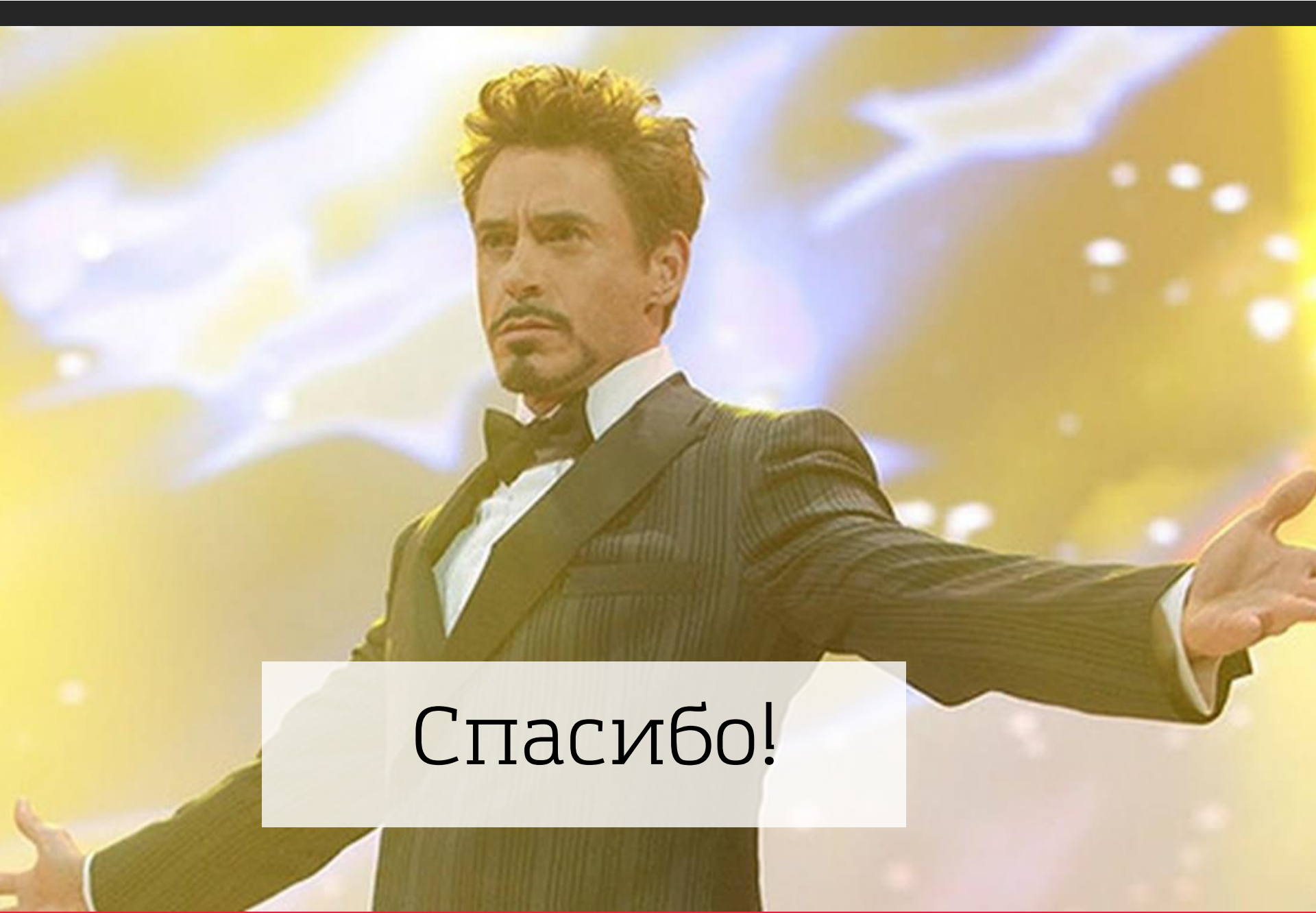
Всего лидов за все время: 259

из них заказ блоков: 137

запросы на покупку франшизы: 122

# А продажами?

- Блоки продавали каждый месяц
- В ноябре 1-ая продажа франшизы (оборудование и поушальный взнос - 1,24 млн. рублей).
- Предварительные заказы на весну (блоки): 2,5 млн.
- Пока проект убыточен. Плановый выход на безубыточность - весна 2017.
- Плановый выход на прибыль: сентябрь 2017



Спасибо!