



3 шага к увеличению продаж ПО во время кризиса



Eugen Rosca
Менеджер по работе с
ключевыми партнерами

- 1. Несколько традиционных методов для увеличения продаж**
- 2. Альтернативы традиционным методам**
- 3. Как воспользоваться мощностью 3-х альтернативных методов образующих продажи?**
- 4. Вопросы и ответы**

Классические источники доходов

Первый шаг – определение самых эффективных методов для преодоления кризиса

Традиционные методы:

- *Расширение отдела продаж*
- *Понижение цен продуктов*
- *Усилить применение традиционных маркетинговых моделей*
- *Непрерывный поиск новых потенциальных клиентов*

Альтернативы.....

Вместо:

- *Расширения отдела продаж, соответственно увеличения вложения капитала, а также Ваших кадровых расходов...*

или

- *Понижения цен продуктов, то есть появления риска спада Вашего доходов с продаж*

Необходимо:

- *Оценить рентабельность Ваших аффилированных партнеров и использовать их как дополнительную ветку Вашего отдела продаж*
 - *Хороший партнер всегда имеет целевой подход к продажам*
 - *Партнеры должны иметь быть способны покрыть Ваши слабости*

Альтернативы.....

Можно:

- *Использовать традиционный маркетинг - с высокими фиксированными расходами, большими переменными затратами и трудностями с оценкой прибыли*

Но лучше:

- *Капитализировать силу локализованного веб-маркетинга с помощью целевых кампаний, используя легкие и ясные инструменты по измерению эффективности*

Альтернативы.....

Можно:

- *Непрерывно искать потенциальных покупателей – по Интернету, по телефону, на конференциях, или даже в кафе....*

Но лучше:

- *Использовать новые технические приемы к нацеливанию клиентов где они ищут ПО, и к привлечению тех, кто готовы покупать*

3 шага к увеличению продаж ПО во время кризиса

1. Определите кто Ваши лучшие аффилированные партнеры которые на самом деле продают
2. Оптимизируйте Ваш сайт, создайте локальные страницы
3. Превратите покинутые корзины покупок в покупателей

Теперь, когда у нас есть несколько
Задач

И понимание того, что мы хотим
сделать

Давайте поговорим **КАК** это сделать

Ваши аффилиаты «отвечают» Вашим ожиданиям? Как найти ценных партнеров?

Общие проблемы по работе с аффилированными партнерами:

- Партнеры не достигают уровень продаж, который Вы ожидали; или они просто не имеют цель этого достичь (качество)
- Небольшая группа аффилиатов (количество)
- Партнеры ведут себя как конкуренты

Несколько методов решения проблемы:

- **Найдите аффилиатов по нише:** эти партнеры высоко специализированны в маркетинге, именно они применяют самые новые методы продаж
- **Эффективно используйте силу локальных продаж:** Определите кто из аффилиатов активен на Ваших целевых рынках или на тех рынках, где у Вас очень малое присутствие
- **Стимулируйте Ваших партнеров:** специальная комиссия, купоны, персонализированные бизнес предложения
- **Внимательно следите за продажами:** Правильно установите все инструменты для отслеживания продаж, это может предотвратить «утечку» аффилиатов

Предлагайте Вашим партнерам полную поддержку:

- **Обеспечьте их всеми необходимыми материалами:** баннеры, описания продуктов, картинки, PAD файлы, итд.
- **Постоянно общайтесь с аффилиатами:** рассылка персонализированных информационных писем; узнайте потребности Ваших партнеров
- **Обучите партнеров как продавать Ваши продукты:** поделитесь Вашим know-how; любая подготовка может помочь аффилированным партнерам продавать Ваш продукт
- **Обеспечьте их дополнительными извещениями о переменах:** улучшения качества продуктов, изменения в ценах, выпуск новых продуктов и т.д.

Ваш сайт действительно «продает» по всему миру?

Идентификация проблем:

- Слабые коэффициенты конверсий
- Низкие позиции в главных, а также локальных поисковых системах (Google.de, Yahoo.fr).
- Ваши конкуренты:
 - Всегда на шаг впереди Вас
 - Превосходят Вас на локальных рынках
- Отсутствие или слабый Brand Awareness
- Негативная онлайн репутация

Оптимизация веб сайта

- Ваш веб сайт это основа Вашего успеха!
- Что обязательно?
 - Грамотный, чистый и легко читаемый текст
 - Суммарные выгоды для клиента, не только возможности Вашего продукта
 - Отличное содержание сайта – блог, статьи, анализы и доклады – вся эта дополнительная информация улучшает знакомство между клиентом и Вашим продуктом и компанией, что более убеждает совершить покупку

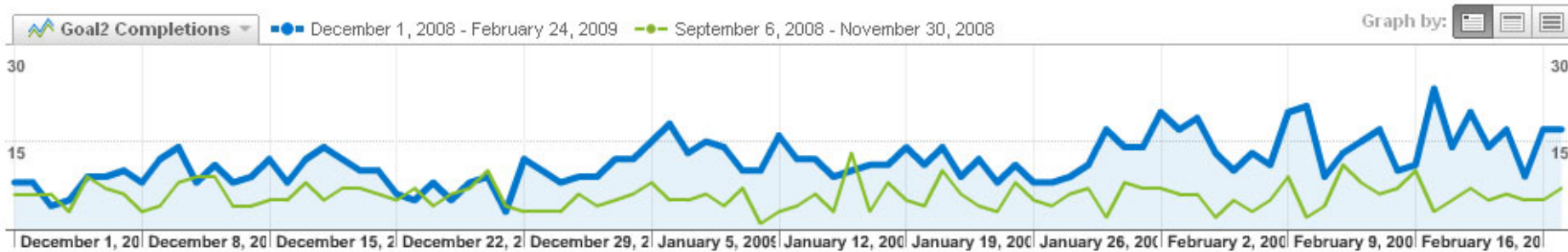
Как?

