

Технологии продвижения бренда одежды в Интернете





Сегодня продвижение брендов одежды в глобальной паутине становится все популярнее и востребованнее. А все потому, что покупают такой товар в сети все активнее и чаще. Согласно данным исследований, около 38% онлайн-покупок приходится на предметы одежды. Лучше обстоят дела только с электроникой и техникой, остальные товарные ниши далеко позади. Но одна лишь статистика, ещё не гарантия успеха для онлайн-предпринимателя. Необходимо понимание специфики данной сферы деятельности и технологий продвижения бренда на рынке, знание онлайн-инструментов и умение ими пользоваться. И поэтому сейчас так востребована профессиональная помощь в продвижении бренда на рынке, так как лишь специалисты способны, минуя все ошибки, привести бизнес в сети к успеху...

Концепция продвижения бренда одежды - от продаж к узнаваемости и безупречной репутации

Прежде чем говорить про современные стратегии создания и продвижения бренда на рынке, нужно понимать их сущность. Разработка и раскрутка успешной торговой марки - это комплексная работа с большим числом задач и целей. При этом, под продвижением бренда компании в теории не понимается гонка за продажами. Это процесс создания узнаваемой, популярной торговой марки с определенными ценностными ориентирами, репутацией и ассоциациями у клиентов, целевой

аудитории и общества в целом. Но продвижение бренда на рынке России должно учитывать реалии современного бизнеса. А они таковы, что без отдачи вложений средств в виде определенного количества продаж, новая фирма долго просуществовать не сможет. Думать о "высоком" можно лишь тогда, когда есть деньги для выплаты заработной платы сотрудникам, оплаты аренды и покрытия прочих затрат.

Стратегии продвижения бренда в теории и на практике в корне отличаются. Поэтому нередко бизнес отказывается от обособленных задач, связанных с брендингом, а фокусируется на насущных потребностях - экономических показателях деятельности. Так, продвижение нового бренда в теории не имеет прямой связи с продажами, но на практике она появляется. Через продажи и экономические успехи создается плацдарм для последующего развития торговой марки. Более того, работа по продвижению бренда на российском рынке часто ставит цель достичь определенные экономические результаты. А уже они помогают создавать репутацию, завоевывать авторитет, иметь высокий уровень узнаваемости, лояльность. В этом смысле технология продвижения бренда (не как в теории) базируется на обеспечении продаж и только. А все остальное добавляется по мере роста возможностей. Работа по продвижению брендов одежды нередко строится так же.





Специфика рынка

Планируя продвижение нового бренда одежды и ориентируясь на "приземленные" цели в виде роста продаж и прибыли, все равно нужно учитывать особенности, которые свойственны данной нише:

1. Большая конкуренция в онлайн и оффлайн. Она и затрудняет разработку и продвижение бренда по теории, а вынуждает бороться за клиента и продажи.
2. Большое количество ниш в рамках рынка со своими особенностями и спецификой. Заниматься можно продвижением бренда модной одежды, продажей детских изделий, спецодежды для туризма, спорта или других потребностей, нарядами, униформами или даже всем сразу.
3. Высокие требования к представлению товара онлайн, так как он покупается без примерки. Нужна исчерпывающая информация о размере, фотографии, достоверное описание состава и тканей. Без этого продвижение бренда на рынок не даст результатов.
4. Максимальная перспективность соцмедиа для стимулирования продаж, обеспечения лояльности и продвижения бренда. План раскрутки должен обязательно учитывать работу с соцсетями, так как они дают существенные конкурентные преимущества.

Интернет-продвижение бренда одежды: создание сайта в прерогативе

Продавать одежду в сети - это перспективно и выгодно. При должном подходе уже через несколько месяцев можно окупить первичные вложения и выйти на хороший оборот. Но стратегия продвижения бренда на рынок онлайн имеет свои нюансы. Первое, что нужно - это виртуальная точка продаж. Для этого есть два варианта действий - сотрудничество с крупными ресурсами и/или же создание собственного интернет-магазина.

