AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Ирина Пищук,
маркетолог номер 1 в fashion,
эксперт по системам маркетинга,
автор двух книг по маркетингу,
руководитель Академии fashion-маркетинга

Эффективный маркетинг для собственников и руководителей бизнеса в fashion и легкой промышленности

Формирование системы инструментов маркетинга по привлечению, обслуживанию и удержанию клиентов, которая позволяет работать продуктивно и продавать больше

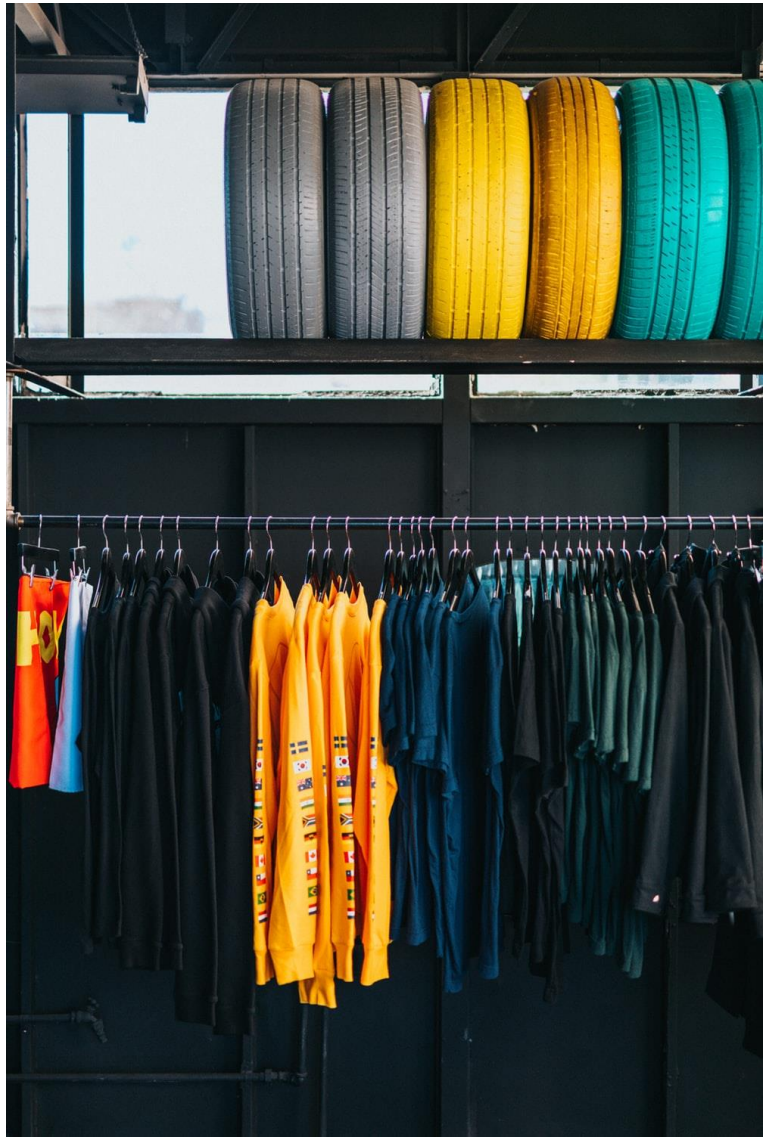
Давайте знакомиться!

Организационные моменты

- Длительность выступления
- Ответы на вопросы
- Место для записей

Что будет сегодня

1. Понятие маркетинга для предпринимателей.
2. Маркетинг vs система маркетинга.
3. Основные ошибки предпринимателей в маркетинге в fashion и легкой промышленности.
4. Особенности маркетинга производителей, оптовых компаний и розницы.
5. Функции и задачи маркетинга компании.
6. Задачи специалистов по маркетингу. Отраслевая специфика. Штатные сотрудники vs фриланс и аутсорсинг.
7. Инструменты маркетинга. Как найти точки роста бизнеса.
8. Как построить сильный фундамент бизнеса, занять свою нишу и отстроиться от конкурентов.
9. Планирование маркетинговой деятельности.
10. Как наладить грамотное привлечение клиентов. Краткий обзор 16 эффективных инструментов маркетинга.
11. Как обслуживать клиентов, чтобы их чек был до 50% больше. Обзор 11 инструментов маркетинга для отдела продаж.
12. Инструменты удержания и возврата клиентов в бизнес. Как формировать лояльную клиентскую базу и продавать ей до 67% больше. 5 действенных инструментов маркетинга.
13. Как и когда контролировать маркетинг.
14. Чьими "руками" делать маркетинг. Делегирование.
15. Построение системы маркетинга в fashion-бизнесе и легкой промышленности.
16. Презентация книги Ирины Пищук «Система успеха» для предпринимателей отрасли.



Ирина Пищук

- маркетолог номер 1 в fashion;
- автор двух книг по маркетингу;
- эксперт по системам маркетинга;
- сертифицированный коуч, консультант;
- более 15 лет работы в продажах, более 8 лет работы в маркетинге;
- спикер ключевых отраслевых выставок: CPM, Lingerie Show-Forum, Индустрия моды, Текстильлегпром, Интерткань;
- настраивала маркетинг в EMKA, Forward, Tinona, INAYA, NOVO (Golden Style), Forest Glade, Gerda, Liebe Frau, EMMI, Grace, Мадам Бюстье, Miss Cream, DEN, Юные Фантазеры, Артус, Алекспроф, VARVAR и у многих других;
- провела более 250 мастер-классов;
- более 420 положительных отзывов от участников мероприятий;
- успешные кейсы клиентов: лучший результат клиента - увеличение продаж за время работы в 2,88 раза.

Пройденный путь

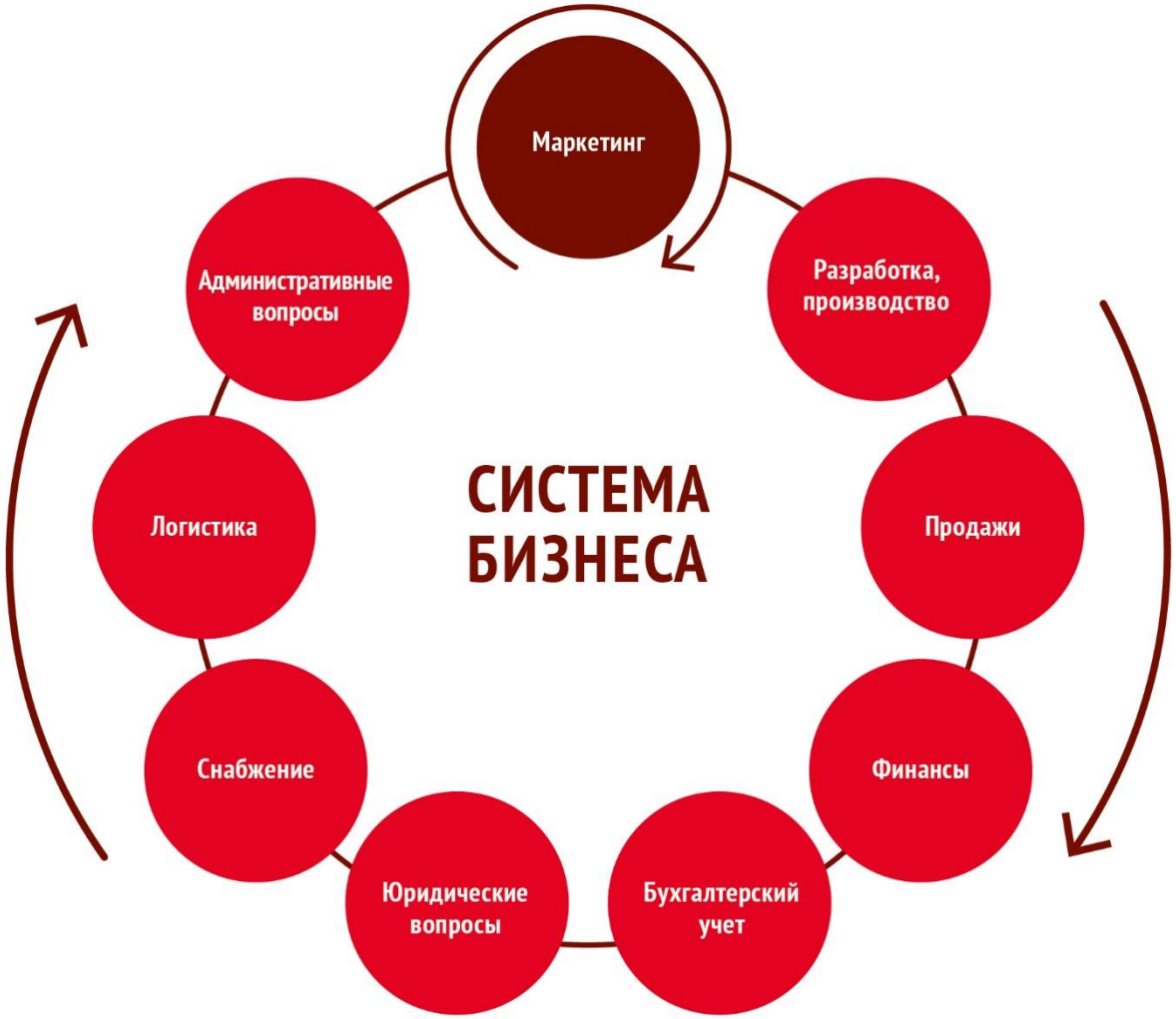
Пройденный путь

Что такое маркетинг

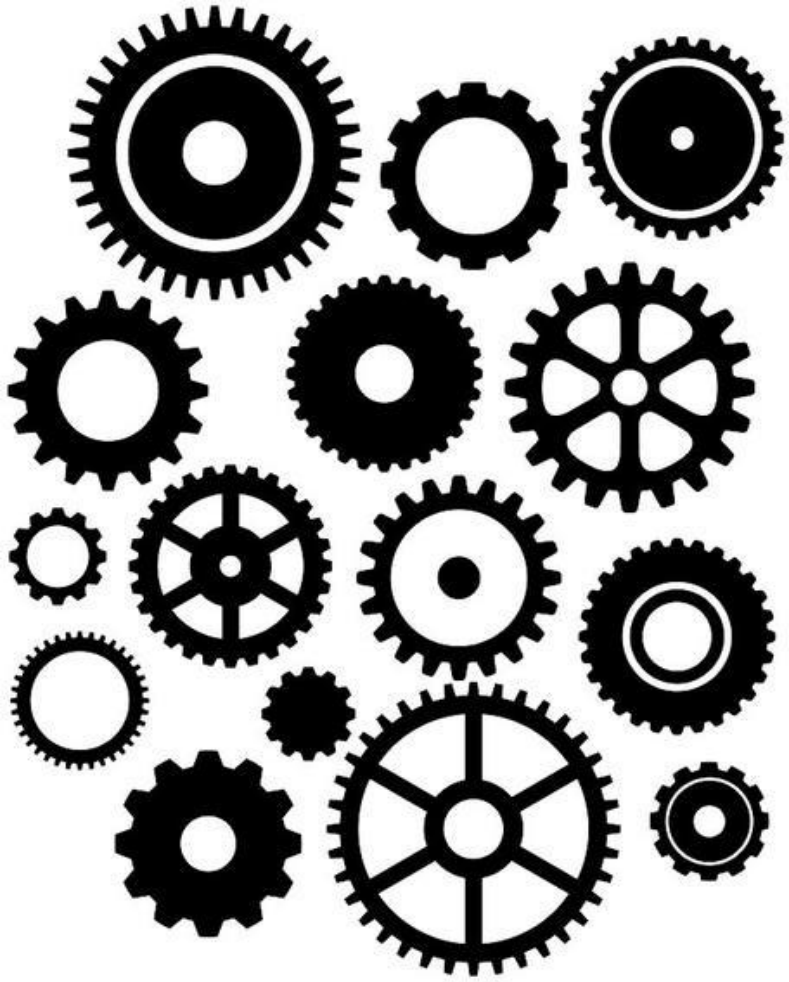
Линейный маркетинг

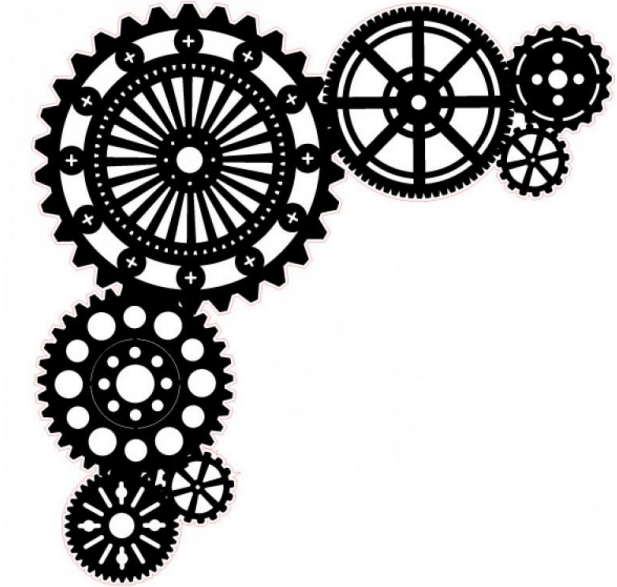
Система маркетинга

Системный бизнес

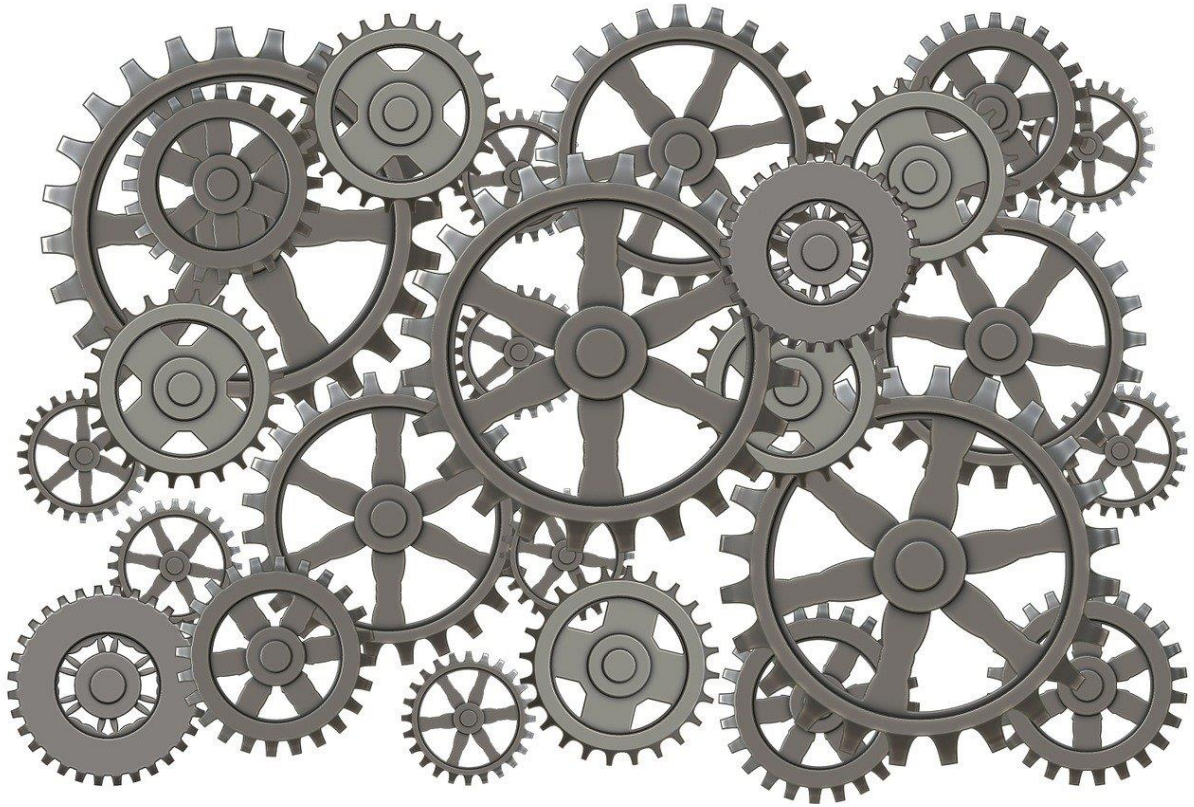


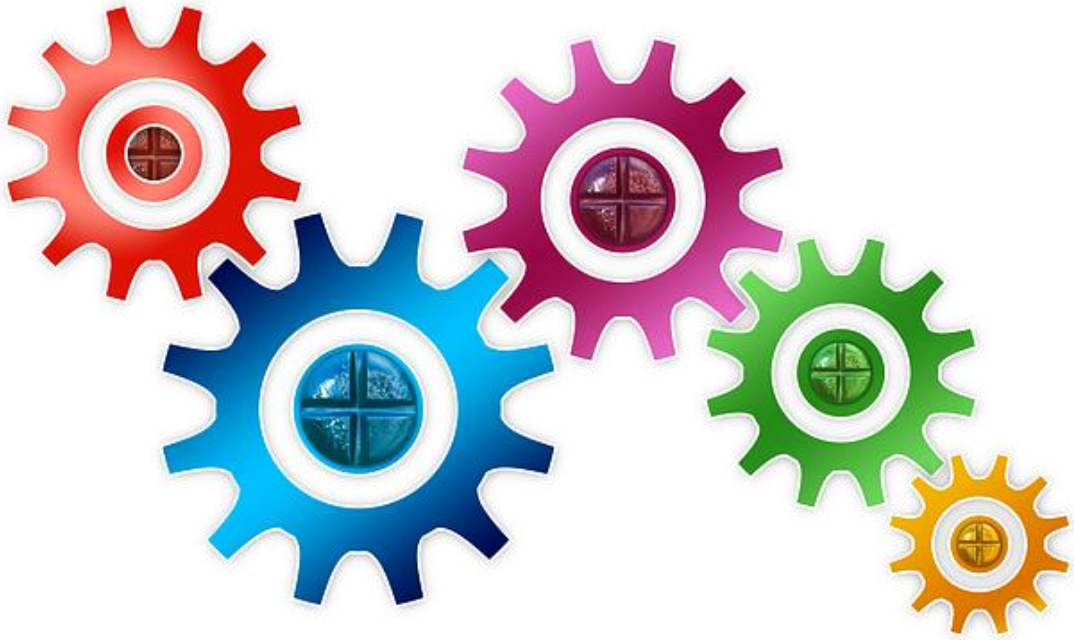
Система маркетинга





Система маркетинга





Основные ошибки в маркетинге

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Цели и задачи маркетинга

- Увеличение дохода, получаемого компанией;
- Рост объемов продаж изготавливаемой продукции;
- Увеличение доли компании на рынке;
- Улучшение имиджа компании.

Производственные. Производить то, что будет продано, а не продавать то, что произведено.
Сбытовые. Изучение рынка, потребителей и способов воздействия на них.

Функции маркетинга

Аналитическая функция маркетинга.

Данная функция позволяет узнать емкость рынка и детально изучить потребителей, а также выяснить всю информацию по конкурентам.

Изучение самой компании
Изучение рынка и потребителей
Изучение конкурентов
Изучение контрагентов
Изучение товаров

Функции маркетинга

Производственная функция маркетинга.

Данная функция позволяет оптимизировать выпуск продукции или процесс оказания услуг за счет появления новых технологий и повышения качества конечного продукта.

Разработка новых технологий
Производство новых товаров
Снижение себестоимость товара
Повышение качества готовой продукции

Функции маркетинга

Сбытовая функция маркетинга.

Данная функция позволяет предприятию не только производить продукцию, но и оптимизировать его сбыт за счет совмещения работы склада, логистики и транспортного департамента.

Организация сервиса
Расширение товарной линейки
Ценовая политика
Осуществление сбытовой политики

Функции маркетинга

Функция управления и контроля.

Данная функция позволяет рационально использовать имеющиеся и будущие ресурсы, контролировать работу предприятия, а также организовывать бизнес-процессы на нем.

Коммуникационная политика
Организация маркетинговой деятельности
Контроль маркетинговой деятельности

Задачи специалистов по маркетингу

Руководитель отдела Маркетинга (аутсорсинг)	
Маркетолог	Аналитик
Контент-менеджер + дизайн баннеров + SEO (работа сайта)	Рекламщик (полиграфия) (на атсорсинге)
Директолог (аутсорсинг)	Фотограф-ретушер (аутсорсинг)
Менеджер по SMM (ведение соц. сетей и обработка заявок)	Стилист на съемки (аутсорсинг)
SMM-компания (аутсорсинг): ведение + таргет	

Руководитель отдела маркетинга
Разработка маркетинговой и рекламной стратегии компании: позиционирование бренда, ценовая стратегия.
Реализация маркетинговых мероприятий по выходу на новые рынки, в том числе зарубежные
Проведение маркетинговых исследований: анализ стратегий конкурентов, поведения потребителей и т.д
Разработка маркетинговой стратегии на сезон
Создание и реализация детальных (едеквартальных, ежемесячных) маркетинговых планов в рамках стратегии
Постановка измеримых показателей эффективности маркетинга
Проведение маркетингового анализа текущих и прошлых показателей деятельности компании
Контроль показателей по аналитике:
Оперативная корректировка маркетинговой стратегии
Участие в планерках с собственниками
Проведение планёрок с подчиненными, подрядчиками
Подготовка регулярной отчетности на основании crm-системы, анкетирования, roi-stat
Управление маркетинговым бюджетом, его оптимизация
Контроль выполнения плана
Постановка (распределение) задач с указанием сроков
Изучение современных инструментов маркетинга, их оценка и внедрение в бизнес

Функции специалистов по маркетингу

Руководитель отдела маркетинга
Разработка маркетинговой и рекламной стратегии компании: позиционирование бренда, ценовая стратегия.
Реализация маркетинговых мероприятий по выходу на новые рынки, в том числе зарубежные
Проведение маркетинговых исследований: анализ стратегий конкурентов, поведения потребителей и т.д
Разработка маркетинговой стратегии на сезон
Создание и реализация детальных (едеквартальных, ежемесячных) маркетинговых планов в рамках стратегии
Постановка измеримых показателей эффективности маркетинга
Проведение маркетингового анализа текущих и прошлых показателей деятельности компании
Контроль показателей по аналитике:
Оперативная корректировка маркетинговой стратегии
Участие в планерках с собственниками
Проведение планёрок с подчиненными, подрядчиками
Подготовка регулярной отчетности на основании crm-системы, анкетирования, roi-stat
Управление маркетинговым бюджетом, его оптимизация
Контроль выполнения плана
Постановка (распределение) задач с указанием сроков
Изучение современных инструментов маркетинга, их оценка и внедрение в бизнес

Маркетолог с функцией контент-менеджера (дизайн аутсорсинг под задачу)	
Реализовывать мероприятия в рамках утвержденной маркетинговой стратегии на сезон	Работа в рамках маркетинговой стратегии компании на сезон
Разрабатывать и тестировать воронки продаж	Разработка контента: фото, видео, текстового или поставновка задач исполнителям
Продумывать рекламные акции/инфоповоды (июнь-июль - пора отпусков, август - Back to office, 8 марта и Новый год - праздничные капсулы) и реализовывать их - разрабатывать баннеры, креативы, ставить ТЗ закупщикам трафика, дизайнерам, копирайтерам	Размещение контента на сайте компании
Изучать потребителей/рынок (проведение опросов, изучение сайтов конкурентов, поиск основных “болей” клиента, разработка ценностного предложения)	Внутренняя seo-оптимизация сайта
Анализировать поведение пользователей (воронку продаж, конверсии, креативы) - по результатам - внедрять изменения в сайте, рекламе, текстах, слоганах	
Управлять трафик-менеджером (-ами) (в команде трафик-менеджер по направлениям: первоен - яндекс.директ, гугл.эдвордс, второе - соцсети): предлагать идеи для креативов, таргетингов	
Вести email-маркетинг (регулярные рассылки, велкам-цепочки, тригерные рассылки, др.), в будущем - нанять отдельного коллегу на email-маркетинг	
Взаимодействовать с smm-менеджером - (продумывать календарь публикаций, слоганы, креативы, создавать контент - фотосессии)	
Еженедельно оценивать эффективность работы по показателям: Ltv, ...	
Принимать участие в планерках с руководителем отдела	
Решать смежные оперативные маркетинговые задачи	
Работать с подрядчиками по полиграфии, рекламе и проч.	
Заниматься подготовкой к участию компании в выставках B2B	

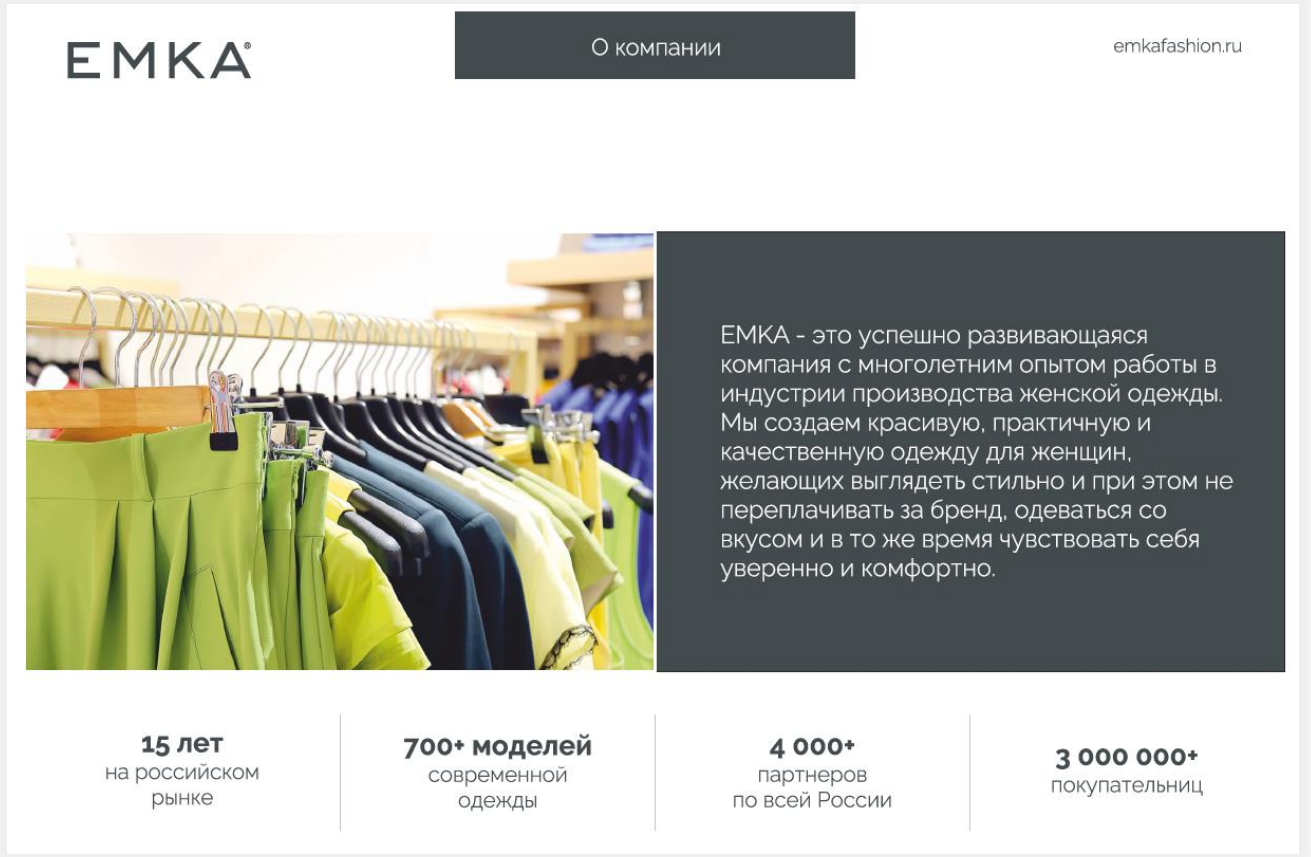
Что такое fashion-маркетинг

Штатные сотрудники vs фриланс и аутсорсинг

Штатные сотрудники vs фриланс и аутсорсинг

Опыт наших учеников и клиентов

EMKA®



Опыт наших учеников и клиентов

Меню

Поиск

Кабинет

0

Корзина

Mimosa

Выход

Назад

Одежда на фото:

Код товара Юбка S663/kuala

Юбка карандаш

Размерный Ряд: 42-50

Длина: 62 См.

