



Original Article: INTERNET MARKETING TOOLS

Citation

Gizatullina D.F. Internet marketing tools. *Italian Science Review*. 2013; 4. PP. 1-3. Available at URL: <http://www.ias-journal.org/archive/2013/july/Gizatullina.pdf>

Authors

Gizatullina Dilyara F. student, Perm Institute (branch) of Russian State Trade and Economic University, Russia

Submitted: May 25, 2013; Accepted: July 21, 2013; Published: July 30, 2013

Allo stato attuale , il rapido ritmo di sviluppo della tecnologia dell'informazione, Internet ha assunto posizioni importanti in questa direzione , grazie alla crescita e l'emergere di e-commerce ci sono nuove tendenze in moderni concetti di marketing , uno dei quali è Internet marketing . Internet - marketing si concentra sulla promozione di siti web , ottimizzazione dei motori di ricerca di contenuti , attrarre nuovi visitatori e di promozione delle vendite .

Internet Marketing - l'uso di un insieme di metodi di marketing tradizionali e gli elementi del marketing - mix (prezzo , prodotto, promozione , luogo di vendita) per ottenere i migliori risultati dal target di riferimento del sito.

L' uso e la promozione di Internet - marketing può portare nuove funzionalità e vantaggi rispetto al marketing tradizionale . Consideriamo alcuni di loro :

1 . Riduzione dei costi di transazione e la globalizzazione dei

Internet è un mezzo globale di comunicazione , non ha limiti territoriali , mentre il costo di accesso a informazioni non dipende dalla distanza da esso. E-commerce permette anche piccoli fornitori operano su scala globale .

Scale di tempo su Internet diverso dal presente . Proprietà comunicative di Internet può ridurre il tempo per il processo

decisionale , il partner , lo sviluppo del prodotto , ecc Servizi e informazioni disponibili su Internet costantemente.

Insieme, questi effetti possono ridurre i costi di transazione. Mantenere e stabilire contatti con i fornitori e tra le aziende sono costi minimi .

2 . Il ruolo di primo passaggio dal produttore al consumatore

Capacità di attrarre un compratore per decine di secondi è diventata una realtà per le aziende che utilizzano strumenti Internet - marketing. Monitoraggio delle attività dei concorrenti è diventato chiaro per le aziende .

3 . interazione personalizzazione

Esigenze di ogni singolo cliente e di tutte le informazioni su come ordinare è facilmente prodotti e servizi su misura per le esigenze individuali disponibili vengono assegnate automaticamente .

4 . Riduzione dei costi di trasformazione

Questo vantaggio è ottenuto dalla selezione ottimale della struttura della gamma di prodotti , riducendo il numero di intermediari , riducendo il tempo di sviluppare e introdurre nuovi prodotti , costi di marketing , politiche dei prezzi ragionevoli , ecc

Queste caratteristiche consentono di Internet - Marketing per lo sviluppo ad un

ritmo notevole e di assumere un ruolo guida nel mercato .

Utilizzo di Internet - di marketing in grado di attrarre un acquirente per il sito , in qualità di una piattaforma pubblicitaria per promuovere prodotti e servizi sul mercato .

Insieme a questa distinzione strumenti online - Marketing :

- Ottimizzazione dei motori di ricerca (SEO) ;

- La pubblicità contestuale ;

- Mezzi di pubblicità ;

- SMO , SMM ;

- Il marketing virale ;

- Mailing list .

Consideriamo i fondi , i loro vantaggi e svantaggi .

Search engine optimization (SEO) - Motori di Ricerca , ottimizzazione del sito per i motori di ricerca . Promozione sito web per la query nei risultati di ricerca dei motori di ricerca Yandex , Google , Rambler , Mail.Ru. Promuovere il sito nella top ten dei risultati di ricerca per parole chiave . Vantaggi - budget basso , alta click attraverso ridurre gli effetti negativi della pubblicità , l'alta probabilità che il visitatore diventi un cliente. Svantaggi di questo strumento - lungo termine producono un risultato , la necessità di apportare modifiche al contenuto e la struttura del sito, a seconda dell'algoritmo di motori di ricerca [1] .

