

Как развить небольшой онлайн-бизнес?



Designed by

BOWWE

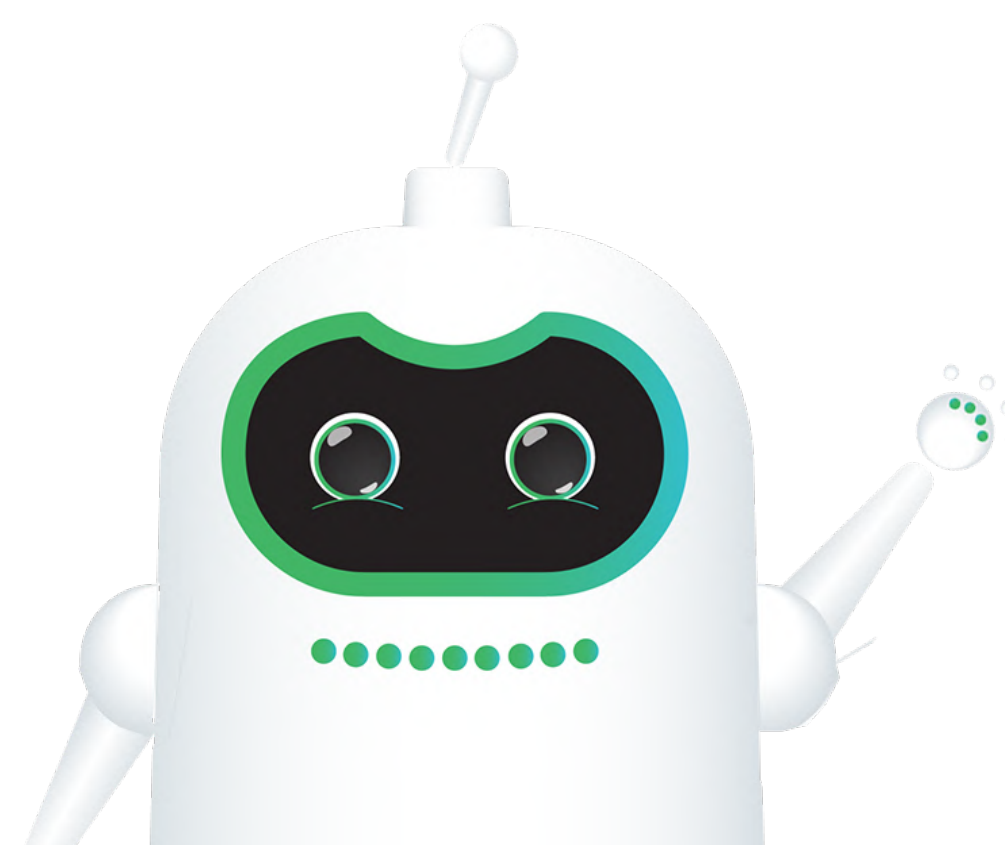
Почему это руководство для вас...

Как вырастить малый бизнес в сети - это частый вопрос владельцев малого бизнеса, на который им не всегда легко найти ответ. Многие застревают на различных способах развития небольшого онлайн-бренда, которые часто оказываются неэффективными.

В этом материале вы найдете самые проверенные и эффективные стратегии развития небольшой бизнес в сети. Что вы узнаете о каждой стратегии?

- 1.) Базовые (но важные) характеристики.
- 2.) Это самое важное преимущество для вашего бизнеса.
- 3.) Четкое руководство о том, как начать работу с каждым из них.

Этот документ был создан на основе многолетней работы с небольшими компаниями и проведения рекламных акций по различным маркетинговым каналам. Если в этом материале отсутствует какая-либо информация или вы хотели бы узнать больше, перейдите на <https://bowwe.com/ru/blog> или свяжитесь с нами (<https://bowwe.com/ru/contact>)!



1. Сделай сайт!

Знаете ли вы, что 92% владельцев малого бизнеса считают наличие веб-сайта наиболее эффективной стратегией цифрового маркетинга?* Это много, верно? Если добавить, что веб-сайт есть у 64% представителей малого бизнеса, это еще больше впечатляет!* Это четкий сигнал о том, что наличие веб-сайта в настоящее время имеет решающее значение для всех малых предприятий.

Какие преимущества может дать вам сайт?