1 090 р.

Код товара Платье PL1020/hanoi

Платье со сборкой по спинке

Размерный Ряд: 42-54

Длина: 99 См.

3 290 р.

Код товара Блузка B2532/slim

Однотонная блузка

Размерный Ряд: 42-56

Длина: 61 См.

990 р.

Опыт наших учеников и клиентов

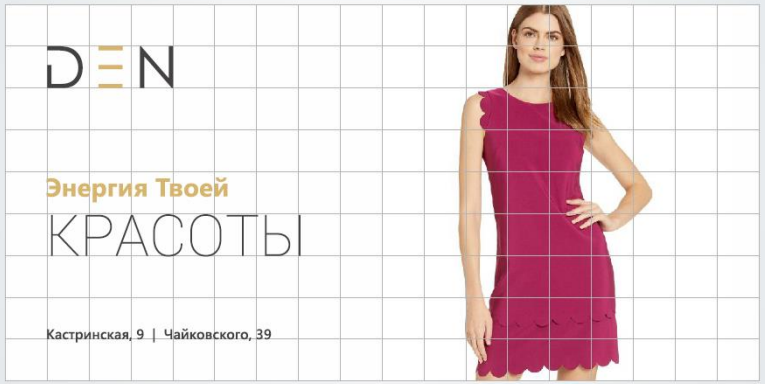
NOVO

Опыт наших учеников

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Рекламный макет. Композиция

Одежда №3



granat

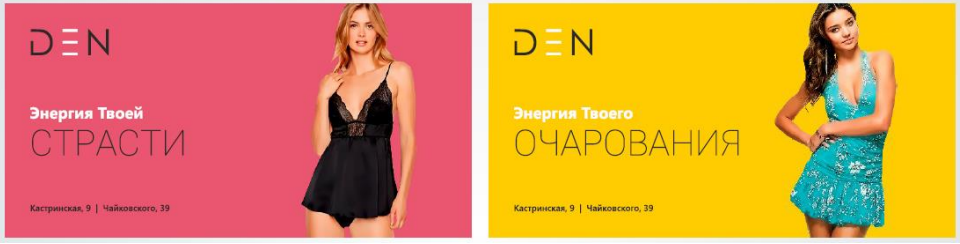
Рекламный образ. Позирование

Примеры поведения в кадре

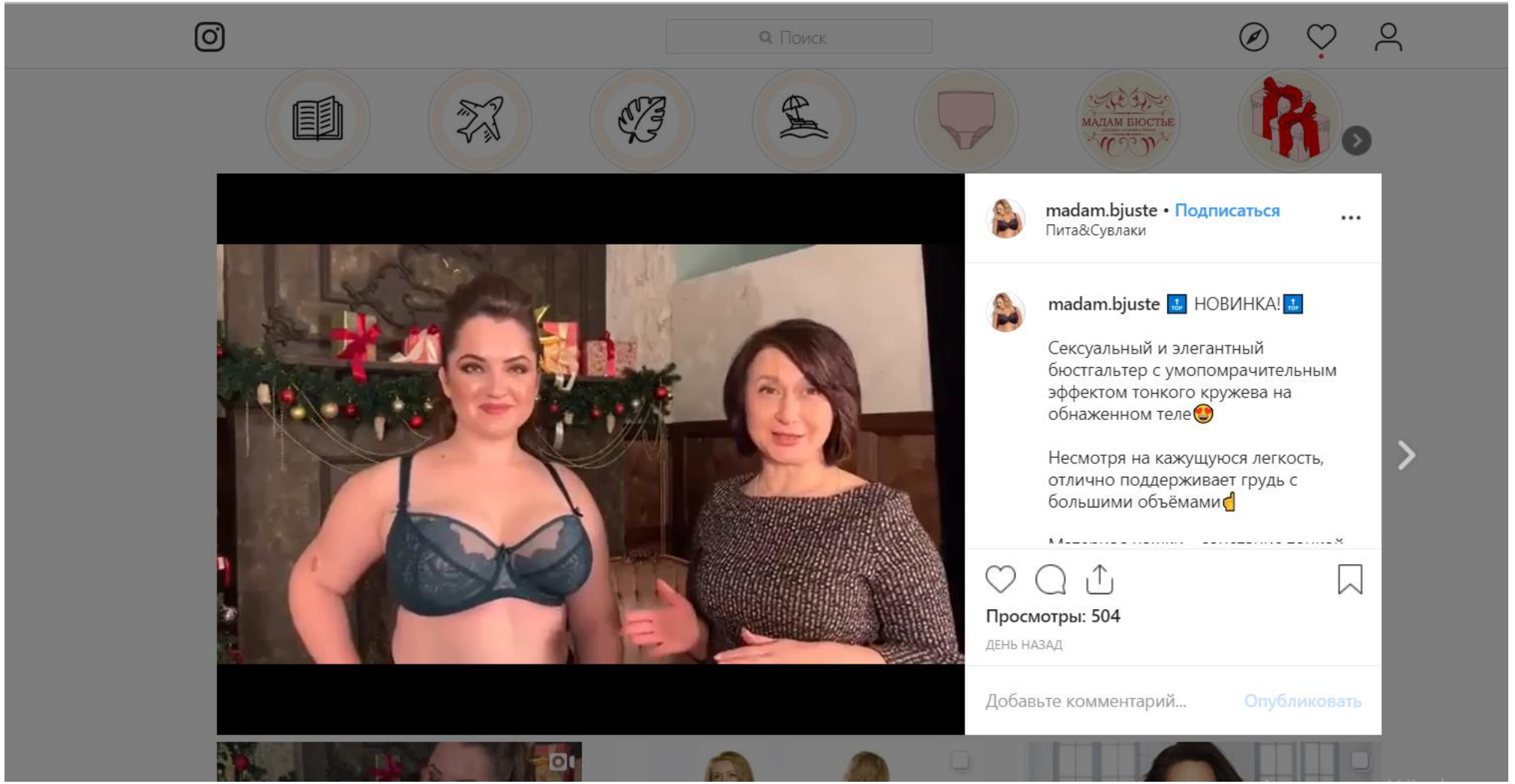
granat

Рекламный макет

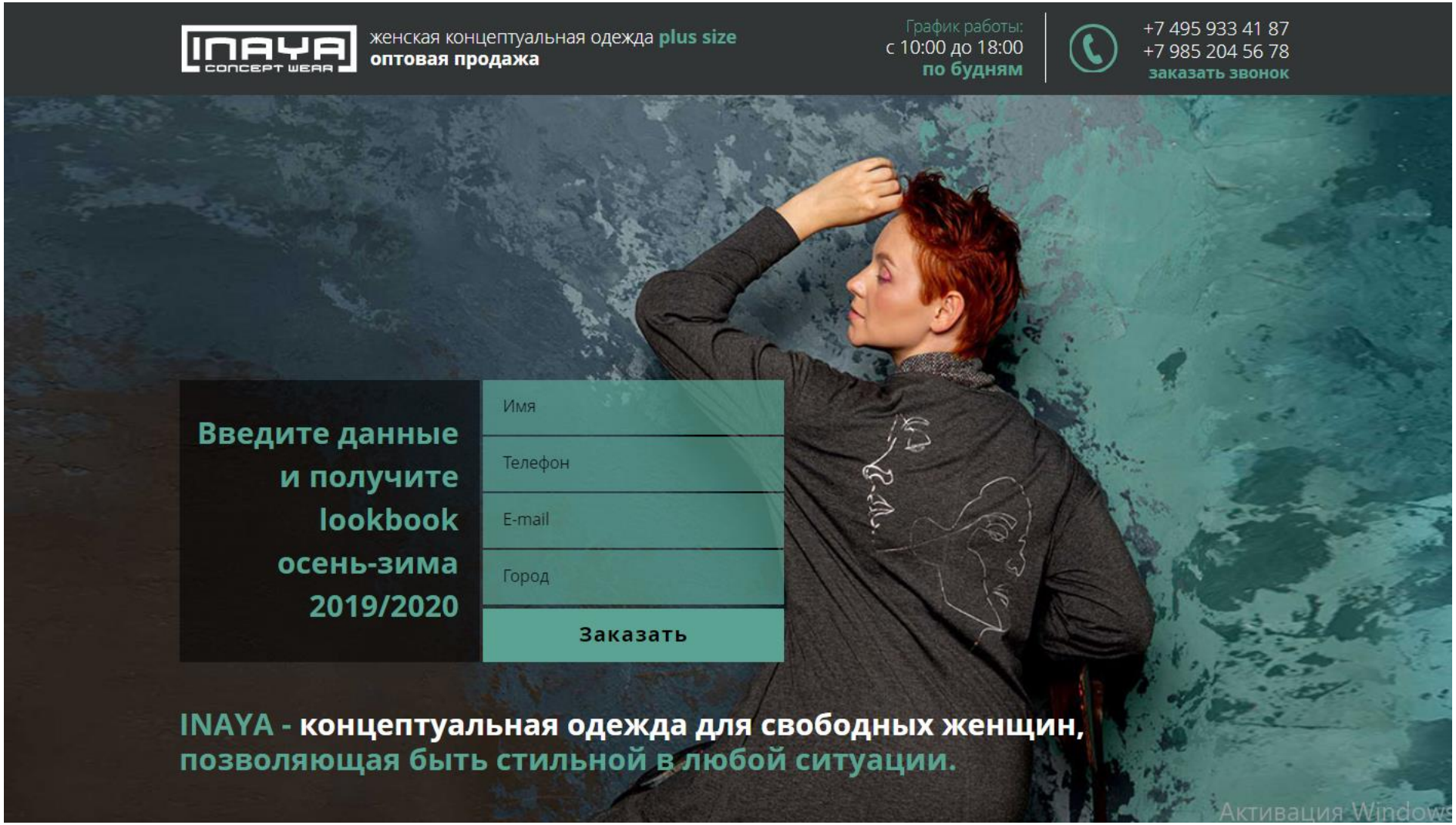
Пример реализации



Опыт наших учеников



Опыт наших учеников и клиентов



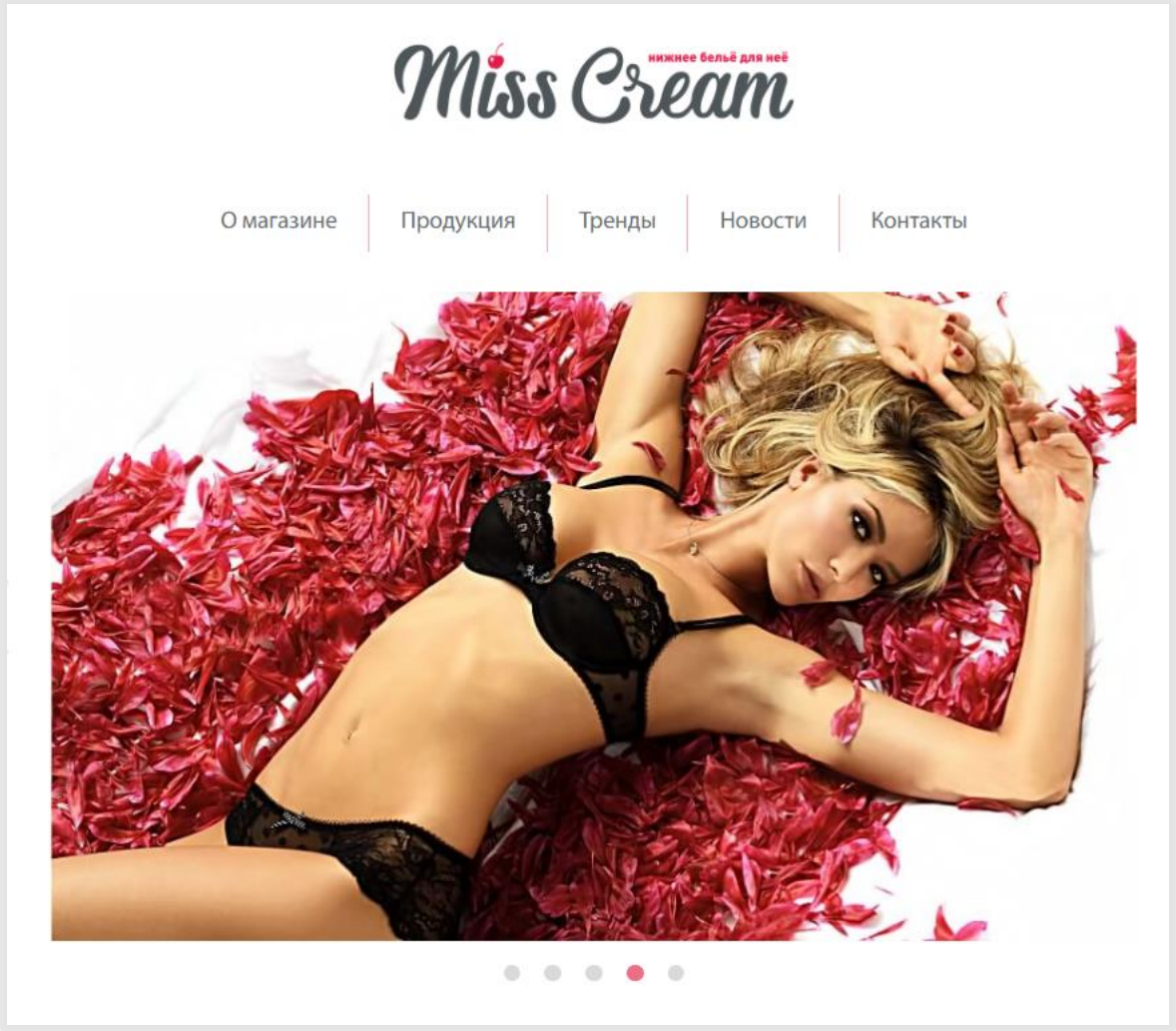
Опыт наших учеников и клиентов

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

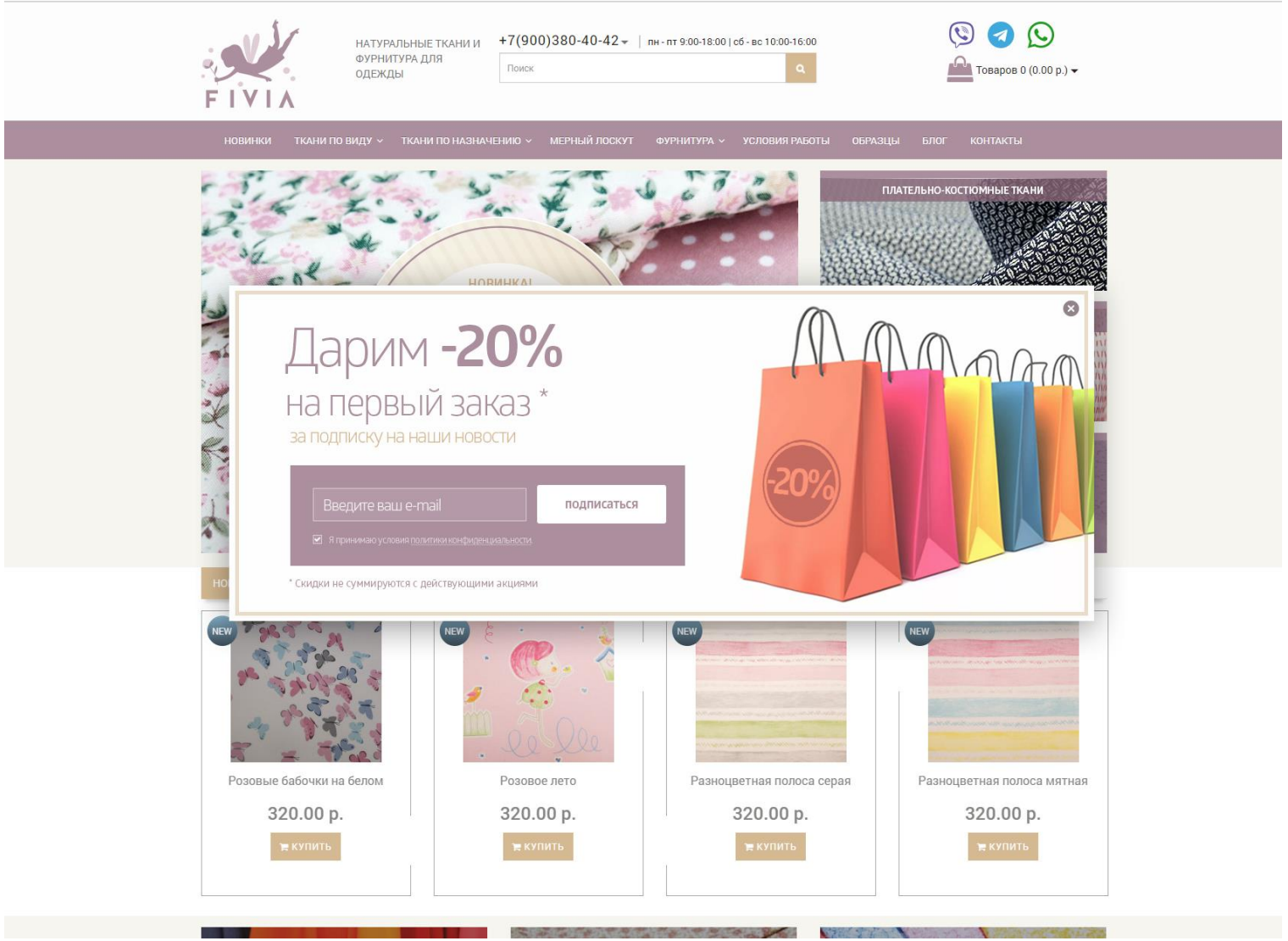
Grace

Опыт наших учеников и клиентов

Опыт наших учеников



Опыт наших учеников



Инструменты маркетинга

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 1. Общий маркетинг										
1	1	Анализ бизнеса:								
2	2	- Определение целевой аудитории (ЦА)								
3	3	- Анализ конкурентов								
4	4	- Комплекс маркетинга 7Р								
5	5	- SWOT-анализ								
6	6	- УПТ (уникальное торговое предложение)								
7	7	- Воронка продаж								
8	8	- Тайный покупатель								
9	9	Позиционирование компании, бренда. Цели на 10 лет								
10	10	Брендинг и фирменный стиль								
11	11	Ассортиментная политика								
12	12	Маркетинговая стратегия на 6-12 месяцев								

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 2. Привлечение клиентов										
13	1	Продающий сайт								
14	2	Landing page, одностраничник								
15	3	SEO-оптимизация (внутренняя, внешняя)								
16	4	Контекстная реклама								
17	5	Соц. сети, SMM (ВК, Facebook, Instagram, Одноклассники, YouTube)								
18	6	Мерчендайзинг								
19	7	Выставки, конкурсы, городские мероприятия								
20	8	Продажа через онлайн-гипермаркеты								
21	9	Грамотная полиграфия								
22	10	Системные распродажи и скидки								
23	11	Акции по привлечению клиентов принципу ODC								
24	12	Партнерские программы								
25	13	Геолокационные сети								
26	14	Реклама на ТВ или радио								
27	15	Наружная реклама								
28	16	Мастер-классы и обучение								

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 3. Обслуживание клиентов										
29	1	Правильная база клиентов								
30	2	Регламенты работы с указанием сроков								
31	3	Продающее коммерческое предложение и прайс-лист								
32	4	Техника продаж								
33	5	Скрипты продаж								
34	6	Ценность как объяснение цены, Характеристики - Преимущества - Выгоды (ХПВ) и Сторителлинг								
35	7	Внутренние тренинги для сотрудников								
36	8	Улучшение сервиса и клиентоориентированность процессов								
37	9	Обучение клиентов онлайн (вебинары, рассылки, видеоуроки)								
38	10	Маркетинговая поддержка (для оптовиков)								
39	11	Корпоративный маркетинг								

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 4. Удержание и возврат клиентов										
40	1	Программа лояльности для постоянных клиентов								
41	2	Акции по удержанию и возврату клиентов по принципу ODC								
42	3	Визиты и звонки вежливости								
43	4	E-mail-маркетинг								
44	5	Sms-маркетинг								

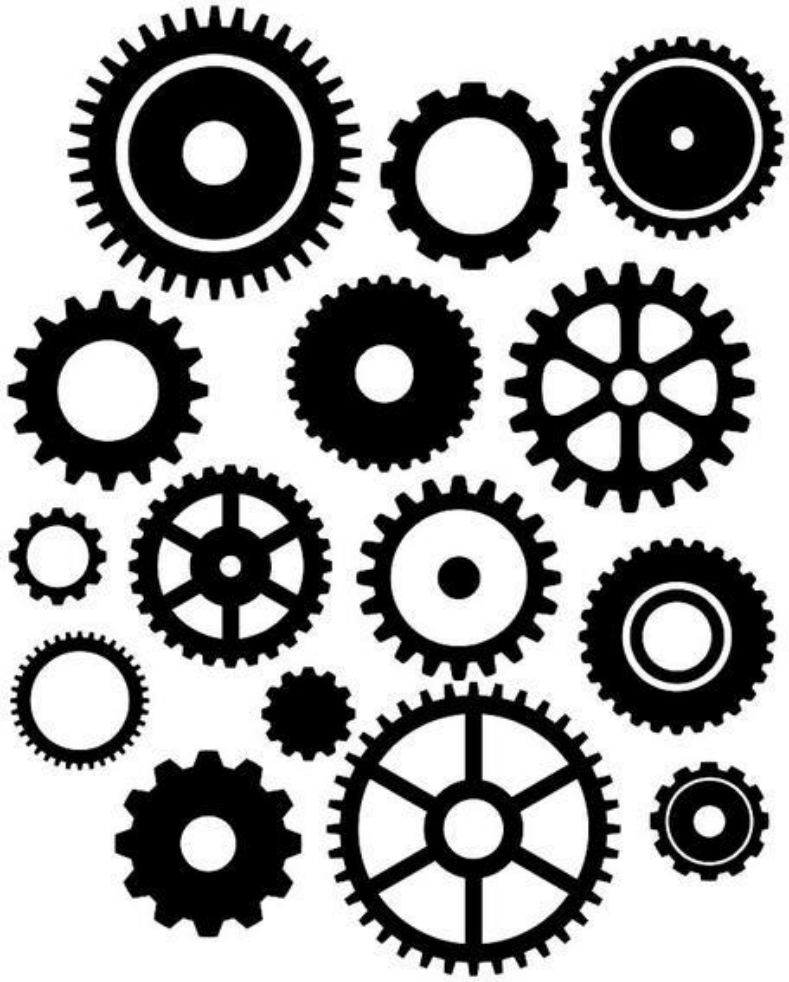
Общий маркетинг

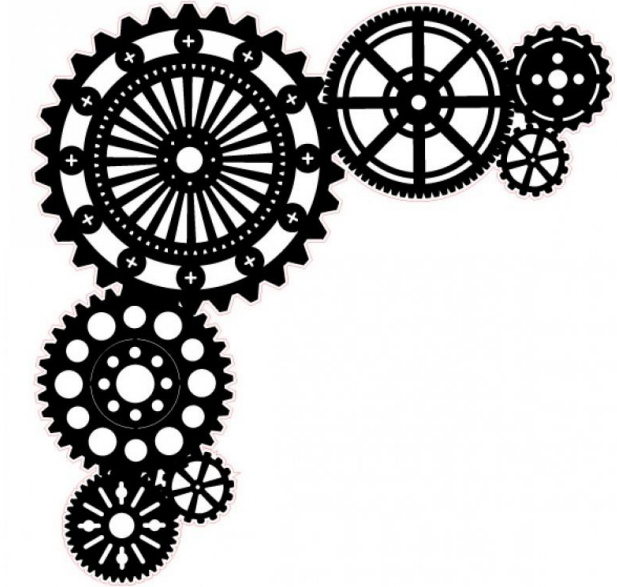
- Как построить сильный фундамент бизнеса
- Как найти точки роста
- Как отстроиться от конкурентов
- Как занять свою нишу

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 1. Общий маркетинг										
1	1	Анализ бизнеса:								
2	2	- Определение целевой аудитории (ЦА)								
3	3	- Анализ конкурентов								
4	4	- Комплекс маркетинга 7Р								
5	5	- SWOT-анализ								
6	6	- УПТ (уникальное торговое предложение)								
7	7	- Воронка продаж								
8	8	- Тайный покупатель								
9	9	Позиционирование компании, бренда. Цели на 10 лет								
10	10	Брендинг и фирменный стиль								
11	11	Ассортиментная политика								
12	12	Маркетинговая стратегия на 6-12 месяцев								