Если вы планируете продавать вещи через сторонние магазины, то также возможны две схемы продвижения бренда на рынке - передача одежды на реализацию онлайн-универсамам или работа под выкуп.

В первом случае нужно договориться с популярными площадками (к примеру, с Depst). Но посреднику придется отдавать процент с каждой продажи, да и уровень конкуренции, на которую будет сложно влиять, довольно велик. Такая технология продвижения бренда одежды подходит начинающему бизнесу, который ещё не создал или не довел до ума свой веб-ресурс.

При работе под выкуп, предполагается продажа крупных партий или целых коллекций одежды розничным покупателям. Вы, как производитель, предлагаете свою цену, а магазин берет у вас оптовую партию. Далее он сам определяет ценники. Такая схема работы предполагает большие объёмы производства, предварительное продвижение бренда, определенную известность и узнаваемость вашей торговой марки.

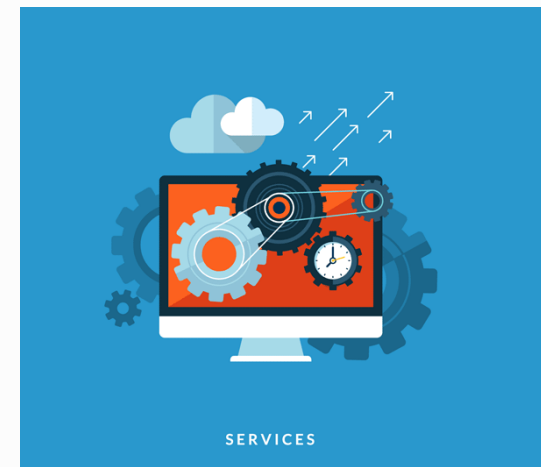
Наиболее выигрышный и часто используемый сегодня вариант - создание и продвижение своего сайта

и бренда на рынке. Это требует определенных вложений на старте, не гарантирует моментальную отдачу. Но если планы у вас дальновидные, а цели - серьезные, то без своего веб-представительства вам точно не обойтись. Интернет-магазин - это основа интернет-продвижения бренда на рынке. Причем у такого решения есть масса преимуществ на фоне открытия оффлайн-точки:

- меньше затрат (на аренду помещения, коммунальные платежи, оплату труда консультантов и продавцов) и, как следствие, ниже ценники на продукцию или больше прибыль;
- отсутствие привязки к месту размещения (в сети можно всегда найти свою целевую аудиторию и понять, как продвигать бренд на рынке);
- психологический комфорт для покупателя, экономия времени при покупке и выборе;
- удобное сравнение товаров;
- простая и исчерпывающая аналитика посещений, заказов, продаж и прибыли.

Как использовать Интернет для продвижения бренда одежды

Создать сайт - это лишь половина дела. Необходим грамотный маркетинговый план продвижения бренда. Это набор тех инструментов и каналов коммуникаций, которые позволят добиться поставленных целей - поднять прибыль, построить доверительные отношения с клиентами, увеличить узнаваемость компании. Используя современные технологии, продвигать бренд одежды намного проще. К числу последних относится:



- SEO;
- контекстная реклама;
- SMM;
- pr продвижение бренда одежды;
- управление репутацией в сети;
- статейный, вирусный, скрытый маркетинг и т.д.

Начинается продвижение бренда через Интернет на рынке одежды с поискового продвижения в Гугл и Яндекс. Иногда вместе с SEO сразу же используется контекстная реклама и другие инструменты.

Важную роль при прорабатывании маркетинговых стратегий продвижения бренда на рынок играет контент. Следующие принципы его составления обеспечат преимущества при раскрутке:

- информативность и содержательная составляющая текстов - основа продвижения брендов одежды в Интернете;
- наличие интерактивной поддержки, в виде онлайн-консультанта, качественных фото и видео дает рост конверсии;
- нивелирование страхов склоняет к покупке, для этого нужно давать гарантии качества, возврата денег, демонстрировать сертификаты, награды и т.д.
- предлагайте бонусы, скидки, дополнительный контент - видео, 3D-обзоры. Все это хорошая помощь в продвижении бренда, достижении целей бизнеса.



