

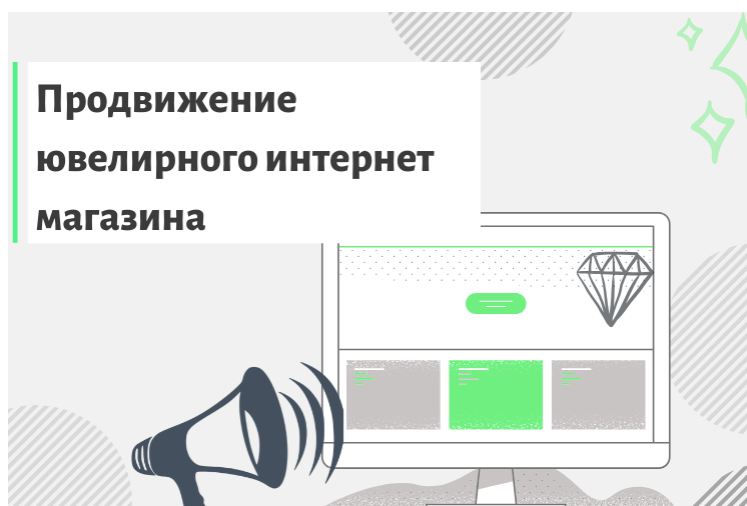
Продвижение ювелирного интернет магазина

Раскрутка и продвижение ювелирного интернет магазина в Сети может осуществляться по трем основным направлениям:

1. Бренд.
2. Товары.
3. Услуги.

Доля мирового онлайн-рынка постоянно увеличивается, по мнению специалистов к концу 2019 года уровень продаж в сети составит до 25-30%. Растет и суммарная величина прибыли, получаемой в денежном выражении.

Чтобы правильно, быстро и эффективно раскрутить ювелирный магазин через интернет, необходимо разработать правильную тактику и стратегию действий, направленных на продвижение товаров.



Продвижение в интернете

Наиболее популярными, востребованными и эффективными способами внешнего продвижения сайтов в сети являются:

- SEO. Данный термин расшифровывается, как оптимизация сайта под поисковые машины (поисковая оптимизация). Представляет собой ряд специально разрабатываемых операций и действий, направленных на улучшение видимости сайта, его продвижения вверх поисковыми машинами.
- SEA. В переводе – контекстная реклама. Фактически, это та часть рекламы, которая становится видимой для всех пользователей, посетивших страницу поисковой выдачи. Например, Яндекс Директ (или Google AdSense).
- SEM – это не что иное, как поисковый маркетинг. На практике представляет собой ряд специальных маркетинговых ходов, действий, при помощи

которых обеспечивается наиболее эффективное, целенаправленное продвижение сайта. В первую очередь, в руках опытного маркетолога, это комбинация SEO и SEA.

- SMO. Работа в социальных сетях, цель – оптимизация сайта, фактически – раскрутка интернет магазина ювелирных украшений. Достигается, как правило, за счет перегона трафика из соц. медиа непосредственно на сайт.
- SMM. Комплекс мероприятий, направленных на продвижение сайта вместе с сообществом за счет расширения уникального контента. Это могут быть публикации на определенную тематику, которые представляют интерес как простым пользователям, так и специалистам. Процесс идет параллельно, обеспечивается постоянный контакт, общение с целевой аудиторией. Параллельно скрытно и ненавязчиво продолжается реклама товара.

Очевидно, что самостоятельно охватить весь комплекс мероприятий (а работу необходимо вести именно в комплексе, стремясь одновременно раскручивать ювелирный магазин в интернете, по всем вышеперечисленным направлениям) сложно. А точнее – невозможно. Лучшее решение – заказать продвижение интернет магазина ювелирных украшений у специалиста, профессионального интернет маркетолога.

Как должна выглядеть модель эффективного продвижения

- работа над улучшением дизайна, удобства и привлекательности сайта;
- развитие социальной составляющей (комментарии, рекомендации, прямое общение);
- привлечение команды специалистов (SEO-оптимизатора, копирайтера, WEB дизайнера, маркетолога);
- привлечение дополнительных каналов трафика и т.п.

Работа с разными уровнями воронки продаж

Продажа основного товара, ради которого и открывался интернет магазин, будет идти намного быстрее и эффективнее, если наряду с дорогостоящей продукцией пользователям предоставить возможность приобретать самые простые «безделушки» по минимальной стоимости или вообще, в качестве приятного бонуса, подарка за сделанную покупку.

А для того, чтобы товар не залеживался на виртуальных витринах интернет магазина, важно уметь правильно, в определенной последовательности демонстрировать продукцию своим клиентам. Продавая часть товаров практически без прибыли для себя, интернет магазин делает свой ресурс особо привлекательным для клиентов. Посетители начинают верить, что и на другой товар здесь самые выгодные цены и количество проданных ювелирных украшений будет постоянно расти.

Ну и, конечно же, важно выстроить правильный алгоритм продажи ювелирных украшений. Первичный контакт с потенциальным покупателем крайне важен. Если удастся заинтересовать клиента, он будет вновь и вновь приобретать драгоценности у вас. Более того, такой покупатель вполне способен привлечь дополнительно новых клиентов.

Вопросы эффективного ценообразования

Полезно будет узнать, что правильно установленная стоимость товара (с точностью до одного рубля, доллара, евро) позволит существенно повысить продажи. Есть особые комбинации цифр, которые каждый продавец должен знать и уметь ими пользоваться. В этом нет ничего сложного, а эффект – потрясающий. Просто запомните, что покупатели намного быстрее остановят свой выбор на товаре, в стоимости которого указаны цифры 9,7,5. Вот их и нужно включать в итоговую стоимость продукции. Например, пишите на ценнике вместо 8 000 рублей, 7 999 или 7950 и т.п.

Использовать также необходимо и «ценовые качели». Среди представленных товаров должны быть сформированы разделы распродаж, больших скидок. Но представлять их нужно отдельно. Многие покупатели с подозрением могут отнестись к слишком маленькой стоимости. Люди стремятся приобрести качественную продукцию, которая, конечно же, стоит дорого.

Это также необходимо учитывать.

Комплексный подход – залог успеха

Применять вышперечисленные и другие нехитрые маркетинговые ходы необходимо параллельно. Продвигаясь одновременно по нескольким направлениям, вы не только поймете на практике, как увеличить продажи в ювелирном магазине через интернет, но и добьетесь реального успеха. Каждый свой шаг необходимо анализировать, оценивать его эффективность.

Об авторе



- Интернет-маркетолог / E-commerce эксперт
- Консультант в ЦРПП при правительстве Санкт-Петербурга
- Внешний эксперт по онлайн программам в АО «Корпорация Развития»
- Преподаватель курсов и индивидуальных программ по онлайн маркетингу
- E-commerce бизнес-тренер в федеральных и международных компаниях
- Опыт работы более 12 лет, 70+ российских и иностранных проектов
- Сертифицированный специалист по многим направлениям
- Автор статей для ведущих бизнес изданий

[Подробнее об авторе](#)

[Портфолио](#)

Закажите бесплатную [консультацию](#)

и узнайте, как продвигать ваш бизнес эффективнее.