Система маркетинга





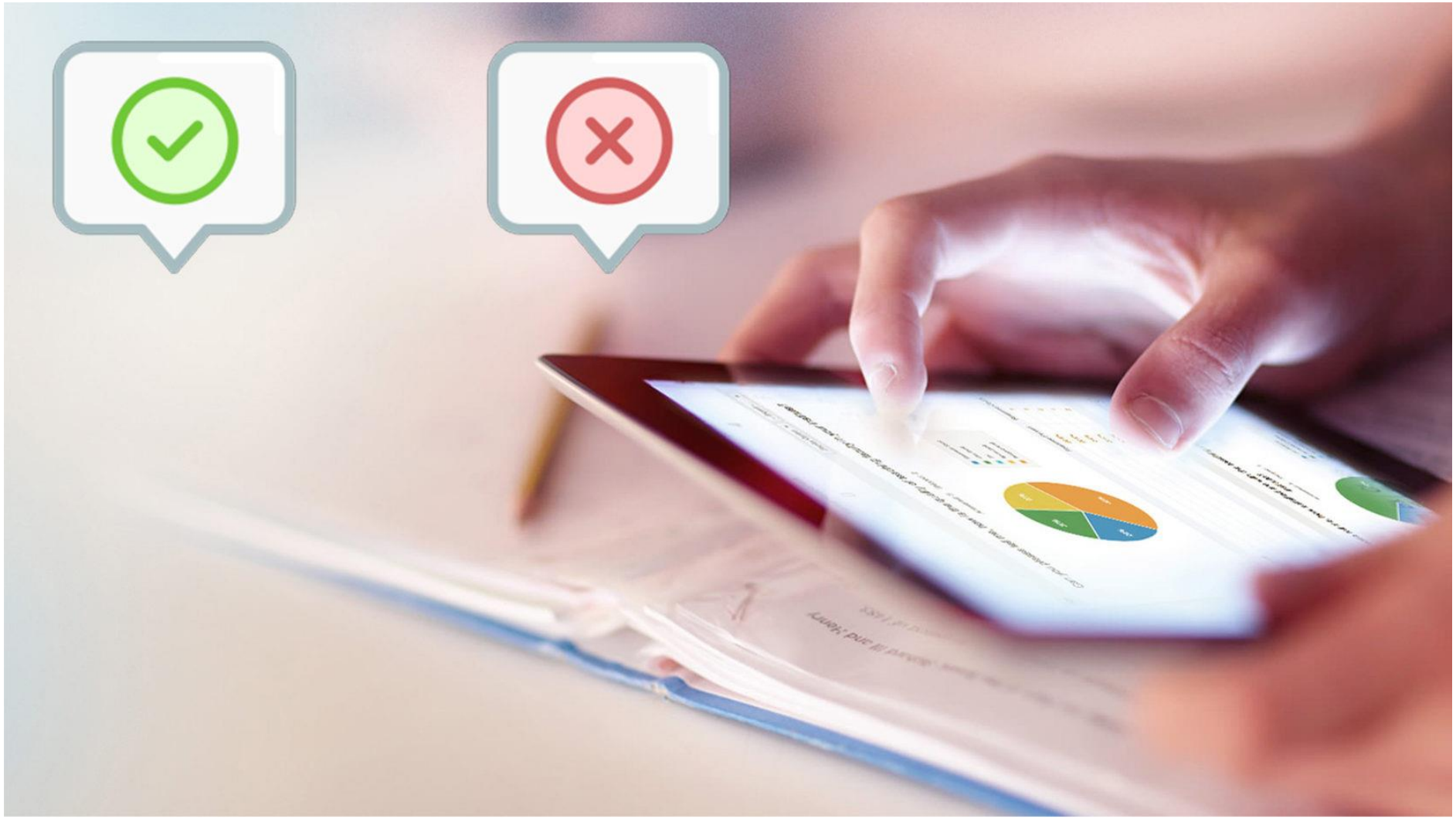
Аналитика и фундамент бизнеса

Шаг 1. Определить целевую аудиторию

Шаг 2. Провести анализ конкурентов

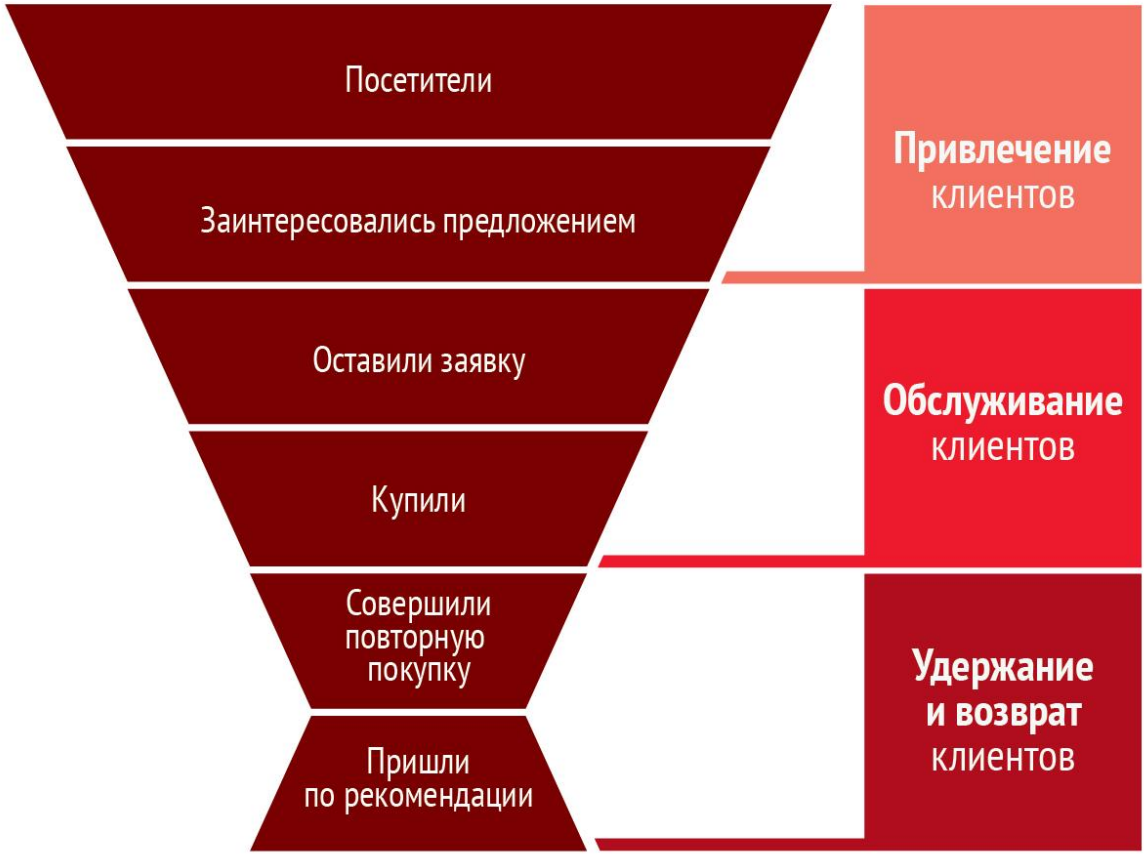
Шаг 2+. Аудируем бизнес со стороны

Шаг 2++. Аудируем бизнес со стороны



Шаг 3. Провести SWOT-анализ

Шаг 4. Построить воронку продаж



Шаг 5. Сформулировать позиционирование

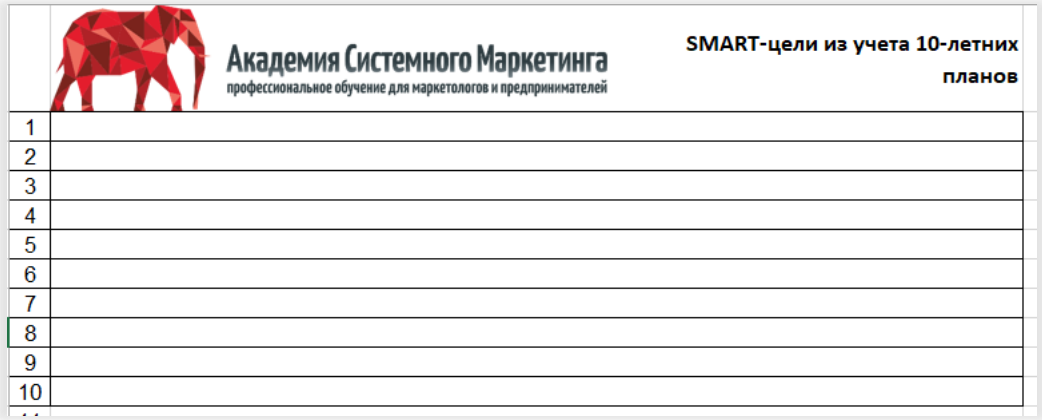
Шаг 6. Сформулировать УТП
(уникальное торговое предложение)

Шаг 7. Разработать фирменный стиль. Проверить нейминг

www.granat.by

Шаг 8+. Составить ассортиментную матрицу

Шаг 9. Маркетинговая стратегия на 6-12 месяцев



Академия Системного Маркетинга
профессиональное обучение для маркетологов и предпринимателей

SMART-цели из учета 10-летних планов

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

	ЯНВАРЬ					ФЕВРАЛЬ					МАРТ				
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25		4	11	18	25
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26		5	12	19	26
Ср	2	9	16	23	30		6	13	20	27		6	13	20	27
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28		7*	14	21	28
Пт	4	11	18	25		1	8	15	22*		1	8	15	22	29
Сб	5	12	19	26		2	9	16	23		2	9	16	23	30
Вс	6	13	20	27		3	10	17	24		3	10	17	24	31

	АПРЕЛЬ					МАЙ					ИЮНЬ				
Пн	1	8	15	22	29		6	13	20	27		3	10	17	24
Вт	2	9	16	23	30*		7	14	21	28		4	11*	18	25
Ср	3	10	17	24		1	8*	15	22	29		5	12	19	26
Чт	4	11	18	25		2	9	16	23	30		6	13	20	27
Пт	5	12	19	26		3	10	17	24	31		7	14	21	28
Сб	6	13	20	27		4	11	18	25		1	8	15	22	29
Вс	7	14	21	28		5	12	19	26		2	9	16	23	30

	ИЮЛЬ					АВГУСТ					СЕНТЯБРЬ				
Пн	1	8	15	22	29		5	12	19	26		2	9	16	23	30
Вт	2	9	16	23	30		6	13	20	27		3	10	17	24	
Ср	3	10	17	24	31		7	14	21	28		4	11	18	25	
Чт	4	11	18	25		1	8	15	22	29		5	12	19	26	
Пт	5	12	19	26		2	9	16	23	30		6	13	20	27	
Сб	6	13	20	27		3	10	17	24	31		7	14	21	28	
Вс	7	14	21	28		4	11	18	25		1	8	15	22	29	

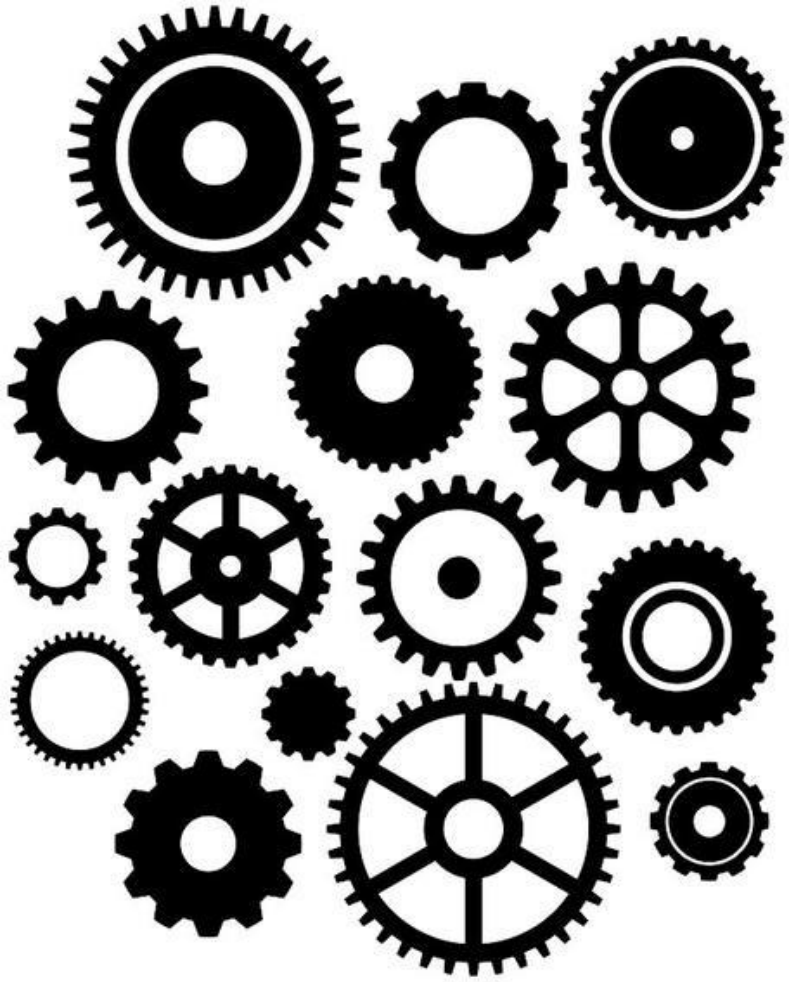
	ОКТЯБРЬ					НОЯБРЬ					ДЕКАБРЬ				
Пн		7	14	21	28		4	11	18	25		2	9	16	23	30
Вт	1	8	15	22	29		5	12	19	26		3	10	17	24	31*
Ср	2	9	16	23	30		6	13	20	27		4	11	18	25	
Чт	3	10	17	24	31		7	14	21	28		5	12	19	26	
Пт	4	11	18	25		1	8	15	22	29		6	13	20	27	
Сб	5	12	19	26		2	9	16	23	30		7	14	21	28	
Вс	6	13	20	27		3	10	17	24		1	8	15	22	29	

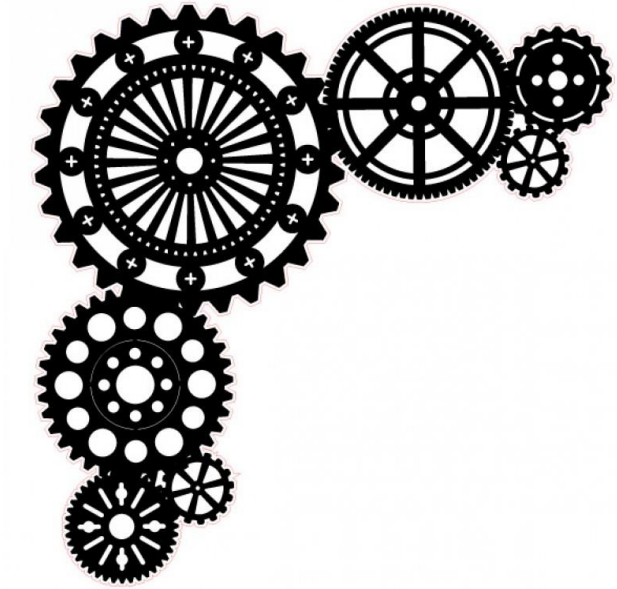
Базовая система маркетинга

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 1. Общий маркетинг										
1	1	Анализ бизнеса:								
2	2	- Определение целевой аудитории (ЦА)								
3	3	- Анализ конкурентов								
4	4	- Комплекс маркетинга 7Р								
5	5	- SWOT-анализ								
6	6	- УПТ (уникальное торговое предложение)								
7	7	- Воронка продаж								
8	8	- Тайный покупатель								
9	9	Позиционирование компании, бренда. Цели на 10 лет								
10	10	Брендинг и фирменный стиль								
11	11	Ассортиментная политика								
12	12	Маркетинговая стратегия на 6-12 месяцев								

Система фундамента бизнеса



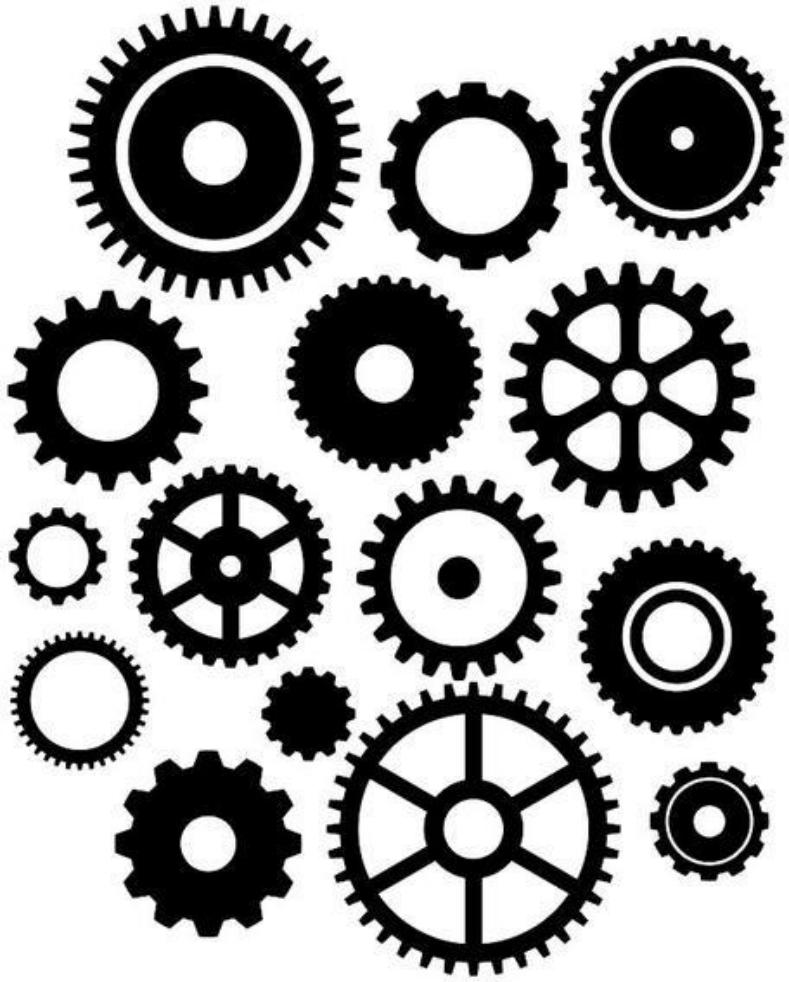


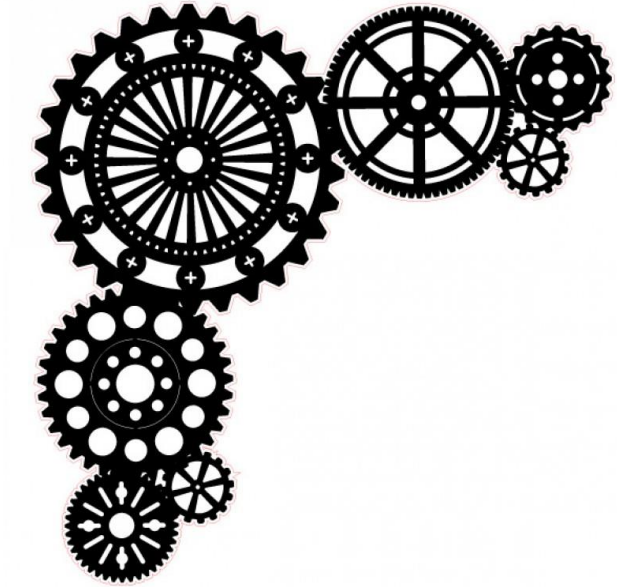
Привлечение клиентов

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 2. Привлечение клиентов										
13	1	Продающий сайт								
14	2	Landing page, одностраничник								
15	3	SEO-оптимизация (внутренняя, внешняя)								
16	4	Контекстная реклама								
17	5	Соц. сети, SMM (ВК, Facebook, Instagram, Одноклассники, YouTube)								
18	6	Мерчендайзинг								
19	7	Выставки, конкурсы, городские мероприятия								
20	8	Продажа через онлайн-гипермаркеты								
21	9	Грамотная полиграфия								
22	10	Системные распродажи и скидки								
23	11	Акции по привлечению клиентов принципу ODC								
24	12	Партнерские программы								
25	13	Геолокационные сети								
26	14	Реклама на ТВ или радио								
27	15	Наружная реклама								
28	16	Мастер-классы и обучение								

