

Pasiūlymai ir strategijos moterims verslininkėms



Internetinis marketingas

Parengė: Eurosuccess Consulting

Kipras 2016

Turinys

Įvadas: Internetinis marketingas, kas tai?	3
Kas sudaro internetinį marketingą?	4
Informacijos (turinio) marketingas	5
Socialinių tikslų marketingas	6
SEO - Optimizavimas paieškos sistemoms	11
Internetinio puslapio kūrimas	15
Modulio santrauka	19
Praktinės užduotys	20

Įvadas: Internetinis marketingas, kas tai?

Internetinis marketingas dar kitaip vadinamas interaktyviu ar skaitmeniniu marketingu. Šios veiklos tikslas yra reklamuoti ir parduoti prekes internetu ar naudojant elektroninį paštą.

Žemiau pateiktoje lentelėje apžvelgiami skirtumai tarp įprasto ir internetinio marketingo.

Įprastas marketingas	Internetinis marketingas
Sunku apskaičiuoti kiek žmonių perskaitė jūsų reklamą bei kiek iš jų įvertino ją teigiamai.	Galima apskaičiuoti kiek žmonių peržiūrėjo reklamą, taip pat kiek iš jų įsigijo joje reklamuotas prekes.
Ši reklama nėra pigi.	Ši reklama yra pigi
Rezultatai pasiekiami per ilgą laiką.	Rezultatai pasiekiami per trumpą laikotarpį.
Trukdo aplinkinių veiklą, pavyzdžiui reklamos televizijoje trukdo žiūrėti filmą, serialą ar laidą, lauko reklamos blaško vairuotojų dėmesį.	Netrukdo aplinkinių veiklos. Vartotojas gali toliau naudotis internetinio puslapio turiniu.
Gali nesuteikti visos informacijos apie verslą dėl vietos trūkumo skrajutėje.	Maksimaliai perteikia informaciją apie verslą.

Internetinio marketingo poreikis spačiai didėja, kadangi dauguma klientų šiais laikais dažniau naudoja kompiuterius, nei skaito žurnalus ar žiūri televiziją.

Kas sudaro internetinį marketingą?

Iš pirmo žvilgsnio internetinis marketingas gali atrodyti nesudėtingas, tačiau norint sėkmingai užsiimti šia veikla reikia ne tik daug laiko, bet ir kantrybės. Norint, kad jus pasisektų, iš pradžių reikia išsikelti tikslą, uždavinius ir kokius klientus siekiate pritraukti savo reklama. Internetinis marketingas yra sudarytas iš:

- Informacijos (turinio) marketingas
- Internetinės mažmeninės svetainės
- Mobilusis marketingas
- Žiniasklaidos marketingas
- Marketingas elektroniniu paštu
- SEO - Optimizavimas paieškos sistemoms
- Klientai
- Internetinio puslapio kūrimas



Informacijos (turinio) marketingas

Informacijos marketingas pastaraisiais metais tapo vienas iš būdų, kaip efektyviai save reklamuoti internete. Šią strategiją galima būtų apibūdinti taip – jūs pateikiate įdomią ir kokybišką informaciją, o klientas yra taip pritraukiamas.

Pirmas žingsnis – sukurti tokį reklaminį tekstą, kuris būtų įdomus būsimam pirkėjui.

Informacijos marketingo rūšys:

Blogai

Blogai yra internetiniai puslapiai, kuriuos sukuria individualūs asmenys ar asmenų grupės. Jie yra atnaujinami reguliariai. Blogus galima rašyti ir verslui reklamuoti.

Vėliavos

Vėliava - įvairių formų ir spalvų audeklo gabalas (skiautė), naudojamas kaip simbolis, ženklas ar signalas. Vėliavos naudojamos kaip valstybių, organizacijų, miestų, įvairių administracinių vienetų, karinių dalinių simboliai. Panašiu principu „vėliavos“ naudojamos internete reklamos tikslais.

Internetiniai forumai

Tai yra diskusija internete, kuomet grupė žmonių aptaria tam tikrą temą.

