

Search Engine Advertising

Интернет рекламата е необходима за всички, които продават стоки или предлагат услуги. **PPC рекламата** е важна и за потребителите. Тя привлича тяхното внимание и удовлетворява нуждата им от допълнителна информация и покупка. Обърнете внимание на нуждата от допълнителна информация.

В практиката често се срещат рекламни кампании, които изискват от клиента незабавна покупка. В същото време информацията, която се предоставя за продукта е оскъдна. Очакванията за реалното търсене на продукта са завишени, а надеждите, че увеличената посещаемост е 100% гаранция за нови



Как да избегнем грешките при провеждане на рекламна кампания в Интернет и да използваме максимално предимствата? На първо място конкретизирайте Вашето рекламно съобщение. Определете за кого е предназначен Вашия продукт или услуга. Дефинирайте ясно всички предимства и качества на продукта.

Постарайте се да предоставите максимално ясна и подробна информация за Вашия продукт на страниците на сайта Ви. Фиксирайте конкурентни цени и

атрактивни срокове за доставка. Следва най-важното. Изяснете си коя е конкретната група потребители, която би имала най-голям интерес към Вашия продукт, как може да достигнете до нея и как може да привлечете вниманието и. Е?

Натиснете спусъка и стреляйте. Стоп, стоп, стоп! Задръжете със стрелбата. Внимателно разпределете Вашите средства, използвайте ги разумно и най-важното - експериментирайте. Подгответе 3 или 5 варианта на Вашата Интернет реклама. Тествайте ги в кратки срокове и проверете, кой от тях е най-ефективния. Нека да обобщим. За да проведете ефективна Интернет реклама, Вие се нуждаете от:

- Добър продукт
- Целева група
- Прецизно таргетиране

Анализирайте резултатите и не се страхувайте да опитате нещо ново. Ако разчитате на готови решения и "сигурни" средства за увеличаване на посетителите на Вашия сайт, то определено ще сбъркате. Интернет е динамична величина, а броя на потенциалните потребители не е константа. Звучи объркващо, нали?

Нека да демонстрираме с един пример. Българска компания се опитваше да разшири пазарите си. Дотук добре. Потенциалните потребители извън България са над един милиард. Как обаче да определим къде точно търсенето е най-голямо и то използвайки скромен бюджет и постигайки надеждни резултати. Как? От **Cloxy** използвахме контекстна реклама и получихме резултати.