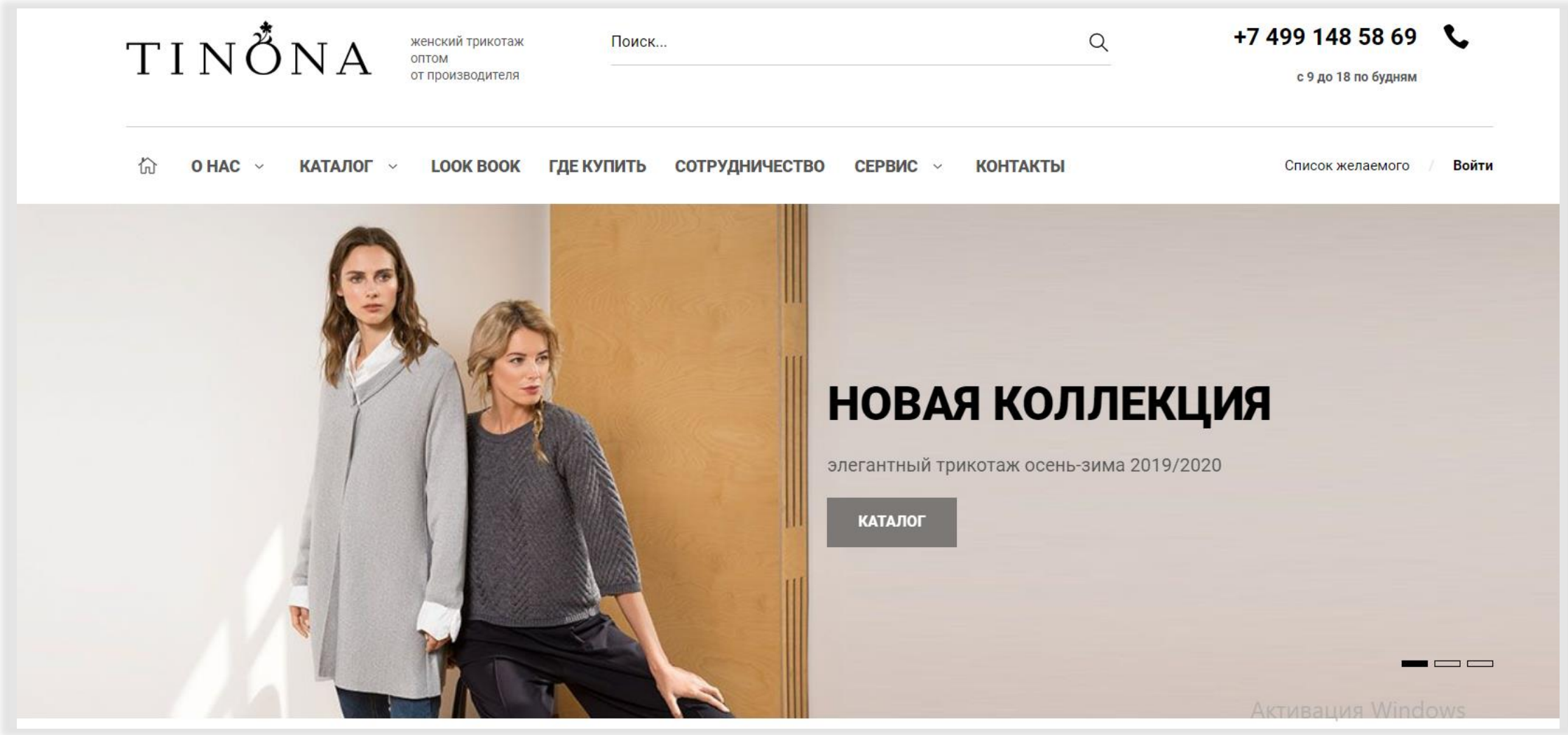
Система маркетинга



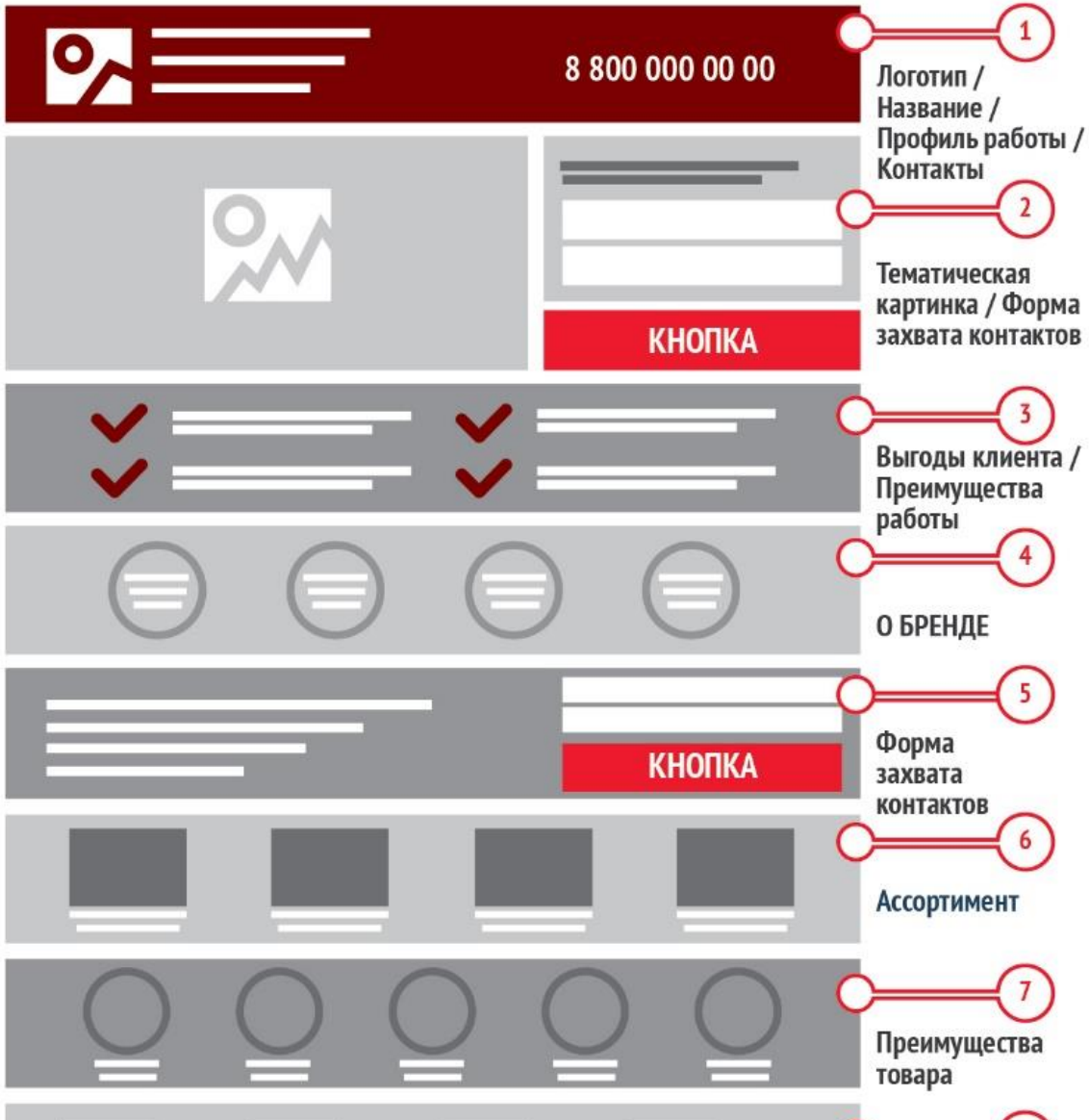


Привлечение клиентов

Шаг 1. Продающий сайт

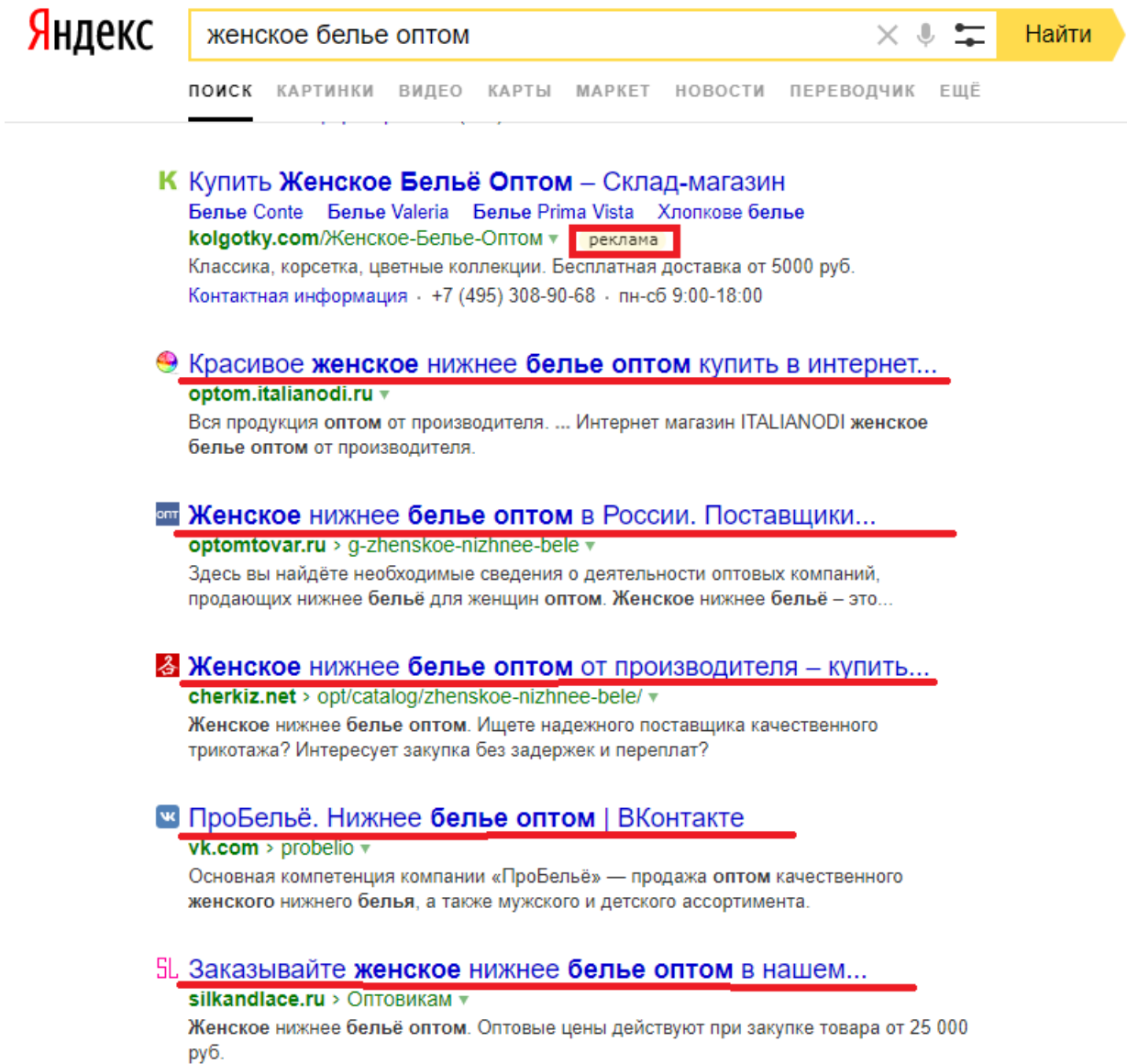


Шаг 2. Сайты-одностраничники



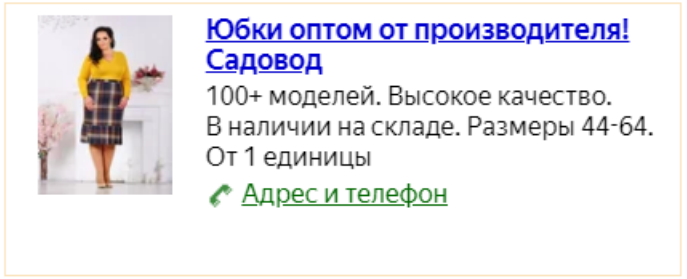
Привлечение клиентов

Шаг 3. «Белая» SEO-оптимизация

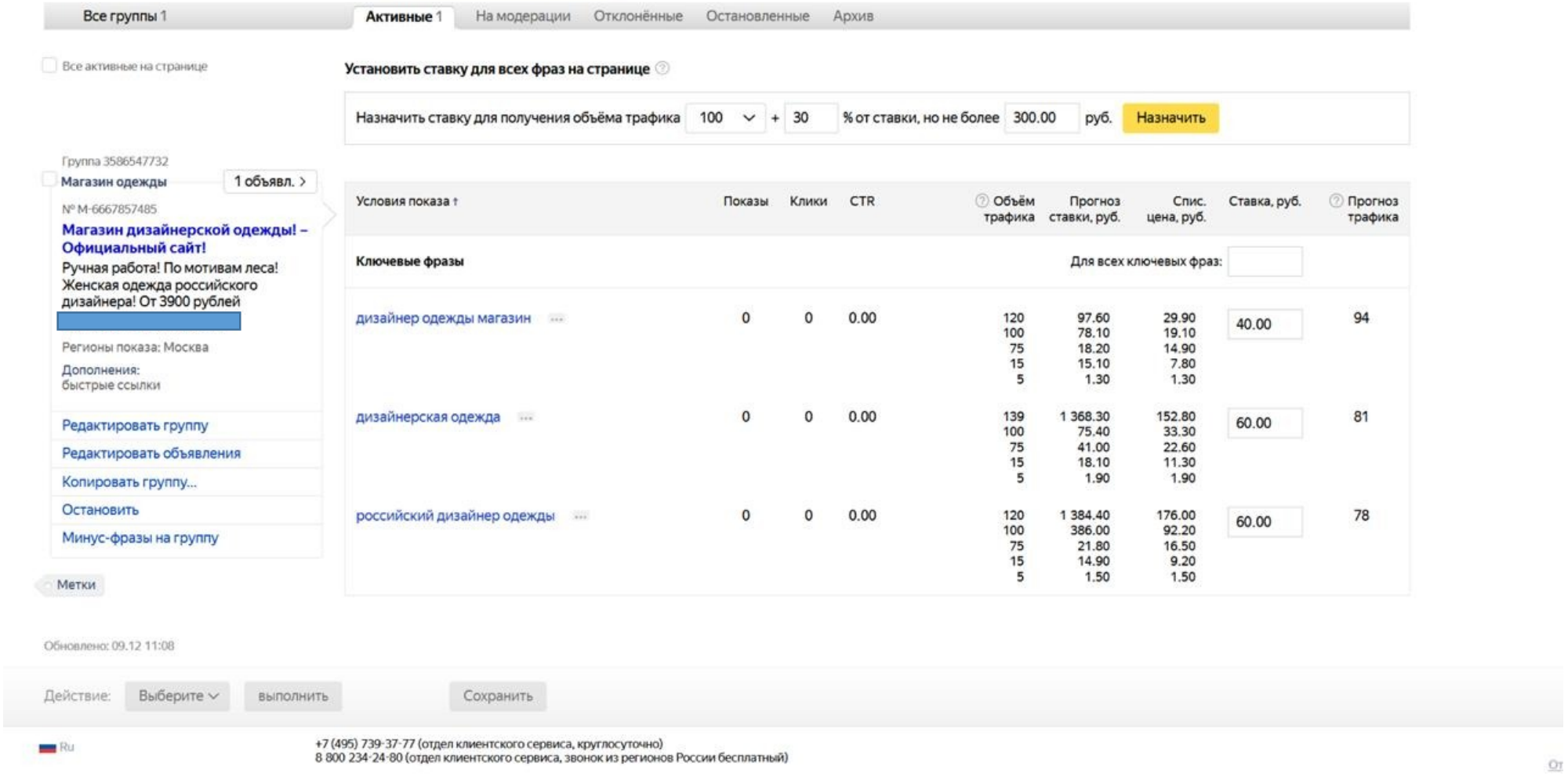


Шаг 4. Грамотная контекстная реклама

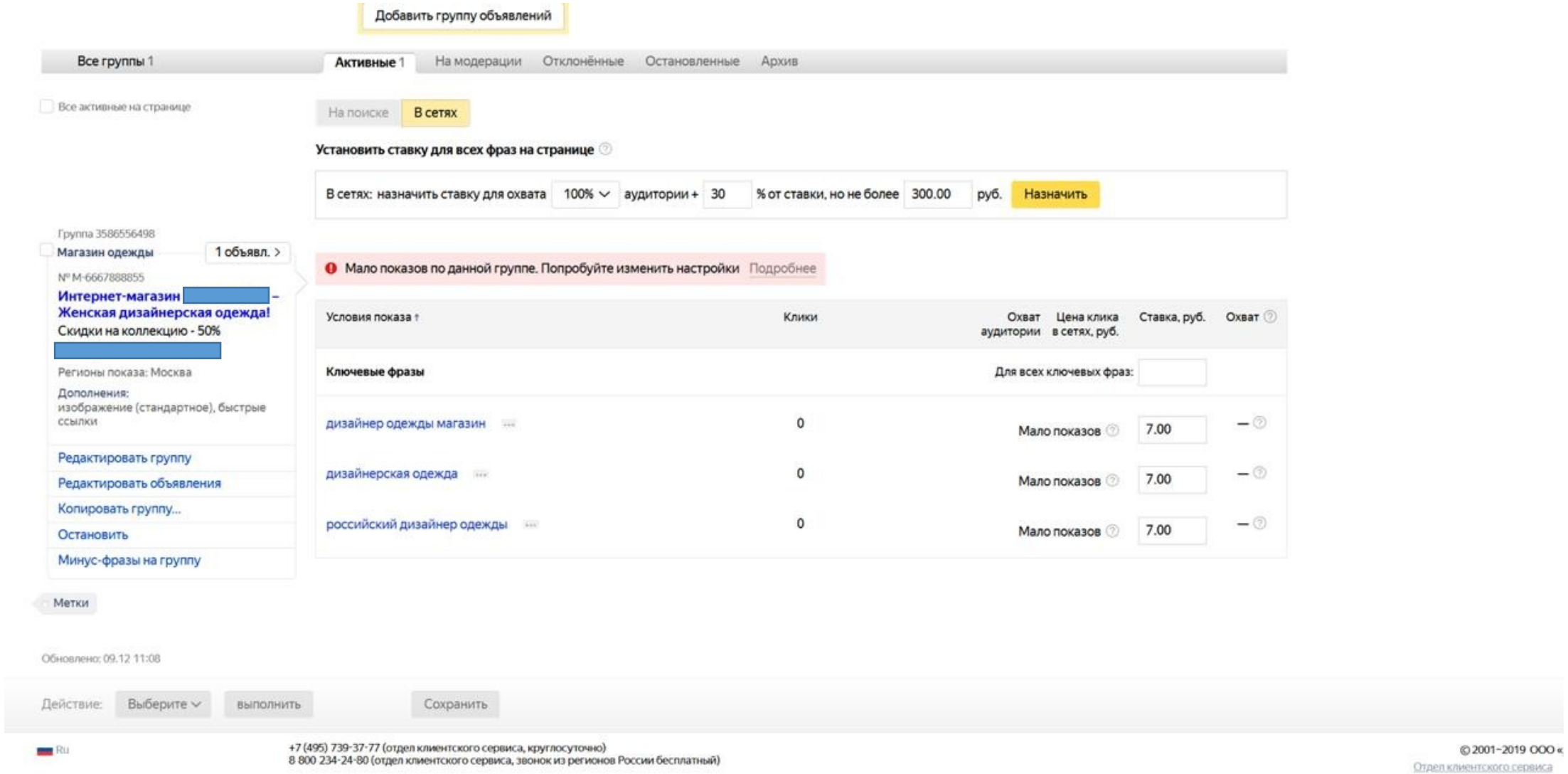
Шаг 4. Грамотная контекстная реклама



Опыт наших учеников



Опыт наших учеников



Опыт наших учеников

Дата	Показы всего	Показы поиск	Показы сети	Клики всего	Клики поиск	Клики сети	CTR (%) всего	CTR (%) поиск	CTR (%) сети		Расход всего, руб. всего	Расход всего, руб. поиск	Расход всего, руб. сети	Ср. цена клика, руб. всего	Ср. цена клика, руб. поиск	Ср. цена клика, руб. сети	Ср. расход за день, руб. всего	Ср. расход за день, руб. поиск	Ср. расход за день, руб. сети	Глубина (стр.) всего	Глубина (стр.) поиск	Глубина (стр.) сети	Конверсии всего	Конверсии поиск	Конверсии сети	Конверсия (%) всего	Конверсия (%) поиск	Конверсия (%) сети	Цена цели, руб. всего	Цена цели, руб. поиск	Цена цели, руб. сети
ноя 2018	9574	887	8687	100	39	61	1.04	4.40	0.70	2 189.59	1 305.60	883.99	21.90	33.48	14.49	1 094.80	652.80	442.00	3.53	1.80	4.83	27	7	20	27.00	17.95	32.79	81.10	186.51	44.20
дек 2018	144871	0	144871	966	0	966	0.67	0.00	0.67	9 610.41	0.00	9 610.41	9.95	0.00	9.95	686.46	0.00	686.46	2.73	–	2.73	279	–	279	28.88	–	28.88	34.45	–	34.45
фев 2019	18145	0	18145	82	0	82	0.45	0.00	0.45	702.68	0.00	702.68	8.57	0.00	8.57	234.23	0.00	234.23	3.55	–	3.55	36	–	36	43.90	–	43.90	19.52	–	19.52
мар 2019	51652	0	51652	410	0	410	0.79	0.00	0.79	3 348.14	0.00	3 348.14	8.17	0.00	8.17	145.57	0.00	145.57	3.19	–	3.19	146	–	146	35.61	–	35.61	22.93	–	22.93
июн 2019	9301	0	9301	61	0	61	0.66	0.00	0.66	617.15	0.00	617.15	10.12	0.00	10.12	205.72	0.00	205.72	3.12	–	3.12	28	–	28	45.90	–	45.90	22.04	–	22.04
Итого	**233543**	**887**	**232656**	**1619**	**39**	**1580**	**0.69**	**4.40**	**0.68**	**16 467.97**	**1 305.60**	**15 162.37**	**10.17**	**33.48**	**9.60**	**365.95**	**29.01**	**336.94**	**2.95**	**1.80**	**2.98**	**516**	**7**	**509**	**31.87**	**17.95**	**32.22**	**31.91**	**186.51**	**29.79**

По каждой кампании

Дизайнерская одежда - Мск, Поиск (39095150)

Показать график

Дата	Показы всего	Показы поиск	Показы сети	Клики всего	Клики поиск	Клики сети	CTR (%) всего	CTR (%) поиск	CTR (%) сети		Расход всего, руб. всего	Расход всего, руб. поиск	Расход всего, руб. сети	Ср. цена клика, руб. всего	Ср. цена клика, руб. поиск	Ср. цена клика, руб. сети	Ср. расход за день, руб. всего	Ср. расход за день, руб. поиск	Ср. расход за день, руб. сети	Глубина (стр.) всего	Глубина (стр.) поиск	Глубина (стр.) сети	Конверсии всего	Конверсии поиск	Конверсии сети	Конверсия (%) всего	Конверсия (%) поиск	Конверсия (%) сети	Цена цели, руб. всего	Цена цели, руб. поиск	Цена цели, руб. сети
ноя 2018	887	887	0	39	39	0	4.40	4.40	0.00	1 305.60	1 305.60	0.00	33.48	33.48	0.00	652.80	652.80	0.00	1.80	1.80	–	7	7	–	17.95	17.95	–	186.51	186.51	–
Итого	**887**	**887**	**0**	**39**	**39**	**0**	**4.40**	**4.40**	**0.00**	**1 305.60**	**1 305.60**	**0.00**	**33.48**	**33.48**	**0.00**	**652.80**	**652.80**	**0.00**	**1.80**	**1.80**	**–**	**7**	**7**	**–**	**17.95**	**17.95**	**–**	**186.51**	**186.51**	**–**

Дизайнерская одежда - Мск, РСЯ (39095867)

Показать график

Дата	Показы всего	Показы поиск	Показы сети	Клики всего	Клики поиск	Клики сети	CTR (%) всего	CTR (%) поиск	CTR (%) сети		Расход всего, руб. всего	Расход всего, руб. поиск	Расход всего, руб. сети	Ср. цена клика, руб. всего	Ср. цена клика, руб. поиск	Ср. цена клика, руб. сети	Ср. расход за день, руб. всего	Ср. расход за день, руб. поиск	Ср. расход за день, руб. сети	Глубина (стр.) всего	Глубина (стр.) поиск	Глубина (стр.) сети	Конверсии всего	Конверсии поиск	Конверсии сети	Конверсия (%) всего	Конверсия (%) поиск	Конверсия (%) сети	Цена цели, руб. всего	Цена цели, руб. поиск	Цена цели, руб. сети
ноя 2018	8687	0	8687	61	0	61	0.70	0.00	0.70	883.99	0.00	883.99	14.49	0.00	14.49	442.00	0.00	442.00	4.83	–	4.83	20	–	20	32.79	–	32.79	44.20	–	44.20
дек 2018	144871	0	144871	966	0	966	0.67	0.00	0.67	9 610.41	0.00	9 610.41	9.95	0.00	9.95	686.46	0.00	686.46	2.73	–	2.73	279	–	279	28.88	–	28.88	34.45	–	34.45
фев 2019	18145	0	18145	82	0	82	0.45	0.00	0.45	702.68	0.00	702.68	8.57	0.00	8.57	234.23	0.00	234.23	3.55	–	3.55	36	–	36	43.90	–	43.90	19.52	–	19.52
мар 2019	51652	0	51652	410	0	410	0.79	0.00	0.79	3 348.14	0.00	3 348.14	8.17	0.00	8.17	145.57	0.00	145.57	3.19	–	3.19	146	–	146	35.61	–	35.61	22.93	–	22.93
июн 2019	9301	0	9301	61	0	61	0.66	0.00	0.66	617.15	0.00	617.15	10.12	0.00	10.12	205.72	0.00	205.72	3.12	–	3.12	28	–	28	45.90	–	45.90	22.04	–	22.04
Итого	**232656**	**0**	**232656**	**1580**	**0**	**1580**	**0.68**	**0.00**	**0.68**	**15 162.37**	**0.00**	**15 162.37**	**9.60**	**0.00**	**9.60**	**336.94**	**0.00**	**336.94**	**2.98**	**–**	**2.98**	**509**	**–**	**509**	**32.22**	**–**	**32.22**	**29.79**	**–**	**29.79**

скачать в виде XLS-файла

Ru

+7 (495) 739-37-77 (отдел клиентского сервиса, круглосуточно)
8 800 234-24-80 (отдел клиентского сервиса, звонок из регионов России бесплатный)

© 2001–2019 ООО «ЯНДЕКС»
Отдел клиентского сервиса Реклама

Привлечение клиентов

Грамотная контекстная реклама

ACADEMY OF FASHION MARKETING

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	**Отчет о ключевых словах в поисковой сети (25 февраля 2019 г. - 4 апреля 2019 г.)**							
2	**Ключевое слово**	**Клики**	**Показы**	**CTR**	**Средняя цена за клик**	**Стоимость**	**Средняя позиция**	
3	где +купить +ткань +для +штор	19	153	12,42%	48,22	915,88	3,2	
4	+купить +ткань +для +штор +в +москве	5	19	26,32%	38,93	194,71	3,4	
5	+ткань +для +штор +цена	3	7	42,86%	22,04	66,13	2,4	
6	+купить +материал +для +штор	3	9	33,33%	22,21	66,63	2,2	
7	+пошив +штор +москва	2	25	8,00%	49,52	99,03	4,8	
8	+пошив +штор +цена	1	6	16,67%	56,78	56,78	5,7	
9	+тюль +на +заказ	1	6	16,67%	23,24	23,24	3,7	
10	+римские +шторы +на +заказ	1	5	20,00%	107,99	107,99	4,8	
11	+швейный +цех +пошив +штор	1	2	50,00%	11,62	11,62	3,5	
12	+портьерная +ткань +для +штор	1	7	14,29%	28,04	28,04	3,1	
13	+заказать +шторы +на +заказ	1	1	100,00%	41,33	41,33	2	
14	+пошив +тюли +цена	1	2	50,00%	26,84	26,84	4,5	
15	+стоимость +штор +на +заказ	1	1	100,00%	26,77	26,77	3	
16	+пошить +шторы +на +заказ +в +москве	0	0	--	--	0	--	
17	+ткань +для +штор +стоимость	0	0	--	--	0	--	
18	+ткань +для +штор +розница +купить	0	3	0,00%	--	0	5,3	
19	+французские +шторы +на +заказ	0	0	--	--	0	--	
20	+заказать +шторы +на +кухню	0	0	--	--	0	--	
21	+шторы +на +заказ +цена	0	0	--	--	0	--	
22	+заказ +шторы +тюль	0	0	--	--	0	--	
23	+салон +по +пошиву +штор	0	2	0,00%	--	0	5,5	
24	+пошив +римских +штор +цена	0	0	--	--	0	--	
25	+купить +ткань +для +пошива +штор	0	0	--	--	0	--	
26	+сшить +шторы +на +заказ	0	0	--	--	0	--	
27	+сшить +шторы +на +заказ +цена	0	0	--	--	0	--	
28	+пошив +штор +покрывал +на +заказ	0	0	--	--	0	--	
29	+пошив +занавесок +на +заказ	0	0	--	--	0	--	
30	+пошив +занавесок	0	3	0,00%	--	0	4,3	
31	+пошив +штор +на +кухню +на +заказ	0	0	--	--	0	--	

Контекстная реклама

Соответствие целевому запросу

Яндекс | магазин женского белья | Найти

ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЁ

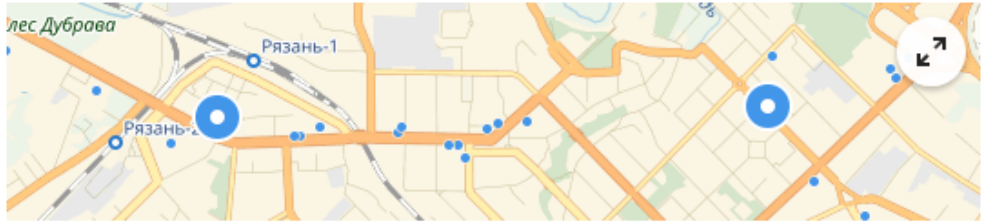
Женское белье в Рязани в магазине – QUELLE!
Бюстгальтеры Неглиже Корсажи и боди Трусики
quelle.ru/Женское-нижнее-белье ▾ реклама
Нижнее **белье** для женщин. На любой цвет и вкус. Качественные материалы. Заказывайте!
Европейское качество · Акции каждую неделю · Оперативная доставка
Контактная информация · 8 (800) 700-79-79 · круглосуточно
★★★★★ Магазин на Маркете

Интернет **магазин женского белья** / wildberries.ru
Боди,корсажи,майки Неглиже Бюстгальтеры
wildberries.ru/Женское-белье ▾ реклама
Женское бельё с бесплатной доставкой по России. Более 5000 моделей!
★★★★★ Магазин на Маркете

Магазины нижнего **белья** в **Рязани**, отзывы, телефоны...
cfo.spr.ru › Рязань › Магазины › magazini-nizhnego-belya ▾
Магазины нижнего **белья**: список организаций. **Рязань**, подробные отзывы о **магазинах белья** в **Рязани**. ... › Главная › **Рязань** › Торговые центры, **магазины** › **Магазины** нижнего **белья**.

Магазин нижнего **белья** и колготок ЭнВоль в **Рязани**
vk.com › anvole62 ▾
Нижнее **белье**, трусы, колготки,чулки, легинсы купить в **магазине** "ЭнВоль" г. **Рязань**: ул.Народный бульвар,15 Tel/Fax:+7(4912) 521-000 ... Желаем Вам прелестные особы, здоровья, **женского** и материнского счастья, беззаботной жизни, безграничной...