- **Измеряйте результаты:** Уделяйте особое внимание важным для Вас индикаторам:
 - средняя стоимость привлеченных уникальных посетителей, а также клиентов;
 - коэффициенты конверсий (Visitor/Download, Download/Buy, Visitor/Buy)
 - доля посетителей которые открыли только изначальную страницу (Bounce Rate)
- **Тестируйте:** с помощью A/B Testing и Multivariate Testing
- Используйте **оптимизатор для веб-сайтов от Google** - www.google.com/websiteoptimizer
- **Делайте эксперименты по удобству использования сайта (Usability).** Анализируйте, оптимизируйте и снова тестируйте!

Пример: Оптимизируя регистрацию аффилированных партнеров, один из наших клиентов увеличил в двое конверсии, и снизил уровень «покинутых корзин»

Goal Detail

Dec 1, 2008 - Feb 24, 2009
Comparing to: Sep 6, 2008 - Nov 30, 2008



Goal 2: "Affiliates Signup" had 1,004 conversions

Select Goal: Goal 2: Affiliates Signup



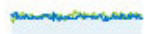
1,004 total conversions

Previous: 489 (+105.32%)



0.89% conversion rate

Previous: 0.47% (+89.28%)



79.21% abandonment rate

Previous: 84.99% (-6.79%)



Analyze this goal



Visitors Profile: languages, network locations, user defined,



Browser Profile: browsers, operating systems, browser and operating systems, screen colors, screen resolutions, java support, Flash



Map Overlay

Geolocation visualization

Интернет Маркетинг



Локализованный веб маркетинг



- Увеличьте общий трафик Вашего сайта с помощью целевых SEO & PPC кампаний
- Продвигайте Ваш сайт на локальных версиях поисковых систем: Google.fr, Google.de, Google.it , Baidu, Rambler etc.
- Локализируйте Ваши продукты: описание, учебные материалы, PAD файлы итд
- Локализованные PR рекламные кампании



Постройте крепкую онлайн репутацию:

- Форумы и онлайн сообщества
- Блоги и микро-блоги (Twitter)
- Социальные сети онлайн: Facebook, LinkedIn, Friendfeed.
- Мультимедия: Youtube, Flickr
- Social Bookmarking и RSS



Спрашивайте клиентов что они думают о Вашем продукте:

Благодарственные и рекомендательные письма – золото для Ваших маркетинговых усилий

Покинутые корзины покупок – потерянные клиенты или будущий доход?

Проблемы:

- Высокое количество незавершенных покупок
- Слабый рост или отсутствие новых потенциальных покупателей (Leads Generation)
- Вы просто не видите окупаемость ваших инвестиций

Решения

- **Используйте модуль Leads Management:** Создайте централизованную базу данных Ваших потенциальных покупателей.
 - Соберите всю нужную информацию прямо с покинутых корзин
 - Идентифицируйте потенциальных клиентов и проследите реакции– на каком шаге клиент отказался продолжить процесс заказа?
 - Кроме этого, также конвертируйте в покупателей тех, кто скачал бесплатную версию Вашего продукта



Решения

■ Специальные предложения, альтернативные методы оплаты

- Свяжитесь с потенциальными клиентами и предоставьте им специальные предложения и скидки
- Воспользуйтесь преимуществом TrialPay как интегрированный сервис
- Конвертируйте до того как Ваша программа была удаленна с компьютера потенциального клиента



Кризис или нет ?

Вы можете увеличить Ваш доход (даже) во время кризиса, без крупных капиталовложений и высокого риска

Делайте обдуманые решения в отношении к вашим партнерам и воспользуйтесь тем, что они могут вам предложить

О нас



- **Avangate** является членом группы компании **GECAD**, предоставляющей решения в области информационных технологий с **1992** года.
- **3** офиса + **1** филиал в ключевых регионах
 - Главный Офис: Амстердам, Нидерланды
 - Отдел продаж (Северная и Южная Америка): Сан-Франциско, Калифорния, США
 - Разработка, Маркетинг и поддержка: Бухарест, Румыния
 - Филиал продаж и поддержки (Азия) – Шанхай, Китай

Avangate, eCommerce provider

www.avangate.com



О нас



- Контрактная документация адаптирована под Российское законодательство
- Организованная финансовая документация
- Самый легкий способ получить деньги: Avangate Prepaid Debit Mastercard
- Специализированная русскоязычная поддержка
- Техническая онлайн поддержка (LIVE SUPPORT)
- Сеть аффилированных партнеров Avangate: Более 3,000 аффилированных разработчиков, включая высокооборотных, специализированных партнерских сайтов и порталов ПО
- Услуги Веб Маркетинга: Локализованные услуги веб-маркетинга могут быстро повысить Ваше проникновение на рынок с наименьшим риском и инвестициями
- Модуль Leads Management в партнерстве с TrialPay: Превратите покинутые корзины в потенциальных клиентов и повысьте Ваши продажи

Eugen Rosca, Avangate

eugen.rosca@avangate.com

Tel: + 31 20 890 8080

www.avangate.ru