

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ

№ 5 (130)

май 2009

# ЭКОСТРОЙКА

ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ • ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ • ЭКОЛОГИЯ • ЖКХ •  
ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭНЕРГЕТИКА • ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ

## РЕГИОНА



[www.stmeco.ru](http://www.stmeco.ru)



Общество с ограниченной ответственностью  
Современные Технологии и Материалы

### ЭкоСтройГрупп

624250, г. Заречный, ул. Алешенкова, 25, оф. 2, а/я 5  
тел./факс +7 (34377) 3-10-17, тел. 7-47-47,  
моб. +7 912-28-39-469, e-mail: [trial777@gmail.com](mailto:trial777@gmail.com)

624090, г. Верхняя Пышма,  
ул. Парковая, 36, 6-й этаж  
тел./факс +7 (343) 379-21-22, 383-11-61,  
[stmeco@stmeco.ru](mailto:stmeco@stmeco.ru)

# НА ЗАМЕТКУ РУКОВОДИТЕЛЮ И МАРКЕТОЛОГУ!

Шипилин Григорий Алексеевич,  
ведущий менеджер Интернет-каталога [www.StroyIP.ru](http://www.StroyIP.ru)



размещения информации, исходя из приоритетов Вашей компании, и не тратить деньги впустую.

**Вопрос:** Мы размещали информацию в одном из каталогов, но теперь он заброшен и не работает, а информация в нем устарела!

**Ответ:** Выбирайте не просто размещение, а сопровождение вас, как клиента, на всем этапе сотрудничества. Спросите сотовый телефон специалиста Интернет-каталога, который отвечает за изменение информации о ценах на ваши услуги и товары. Информация о фирме и о ценах должна

быть актуальна на каждый день, тогда ваши клиенты будут к вам приходить снова и снова.

**Вопрос:** Как правильно предоставить информацию, чтобы она работала в Интернет?

**Ответ:** Консультируйтесь со специалистами Интернет-каталога, если они профессионалы, то всегда подскажут, учитывая особенности Интернет-пространства и алгоритм поисковых машин (Яндекс, Рамблер, Google и др.), в каком формате Вам необходимо предоставить информацию для эффективного размещения в сети.

**Вопрос:** Заказ продукции через Интернет.

**Ответ:** Выбирайте каталоги с возможностью он-лайн заказа. Люди все чаще заказывают через Интернет. Это удобно и не занимает много времени.

**Вопрос:** Стоит ли ограничиваться Интернет-продвижением?

**Ответ:** Убедитесь, что Интернет-каталог продвигается и в офф-лайн среде. Выставки, печатные издания, телевидение. Чтобы ваша информация охватывала как можно большую часть рынка.

Помните Интернет-технологии стремительно развиваются, и поль-

зователей интернет становится все больше. Развитие Интернет-индустрии с помощью специальных сервисов позволяет нам быть мобильнее и совершать оперативнее многие действия. Одним из таких сервисов являются Интернет-магазины. Их преимущества для пользователей очевидны. Можно быстро сделать необходимый заказ в режиме он-лайн, здесь всегда актуальная информация о товарах и услугах, не нужно ждать консультанта или выстаивать огромные очереди. Также можно прерываться, совершая заказ, для неотложных дел, а при появлении свободного времени вновь возвращаться к Интернет-шопингу (все данные по выбранным позициям остаются в аккаунте Пользователя).

Для компаний, размещающих свои торговые позиции в Интернет-каталогах, поддерживающих функцию Интернет-магазина, есть масса удобных и практичных моментов. Во-первых, клиент может оставить свою заявку на почтовом ящике компании, который будет заявлен, таким образом, клиент и заказ в любом случае поступят в компанию. Во-вторых, информация о компании и ее торговых позициях будет всегда актуальна и интересна потребителю, т.к. менеджеры Интернет-каталогов проводят обновление позиций. В-третьих, динамично развивающаяся среда Интернет-сервисов позволяет привлекать все больше целевой аудитории (потенциальных клиентов) и увеличивать количество он-лайн заказов, что значительно экономит время как потребителей, так и поставщиков товаров и услуг.

Своевременное освоение лучших площадок сети — это хороший способ завоевать доверие клиентов и привлечь внимание партнеров. Увеличивайте свои доходы, работая с профессионалами маркетинга в Интернет. ■

**StroyIP@stroyip.ru**  
**(343) 221-03-23**  
**(343) 221-03-24**

*Рекомендации для фирм, представляющих информацию о себе, в любом Интернет-каталоге представлены в виде ответов на часто задаваемые вопросы маркетологами или представителями компаний.*

**Вопрос:** Как нам узнать, правда ли наша реклама работает?

**Ответ:** Отслеживайте (мониторьте) входящие звонки и обращения. Необходимо обязательно Узнать у звонившего, каким способом он вас нашел, где получил информацию о фирме. Так вы сможете определить и сделать вывод, какая именно реклама работает. Этот очень важный аспект поможет при распределении рекламного бюджета на следующий период.

**Вопрос:** Где в Интернете поместить информацию о товарах и услугах нашей фирмы?

**Ответ:** Выбирайте только те каталоги, которые имеют полностью открытую статистику посещаемости ресурса, по данным которой вы в любое время можете отследить и оценить аудиторию, спрос, количество просмотров и множество других параметров, которые будут полезны как для стратегии Вашего бизнеса, так и для планирования рекламного бюджета. А также еще раз убедиться в правильности выбора площадки для