

Продвижение по звонкам

Около 2/3 всех приобретений в Интернете в странах СНГ оформляется по телефону либо же с помощью онлайн-заявок с последующим общением в телефонном режиме. Поэтому упускать из виду раскрутку по звонкам не стоит. При выборе такой услуги продвижения, заказчик платит не за прирост трафика из поиска, а за целевые действия пользователей на веб-ресурсе, которые максимально связаны с приобретением товаров или услуг - звонки и заявки. Вкладывая средства в такой вид раскрутки, вы придаете новый импульс вашему интернет-бизнесу и гарантировано покроете затраты!





Схема работы

Продвижение по звонкам и/или заявкам обычно предполагает создание нового веб-ресурса (в том числе наряду с уже имеющимся), работа которого строится по принципу телефонных продаж или же привлечения заявок от клиентов. Для этих целей используются виртуальные телефонные номера, а также современные аналитические инструменты.

Кому стоит использовать такую раскрутку:

- онлайн-бизнесу, который выжал все с имеющейся веб-площадки, но все ещё ставит цель повышения продаж;

- тем, кто не заинтересован в развитии сайта, наполнении его контентом, улучшении юзабилити и других рутинных и требующих времени работ;
- бизнесу сферы услуг, реализация которых по различным причинам пока затруднена;
- тем, кто не хочет платить деньги за трафик, а заинтересован исключительно в привлечении потенциальных покупателей.

Три главных достоинства раскрутки по звонкам:

1. Вся рутина, связанная с продвижением, превращением гостя в клиента (звонящего или оформляющего заявку), развитием и поддержанием сайта, в зоне ответственности компании Yeella. И мы непосредственно заинтересованы в успехе.
2. Продвижение по заявкам и звонкам обходится дешевле, чем комплексное развитие и поддержание веб-проекта в Интернете. Традиционная раскрутка нуждается в покупке ссылок, вложениях в рекламу, оптимизации и учете новых изменений в работе поисковиков. Акцент на привлечение звонков обеспечит хорошую экономию вашему бизнесу.
3. Цена привлечения одного звонка в среднем составляет около одного доллара США. В некоторых тематиках такие же затраты вас ждут при переходе по контекстному объявлению. А чтобы получить из контекста один звонок или заявку, как правило, нужно 10 переходов (средняя конверсия 10%), что подразумевает в 10 больше затрат!

Как продвигает по звонкам компания Yeella?

Всю работу можно разбить на два этапа - предварительный и основной. Сначала анализируется сфера деятельности и тематика бизнеса, составляется прогноз по числу привлеченных звонков, согласовывается стоимость. Далее с заказчиком заключается договор, вносится авансовый платеж, который в последствии компенсируется заявками и звонками в первые месяцы деятельности.

В рамках основного этапа создается сайт, ведется его раскрутка с помощью различных методов интернет-маркетинга (SEO, SMM, контекст и т.д.). Затем настраиваются виртуальные номера с последующей переадресацией на телефоны заказчика. Клиент получает доступ к учетной записи, в которой прописываются все статистические данные по входящим заявкам и звонкам, а нецелевые обращения отфильтровываются и не учитываются.

На основании проделанной работы к заказчику обращаются готовые к приобретению клиенты. Рост продаж быстро окупает вложения на продвижение и уже через некоторое время клиент подсчитывает чистую прибыль.

Для начала продвижения по звонкам и заявкам с Yeella, свяжитесь с нами любым удобным для вас способом!