Socialinių tikslų marketingas

Socialinių tinklų marketingas yra kur kas daugiau nei tik sukurtas Facebook puslapis ar įrašai Twitter puslapyje. Teisingai naudojantis šiais puslapiais galima privilioti daug naujų klientų.

Šio marketingo būdo strategija yra gan paprasta:

- Raskite socialinį tinklą, kuriame daugiausia potencialių klientų;
- Nuspręskite, kokią informaciją norėsite skelbti socialiniame tinkle;
- Informacijos skleidimas socialiniuose tinkluose gerina jūsų padėtį optimizuojant paieškos sistemas. Jūsų tikslas – sukurti pastovų klientų srautą.

Dalykai, kuriuos turėtumėte apsvarstyti kuriant socialinių tinklų marketingo strategiją:

Išsirinkite jums tinkantį socialinį puslapį

Išsirinkite tokį socialinį puslapį, kuriame galėtumėte visapusiškai reklamuoti savo verslą. Jums nereikia išleisti daug pinigų norint sėkmingai skleisti žinią apie savo verslą, viską galite padaryti ir pats, tiesiog reik kantrybės ir pastangų siekiant šio tikslo.

Pradėkite nuo pirkėjų

Norint pritraukti pirkėjus, iš pradžių turite patys juos stebėti. Atkreiptike dėmesį į tai kokiuose tinklapiuose jie dažniausiai lankosi, kur skaito naujienas, kur bendrauja su draugais ar tiesiog leidžią laiką internete.

Investuokite į bendruomenės kūrimą

Internetinės bendruomenės gali itin greit padaryti teigiamą įtaką jūsų verslui. Jei pasiryšite tokios bendruomenės kūrimui, reiškiąs investuosite į savo verslo plėtrą ateityje.

Tačiau gali kilti klausimas kaip tai padaryti? Iš pradžių siųskite žmonėms pakvietimus draugauti pasirinktame socialiniame tinkle, taip pat galite siųsti tinklapio turinio prenumeravimo užklausas.

Taip pat labai svarbu kurti bendruomenę natūraliai, taip jie bus labiau linkę naudotis jūsų verslo teikiamomis paslaugomis.

Beabejo reiktų nepamiršti ir pagarbos kitiems. Kai kurie žmonės tiesiog nenorės sekti jūsų puslapio naujienų ar kitais prisidėti prie jūsų kuriamos bendruomenės. Pasirūpinkite, kad žmonės galėtų bet kada atsisakyti ar vėl užsiprenumeruoti jūsų platinamą informaciją.

Šį strategija gali padėti padidinti puslapio lankytojų skaičių 30 – 40 procentų.

Pasirinkite tinkamą laiką rašams puslapyje skelbti

Akivaizdu, kad dalinantis informacija 2 valandą nakties nesulauksite daug susidomėjusių žmonių. Todėl jūsų puslapio sėkmei svarbu kada jūs daugiausiai administruojate savo socialinio tinklo puslapį. Naudokitės nemokamais socialinių tinklų įrankiais, tam, kad nustatytumėte, kada būtų tinkamiausias laikas skelbti kažką naujo jūsų puslapyje. Štai keletas patarimų padėsiančių pritraukti potencialius pirkėjus:



Dalinkitės įdomia informacija

Socialinių tinklų ir informacijos marketingas yra glaudžiai susiję. Ne visada žmonės naršantys Facebook ar Twitter puslapyje yra nusiteikę kažką įsigyti. Jų tikslas gali būti tiesiog pabendrauti su draugais ar atrimaisiais, pasidalinti kelionių nuotraukomis ar įvykiais.

Jūsų tikslas socialiniuose tinkluose – sukurti bendruomenę, juos prajuokinti, sukelti susidomėjimą, dalintis idėjomis, o ne tik prekėmis. Potencialūs klientai turi sieti jūsų verslą su geromis emocijomis.

Dalinkitės informacija, kuri yra aktuali ne tik jums, bet ir bendruomenei.