Магазин женского белья в Рязани
Яндекс.Карты



Магазин женского белья
улица Грибоедова, 40, Россия, Рязань
до 19:00

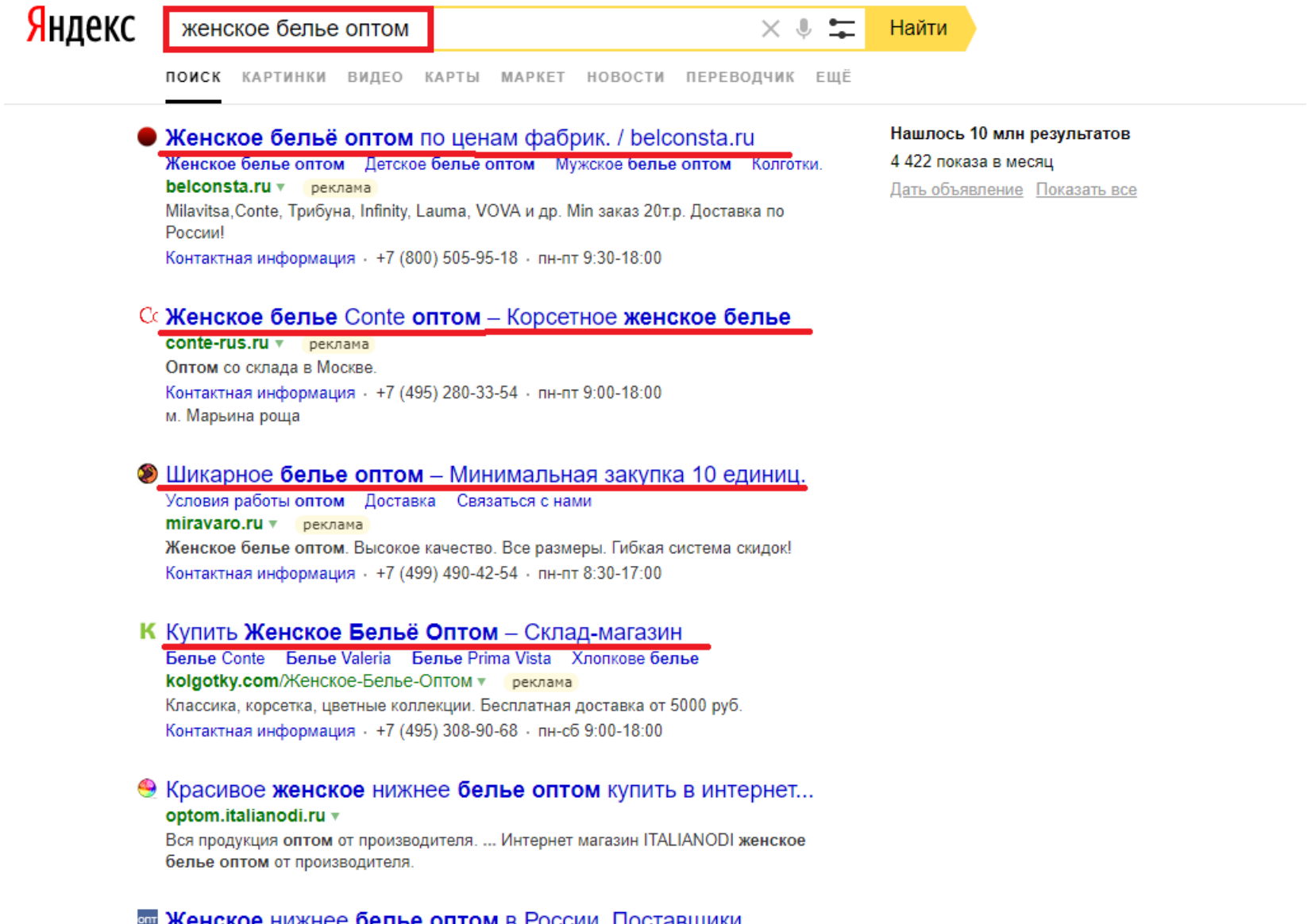
Бюстье
Первомайский проспект, 70к1, ТРЦ Виктория Плаза, 2 этаж, Россия, Рязань
до 22:00

Яндекс.Карты

Нашлось 16 млн результатов
28 тыс. показов в месяц
Дать объявление Показать все

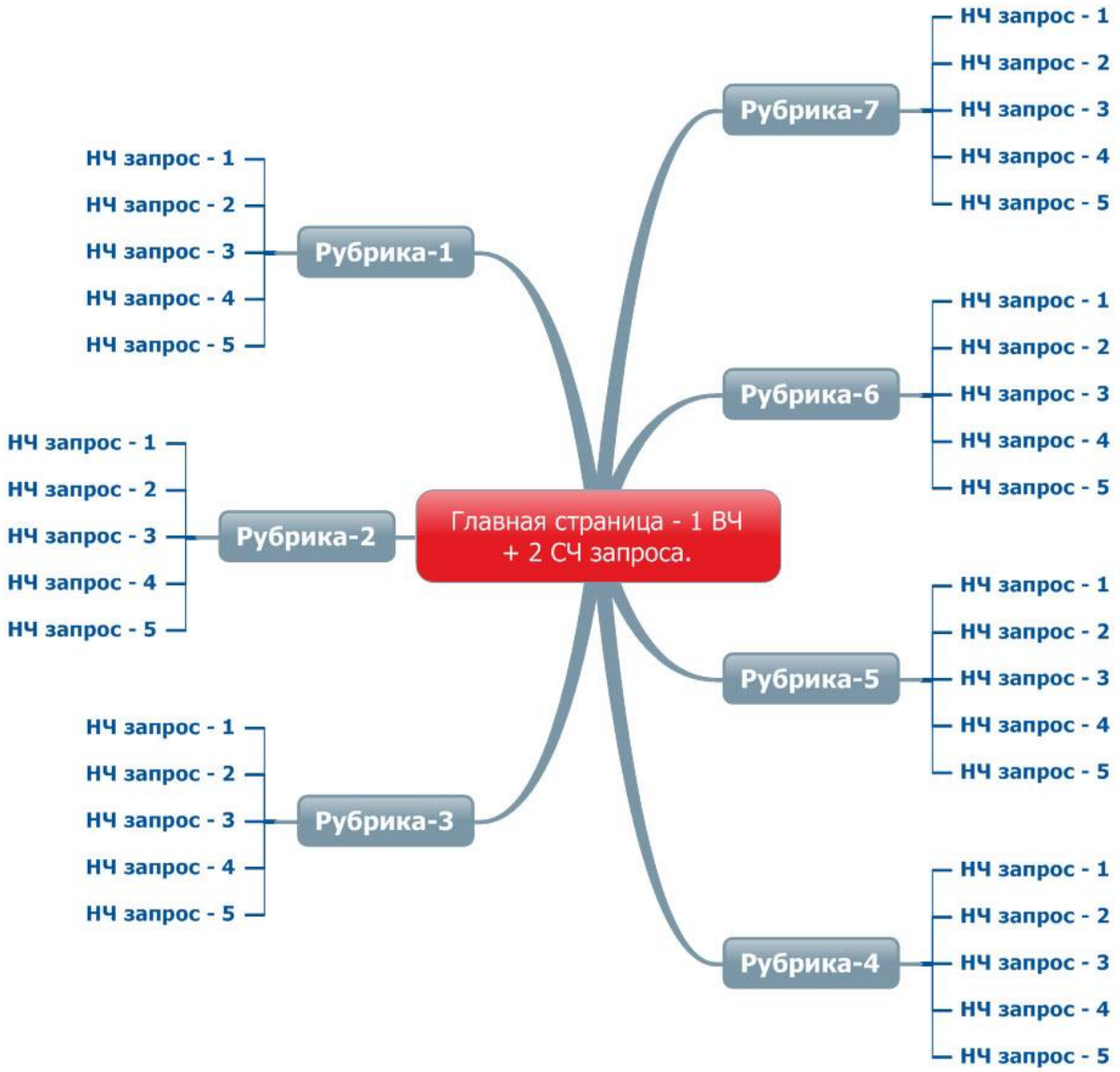
Контекстная реклама

Соответствие целевому запросу



Привлечение клиентов

Семантическое ядро



Контекстная реклама

Заголовок и текст объявления

Яндекс | магазин женского белья | Найти

ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЁ

Женское белье в Рязани в магазине – QUELLE!
Бюстгальтеры Неглиже Корсажи и боди Трусики
quelle.ru/Женское-нижнее-белье ▾ реклама
Нижнее **белье** для женщин. На любой цвет и вкус. Качественные материалы. Заказывайте!
Европейское качество · Акции каждую неделю · Оперативная доставка
Контактная информация · 8 (800) 700-79-79 · круглосуточно
★★★★★ Магазин на Маркете

Интернет **магазин женского белья** / wildberries.ru
Боди,корсажи,майки Неглиже Бюстгальтеры
wildberries.ru/Женское-белье ▾ реклама
Женское бельё с бесплатной доставкой по России. Более 5000 моделей!
★★★★★ Магазин на Маркете

Магазины нижнего **белья** в **Рязани**, отзывы, телефоны...
cfo.spr.ru › Рязань › Магазины › magazini-nizhnego-belya ▾
Магазины нижнего **белья**: список организаций. **Рязань**, подробные отзывы о **магазинах белья** в **Рязани**. ... › Главная › **Рязань** › Торговые центры, **магазины** › **Магазины** нижнего **белья**.

Магазин нижнего **белья** и колготок ЭнВоль в **Рязани**
vk.com › anvole62 ▾
Нижнее **белье**, трусы, колготки,чулки, легинсы купить в **магазине** "ЭнВоль" г. **Рязань**: ул.Народный бульвар,15 Tel/Fax:+7(4912) 521-000 ... Желаем Вам прелестные особы, здоровья, **женского** и материнского счастья, беззаботной жизни, безграничной...

Магазин женского белья в Рязани
Яндекс.Карты

Магазин женского белья
улица Грибоедова, 40, Россия, Рязань
до 19:00

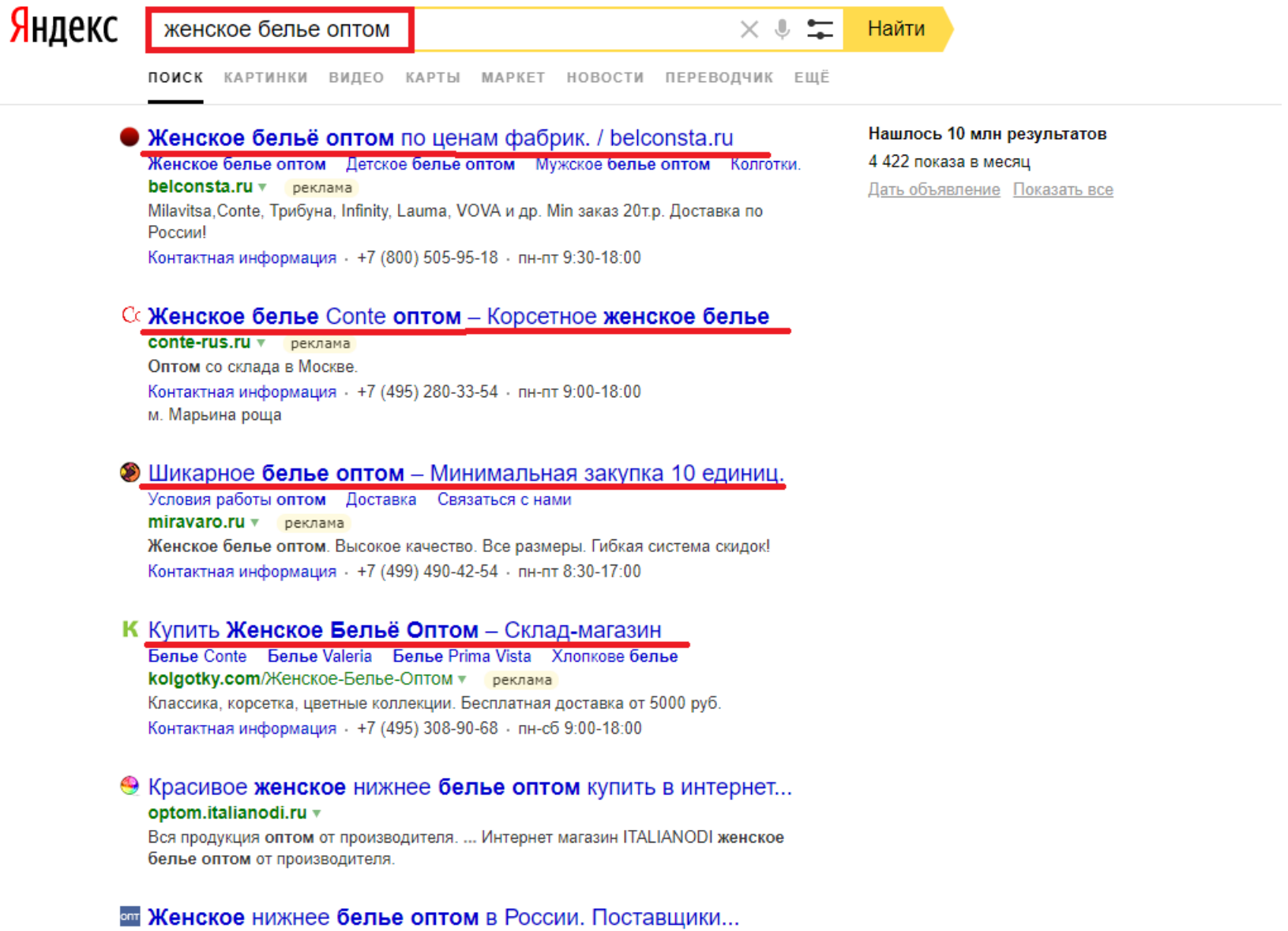
Бюстье
Первомайский проспект, 70к1, ТРЦ Виктория Плаза, 2 этаж, Россия, Рязань
до 22:00

Яндекс.Карты

Нашлось 16 млн результатов
28 тыс. показов в месяц
Дать объявление Показать все

Контекстная реклама

Заголовок и текст объявления



Контекстная реклама

Быстрые ссылки

Яндекс | магазин женского белья | Найти

ПОИСК КАРТИНКИ ВИДЕО КАРТЫ МАРКЕТ НОВОСТИ ПЕРЕВОДЧИК ЕЩЁ

Женское белье в **Рязани** в **магазине** – QUELLE!

Бюстгальтеры Неглиже Корсажи и боди Трусики

quelle.ru/Женское-нижнее-белье ▾ реклама

Нижнее **белье** для женщин. На любой цвет и вкус. Качественные материалы. Заказывайте!

Европейское качество · Акции каждую неделю · Оперативная доставка

Контактная информация · 8 (800) 700-79-79 · круглосуточно

★★★★★ Магазин на Маркете

Интернет **магазин женского белья** / wildberries.ru

Боди,корсажи,майки Неглиже Бюстгальтеры

wildberries.ru/Женское-белье ▾ реклама

Женское бельё с бесплатной доставкой по России. Более 5000 моделей!

★★★★★ Магазин на Маркете

Магазины нижнего **белья** в **Рязани**, отзывы, телефоны...

cfo.spr.ru › Рязань › Магазины › magazini-nizhnego-belya ▾

Магазины нижнего **белья**: список организаций. **Рязань**, подробные отзывы о **магазинах белья** в **Рязани**. ... › Главная › **Рязань** › Торговые центры, **магазины** › **Магазины** нижнего **белья**.

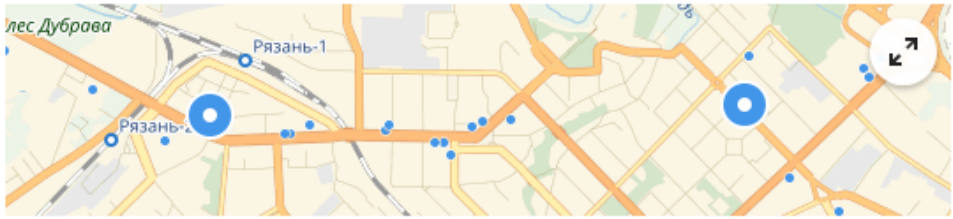
Магазин нижнего **белья** и колготок ЭнВоль в **Рязани**

vk.com › anvole62 ▾

Нижнее **белье**, трусы, колготки,чулки, легинсы купить в **магазине** "ЭнВоль" г. **Рязань**: ул.Народный бульвар,15 Tel/Fax:+7(4912) 521-000 ... Желаем Вам прелестные особы, здоровья, **женского** и материнского счастья, беззаботной жизни, безграничной...

