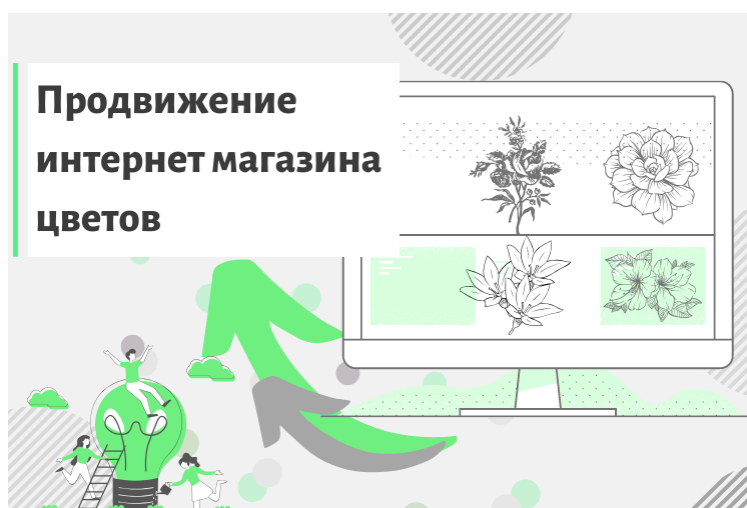


## Продвижение интернет магазина цветов

Продвижение интернет-магазина цветов — задача не из простых. Особенно если учесть высокий показатель конкуренции. Но при квалифицированном подходе, у вас довольно быстро получится выйти на желаемый результат. Как увеличить продажи в цветочном магазине? Именно об этом мы и хотим сегодня рассказать.



### Особенности продвижения интернет-магазина цветов

Несколько факторов, которые вы должны учесть при раскрутке цветочного интернет-магазина:

1. **Яркий материал.** Для постоянных покупателей цветов, в первую очередь важна визуальная составляющая товара. Именно поэтому, мы рекомендуем вам размещать как можно больше фотографий комнатных цветов, букетов, украшений для декора. Яркие, броские, привлекательные фото однозначно привлекут клиентов. Не стоит пренебрегать короткими описаниями букетов: из каких цветов состоит, материалы декора, которые были использованы. Контент — это неотъемлемая составляющая продажи цветов в интернет-магазине.
2. **SEO-оптимизация сайта.** Посетителя интернет-магазина также можно сравнить с покупателем в магазине. Он точно также заходит на сайт и выбирает продукцию. Хороший специалист способен проанализировать поведение посетителей, проверить глубину просмотра и узнать причину отказа. На основе полученных данных, хорошему специалисту под силу сделать сайт более удобным для пользователей.
3. **SMM.** Продавая цветы, не стоит пренебрегать социальными сетями. Социальные сети — это отличная возможность более подробно рассказать покупателям о своем товаре, сформировать положительную репутацию и расширить клиентскую базу. Кроме того, при помощи социальных сетей очень удобно рассказывать своим клиентам о скидках и акциях.

4. **Контекстная и медийная реклама.** При правильном подходе, от платной рекламы можно быстро получить новых потенциальных покупателей. Оригинальная реклама способна привлечь внимание покупателей к вашему бренду.

## Комплексная оптимизация интернет-магазина

Полная оптимизация сайта необходима для того, чтобы сайт хорошо воспринимался как роботами, так и живыми людьми.

Сюда входят такие работы над сайтом как: доработки, SEO, настройка рекламы, публикации материала, ведение страничек в социальных сетях. Одним словом — сайт становится продающим и начинают приходить постоянные покупатели. Комплексную работу смогут провести только профессионалы своего дела.

## Создание воронок продаж

Воронка может быть эффективной только в том случае, если будет проведена профессиональной маркетинговой компанией. Важно провести анализ целевой аудитории и предложить покупателям интересное предложение. Важные факторы, которые необходимо учесть при разработке любой воронки продаж:

1. Получение «холодных клиентов». Необходимо придумать методы, которые помогут вам заполнить этих самых клиентов.
2. Привлечь интерес покупателей к продукции. Какие методики вы сможете применять для привлечения внимания публики? Сможете ли сделать акцент на сильных сторонах вашего магазина своими силами? Как привлечь новых клиентов в цветочный интернет-магазин? При правильном подходе к формированию маркетингового предложения, покупатели сами начнут интересоваться продукцией.
3. Отработка причины, почему покупатель уходит без покупки. Самыми распространенными причинами, почему покупатель уходит от вас без букета цветов может быть — большая наценка, низкое качество товара, неоцененная польза товара. Отработка причин ухода может проводиться по телефону или через социальные сети, например, при помощи опроса.
4. Закрытие сделки. Особое внимание следует уделить работе менеджеров. Если, например, покупатель зашел на ваш сайт, отправил покупку в корзину и не оплатил ее, вы можете напомнить ему об этом по электронной почте.
5. Проведение аналитики поможет исправить недостатки работы и увеличить количество клиентов.
6. Увеличение конверсии. Повысить конверсию можно при помощи таких методик как: проведение акций и розыгрышей, бесплатная доставка продукции, быстрый ответ в чате.

## Стоимость продвижения интернет-магазина цветов

Комплексное продвижение сайта — задача не из легких, но без этого развить бизнес в интернете просто не получится. Для расчета стоимости услуги в конкретном случае, необходимо провести полный аудит сайта.

Комплексная раскрутка интернет-магазина — это в первую очередь устранение всех погрешностей, а также квалифицированное применение всех маркетинговых инструментов.

Вкратце рассказал о том, как продвигать цветочный бутик в интернете. Если вы заинтересованы в оказании квалифицированной помощи по продвижению сайта — свяжитесь со мной.

## 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.