Atkreipkite dėmesį naudodami nuotraukas

Prisiminkite, kad dauguma žmonių nenori skaityti ilgų tekstų, todėl jūsų skelbiama informacija turėtų būti pakankamai trumpa ir informatyvi. Taip pat pravartu naudoti paveikslėlius ar nuotraukas. Taip žymiai efektyviau patrauksite žmonių žvilgsnius į savo skelbimus, nei dalindamiesi didžiausiomis pastraipomis informacijos. Pagrindinė taisyklė – nebūkite nuobodūs.

Papildomi patarimai:

- Pasirinkite socialinį tinklapį, kuriuo dažniausiai naudojasi jūsų tikslinė grupė.
 - Jūs neprivalote kurti profilio socialiniame puslapyje, kurio vidinė politika nedera su jūsų požiūriu.
 - Nuolat peržiūrėkite savo pasiekimus, kad galėtumėte pagerinti savo veiklą.
 - Peržiūrėkite puslapio statistiką, kada dažniausiai žmonės lankosi jūsų puslapyje, kas dažniausiai komentuoja jūsų įrašus ir pan.
 - Informacijos dalinimasis yra itin svarbus jūsų verslo plėtrai.
 - Paskatinkite žmones dalintis jūsų skelbta informacija.
 - Kaip galima dažniau naudokite vaizdines priemones, pavyzdžiui nuotraukas ar vaizdo medžiagą, kadangi niekas nemėgsta skaityti labai ilgų tekstų.
-
- Prisiminkite, kad žmonės socialiniuose tinklapiuose ne visada yra nusiteikę pirkti, kartais jie tiesiog nori pabendrauti su artimaisiais ar draugais bei sužinoti naujienas.
 - Integruokite socialinius tinklus į savo verslo strategiją, skelbkite konkursus ar nuolaidas tam, kad privilioti naujus pirkėjus.
 - Socialinius tinklus naudokite ne tik informacijos dalinimuisi, bet ir jos gavimui. Sužinokite kas patinka jūsų klientams, kuo jie užsiima ir pan.

SEO - Optimizavimas paieškos sistemoms

Paieškos sistemos optimizavimo strategija

Optimizavimas paieškos sistemoms (angl. Search Engine Optimization, trump. SEO) – Interneto tinklalapių projektavimo metodologija, siekiant aukščiausių tinklalapio pozicijų paieškos sistemų rezultatuose. Dažnu atveju SEO yra klaidingai tapatinamas su marketingu paieškos sistemose (angl. Search Engine Marketing, trump. SEM). Populiariausias ir daugeliui žinomas SEM įrankis yra Google AdWords.

Išskiriamos dvi SEO dalys – vidinis SEO (angl. On Site SEO) bei išorinis SEO (Angl. Off Site SEO). Vidinio SEO metu atliekami techniniai tinklalapio optimizavimo darbai svetainėje, todėl paieškos sistemos lengviau analizuoja ir suvokia svetainėje esantį turinį. Atliekant vidinį optimizavimą paieškos sistemoms svarbu tinkamai parinkti svetainės puslapių pavadinimus (angl. title), išlaikyti optimalų, neviršijanti 3% raktažodžių pasikartojimo dažnį.

Meta žymės (Tag'ai) galima rasti beveik kiekviename puslapyje. Paprasti svetainės lankytojai jų nemato, jos skirtos paieškos sistemų vorams ir padeda jiems lengviau atpažinti svetainės turinį. Meta žymės yra skirstomos į meta aprašymus bei meta raktažodžius. Meta žymės yra įterpiamos į svetainės atvaizdavimo HTML kodą. Dauguma šiuolaikinių turinio valdymo sistemų leidžia tai padaryti lengvai ir neskausmingai, naudojantis administratoriaus valdymo panele, bet jeigu Jūsų interneto svetainė yra be turinio valdymo sistemos arba jei turinio valdymo sistema vis tik neturi šios funkcijos, meta elementus reikėtų įterpti tarp body žymių (pvz.: <meta name="description" content="Mano tinklalapio aprašymas." />). Meta žymės turėtų būti

kiekviename Jūsų svetainės vidiniame puslapyje ir, be abejo, atitikti jo turinį. Verta paminėti, kad Google algoritmas atsižvelgia tik į “meta=description” žymę ir visiškai ignoroja “meta=keywords”, tačiau kitos paieškos sistemos (Bing, Yahoo, Yandex), „meta raktažodžiams“ vis dar skiria daug dėmesio.