- **Трафик** - Google выполняет в среднем 40 000 поисковых запросов каждую секунду, что соответствует 1,2 трлн поисковых запросов по всему миру в год. Некоторые из этих поисков связаны с малым бизнесом, что является отличной возможностью заявить о себе в SERF (результаты поисковой системы).
- **Продажа** - продажа через ваш собственный веб-сайт не только позволит вам заработать деньги, но и установит более тесные отношения с вашими клиентами, что облегчит превращение их в постоянных клиентов.
- **Базовые данные** - если у вас есть веб-сайт, вы получаете доступ к оперативным данным о ваших потенциальных и текущих клиентах. Вы узнаете об их поле, возрасте, местоположении, интересах и многом другом!

*Источник: <https://devrix.com/tutorial/small-business-marketing-statistics-trends/>

Как повысить уровень сайта малого бизнеса?

1) Покажите, что вас выделяет

Привлекайте клиентов, показывая, что отличает вас от остальных конкурентов. Тот факт, что вы малый бизнес, может оказаться вашим самым большим преимуществом! Покажите своим клиентам, что у вас есть для них время («Давайте встретимся — в любое время»), что они всегда могут связаться с вами («Ваша поддержка работает 24/7») и что вы подходите к каждому из них индивидуально («Наши продукты 100% адаптируются к каждому клиенту индивидуально»).

2) Докажите свою ценность

Разместите отзывы своих клиентов на веб-сайте, которые покажут, что многие просто доверились вашей компании и воспользовались вашим предложением. Если вы недавно созданная компания и у вас еще нет проверенной коллекции подлинных мнений, не беспокойтесь. Вы можете показать дипломы своего университета или курса или продемонстрировать свои демонстрационные проекты.

3) Получите преимущество с ценообразованием

Прайс-лист является одним из мест, которое играет важную роль в процессе покупки. Так сделайте так, чтобы это было воодушевляюще и выгодно для потенциального клиента. Например, вы можете создавать планы для разных аудиторий или предлагать скидку на первую покупку.

Вы не умеете делать сайт? Мы вас прикрыли!

Смотрите наше руководство: <https://bowwe.com/ru/blog/kak-sozdat-sayt-nebol-shoy-kompanii>

2. Сделайте блог!

Блог предлагает большие возможности для развития и привлечения клиентов. Малые предприятия с блогами получают на 126 % больше потенциальных клиентов, чем те, у которых их нет.* Поэтому создайте блог, где вы будете делиться ценными знаниями и советами о своей отрасли.

Какие преимущества может дать вам блог?

- **Место в поисковой системе (SERP)** — наличие блога означает больше возможностей для того, чтобы ваш контент занимал высокие позиции в результатах поиска. Это означает больше трафика, который может превратиться в ваших клиентов.
- **Узнаваемость** — создавая ценный контент и делясь знаниями со своими получателями, вы создаете образ эксперта в данной отрасли вокруг своего бренда.
- **Контакты** — через блог можно не только установить контакты с потенциальными клиентами, но и получить их контактные данные, например, предложив PDF-файл для скачивания в обмен на адрес электронной почты.

*Источник: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Что должен содержать блог малого бизнеса?

1) Информация о продуктах или услугах

Если вы продаете какие-то товары или услуги, создайте материалы, связанные с ними. Это могут быть обучающие программы, показывающие, как пользоваться данным продуктом («Как создать сайт с помощью BOWWE»), или советы перед использованием той или иной услуги («Какие документы вам потребуются на встрече с бухгалтером»).

2) Консультации по открытию и ведению собственного бизнеса

Блог идеально подходит для того, чтобы делиться своими знаниями и опытом с другими («Как я начал свой бизнес по доставке всего за 3 месяца»). Поскольку создание и ведение любого малого бизнеса предполагает большую ответственность и множество неизвестных, люди стремятся найти все материалы, которые ответят на их вопросы и укажут разумные решения.

3) Отраслевые темы

Представьте себя экспертом в своей отрасли и поднимите важные темы. Объясните важные термины («Основы SEO – словарь для начинающих») или информацию о важных событиях («Изменения в нормативных актах с 2023 года – на что следует обратить внимание малому бизнесу»).

Хотите узнать больше о ведении блога?
Смотрите наш блог: <https://bowwe.com/ru/blog>

3. Продвижение в социальных сетях!

Активность в социальных сетях позволит вам повысить узнаваемость вашего бренда, установить новые контакты или привлечь трафик на ваш сайт. Для 78% владельцев малого бизнеса социальные сети являются источником приобретения новых клиентов и поддержания связи с существующими.