Магазин женского белья в **Рязани**

Яндекс.Карты



Магазин женского белья

улица Грибоедова, 40, Россия, Рязань

до 19:00

Бюстье

Первомайский проспект, 70к1, ТРЦ Виктория Плаза, 2 этаж, Россия, Рязань

до 22:00

Яндекс.Карты

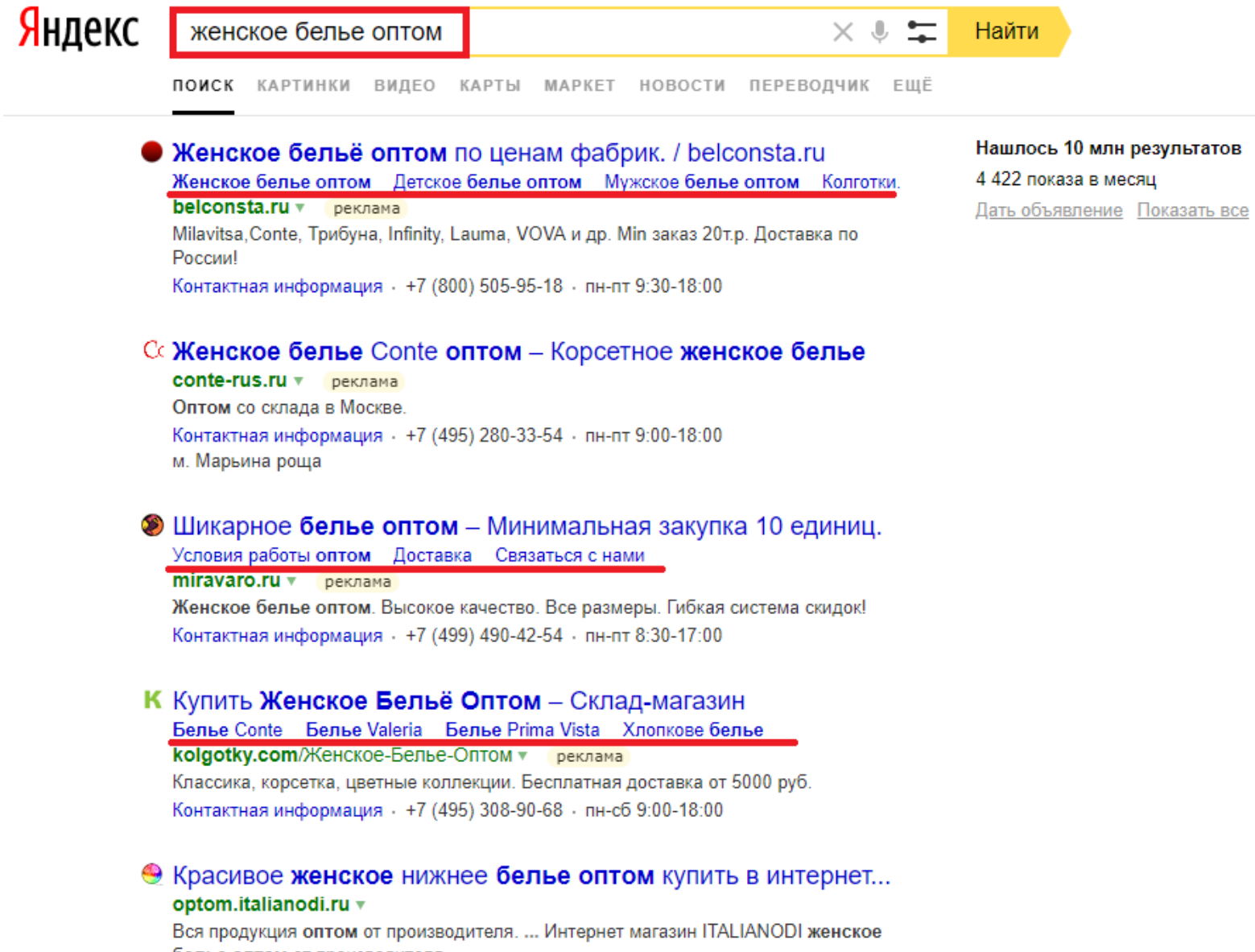
Нашлось 16 млн результатов

28 тыс. показов в месяц

Дать объявление Показать все

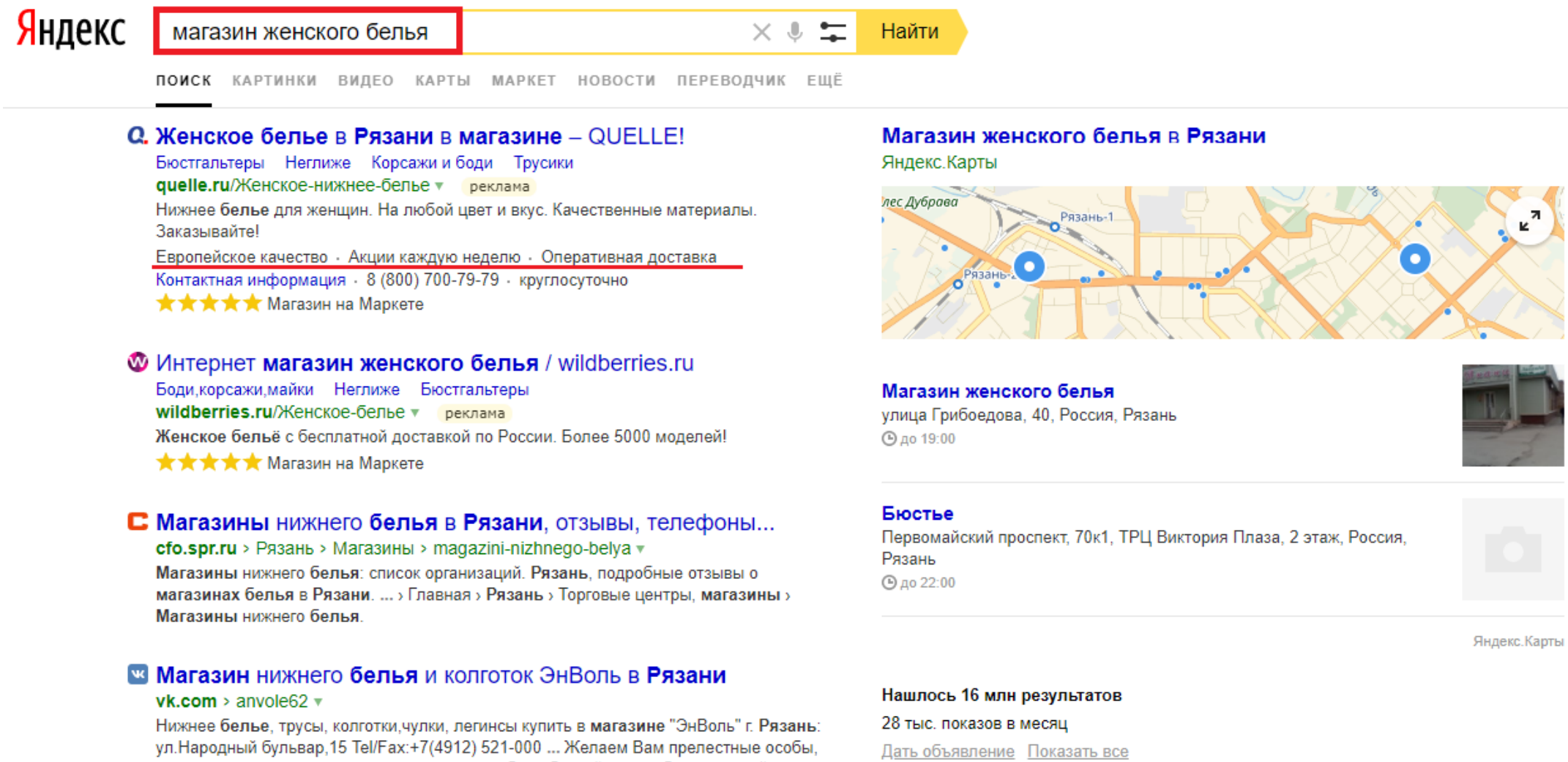
Контекстная реклама

Быстрые ссылки



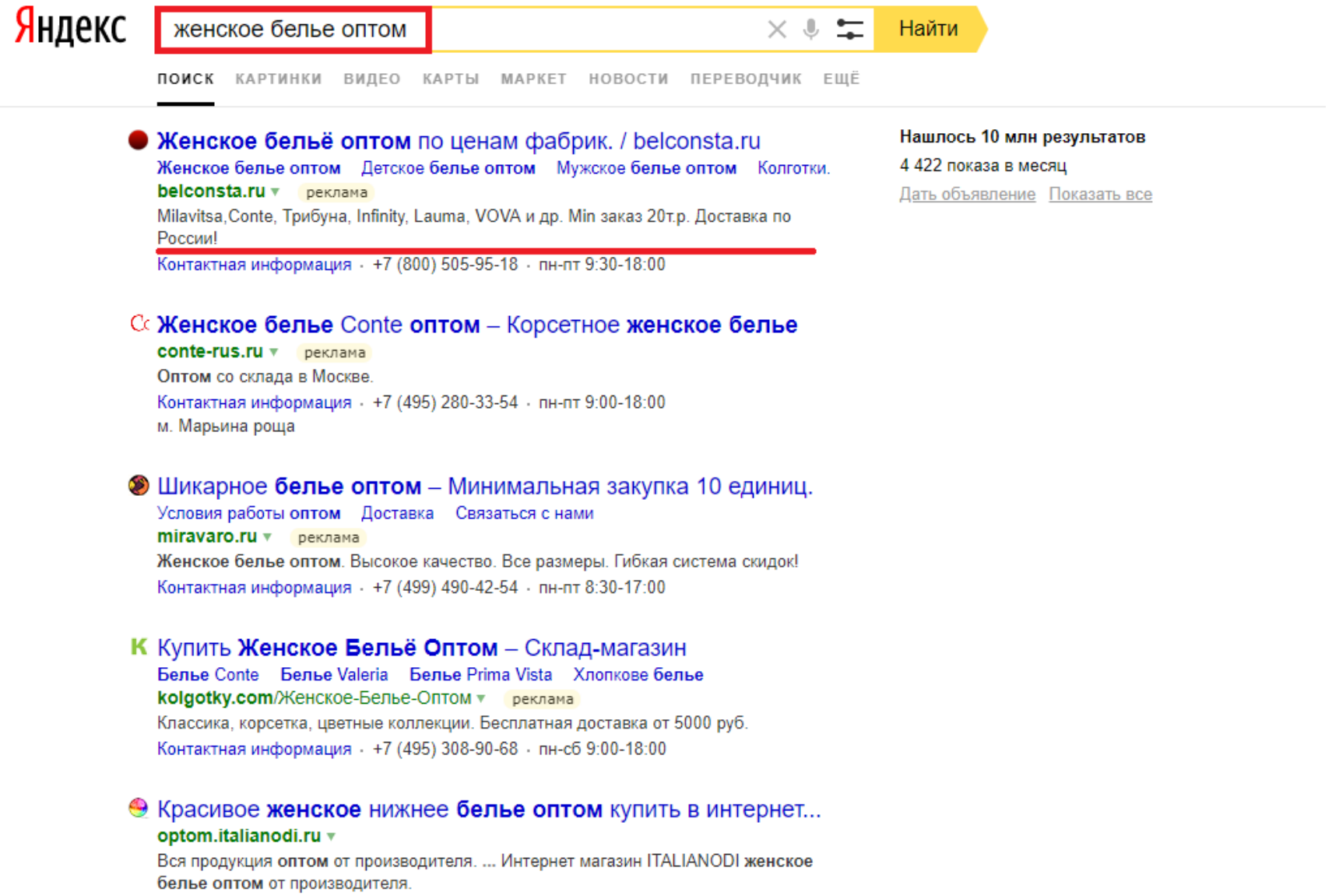
Контекстная реклама

Уточнения



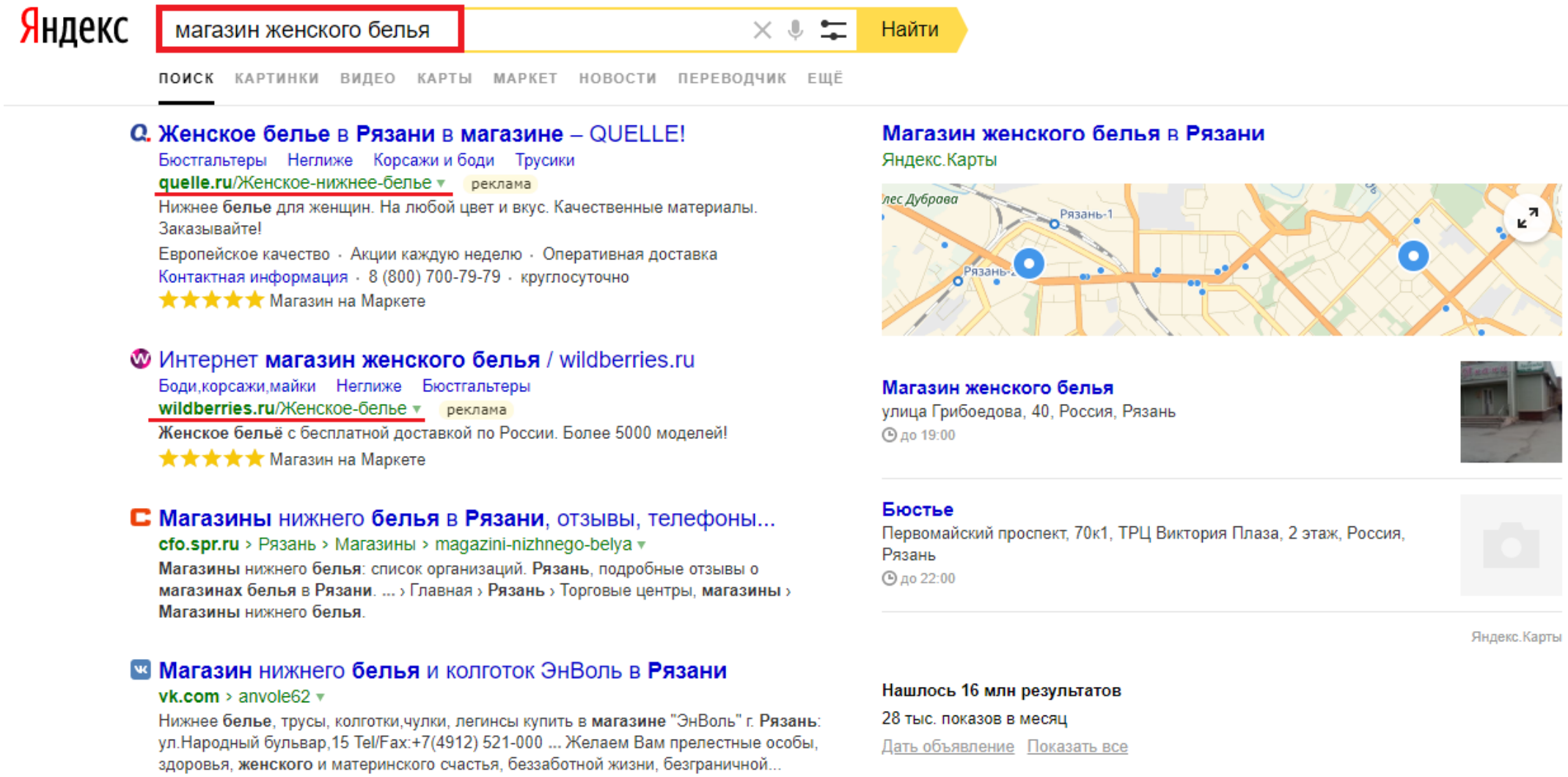
Контекстная реклама

Уточнения



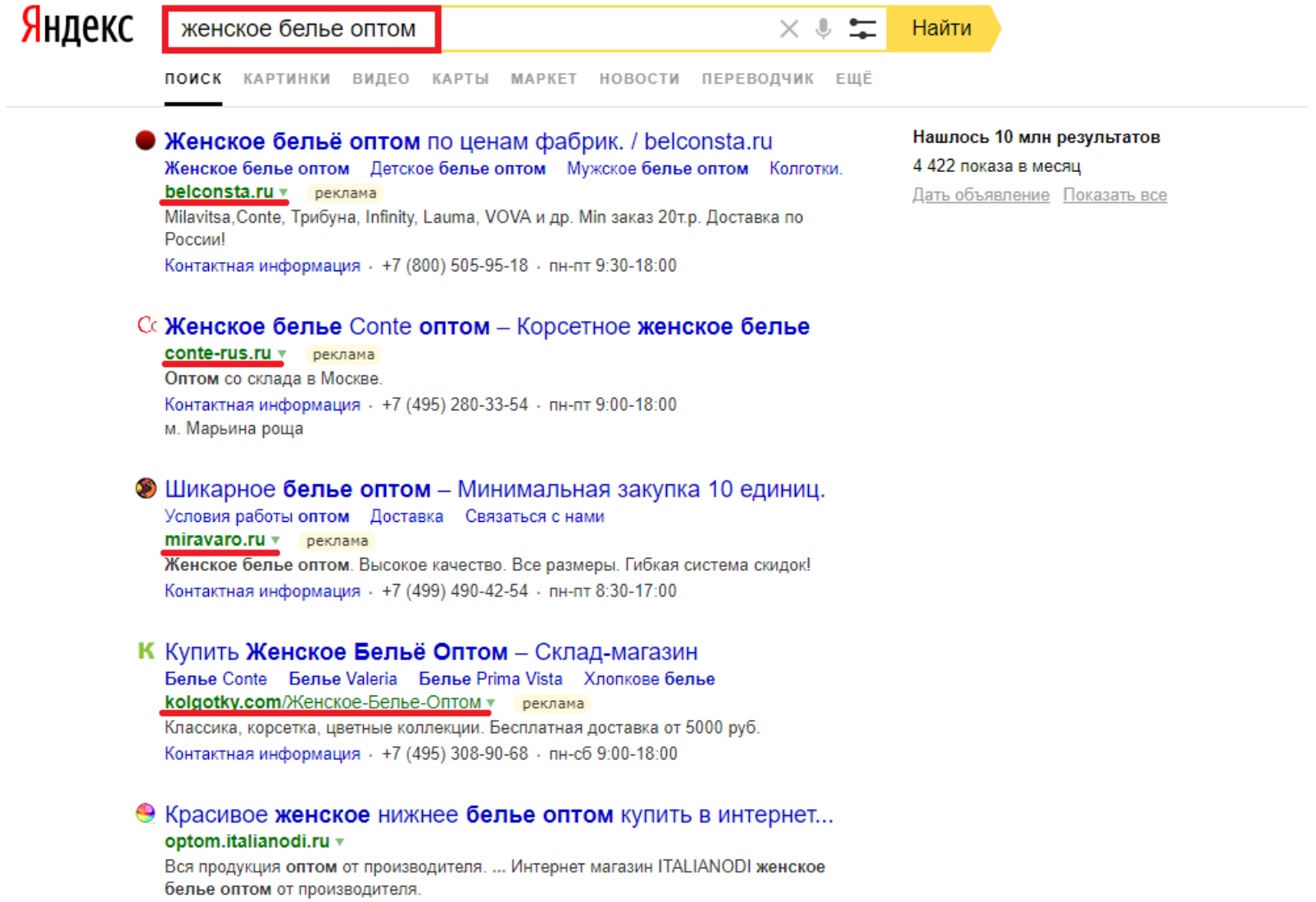
Контекстная реклама

Отображаемая ссылка



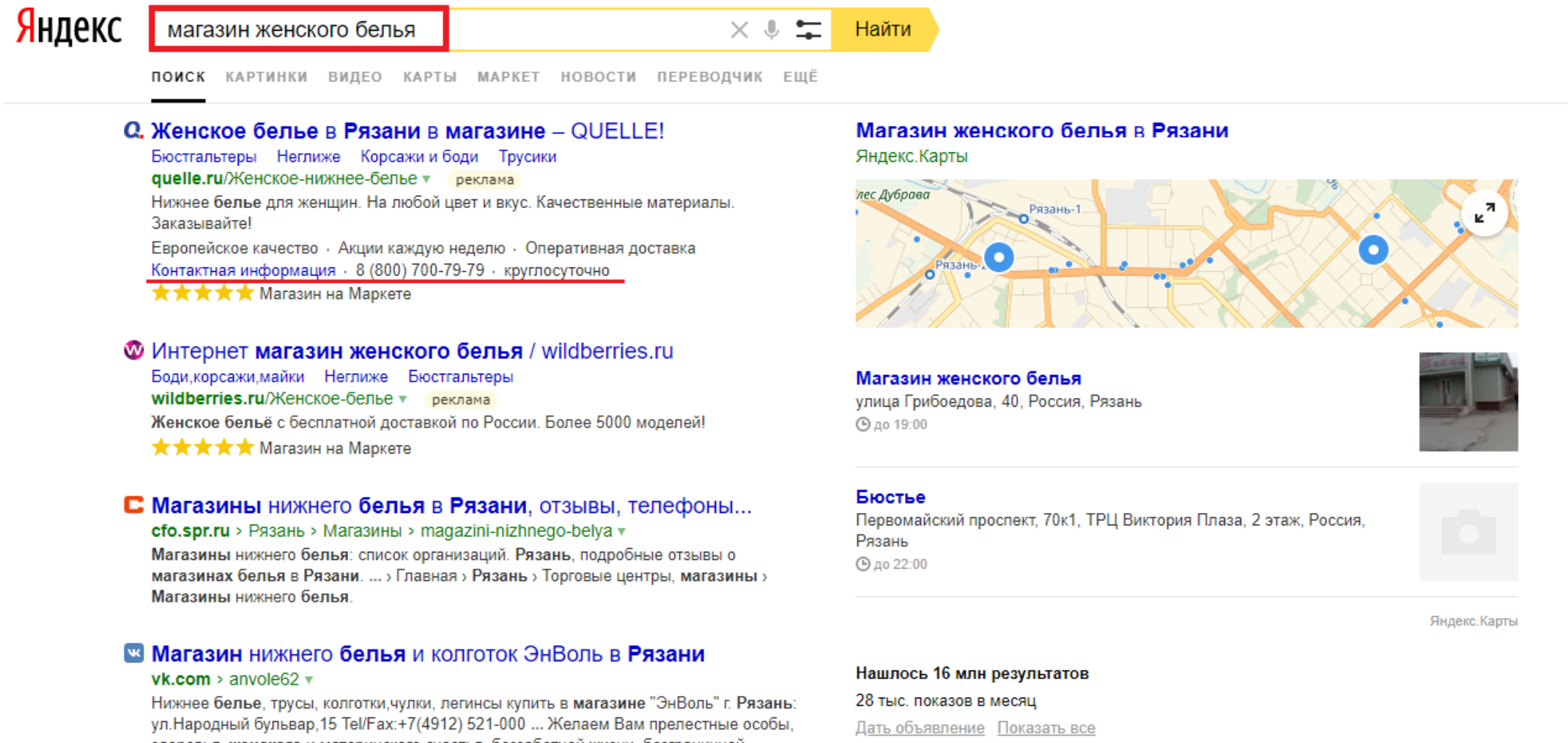
Контекстная реклама

Отображаемая ссылка



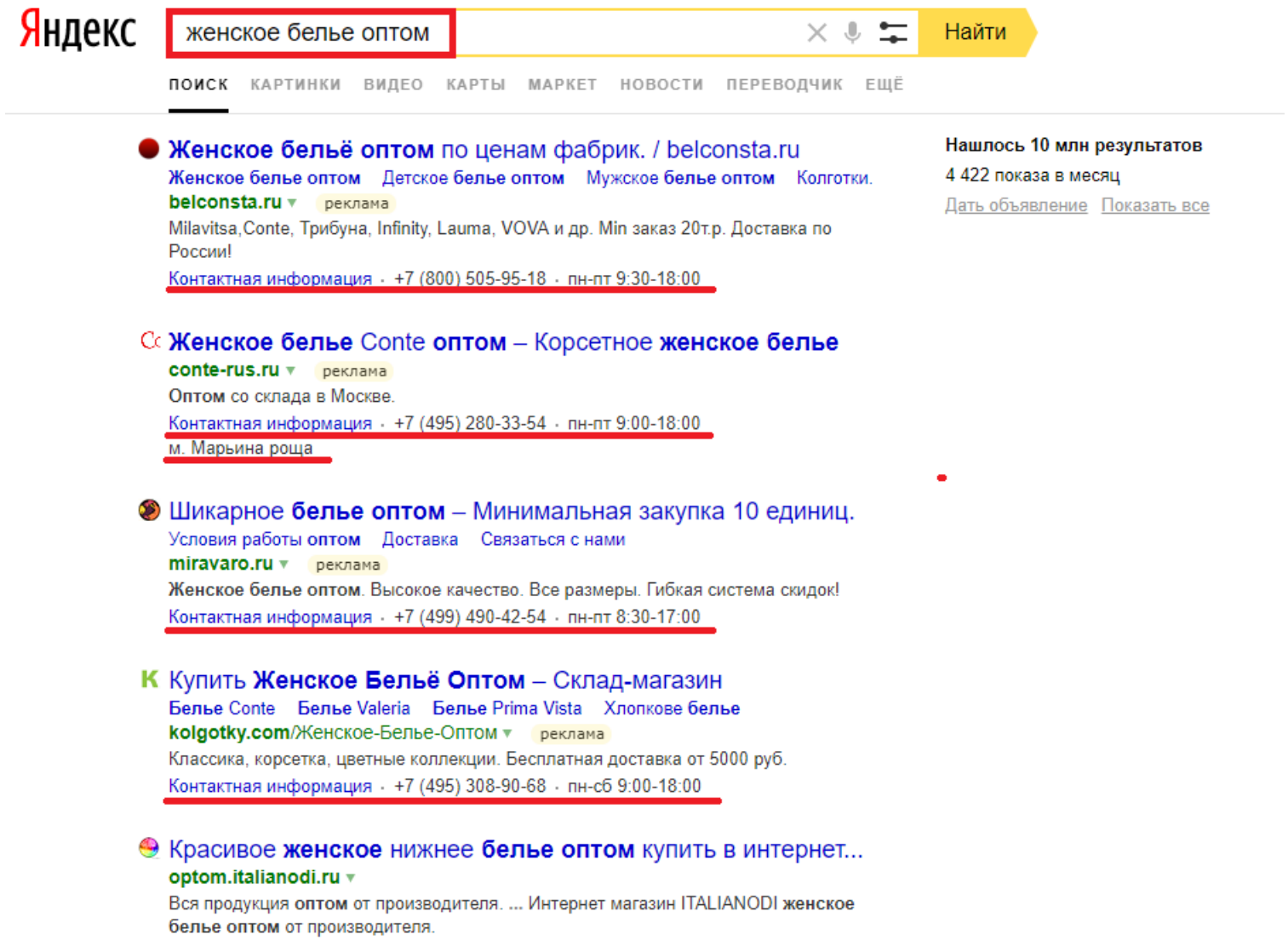
Контекстная реклама

Контактная информация



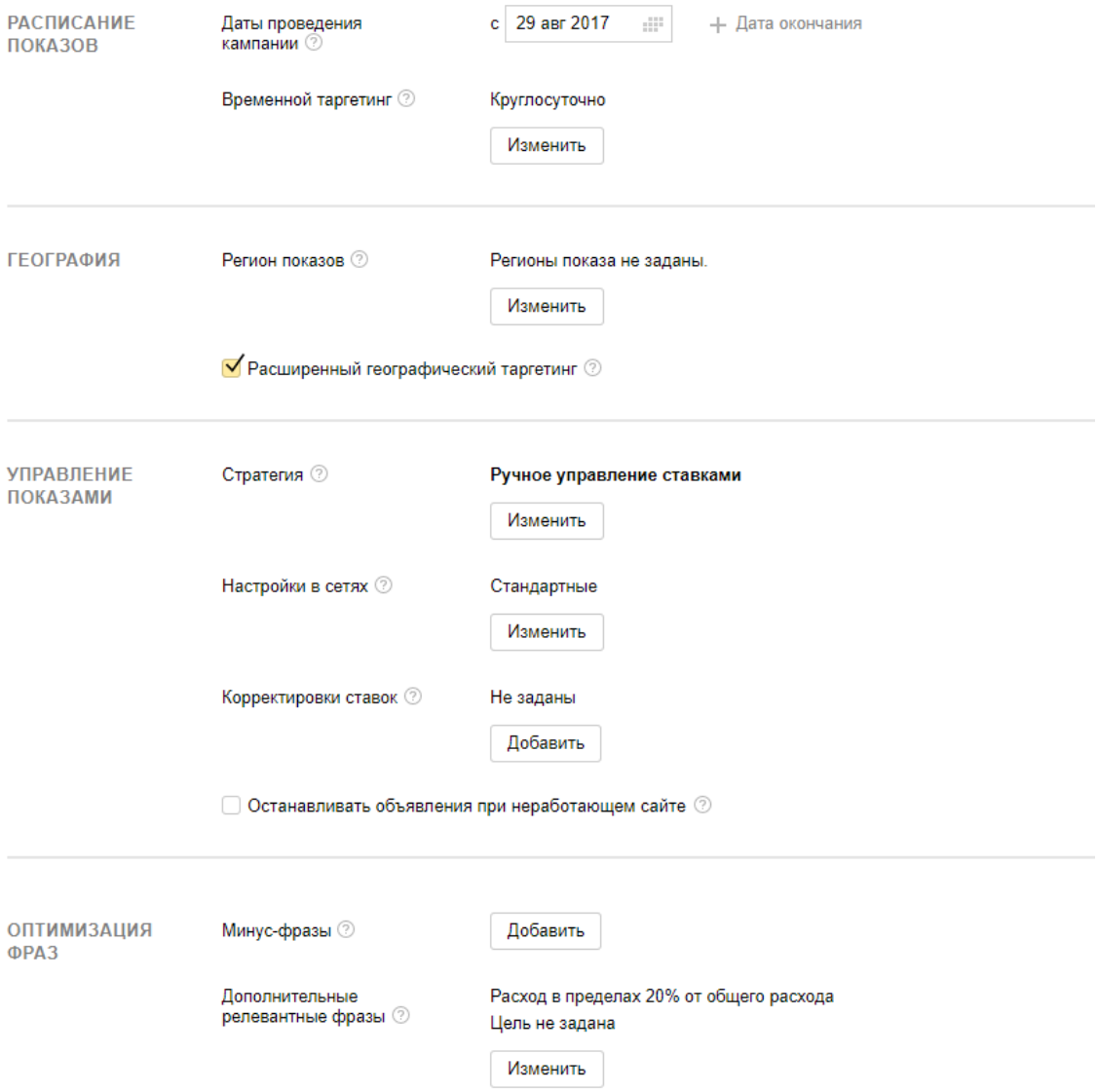
Контекстная реклама

Контактная информация



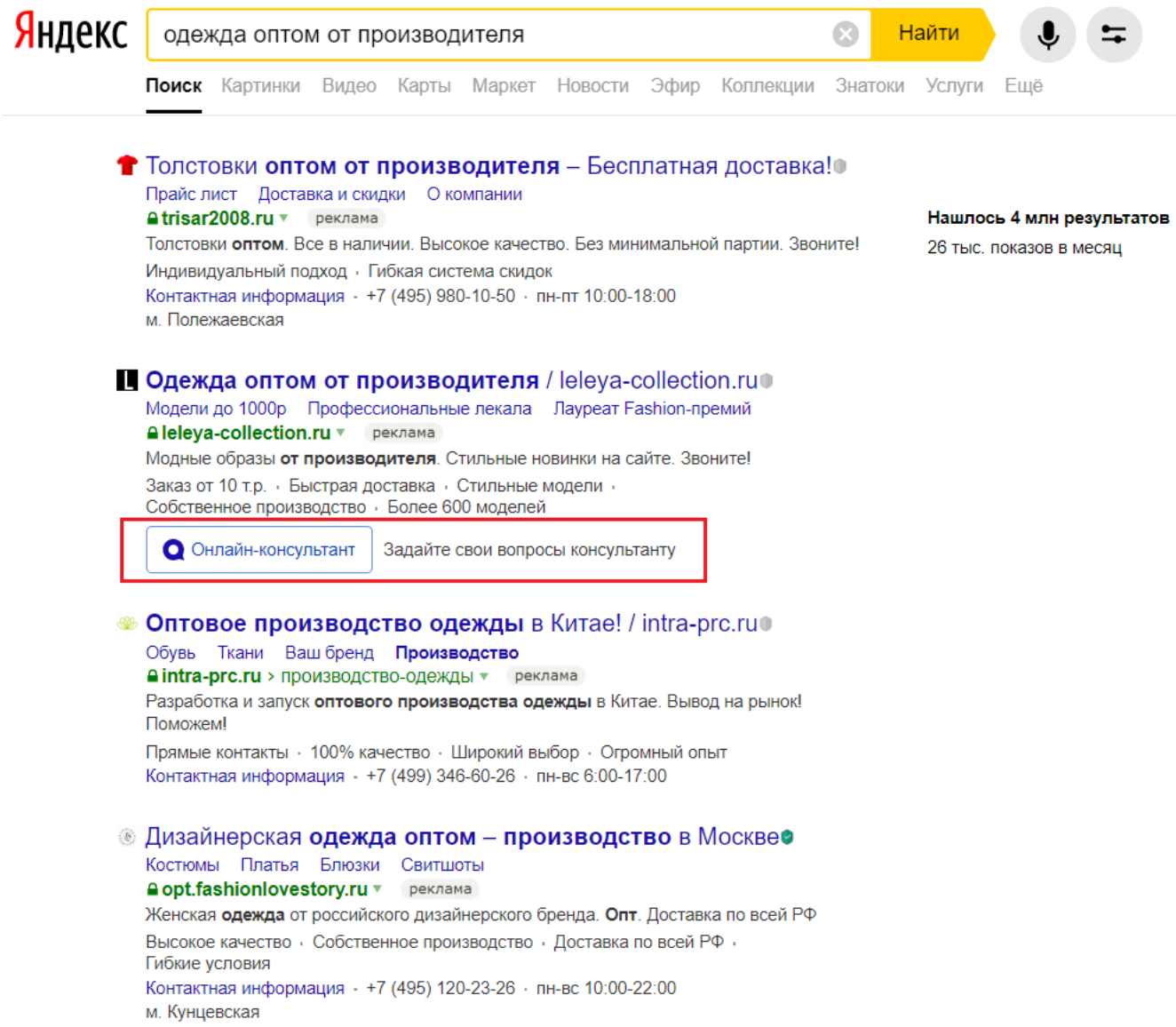
Контекстная реклама

Внутренние настройки



Контекстная реклама

Новинки рекламы: онлайн-чат



Опыт наших учеников

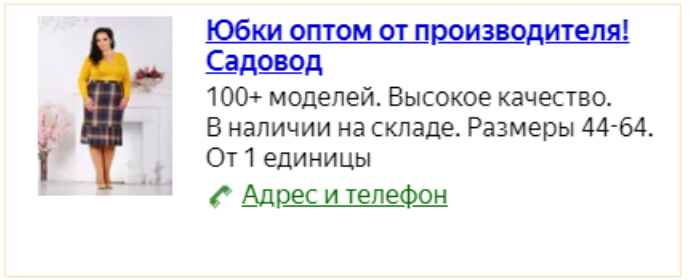
Кейс [Женская одежда оптом]

Настройка рекламы Яндекс: 200 000 рублей
Ведение: 30 000 рублей х 2 месяца
Бюджет на рекламу: 200 000 руб. / мес.
Конверсия поисковой рекламы 5 %

Ранее было:
Конверсия 10%

Вывод:
100 000 руб. расходуется впустую
Написание правок – 5 часов на 48 кампаний
Расторжение договора
Потери: 260 00 руб. + ½ от 400 000 руб. бюджета и 3 месяца работы (1 месяц настройки и 2 месяца работы рекламы)

Грамотная контекстная реклама



Базовый вид | На поиске | В сетях

Юбки оптом от производителя! Садовод
100+ моделей. Высокое качество. В наличии на складе. Размеры 44-64. От 1 единицы
Адрес и телефон

изображение (стандартное)

Базовый вид | На поиске | В сетях | На устройстве

Юбки оптом от производителя! Садовод – 100+ моделей
Реклама
Высокое качество. В наличии на складе. Размеры 44-64. От 1 единицы
Современные модели · Выгодные цены · Поставки каждую неделю
Контактная информация · +7 (966) 035 24 29 · Пн-пт 6:00-15:00, сб-вс 7:00-15:00

Конверсия на поиске – 15,51%
Конверсия РСЯ – 2,42%

Шаг 5. Продающие социальные сети (SMM)