Išorinio SEO metu dažniausia stengiamasi į svetainę pritraukti kuo daugiau atgalinių nuorodų (Angl. Back links) pagal tam tikrus kriterijus. Paieškos sistemų labiausiai vertinamos yra kontekstinės atgalinės nuorodos, tai yra tos kurios būna straipsnyje bei nuoroda yra konkretus raktinis žodis, pagal kurį siekiama pakelti svetainę paieškos sistemoje.[1] Dėl kai kurių išorinio SEO darbų (tinklaraščių pranešimų ar SEO tekstų rašymas, komentarų forumuose) kartais SEO disciplina yra tapatinama ir su internetiniais viešaisiais ryšiais. Tiesa, nors šiose disciplinose galima rasti panašumų, jų tikslai bei rezultatai ir skirtingi.[2]

SEO faktorių, lemiančių tinklalapio pozicijas Google paieškos sistemoje, 2009 metais buvo daugiau kaip 200. Jie visi nėra tiksliai žinomi, kadangi paieškos sistemų algoritmai nėra viešinami, siekiant išvengti manipuliavimo jais. Tačiau Google nuolatos teikia rekomendacijas bei patarimus apie optimizavimą paieškos sistemoms.

WEBMASTER įrankis

Google Webmasters Tools – tai Google paieškos sistemos įrankis, specialiai sukurtas interneto tinklalapių administratoriams. Šio įrankio pagalba galima įkelti svetainės medžio (sitemap) formato bylą ir stebėti kaip Google paieškos sistema indeksuoja tinklalapio puslapius.

Google Webmasters Tools įrankis taip pateikia naudingą informaciją apie rastas serverio bei indeksavimo klaidas, populiariausias raktines frazes, pagal kurias į tinklalapį patenka interneto naudotojai, o taip pat informaciją apie rastas išorines nuorodas į tinklalapį.

WEBMASTER įrankis padės jums:

- Įvertinti jūsų vidaus nuorodas
- Pamatyti kiek žmonių grįžta į jūsų puslapį
- Atpažinti ir sutvarkyti iškilusias problemas
- Bendrauti su Google Search Quality komanda
- Peržiūrėti kokie raktiniai žodžiai atveda klientus į jūsų puslapį



Webmaster Tools

Site Dashboard

Site Messages

Search Appearance

Structured Data
Data Highlighter
HTML Improvements
Sitelinks

Search Traffic

Search Queries
Links to Your Site
Internal Links
Manual Actions

Google Index

Index Status
Content Keywords
Remove URLs

Crawl

Crawl Errors
Crawl Stats
Fetch as Google
Blocked URLs
Sitemaps
URL Parameters

Google webmaster tools



Pagrindiniai patarimai

- SEO ir vartotojo patirtis turėtų būti suderinta. Atsispirkite pagundai naudotis neaiškiais paslaugomis, iš jų nėra jokios naudos.
- Teikite pirmenybę ir Bing, ne vien tik Google. SEO bendruomenė daug kalba apie Google, bet Bing vis dar užima didelę rinkos dalį.
- Atkreipkite dėmesį į techninius SEO komponentus. Laikykite SEO kaip informacijos perdavimo strategiją.
- Turinio marketingas gali daryti stebuklus jūsų verslui. Sukurkite blogus, lankstinukus tam, kad padaryti gerą įspūdį pirkėjams.
- Klientų srautą galima padidinti naudojant tam tikras SEO strategijas.
- Naudokite biudžetą tam, kad reguliuotumėte savo išlaidas. Nenaudokite biudžeto efektyvumo matavimui.

