

A white bowl filled with a light-colored soup, garnished with thin slices of yellow cheese and fresh green herbs. The bowl sits on a white plate, surrounded by several golden-brown croutons and more fresh herbs.

Семинар «Повышение потребительского спроса с помощью сайта» в ресторанном и гостиничном бизнесе.

Ведущий: Владимир Куликов.

АНО «Клуб петербургских маркетологов» в Курортном
районе.

www.market-kurort.spb.ru mail: market-kurort@yandex.ru

Ода Маркетингу!

- ❖ *Хвала «Маркетингу» великому и всемогущему.*
 - ❖ *Да сохраниться он во веки–веков.*
- ❖ *Да будут здоровы и счастливы его последователи и хранители.*
- ❖ *Да укрепит он наш очаг и исполнит наши желания.*
- ❖ *Да будет он Помощником, жителям российским, в трудные времена.*
- ❖ *Да поможет он повысить благосостояние наших жителей.*
- ❖ *Увеличим же с помощью Маркетинга реальный доход жителей, в нашем регионе, на 20%, в течение 3 лет.*
 - ❖ *Пожелаем же, все вместе, удвоения РВП (регионального валового продукта) к 2025 году.*
- ❖ *Возгласим же великому Маркетингу троекратное Ура.*

Основные элементы продвижения товара или услуги в сети интернет.

- Структура сайта. Сайт-картина или продающий сайт.
- Поисковая оптимизация сайта или SEO.
- Контекстная реклама. Яндекс. Директ.
- Интернет- магазин и калькулятор мероприятий.
- Определение «Целевого действия» посетителя сайта.
- Наполнение сайта интерактивной информацией.
- Связь сайта и группы «В контакте».
- Настройка сайта для различных групп потребителей. Сегментирование потребителей.
- Идеальный продающий сайт.
- Анализ группы «В контакте».

Сайт- картинка.

- Отсутствует постоянное обновление информации на сайте.
- Большое значение на сайте придается дизайну.
- Много фотографий на сайте, но они не несут функции продажи.
- Нет интерактивных элементов на сайте.
- Не выстроена логика поведения посетителя, на сайте. Логика, направленная на «Целевое действие».
- Нет связи сайта с группой «В контакте».
- Нет обратная связи с посетителем.

Продающий сайт.

- Регулярное обновление информации на сайте.
- Есть интерактивные элементы, которые стимулируют активность пользователей.
- Фотографии и другие материалы на сайте, направлены на выполнение посетителем «Целевого действия».
- Есть система пред заказа и предоплаты.
- Есть информация о ключевых сотрудниках компании.
- Есть связь сайта с группой «В контакте».
- Есть обратная связь с посетителем. Отзывы клиентов.

Поисковая оптимизация и SEO, или что требовать с администратора сайта?

- Формирование семантического ядра.
<https://wordstat.yandex.ru/>
- Приобретение ссылок на сайт компании. «Биржа ссылок». Вечные и временные ссылки. «Вес сайта».
- Внутренняя перелинковка.
- Ссылки на конкретные страницы сайта из социальных сетей.
- Продающие тексты и посадочные страницы.
- Оригинальный и обновляемый контент.

Контекстная реклама. Яндекс. Директ.

- Определение термина «Контекстная реклама».
- Выбор словосочетаний для К.Р. Сайт «wordstat.yandex.ru».
- Настройка рекламной компании К.Р.
- Объявления для К.Р.
- Стоимость К.Р. При продвижении по низкочастотному запросу.
- Страницы захода для К.Р. «Быстрые ссылки».
- Оплата К.Р.
- Сравнение К.Р. и поисковой оптимизации.

Определение и реализация «Целевого действия» посетителем сайта.

- Определение Ц.Д. посетителем на продающем сайте.
- Логика действий посетителя на сайте.
- Страница захода посетителя на сайт.
- Продающие тексты на сайте.
- Страница заказа.
- Быстрый заказ.
- Оплата «Предзаказа» с помощью банковской карты или по безналичному расчёту.
- Обратная связь с посетителем и страница «Контакты».

Интернет- магазин и калькулятор мероприятий.

- Категории товаров.
- Требования к карточкам товаров.
- Наличие атрибутов в карточке товара.
- Разделение потребителей по количеству участников и виду мероприятия.
- Наличие дополнительных услуг.
- Быстрый заказ.
- Наличие плана ресторана или гостиницы с нумерацией столиков и номеров.
- Дополнительные страницы на сайте.

Связь сайта и группы «В контакте».

- Отличие сайта от группы «В контакте».
- Автоматическая публикация материалов сайта в группе «В контакте».
- Реклама постов в группе, со ссылкой на сайт.
- Анонсы изменений на сайте в постах группы.
- Сайт продает, группа «В контакте» информирует и развлекает.

Наполнение сайта интерактивной информацией

- Использование интерактивного плана, расположения столиков в ресторане и на террасе.
- «Панорама ресторана» или «Визуальный путеводитель», позволяющий увидеть панорамные виды с определённых мест в зале. <http://restoran-panorama.ru/inter-er/>
- Калькулятор мероприятия. Для мероприятий, с участием, более 8 человек.
- Формирование счёта для безналичной предоплаты.
- Интернет- магазин блюд и винной карты, предлагаемых рестораном.

Наполнение сайта интересной для посетителей информацией.