Какие преимущества могут дать вам социальные сети?

- **Обратная связь** - общение в соцсетях происходит гораздо быстрее, чем, например, по почте, а также намного эмоциональнее и актуальнее. Вот почему социальные сети — это отличная возможность получить реальный и подробный отзыв о вашем предложении или вашем бренде в целом.
- **Сообщество** — социальные сети — одно из лучших мест для создания надежного и заинтересованного сообщества. Вы можете создавать их, добавляя свой контент или создавая тематические группы.
- **Перепрофилировать контент** — одна из основных целей, для которых используются социальные сети, — это повторное использование контента. Таким образом, вы отправляете пользователей на свой сайт или блог через измененный, но ранее созданный контент.

*Источник: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Как малый бизнес может продвигаться в социальных сетях?

1) Настройте учетные записи на платформах, где находятся ваши получатели

Самое главное — быть активным на платформах вашей аудитории. Для графических дизайнеров это будут, например, рекрутинговые компании Behance и LinkedIn. Выбирая платформу, на которой вы хотите работать, сначала подумайте, соответствует ли опубликованный на ней контент вашей отрасли и найдете ли вы там много потенциальных клиентов.

2) Делитесь ценным контентом

Социальные сети — один из ведущих каналов распространения контента. Используйте его, делаясь интересной и важной информацией из жизни компании или материалами, ранее опубликованными, например, в блоге.

3) Установить контакты

Социальные сети — это обширная сеть контактов, которую вы можете использовать для развития своего бизнеса: связывайтесь с людьми, которые отреагировали на публикуемый вами контент. Вступайте в тематические группы, связанные с вашей отраслью. Начните обсуждения с другими экспертами. Используйте любую возможность не только для привлечения новых клиентов, но и для налаживания интересного профессионального сотрудничества.

Посетите <https://bowwe.com/ru/blog>, чтобы узнать больше о социальных сетях.

4. Начать электронный маркетинг

Проведение рекламных акций по электронной почте является широко используемым и эффективным методом для привлечения новых клиентов, а также для убеждения существующих, например. купить снова. Электронная почта может быть в 40 раз эффективнее для привлечения новых клиентов, чем некоторые социальные сети.

Какие преимущества может дать вам электронный маркетинг?

- **Персонализация** - часто используемая стратегия заключается в отправке электронных писем, которые точно соответствуют потребностям получателя. Это увеличивает шанс получения желаемой конверсии
- **База контактов** - ведение бюллетеня позволит вам создать базу контактов, которую вы сможете использовать в любое время.
- **Поддержание связи** — проведение электронного маркетинга поможет вам позаботиться о тех, кто уже воспользовался вашим предложением, вы можете отправлять им ценный контент или информировать о предстоящих акциях.

*Источник: <https://wpforms.com/the-ultimate-list-of-online-business-statistics/>

Что вы должны поместить в информационный бюллетень?

1) Информация о событиях

Информационный бюллетень — идеальное место для информирования будущих клиентов («Осталось 24 часа до самой крупной акции года...») или текущих акций («-40% на все — не упusti эту возможность!») о восстановлении неактивных клиентов.

2) Персонализация

Небольшие компании ассоциируются с индивидуальным и более близким подходом к клиенту. Итак, давайте продемонстрируем это с помощью персонализированного информационного бюллетеня. Электронное письмо, начинающееся с «Здравствуйте, Дэвид...», гораздо больше привлекает внимание получателя и позволяет установить с ним более близкие отношения.

3) Поддержка

Электронная почта используется не только для поддержания связи с клиентами, но и для их поддержки. Стоит подготовить несколько электронных писем, которые будут содержать обучающие материалы о продукте или основную информацию о нем. В случае услуг электронные письма могут включать, например, указания, подтверждение встречи или список необходимой документации.

5. Попробуйте платную интернет-рекламу

Использование интернет-рекламы позволяет точно определить получателей рекламы и охватить только тех людей, которые действительно могут быть заинтересованы в вашем предложении. Это дает вам гораздо больше шансов превратить их в ваших клиентов и получить прибыль. Сколько? На каждые 1,6 доллара, потраченные на AdWords, может приходиться в среднем 3 доллара США*.

В чем преимущества платной интернет-рекламы?