Задействуем Интернет для продвижения бренда на рынке: акцент на соцмедиа

Одного лишь сайта, даже раскрученного в поисковиках, уже недостаточно. Для продвижения бренда одежды через Интернет нужно обеспечить присутствие бизнеса в соцмедиа. Живые сообщества с качественным контентом, хэштеги с упоминанием марки, высококлассные картинки в Инстаграм - это все залог интереса аудитории к вам, формирования лояльности.

Что должен включать план продвижения бренда? Фейсбук (Facebook), Вконтакте, Твиттер, Instagram, Tumblr, Pinterest их клоны и другие сервисы. Нужно не только создать паблики, сообщества и страницы в этих соцсетях, но и развивать их. Иногда просто выложенная фотография знаменитости в одежде вашей компании может дать большой приток посетителей на сайт и сгенерировать несколько продаж!

Продумайте план продвижения бренда в социальных сетях, определитесь, как в этом может помочь Twitter и прочие ресурсы. Порой даже нестандартные решения дают хорошие результаты.

PR кампания бренда одежды

Есть интернет-магазин, хорошие паблики в соцмедиа? На этом рано останавливаться. Хорошую отдачу даст pr продвижение бренда на российском рынке. В этих целях можно завести блог о моде (а в последующем даже выпускать "глянец"), делать фотосессии в стиле лайфстайл с демонстрацией вашей одежды, создавать промо материалы и лукбуки.

План продвижения нового бренда всегда включает пиар, тем более он может быть бесплатным. Качественный товар, публикации о нем или процессе производства на корпоративном сайте могут привлечь онлайн-СМИ и другие тематические ресурсы. И они сделают вам рекламу бесплатно, расскажут о вас и начнут формировать известность.

Ещё один вариант стратегии продвижения бренда в маркетинге (в тематике одежды) - это взаимодействие с художниками, дизайнерами, представителям шоу-бизнеса. Так можно создать новый продукт - изменить кардиган вашей фирмы за счет дизайнерских доработок, а также расширить аудиторию, привлекая её от этих самых художников, дизайнеров или знаменитостей.

Технологии продвижения бренда: пример компании Uniqlo



Отлично показывает возможности продвижения бренда на рынке пример реальных действий. Так, японская сеть одежды Uniqlo активно и успешно использует оригинальные онлайн коммуникации. Для неё это серьезная помощь в продвижении бренда, успешное и нетривиальное занятие, которое становится известно не только целевой аудитории, но и людям по всему миру.

Её веб-проект Токио Fashion Map не только показывает новую коллекцию фирменных вещей, но и предлагает всем желающим узнать столицу Японии лучше за счет интерактивного показа улиц

города.

Концепция проста - люди передают друг другу одежду Uniqlo в разных местах Токио вблизи фирменных точек продаж компании. На сайте можно посмотреть ролики, которые интегрированы в карту. Сюжеты построены так, что все это больше напоминает гид по мегаполису, а не рекламу одежды. Каждый может узнать что-то про большой город, смотря видеоматериалы.

Такой пример работы по продвижению бренда лишь подтверждает, что возможностей для развития бизнеса в сети сегодня ни счесть!

Выбирайте услуги Yeella

Вам необходима помощь в продвижении бренда на российском рынке? Вы не знаете, какой должна

быть онлайн работа и как продвигать бренд одежды? Тогда выбирайте услуги агентства интернет-маркетинга Yeella. Мы разработаем план продвижения бренда, цена которого приятно удивит вас. Мы предоставим комплекс или отдельные услуги и работы по продвижению бренда (сделаем все так, как нужно на практике, а не в теории). Ваш интернет-магазин начнет приносить вам прибыль, станет известным, узнаваемым и успешным в России и за рубежом. Мы гарантируем высокий профессионализм, индивидуальный подход и доступные цены.
