

# Продвижение бренда нижнего белья в Интернете





Как показывает практика электронной коммерции, в глобальной сети продавать можно практически все! Нижнее белье в этом плане не исключение. Технология поисковой раскрутки и рг продвижения бренда белья в Интернете практически не отличается от работы по любым другим направлениям и нишам бизнеса, хотя определенная специфика все же имеется, о чем мы и поговорим подробнее.

### **Почему белье?**

Первый важный аспект бизнеса по продаже нижнего белья в Интернете - это спрос. В иерархии потребностей трусы, бюстгалтеры, чулки, панталоны, кальсоны и другие нательные виды одежды следуют сразу же за водой и едой. Они нужны как мужчинам, так и женщинам, как молодым, так и старым.

Немаловажно, что на рынке нижнего белья неплохие результаты может обеспечить даже банальная перепродажа. Чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть на цены среднестатистического обязательного предмета одежды и личной гигиены в нашей стране и Китае (на крупных, в том числе оптовых онлайн площадках). Она на самом деле внушительна и может отличаться в 2-3 раза.

## Специфика раскрутки в сети

Прежде чем создавать интернет-магазин по продаже нательного белья, необходимо понимание особенностей этого рынка. Конкуренция в действительности велика даже в глобальной паутине. Усиливает борьбу за позиции оффлайн-сегмент, который остается популярным при выборе данного товара даже самыми продвинутыми категориями покупателей - молодежью.

Успех онлайн-бизнеса во многом зависит от качества, причем не столько самого товара, сколько его отображения и презентации. Если правильно представить продукт для клиента, сделать качественные фотоснимки, анимацию или даже видео, то это может стать не только изюминкой, но и весомым конкурентным преимуществом.

Следующий аспект - это качество, соответствие товара заявленным характеристикам. Нужно понимать, что нижнее белье - это не футболка или кепка, для которой важен в первую очередь внешний вид и размер. Это предмет гигиены, он в идеале должен соответствовать определенным стандартам качества, иметь сертификаты соответствия. Такие гарантии помогут убедить потенциального покупателя и поспособствуют росту конверсии.

## Итак, специфика онлайн рынка нижнего белья:

1. Большой спрос и высокий уровень конкуренции;
2. Большая роль представления продукции на сайте;
3. Необходимость гарантий для покупателя, которые подтверждают качество - сертификации, стандарты, санитарные заключения, награды;
4. Традиционно высокие наценки, что можно использовать для демпинга и выигрыша конкуренции за счет снижения цен.





## Как использовать Интернет для продвижения бренда белья

Для начала раскрутки бизнеса по продаже нижнего белья в сети необходим сайт. Неплохие результаты может обеспечить даже одностраничный ресурс, хотя более приоритетный вариант - интернет-магазин. Он дает больше возможностей для стратегического развития, наращивания ассортимента и предоставления различных услуг и сервисов.

Инструменты для развития сайта, довольно стандарты - поисковая оптимизация, маркетинг в социальных сетях (кстати, даже сейчас отдельные паблики в ВК умудряются продавать белье даже не имея своего сайта, хотя уровень доверия к такому онлайн-бизнесу постепенно падает), контекстная реклама...

При комплексной раскрутке бизнеса используются такие каналы и инструменты, как:

- SEO;
- контекстная реклама;
- SMM;

- управление репутацией;
- медийная реклама;
- контент-маркетинг и написание PR-статей;
- вирусный маркетинг
- Email-маркетинг и т.д.

## Развивайте свой онлайн-бизнес с профессионалами

Если вам необходима помощь в продвижении бренда белья в Интернете, то компания Yeella к вашим услугам. К пользе раскрутки вместе с нами говорят такие преимущества, как:

- большой опыт работы в сфере интернет-маркетинга, в том числе и с данной тематикой;
- выгодные цены;
- над вашим сайтом будет работать команда профессионалов;
- широкие возможности для сотрудничества. Мы предоставляем как комплексные услуги продвижения, так и отдельные виды услуг, к примеру, устранение негатива о бренде, разработка контекстных рекламных кампаний и т.д.;
- удобная для клиента, наглядная отчетность по проделанной работе;
- гарантия достижения результатов.