

Продвижение логистической компании в Интернете





Роль логистики и транспорта в современном бизнесе неуклонно возрастает. Даже онлайн-ритейл не способен эффективно работать без отлаженного сервиса доставки. Вместе с ростом спроса на услуги транспортных компаний увеличивается и конкуренция в этой среде. Привычные маркетинговые инструменты уже не обеспечивают ожидаемых результатов. Поэтому все чаще бизнес данной тематики выходит в Интернет с целью раскрутки, обеспечения конкурентных преимуществ и повышения экономических показателей деятельности...

Корпоративный веб-ресурс, как основа работы в глобальной паутине

Первая задача для логистического бренда, который собирается покорять онлайн - это создание и оптимизация сайта. Без веб-представительства в глобальной паутине не обойтись. Сайт дает бизнесу массу преимуществ и возможностей, в том числе:

- инструмент для привлечения клиентов. Правильное продвижение веб-ресурса обеспечит приток целевой аудитории;
- рост экономических показателей деятельности. Вместе с посещаемостью должно вырасти и

число заявок. Для этого сайт должен иметь удобный интерфейс, приятный дизайн, качественный контент;

- формирование доверия к фирме. Сегодня потенциальный клиент все чаще отказывается от услуг компаний, которые не имеют своего сайта;
- способ взаимодействия. Наличие физического адреса, e-mail и телефонных номеров, форма обратной связи, форум или возможность оставить комментарий - все это немаловажный инструмент и способ взаимодействия потенциального клиента с вами;
- все возможности для PR продвижения и брендинга. Ваш веб-ресурс может стать полезным источником информации, повысить уровень узнаваемости фирмы, создать ей репутацию авторитетного участника рынка.

Все эти результаты могут стать реальностью. Но для этого необходима кропотливая работа по раскрутке вашего логистического бизнеса в Интернете.

Инструменты раскрутки

Для эффективного привлечения клиентов, повышения репутации, формирования имиджа успешного игрока на рынке Интернет подходит, как ничто иное. Набор инструментов для компаний транспортной направленности довольно обширен. Сегодня активно используются как классические методы, так и довольно молодые и перспективные способы раскрутки:

1. Поисковая оптимизация и продвижение. Попадание в ТОП органической выдачи обеспечит стратегические результаты, рост пользователей, увеличение узнаваемости, дополнительную прибыль.
2. Контекстная реклама. Оказаться высоко в поиске можно и за деньги. Грамотная контекстная рекламная кампания гарантирует быстрые и сразу ощутимые результаты. Может выступать как самостоятельным эффективным методом, так и использоваться в рамках комплексного продвижения.
3. Маркетинг в социальных сетях. Тысячи потенциальных клиентов вашего логистического бренда ежедневно бывают в ВК, Твиттере, Инстаграме, Фейсбуке. Не считаться с их интересами неправильно. Создание тематических сообществ или официальных пабликов, общение и взаимодействие с потенциальными клиентами, таргетированная реклама - все это дополнительная возможность для компании.
4. PR-продвижение за счет написания экспертных публикаций, рассылки пресс-релизов для онлайн-СМИ, взаимодействия с лидерами мнений.
5. Управление репутацией. Немалую помощь SEO и другим инструментам раскрутки может оказать работа по созданию позитивного имиджа в глобальной паутине. Для этого необходимо устранить негатив о бренде из ТОПа поисковых систем, сформировать положительные и нейтральные отзывы о фирме, постоянно отслеживать поиск на предмет новых упоминаний.
6. Другие инструменты, в том числе скрытый и вирусный маркетинг, рассылка электронных писем, медийная реклама и т.д.

Прежде чем использовать любой из вышеназванных инструментов, необходимо понимать особенности рынка транспортных услуг. С одной стороны это даст правильное представление о нише, её целевой аудитории и специфике, а с другой - поможет подобрать самые действенные каналы раскрутки.

Специфика продвижения транспортной компании

- основное внимание потенциальные клиенты при выборе логистических услуг уделяют поисковым системам. Поэтому SEO - это основа стратегического успеха, а контекст и другие инструменты, к примеру, SERM - важные помощники;
- терминологические сложности тематики накладывают отпечаток на поисковую раскрутку. Фраза "логистические услуги" в 50 раз уступает в частотности запросу "перевозка грузов". Выйти в ТОП по первой можно дешевле и быстрее, но не факт, что это поспособствует росту обращений. Акцент нужно делать на понятных и информативных ключах;
- высокая роль дополнительного функционала на сайте, в том числе различных калькуляторов стоимости перевозки, систем обратной связи, возможностей интерактивного контроля за местом расположения груза в текущий момент времени. Эти опции улучшают поведенческие факторы веб-ресурса, способствуют росту конверсии.

Это лишь часть специфических особенностей данной тематики. О многих других вы можете узнать,

связавшись с представителями компании Yeella! Мы поможем вывести на новый уровень ваш транспортный бизнес, сделаем это по максимально привлекательной цене! В пользу нашей компании говорит большой опыт, профессиональные знания интернет-маркетинга, команда квалифицированных специалистов, репутация и отзывы довольных клиентов. Обращайтесь к нам прямо сейчас!