Привлечение клиентов

Шаг 6. Мерчендайзинг

Шаг 7. Выставки, недели моды, конкурсы

Шаг 7. Выставки, недели моды, конкурсы

Основные ошибки участников выставки

Основные ошибки участников выставки

Основные ошибки участников выставки

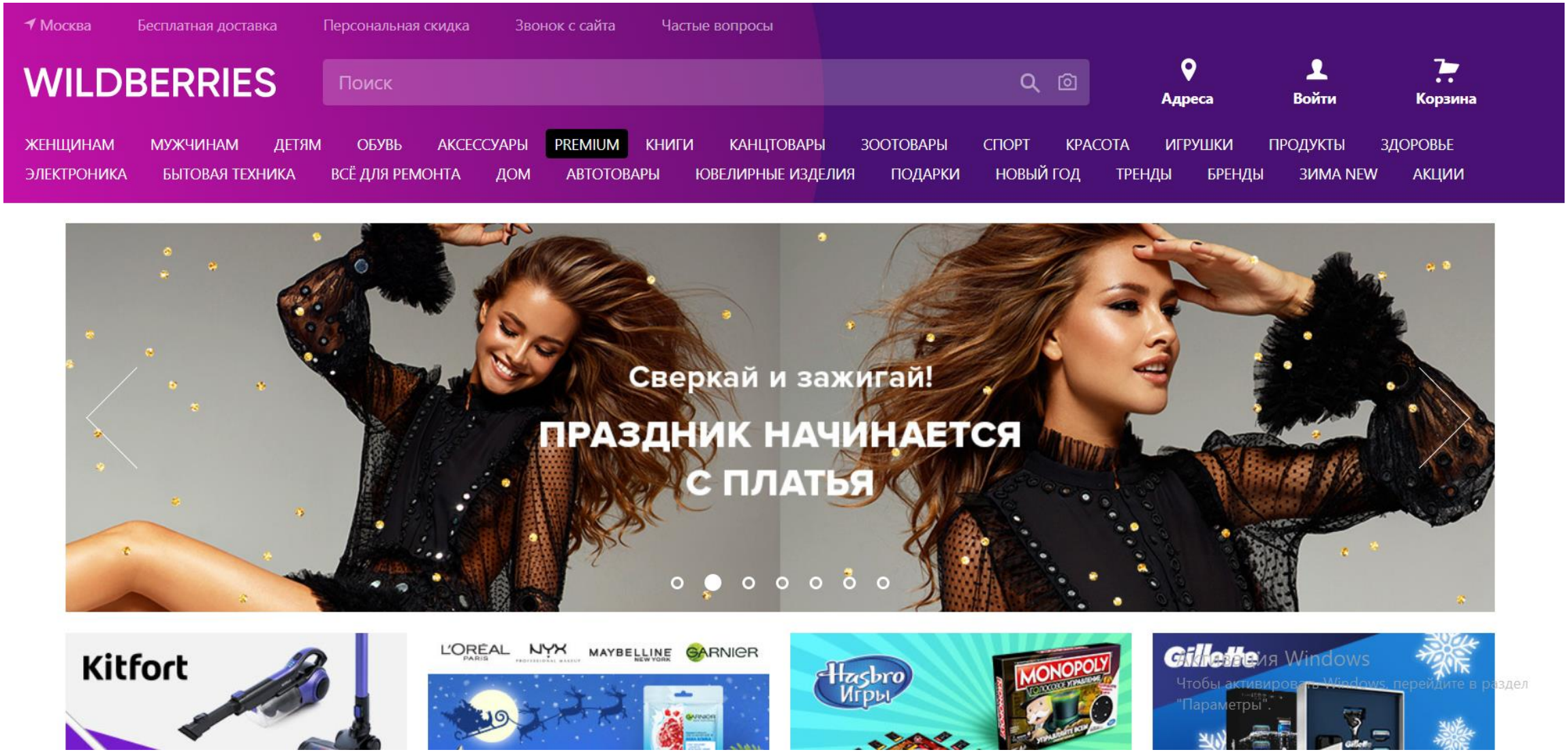
Основные ошибки участников выставки

Основные ошибки участников выставки

Эффективные выставки

Эффективные выставки

Шаг 8. Продажи через маркетплейсы



Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Шаг 9. Грамотная полиграфия

INAYA
CONCEPT WEAR

inaya-fashion.ru

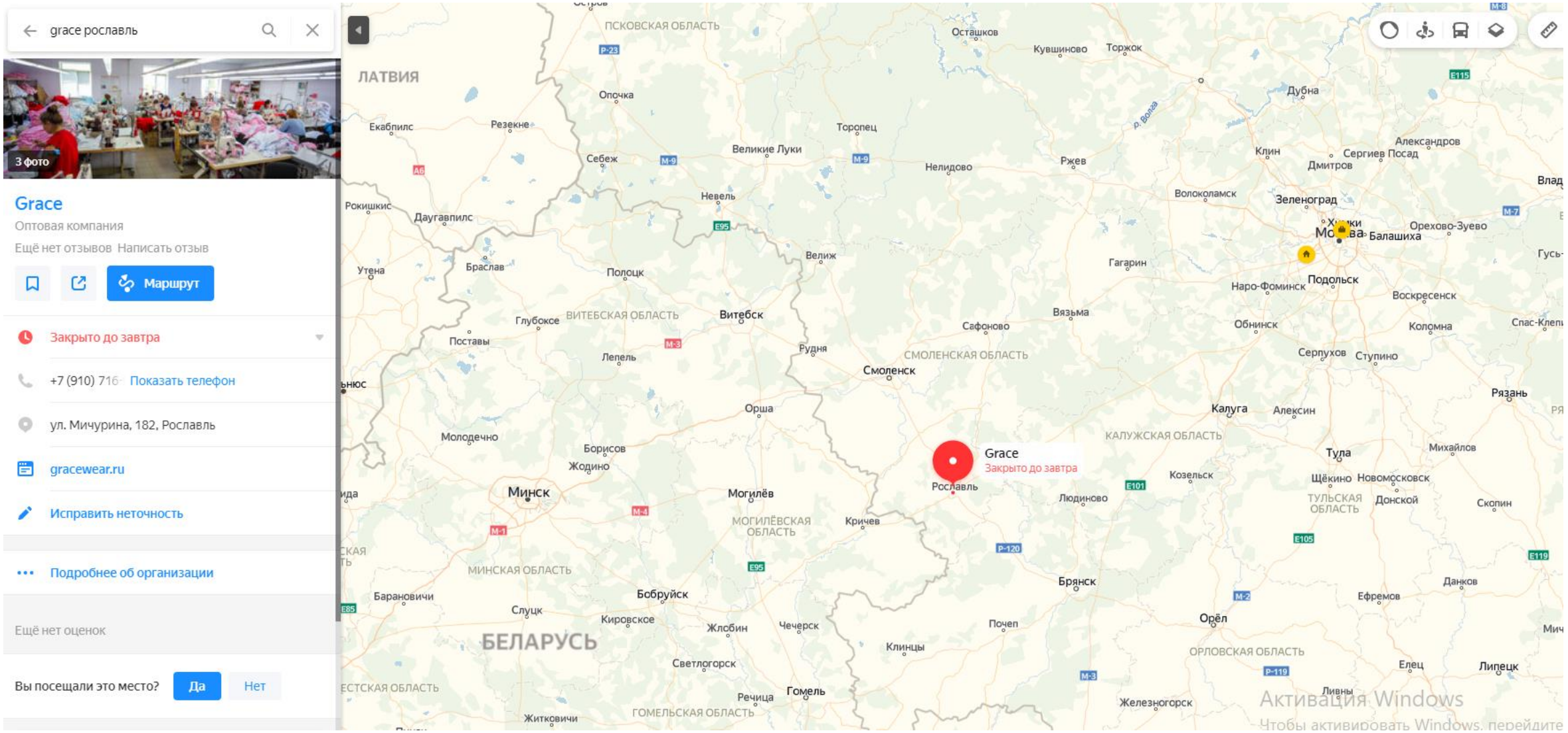
Шаг 10. Системные распродажи и скидки

Привлечение клиентов

Шаг 11. Акции по принципу ODC

Шаг 12. Партнерские программы

Шаг 13. Геолокационные сети

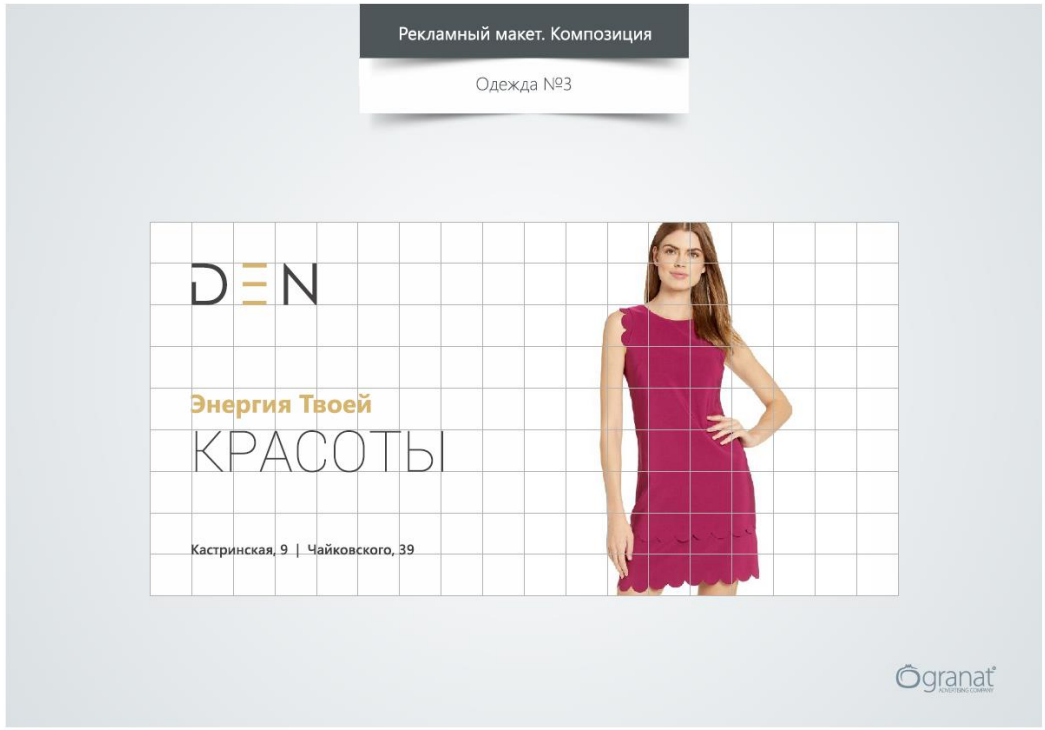


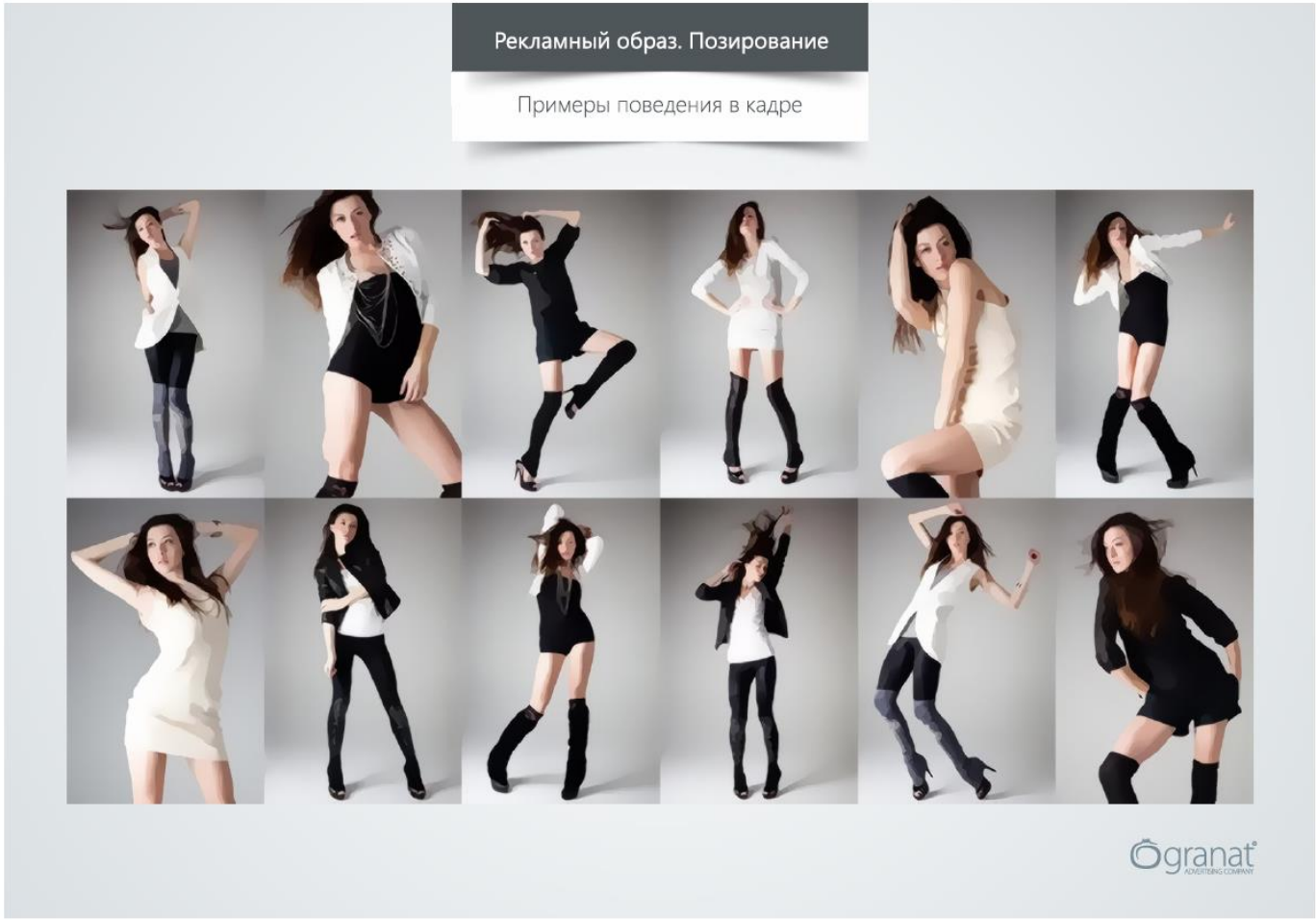
Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите

Шаг 14 и 15. Реклама на ТВ и радио

Привлечение клиентов

Шаг 16. Наружная реклама





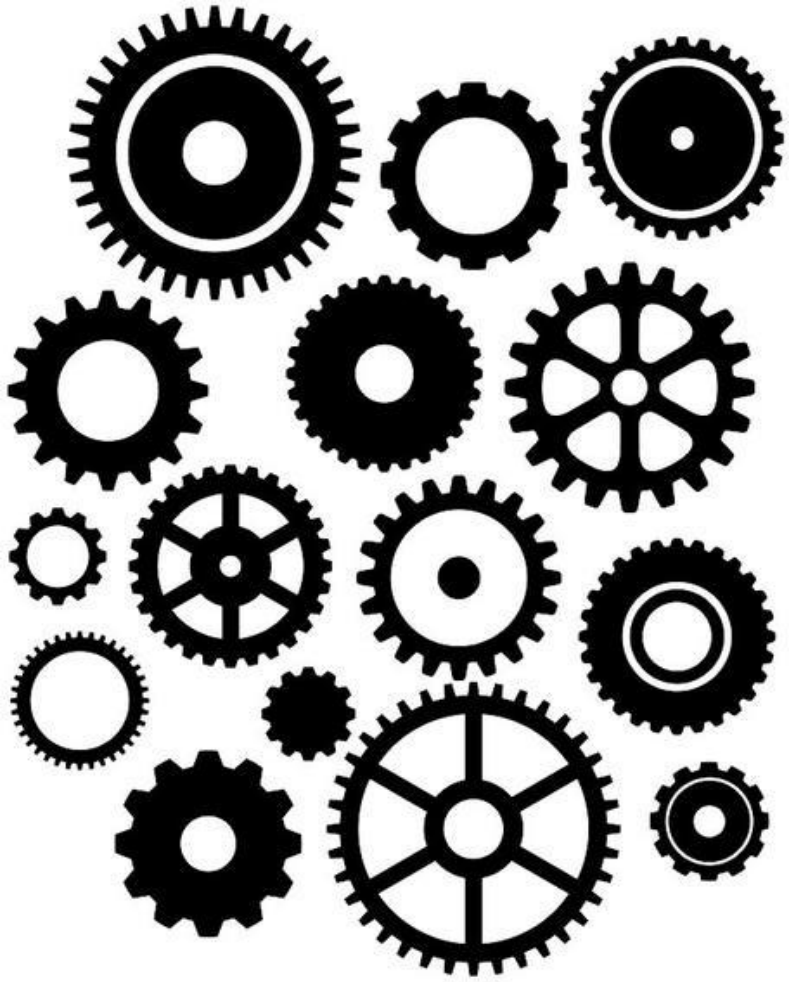
Шаг 17. Мастер-классы и обучение

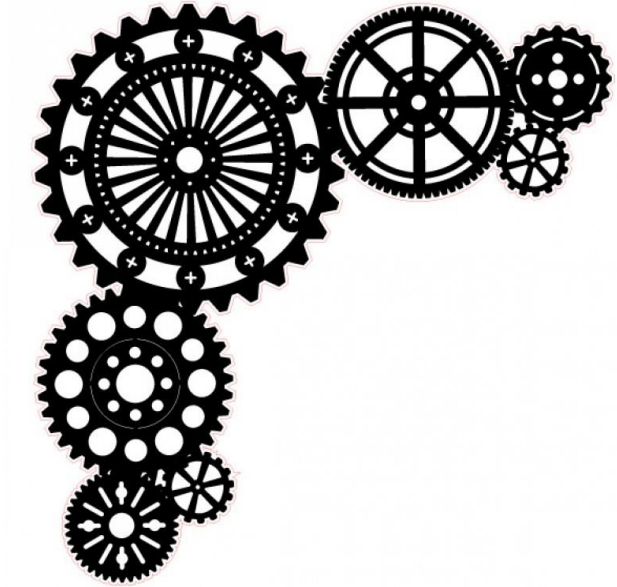
Системный маркетинг

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 2. Привлечение клиентов										
13	1	Продающий сайт								
14	2	Landing page, одностраничник								
15	3	SEO-оптимизация (внутренняя, внешняя)								
16	4	Контекстная реклама								
17	5	Соц. сети, SMM (ВК, Facebook, Instagram, Одноклассники, YouTube)								
18	6	Мерчендайзинг								
19	7	Выставки, конкурсы, городские мероприятия								
20	8	Продажа через онлайн-гипермаркеты								
21	9	Грамотная полиграфия								
22	10	Системные распродажи и скидки								
23	11	Акции по привлечению клиентов принципу ODC								
24	12	Партнерские программы								
25	13	Геолокационные сети								
26	14	Реклама на ТВ или радио								
27	15	Наружная реклама								
28	16	Мастер-классы и обучение								

Система маркетинга



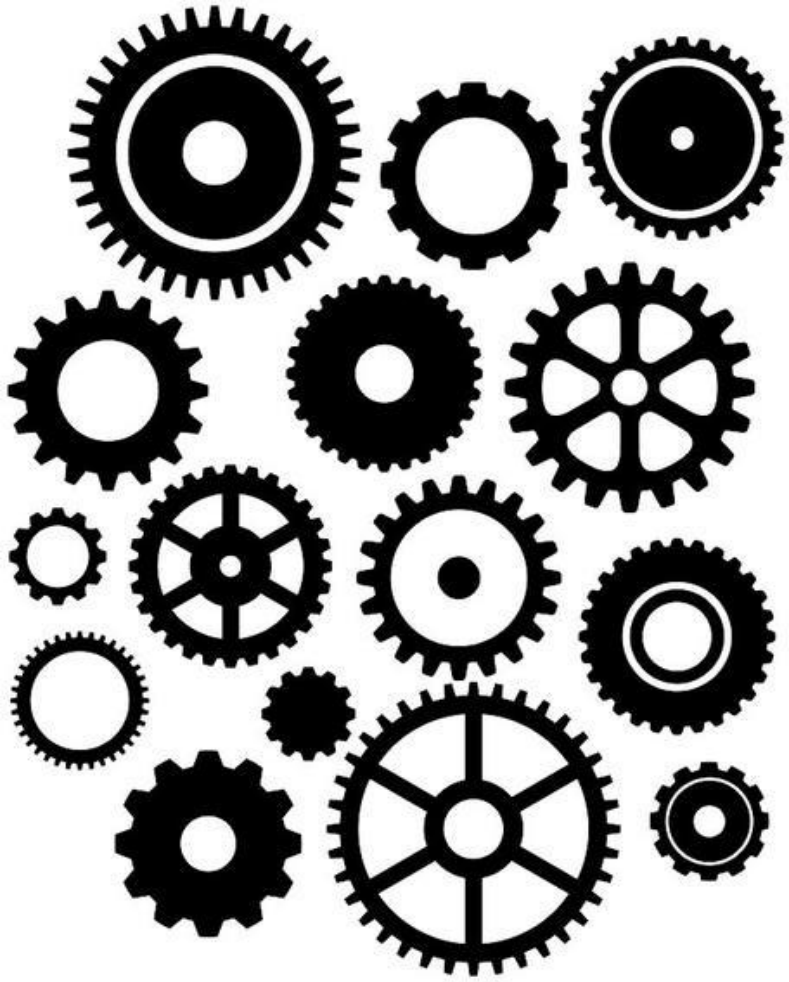


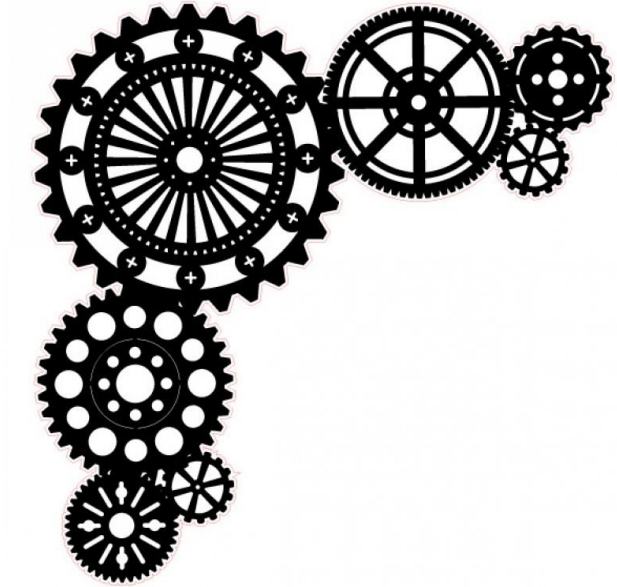
Обслуживание клиентов

Определяем инструментарий

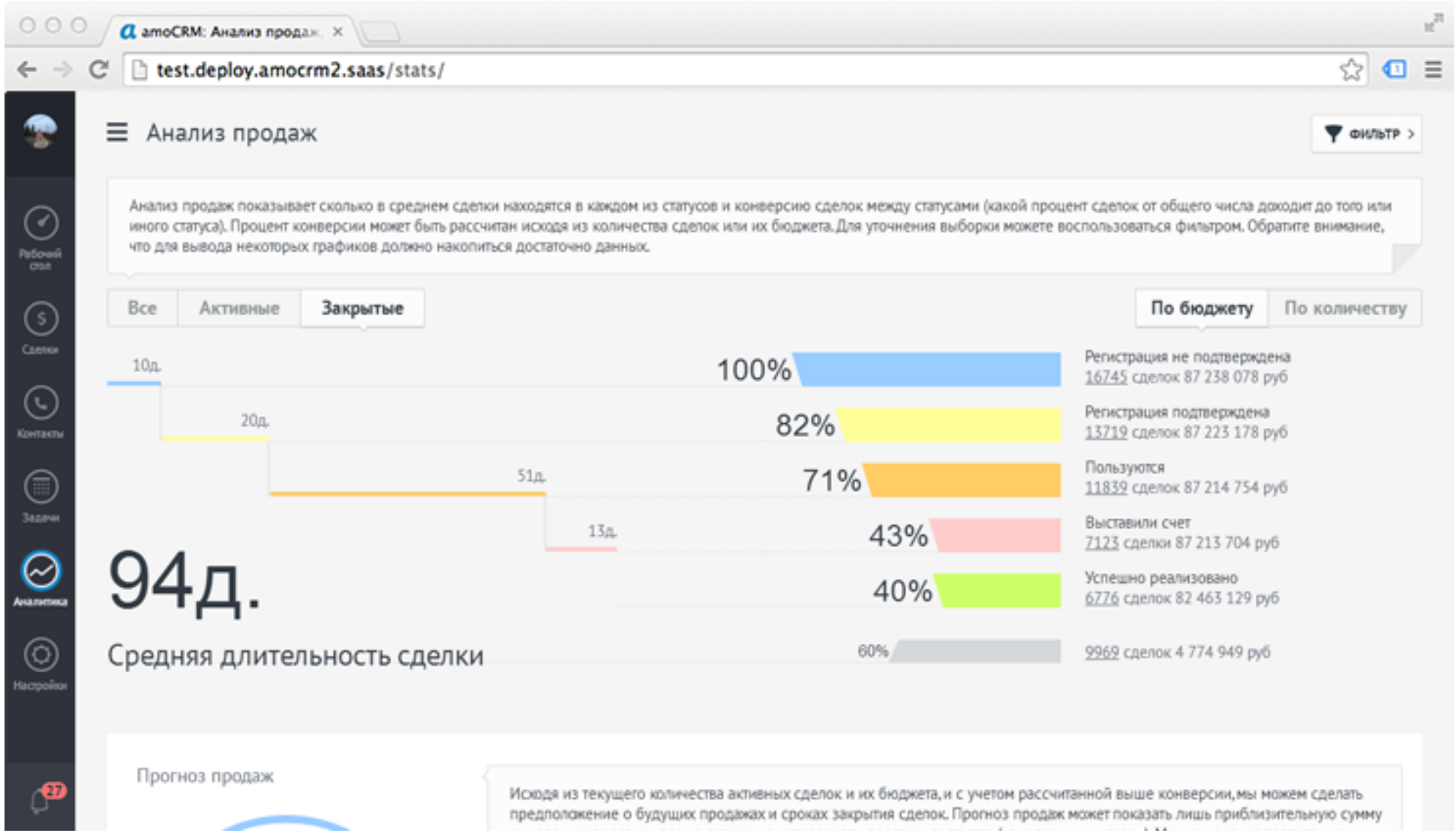
№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 3. Обслуживание клиентов										
29	1	Правильная база клиентов								
30	2	Регламенты работы с указанием сроков								
31	3	Продающее коммерческое предложение и прайс-лист								
32	4	Техника продаж								
33	5	Скрипты продаж								
34	6	Ценность как объяснение цены, Характеристики - Преимущества - Выгоды (ХПВ) и Сторителлинг								
35	7	Внутренние тренинги для сотрудников								
36	8	Улучшение сервиса и клиентоориентированность процессов								
37	9	Обучение клиентов онлайн (вебинары, рассылки, видеоуроки)								
38	10	Маркетинговая поддержка (для оптовиков)								
39	11	Корпоративный маркетинг								

