

# Продвижение в Интернете позволит сократить расходы на рекламу



**СЕРГЕЙ ПАВЛЕНКО**, директор веб-группы «Дабл Ю».

Основной клиентский сегмент веб-группы «Дабл Ю» — это клиенты, которые уже давно оценили необходимость, важность и выгодность отдачи Интернет-канала. Сейчас, во время общемирового кризиса, — самое время как следует присмотреться к расходам на рекламу и пересмотреть их в сторону инвестиций в Интернет-канал. Интернет — наиболее выгодный (по бюджетам) и качественный (по отдаче) канал для рекламодателя, по сравнению со СМИ, радио и пр. Судите сами, какой же канал, кроме Интернета, сможет отчитаться за каждый потраченный на рекламу или продвижение рубль и, более того, какой канал сможет сообщить о том, сколько потраченный рубль «принес»? Сейчас данное преимущество Интернета как канала для продвижения крайне необходимо рынку. Это чувствуется по клиентской активности в некоторых отраслях. Теперь, во время кризиса, компании охотно приглядываются к своим сайтам, интересуются нестандартными способами продвижения в сети Интернет. Это нормально, потому что в нашей стране принято осваивать перспективные и передовые методы продвижения только после того, как появится острая необходимость.

Кстати, специалисты веб-группы «Дабл Ю» разработали антикризисный пакет услуг, основной из которых является услуга «Готовый сайт». Услуга «Готовые сайты» в первую очередь необходима тем компаниям, которые располагают малым бюджетом на разработку сайта. Услуга будет востребована и компаниями, которые только начинают выходить на свой рынок в сети и хотят попробовать осваивать Интернет с малых бюджетов. У таких компаний будет преимущество в будущем, так как они со временем смогут расширить функциональность и окупаемость

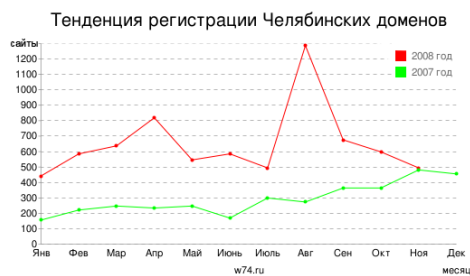
Любой бизнесмен должен уметь представить свою компанию в положительном ракурсе, показать однозначность и состоятельность своего бизнеса и намерений. Сайт компании — один из главных носителей идеологии бизнеса в современных реалиях. Специалисты веб-группы «Дабл Ю» подготовили антикризисный пакет услуг «Готовый сайт», весьма актуальный в настоящее время.

своего сайта, заказав доработку нового функционала и продвижение сайта по отрасли у наших специалистов. Коммерческое предложение по услуге «Готовый сайт» можно прочитать на нашем сайте [w74.ru](http://w74.ru). Стоимость готовых сайтов составляет 13-20 тыс. руб. и зависит от выбранного дизайна и функционала сайта. На нашем сайте так же даны ответы на частые вопросы клиентов о данной услуге. Веб-группа «Дабл Ю» обладает всеми необходимыми ресурсами для обеспечения озвученных обязательств.

А мощные ресурсы для веб-разработчика крайне необходимы. Аналитики веб-группы следят за емкостью рынка и тенденциями, происходящими на нем. Стоит отметить, что рынок интернет-бизнеса Челябинска уверенно растет (см. график «Тенденция регистраций Челябинских доменов»). Предлагаю просмотреть аналитические данные, полученные нашими специалистами, о емкости доменного рынка Челябинска и Челябинской области.

По итогам анализа, на долю Челябинска и области приходится 15101 зарегистрированных доменных имен, причем 6950 доменов зарегистрировано на юридические лица (53%) и 8151 (47%) домен — на физические лица.

На графике ниже вы можете увидеть сравнительную тенденцию по регистрациям Челябинских доменов за 2007 и 2008 гг.



Оценкой рынка челябинских доменов мы занимаемся ежегодно. И пока не наблюдается кризиса в тенденции регистраций доменов. Заметно лишь, что за ноябрь 2008 г. было зарегистрировано столько же доменов, сколько и в ноябре 2007 г. Мы ожидаем падение спроса до уровня прошлых годов, то есть остановится стремительный рост, но кризисная ситуация не возникнет.

В нынешнее время стала популярной оценка капиталовложений кампании в ее внешние маркетинговые инструменты, а именно в веб-сайт компании. Такая оценка интересна, прежде всего, конкурентам по отрасли, потому что помогает правильно планировать собственные бюджеты, опираясь на стратегию лидеров. Это так же помогает предварительно оценить состоятельность потенциального партнера. Существует несколько критериев оценки состоятельности бизнеса через Интернет, которые мы используем, самые основные можно свести в небольшой список:

**1. Стоит посмотреть дату регистрации домена оцениваемого сайта.** Это позволит узнать время, в течение которого компания пытается активно работать на рынке.

**2. Оцените историю развития сайта.** Если сайт присутствует в своей нише уже давно, можно оценить формы и степенность его развития.

**3. Необходимо оценить методы продвижения сайта и её результативность.** В каждой отрасли эти методы имеют свою специфику. Зачем наступать дважды на грабли, на которые, возможно, уже наступил конкурент.

**4. Стоит посмотреть профессионализм разработки сайта.** Нужно понимать, что шалаш строят для одних целей, а бизнес-центр для других. Узнайте, какие цели преследует ваш партнёр или конкурент.

По данным критериям, например, можно узнать об отношении руководства и топ-менеджмента к своему собственному бизнесу. И, следовательно, по отношению к самим себе можно представить отношение к клиентам и партнерам. Такие методы использования партизанского маркетинга в Интернете необходимы для принятия окончательного решения по сотрудничеству, по выбору партнёров, по оценке поставщиков.



**ВЕБ-ГРУППА «ДАБЛ Ю»**  
 Свердловский тракт, 1ж, офисы 97, 419,  
 тел.: 247-80-75, 725-03-89,  
[w74.ru](http://w74.ru)