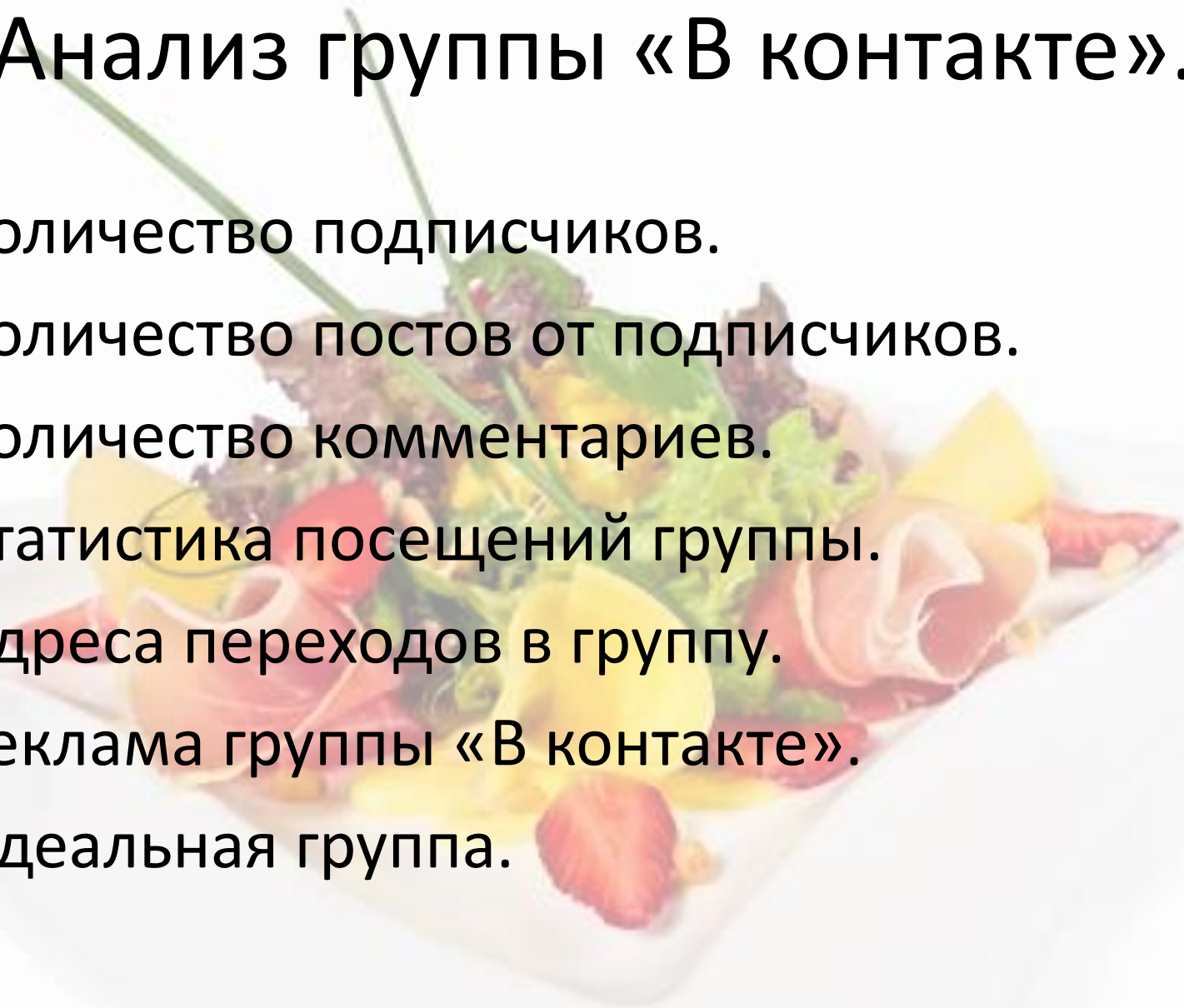
- Добавление профессиональных анекдотов и занимательных историй.
- Проведение акций и вручение фирменных подарков посетителям.
- Рецепты приготавливаемых блюд и закусок.
- Исторические изыскания и статьи о кулинарии и ресторанном бизнесе.

Использование информации о ключевых сотрудниках предприятия

- На сайте желательно использовать фото и информацию о квалификации и достижениях ключевых сотрудников:
 - Шеф-повар.
 - Директор.
 - Арт-директор .
 - Охранник.
 - Бармен и т.п.
- Необходимо создать атмосферу в которой посетители чувствовали себя «В кругу друзей».
- Указание в договоре с сотрудником, чтобы он делал ссылку из своего аккаунта «В контакте», на сайт и группу компании. Проведение репостов из группы компании.

Анализ группы «В контакте».

- Количество подписчиков.
- Количество постов от подписчиков.
- Количество комментариев.
- Статистика посещений группы.
- Адреса переходов в группу.
- Реклама группы «В контакте».
- Идеальная группа.



Идеальный продающий сайт.

- Наличие интерактивных элементов на сайте.
- Наличие интернет-магазина и калькулятора мероприятий.
- Удобная форма заказа и оплаты.
- Использование акций и программ лояльности потребителей.
- Использование информации о сотрудниках.
- Использование контекстной рекламы и продающих текстов.
- Настройка системы сбора данных посетителей и обратной связи.

Сегментирование потребителей.

- Сегментирование потребителей по возрасту.
- Сегментирование потребителей по семейному положению.
- Сегментирование потребителей увлечениям и хобби.



A white bowl filled with a light-colored soup, garnished with thin yellow strands and green herbs. The bowl sits on a white plate surrounded by several golden-brown croutons and fresh green herbs.

Спасибо за внимание!

АНО «Клуб петербургских маркетологов» в Курортном
районе.

www.market-kurort.spb.ru mail: market-kurort@yandex.ru

Владимир Куликов тел. 921-995-79-58