Pubblicità contestuale - annunci nei risultati di ricerca in motori di ricerca Yandex , Google , Rambler , Mail.ru , così come nella rete di partner di siti . Yandex sistema di pubblicità contestuale , Google AdWords , Begun , VKontakte , MediaTarget , B2BContext . Visualizzati sotto la casella di ricerca sulla colonna di destra , o dal rilascio del motore di ricerca. Vantaggi - rapida visibilità nei risultati di ricerca , affronta direttamente il pubblico , non ha un requisito di ottimizzare un sito web per i motori di ricerca. Svantaggi - l'effetto della presenza di ossessioni e sistema di aste pubblicitarie per il costo degli annunci , basso click attraverso la pubblicità .

Display advertising (banner) - posizionamento di banner di diversi formati su siti di nicchia e grandi portali su Internet, il messaggio in forma di immagini statiche o animate . Vantaggi della pubblicità sui media - colpisce le emozioni, le motivazioni subconscio persona memorabilità bene , copre un vasto pubblico di massa - a seconda della frequenza del portale , ed è l'unico strumento che permette di creare in modo efficiente la domanda di servizi o prodotti. Lo svantaggio - alto budget e basso conversione dei visitatori in clienti .

SMO (Social Media Optimization) , SMM (Social Media Marketing) - promozione dei prodotti attraverso forum , social network, blogosfera, e le relazioni interpersonali . Il principio fondamentale del SMO - più coinvolgere il pubblico nel corso della comunicazione e trasmissione delle informazioni , non mettere in chiaro per l'utente che si trova di fronte a pubblicità , a seguito della ricezione di tale sito di contenuti che riceve il numero massimo di link, citazioni sui social network , blog e forum . Se si utilizza questo strumento per prendersi cura dei contenuti del sito in modo che sia interessante per i visitatori e di creare il desiderio di saperne di più, e di esercitare proattivo - voto , fare domande , compilare moduli , ecc

Viral Marketing - questa azione in una società di pubblicità , quando il target di riferimento , allo stesso tempo diventano trasmettitori della pubblicità - l' uso degli effetti di passaparola . La Società considera questo come divertimento , non come pubblicità . Vantaggi - facilità di posizionamento e velocità , provocando un maggior grado di confidenza . Svantaggi - un effetto temporaneo , e l'incapacità di controllare le opinioni circa il prodotto o il servizio pubblicizzato.

Mailing list - lettere , con un carattere pubblicitario che viene inviato via e-mail . I punti positivi - la possibilità di selezionare il target di riferimento la natura dell'attività, per posizione geografica, ed altri parametri .

Svantaggio - ossessione , più probabilità di penetrare l'anti - sistemi di mail di spam .

Avanzamento e promozione di siti su Internet - il processo vario e complesso che è unico per ogni sito . Periodicamente cambiare gli algoritmi dei motori di ricerca, costringendo i professionisti ad adattarsi a questa proprietà . Sito casa Promozione porta raramente successo per ottenere risultati proficui richiede un po 'di esperienza e di conoscenza , che vengono periodicamente supportato da analisi e osservazione.

Per il corretto funzionamento del sito è necessario ricorrere a Internet integrato - marketing. Esso consente di adattarsi rapidamente ai mutamenti dell'ambiente e condurre in modo efficace la ricerca di mercato , il più accuratamente possibile per raggiungere il target di riferimento .

E 'difficile individuare gli strumenti più importanti ed efficaci per internet - marketing. Tutto dipende dal budget della società e scopi pubblicitari. riconoscimento, una certa immagine della società e sarà ottenere risultati rapidi ed efficaci ..

References:

1.Seo [Web] Seo.com