Internetinio puslapio kūrimas

Vienas iš svarbiausių aspektų internetiniui marketingui yra puslapio kūrimas. Internetinis puslapis gali ryškiai pagelbėti jūsų verslui, kadangi tinkamai sukurtas puslapis gali pritraukti žymiai daugiau potencialių klientų. Jūsų internetinis puslapis turėtų turėti:

- Lengva ir paprasta naudoti.
- Turi atspindėti jūsų verslą.
- Turi būti jūsų verslo tikslas ir nurodyti tikslinę klientų grupę.
- Puslapis turėtų būti įdomus, jokių būtų ne nuobodus.

Prekinis ženklas

Prekinis ženklas yra svarbus bet kokiam verslui, nesvarbu mažam ar dideliame. Jums taip pat pravers ir įmonės logotipas, jis padės klientams atpažinti jūsų produkciją tarp daugelio kitų. Internetiniame puslapyje turėtumėte atrasti savo logotipui tinkamiausią vietą. Logotipą taip pat turėtumėte naudoti ir pakuojant prekes, spausdinant lanktinukus.

Funkcionalumas

Funkcionalumas yra vienas iš svarbiausių rodiklių jūsų internetiniame puslapyje. Jūs turite užtikrinti saugumą jame, taip pat neturėtų būti neveikiančių nuorodų ar paveikslėlių. Taip pat patartina, kad jūsų puslapyje būtų skiltis skirtą puslapyje iškilusiems sutrikimams pranešti.

Puslapio naudojimas

Jei klientams bus sunku naudotis jūsų internetiniu puslapiu, dauguma tiesiog atsisakys jūsų paslaugų, kad ir kokios geros jos būtų. Tam, kad pagerintumėte puslapio lankomumą bei patogumą naudoti, sukurkite skiltį, kurioje lankytojai galėtų palikti atsiliepimus. Taip pat galite sukurti ir trumpą mokomąją medžiagą, pavyzdžiui, kaip įdėti prekes į pirkinių krepšelį, kaip apmokėti už išsirinktas prekes, ką daryti iškilus problemai ir pan.



Blogai

Internetiniuose bloguose pravartu pristatyti jūsų įmonės naujienas, naujus produktus, pasikeitusias pirkimo, bendradarbiavimo sąlygas ir pan. Rašant straipsnius galima žmones paskatinti pirkti tam tikrus produktus ar naudotis jūsų paslaugomis. Taip pat reikėtų nepamiršti, kad bloguose informacija turėtų būti talpinama nuolatos, tam, kad klientas įprastų laukti naujų įrašų.

Socialinių tinklų integravimas

Interguoti socialinius tinklus į internetinę parduotuvę šiais laikais tapo paprasčiau. Tai tarsi neatsiejama daugelio internetinių puslapių dalis. Įmonės savo puslapiuose neturintys sąsajos su socialiniais tinklais negali naudotis jų teikiama privalumais bei prisivilioti naujų klientų. Socialiniai tinklai sukuria tam tikrą terpę, kurioje pirkėjas gali reklamuoti tam tikrą verslą, dalintis įspūdžiais, rašyti atsiliepimus ir sužinoti naujienas. Tekstais, vaizdo įrašais bei nuotraukomis galima lengvai dalintis tokiuose puslapiuose kaip Facebook, Twitter, Pinterest ir LinkedIn.

Unikali informacija

Kuriant internetinį puslapį reikia prisiminti, kad visa informacija, kurią talpinsite turi būti kokybiška ir nekopijuota iš kitų šaltinių. Taip pat reiktų nepamiršti, kad kiekvienas žodis panaudotas puslapyje gali tapti raktiniu žodžiu, kuris pagerins jūsų internetinio puslapio reitingą paieškų sistemose. Kiekvienas puslapis turėtų turėti ne mažiau nei 150 žodžių, jei tekstas naudojamas juose yra paimtas iš kitų šaltinių, tuomet reikėtų nurodyti šaltinį bei patalpinti

nuorodą į jį (jei yra galimybė). Be to informacija tinklapyje turėtų pabrėžti jūsų verslo unikalumą ir išskirti jį iš tūkstančių kitų įmonių bei kompanijų. Prieš skelbdami straipsnius, pasitikrinkite ar nenaudojama per daug kito autoriaus minčių. Kito autoriaus darbų naudojimas be autorinių teisių nurodymo laikomas plagijavimo ir yra baudžiamas pinigineis nuobaudomis.