Система маркетинга





Шаг 1. Правильная база клиентов



Шаг 2. Регламенты работы

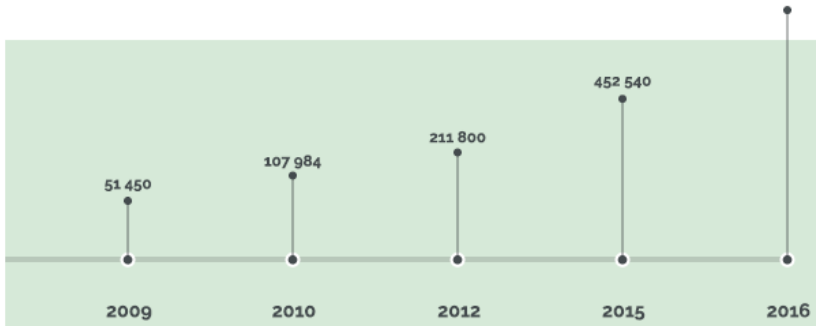
Шаг 3. Продающее КП и прайс-лист

LOGO

Показатели

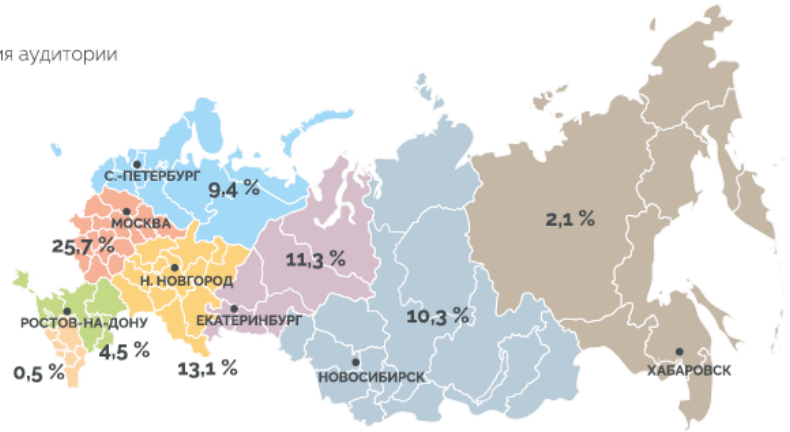
web

Количество произведенных единиц одежды



Целевая аудитория бренда

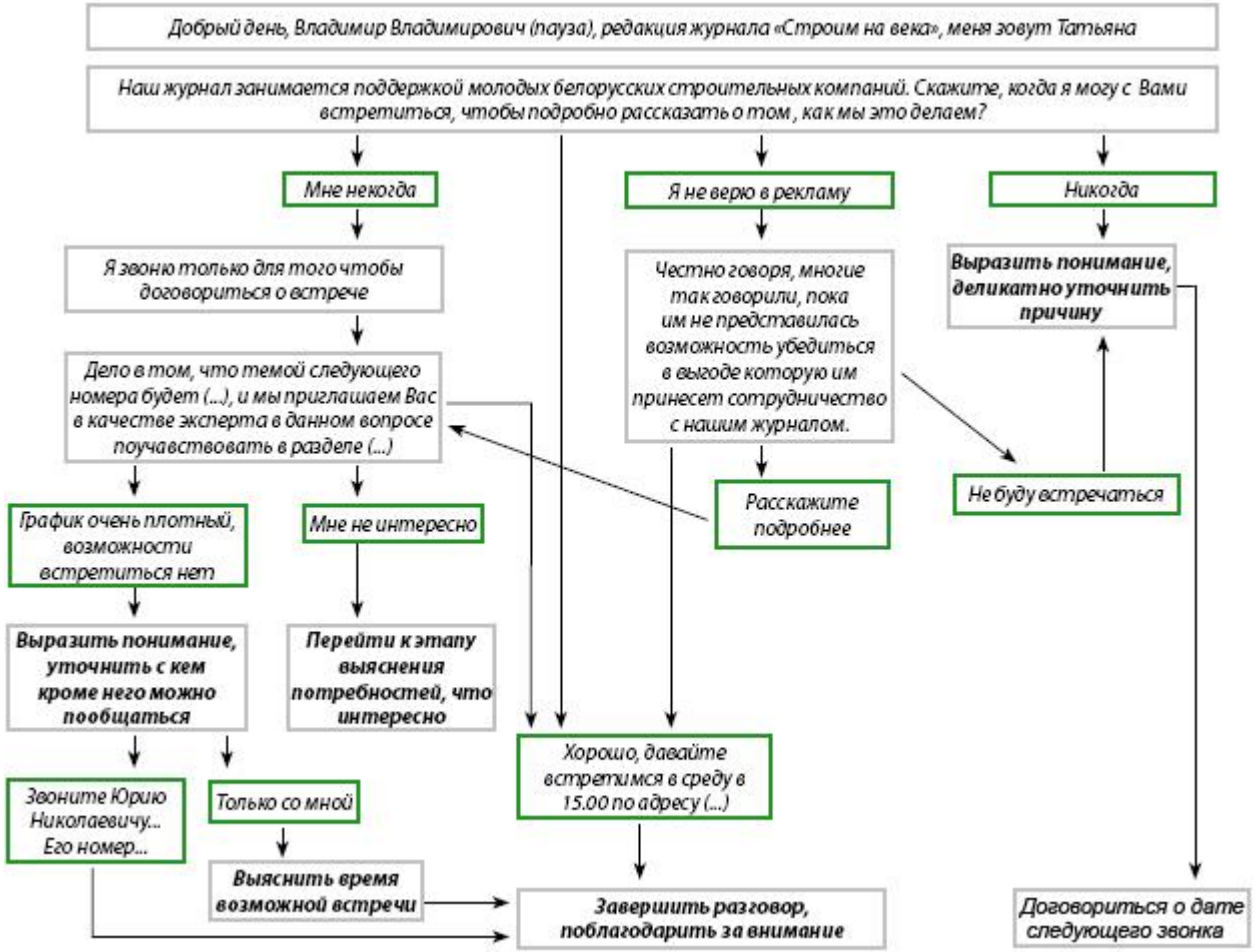
География аудитории



- 48% 25-34 года
- 24% 35-44 года
- 15% 45 лет и старше
- 10% 18-24 года
- 3% младше 18 лет

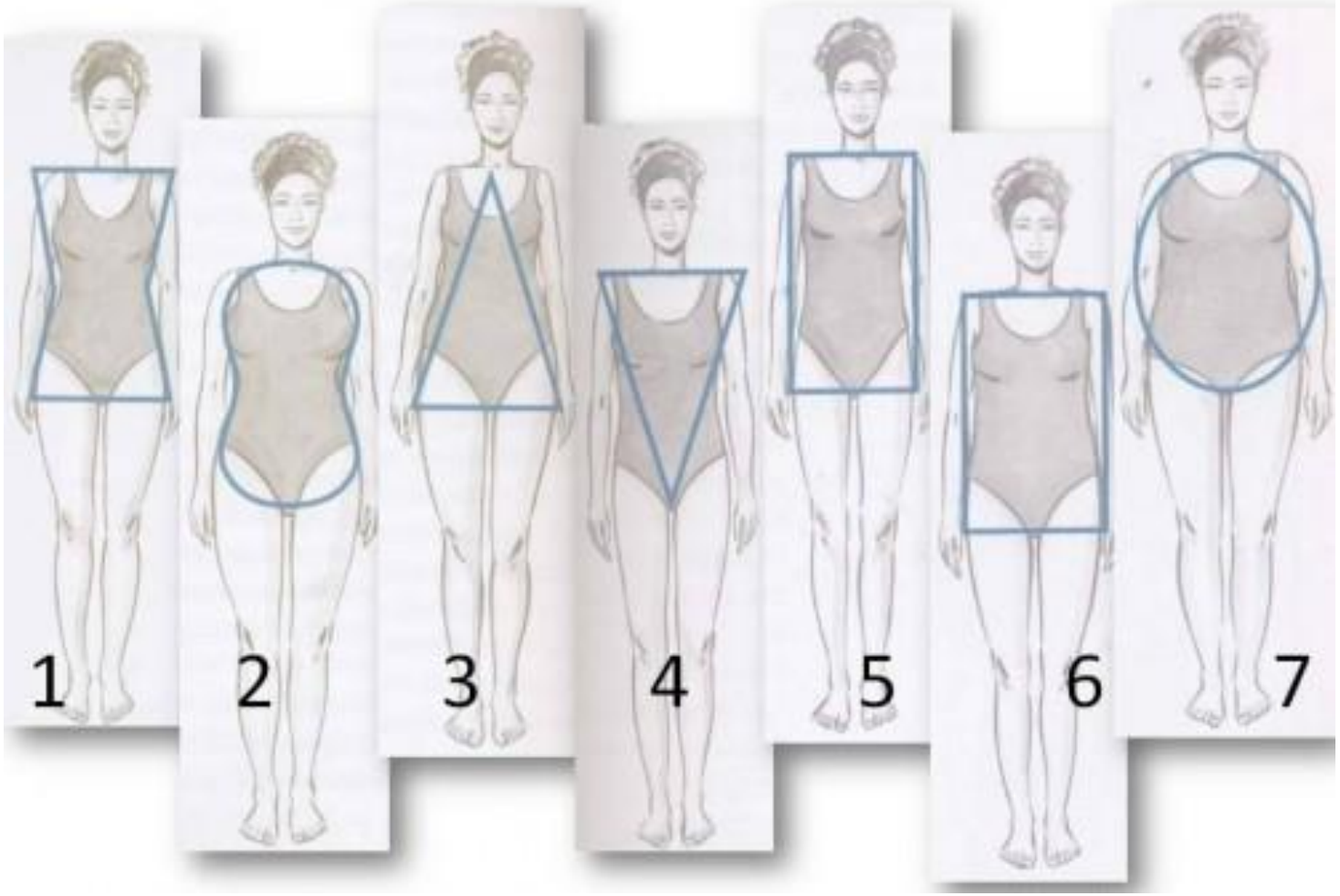
Шаг 4. Техника продаж

Шаг 5. Скрипты продаж



Шаг 6. Ценность как объяснение цены, ХПВ и сторителинг

Шаг 7. Внутренние тренинги для сотрудников



Шаг 8. Улучшение сервиса и клиентоориентированность процессов

Шаг 9. Обучение клиентов онлайн (вебинары, рассылки, видеоуроки)

Шаг 10. Маркетинговая поддержка (для оптовиков)

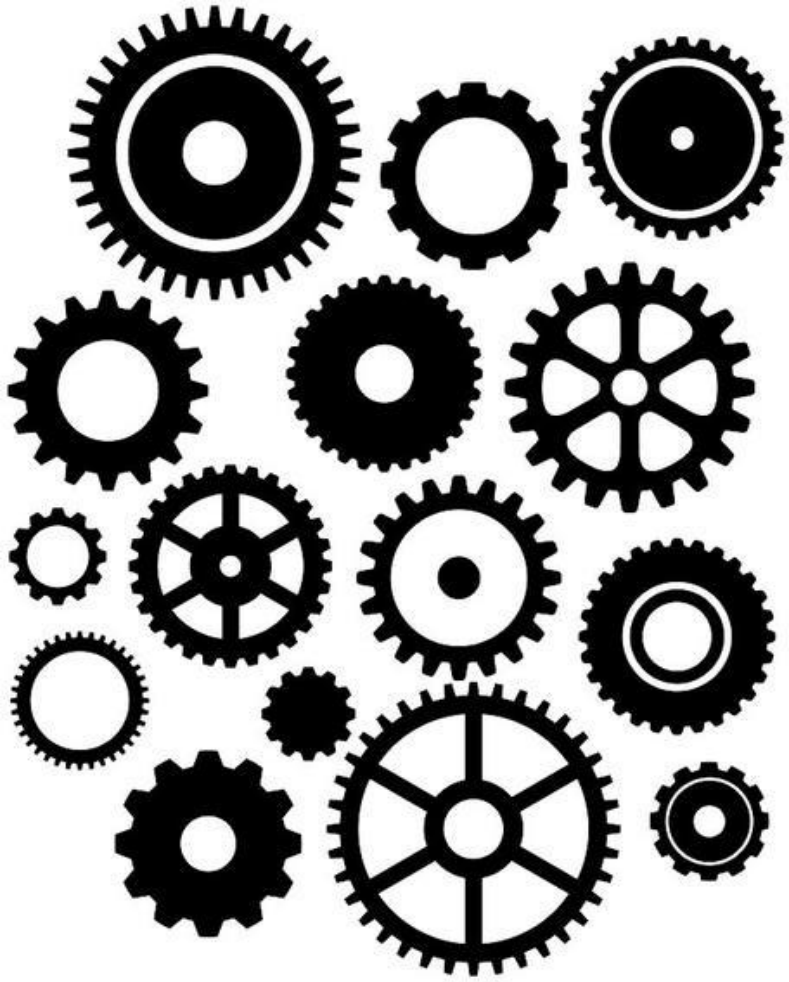
Шаг 11. Корпоративный маркетинг

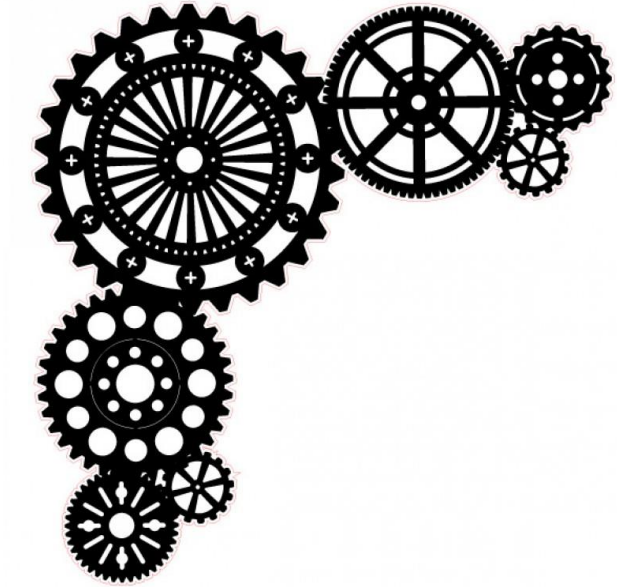
Базовая система маркетинга

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 3. Обслуживание клиентов										
29	1	Правильная база клиентов								
30	2	Регламенты работы с указанием сроков								
31	3	Продающее коммерческое предложение и прайс-лист								
32	4	Техника продаж								
33	5	Скрипты продаж								
34	6	Ценность как объяснение цены, Характеристики - Преимущества - Выгоды (ХПВ) и Сторителлинг								
35	7	Внутренние тренинги для сотрудников								
36	8	Улучшение сервиса и клиентоориентированность процессов								
37	9	Обучение клиентов онлайн (вебинары, рассылки, видеоуроки)								
38	10	Маркетинговая поддержка (для оптовиков)								
39	11	Корпоративный маркетинг								

Система маркетинга



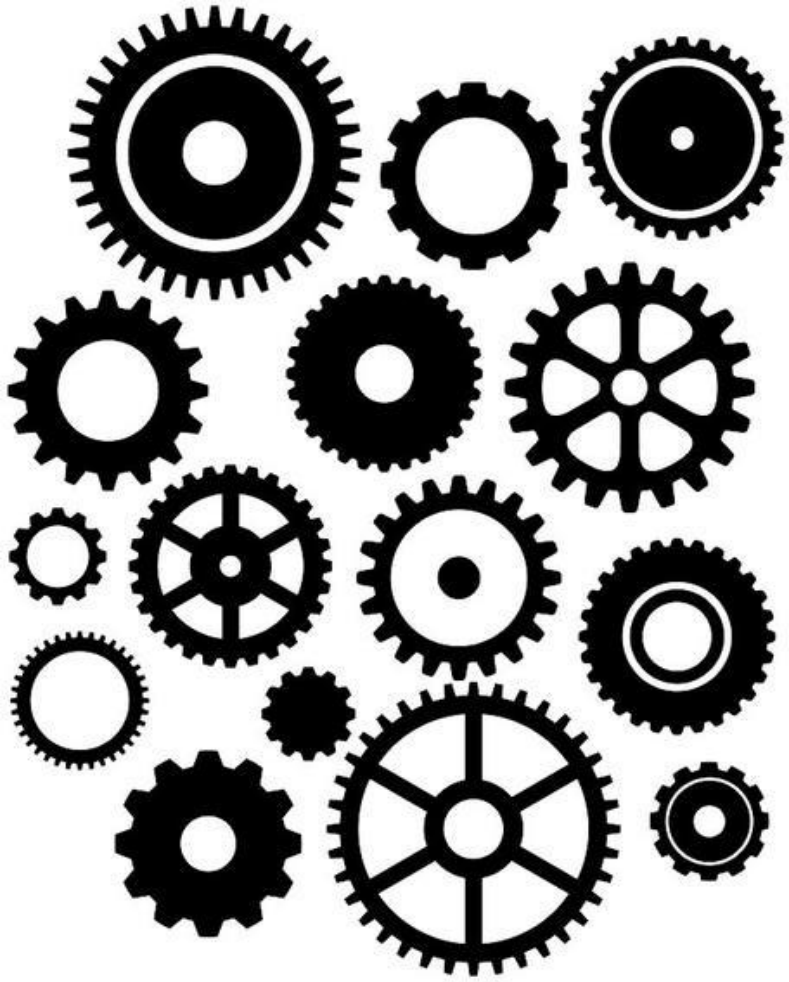


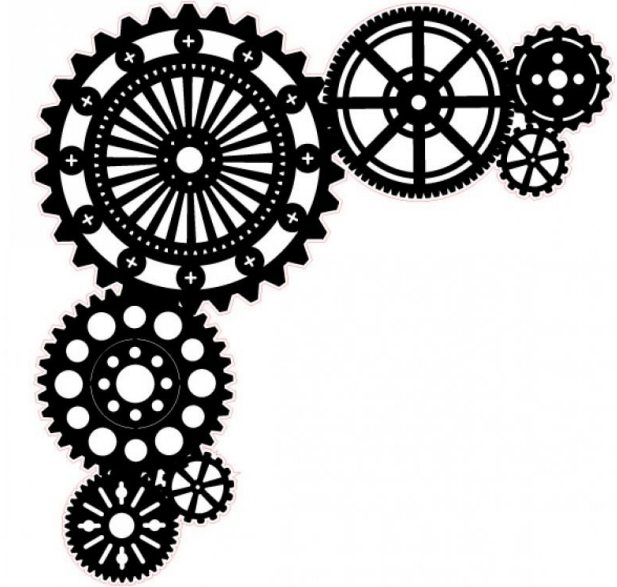
Удержание и возврат клиентов

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 4. Удержание и возврат клиентов										
40	1	Программа лояльности для постоянных клиентов								
41	2	Акции по удержанию и возврату клиентов по принципу ODC								
42	3	Визиты и звонки вежливости								
43	4	E-mail-маркетинг								
44	5	Sms-маркетинг								

Система маркетинга





Шаг 1. Программы лояльности

Шаг 2. Акции по удержанию и возврату клиентов по принципу ODC

Шаг 3. Визиты и звонки вежливости

Шаг 4. E-mail-маркетинг

Удержание и возврат клиентов

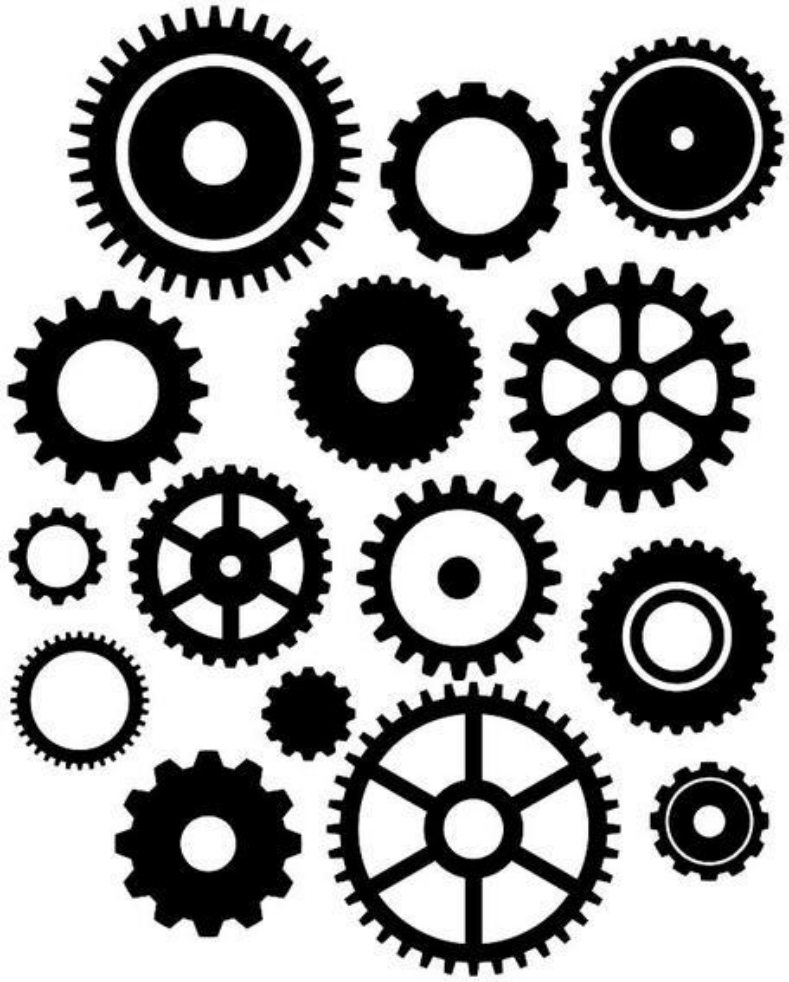
Шаг 5. Sms-маркетинг

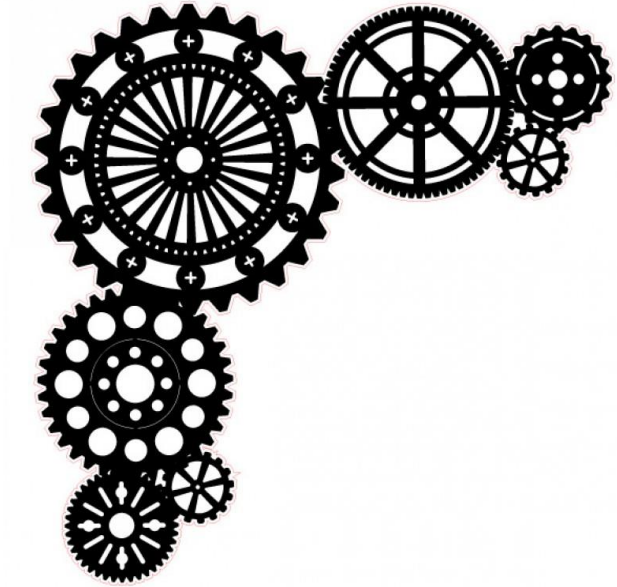
Базовая система маркетинга

Определяем инструментарий

№ скв.	№	Инструмент маркетинга	Оценка инструмента						Реальный срок донастройки / внедрения	Примечания
			0	1	2	3	4	5		
Блок 4. Удержание и возврат клиентов										
40	1	Программа лояльности для постоянных клиентов								
41	2	Акции по удержанию и возврату клиентов по принципу ODC								
42	3	Визиты и звонки вежливости								
43	4	E-mail-маркетинг								
44	5	Sms-маркетинг								

Система маркетинга





Как планировать и контролировать маркетинг

Чьими "руками" делать маркетинг. Делегирование.

Построение системы маркетинга в fashion и легпроме

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Итак, вам предстоит такой путь

Шаг 1. Аналитика →

Шаг 2. Разработка фундамента бизнеса →

Шаг 3. Внедрение (шлифовка) инструментов по привлечению клиентов→

Шаг 4. Внедрение (шлифовка) инструментов по обслуживанию клиентов →

Шаг 5. Внедрение (шлифовка) инструментов по удержанию клиентов →

Шаг 6. Регулярный контроль и замер результатов

Кто хочет также?

Внедрить эффективный маркетинг и вывести бизнес на новый уровень?

Онлайн курс для предпринимателей и практиков

Единственный онлайн-курс по маркетингу в fashion:
производителей, опта и розницы одежды, белья

«Система в маркетинге»

Помогу подобрать инструменты маркетинга для вашего бизнеса,
грамотно внедрить их в работу,
построить из них систему
и найти «руки» для дальнейшей работы

Стартуем 31 марта 2020 года

www.asm5.ru/trening

Я знаю, что разобраться самому в маркетинге непросто

Но можно,
если приложить усилия

Будьте смелыми!

Берите ответственность на себя!

Учитесь на чужих ошибках!

Покупайте опыт профессионалов!

Сделайте первый шаг
бесплатно!

Регистрируйтесь на вебинар бесплатно

Бесплатный вебинар

19 февраля 2020 года (среда)
16:00 по мск

Маркетинг в fashion

Как выстроить грамотную систему привлечения, обслуживания и удержания клиентов, если вы работаете в индустрии моды

www.asm5.ru/vebinar

Учитесь! Меняйтесь!
Становитесь сильнее!

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Книга по маркетингу для специалистов отрасли

Ваши инсайты и вопросы

AFM
ACADEMY OF FASHION MARKETING

Спасибо за внимание!

+7 495 (985) 760 86 46
5@tom6.ru

Ирина Пищук,
маркетолог номер 1 в fashion,
эксперт по системам маркетинга,
автор двух книг по маркетингу,
руководитель Академии fashion-маркетинга