Nuotraukų šaltiniai

Viskas kas yra skelbiama jūsų internetiniame puslapyje yra laikoma jūsų intelektualine nuosavybe. Prieš talpindami nuotraukas į savo svetainėje pasidomėkite kas yra jos autorius ir atsiklauskite dėl jų nuotraukos naudojimo. Negavus leidimo publikuoti svetimas nuotraukas jūs galite gauti baudą. Tačiau yra internetinių puslapių, kurie platinas nuotraukas, kurias naudojant nereikia gauti leidimo.

Modulio santrauka

Šiame modulyje išsamiai pristatomas internetinis marketingas. Jame analizuojama kas tai yra ir kam jį naudinga naudoti, pagrindiniai internetinio ir įprasto marketingo skirtumai bei kodėl jis išpopuliarėjo per pastaruosius metus. Taip pat šiame modulyje paaiškinami 4 pagrindiniai internetinio marketingo komponentai:

1. Informacijos (turinio) marketingas
2. Socialinių tinklų marketingas
3. SEO
4. Internetinio puslapio kūrimas

Šie keturi komponentai yra pagrindiniai internetinio marketingo aspektai į kuriuos turėtumėte atkreipti dėmesį prieš reklamuojant savo įmonę internete. Informacijos marketingas – kai internete skelbiamų straipsnių turinys skiriasi nuo kitų, pavyzdžiui bloguose jūms bus lengviau sukurti bendruomenę, kuri pasitikės jumis ir jūsų produkcija. Protingai ir atkakliai naudojant socialinius tinklus taip pat galima labai sėkmingai populiarinti savo verslą, pritraukti naujų klientų bei sukurti bendruomenę. SEO padės jums sužinoti tikslų klientų bei internetinio puslapio lankytojų kiekį. O internetinio puslapio kūrimas, tai tarsi jūsų įmonės atspindys internete, kuris gali spinduliuoti patitikėjimu bei kokybe.

Praktinės užduotys

Pasirinkite teisingą atsakymą.

Kodėl internetinis marketingas taip sparčiai plėtojasi?

- A. Nes šiuo būdų lengviau reklamuoti savo verslą.
- B. Nes tai yra efektyvesnis būdas.
- C. Pasaulyje vis daugiau žmonių naudojami internetu, todėl reklamą gali pamatyti daugiau žmonių.

Kodėl turėtumėte naudoti informacijos marketingo strategiją?

- A. Tam, kad būti aktyvesniems internete kaip kompanijai.
- B. Tam, kad suburti bendruomenę, kuriais įdomūs puslapyje publikuojami straipsniai/informacija.
- C. Tam, kad greičiau parduoti didesnį kiekį prekių.

Ką svarbiausia atsiminti apie socialinius tinklus?

- A. Būti nuosekliu ir aktyviu.
- B. Socialinį tinklą pasirinkti pagal savo verslo tipą.
- C. Visi atsakymai teisingi.

Jūsų internetinis puslapis turėtų būti...

- A. Draugiškas naudotojams
- B. Spalvingas
- C. Paprastas naudoti.

Literatūros šaltiniai

<http://www.socialmediatoday.com/content/24-things-consider-when-designing-and-developing-website>

http://cubicleninjas.com/7_things_consider_before_designing_website/

<https://www.quicksprout.com/the-beginners-guide-to-online-marketing-chapter-10/>

<https://www.quicksprout.com/the-beginners-guide-to-online-marketing-chapter-12/>

<https://yourdigitalresource.com/internet-marketing-strategy/>

http://www.tutorialspoint.com/online_marketing/online_marketing_introduction.htm