- **Указанная группа получателей** - Интернет-реклама характеризуется тем, что вы можете точно указать, кому они должны быть адресованы, что повышает их эффективность.
- **Видимость** — объявления из платных кампаний могут появляться практически в любом месте в Интернете. Они могут появляться на веб-сайтах встреч или даже быть тематически совместимыми с рекламными веб-сайтами. Благодаря этому ваша реклама может достигать огромного диапазона, что привлечет клиентов, например, на ваш сайт.
- **Ремаркетинг** - с помощью ремаркетинга (т.е. направления рекламы людям, которые уже заинтересовались вашим предложением) вы можете превратить многих потенциальных клиентов в реальных клиентов.

*Источник: <https://www.powertraffick.com/ppc-trends-and-statistics>

Как не потратить бюджет на платное продвижение?

1) Точно укажите свою аудиторию

Одна из самых больших ошибок интернет-кампаний — плохой выбор аудитории. Поэтому тщательно изучите своих получателей и наметьте их профили, чтобы добиться успеха в своей кампании. Здесь также важно место, где она проводится, что также связано с характером вашей аудитории.

2) Правильно оптимизировать кампанию

Еще одним важным аспектом кампании является выбор правильных ключевых слов (например, их выбор с помощью Планировщика ключевых слов Google). В ответ на это ваше объявление появится в результатах поиска, поэтому они должны быть связаны не только с вашей отраслью, но и с самим товаром или услугой. Они могут варьироваться от неопределенного «берлинского парикмахера» до конкретного «лучшего инструмента SEO 2022 года».

3) Используйте ремаркетинг

Ремаркетинг — это нацеливание рекламы на людей, которые уже заинтересованы в вашем предложении. Это уникальная деятельность, потому что у вас уже есть определенная аудитория, но это не значит, что вы легко ее привлечете. Тем не менее, ваша реклама будет напоминать им о вас и побуждать к покупкам на вашем сайте.

6. Позаботьтесь о SEO

SEO занимает второе место (75%) среди наиболее часто выбираемых маркетинговых стратегий.* Для малого бизнеса это отличное (обычно) бесплатное решение, эффект от которого может длиться долго. Помните, что SEO включает в себя различные действия (ключевые слова, оптимизация контента и т. д.), которые вы в основном можете выполнить самостоятельно.

Какие преимущества может дать вам SEO?

- **Трафик** — высокая позиция в результатах поиска повысит узнаваемость вашего бренда среди потенциальных клиентов и привлечет трафик на ваш сайт или блог.
- **Больше времени на сайте** - оптимизируя свой контент для SEO, вы увеличиваете шансы на то, что у пользователя будет лучший опыт использования вашего сайта, что увеличит время, которое они тратят на него, и вероятность того, что они заинтересуются вашим предложением. .
- **Увеличьте органический поиск** — чем выше у вас уровень органического поиска, тем легче ваши потенциальные клиенты смогут вас найти. Кроме того, это совершенно бесплатная форма продвижения.

*Источник: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/455263/marketing-mix-2019/Marketing_Mix_2019_Report-Final.pdf

Как малый бизнес может воспользоваться преимуществами SEO?

1) Включите релевантные ключевые слова

Включив ключевые слова на веб-сайт (и его контент), ваш бизнес будет намного проще найти в результатах поиска. Предположим, у вас есть книжный магазин. Затем вы можете оптимизировать свой контент для таких слов, как «книжный магазин вроцлав», «книжный магазин с доставкой», «книжный магазин с доставкой за границу», «книжный магазин» и т. д. Благодаря оптимизации вы будете появляться по конкретным ключевым фразам, что увеличит охват вашего бизнеса.

2) Оптимизировать страницу и контент

Вы можете внедрить передовые методы SEO на своем веб-сайте и в его содержании несколькими способами. Основа — дополнение метатегов, оптимизация мультимедиа или ускорение скорости страницы.

3) Создавайте обратные ссылки

Создание обратных ссылок — это получение ссылок из внешних источников, которые будут ссылаться на ваш сайт. Допустим, вы владеете магазином парикмахерских принадлежностей и знаете популярный блог, в котором публикуются обучающие курсы по парикмахерскому искусству. В такой ситуации вы можете связаться с создателем блога и договориться с ним о включении ссылки на ваш магазин в одно из его руководств. Таким образом, вы не только получаете трафик с этого блога, но и повышаете «силу» своего веб-сайта.

7. Настроить Google Мой Бизнес

5% просмотров Google My Business превращаются в действия, предпринятые клиентом. Это означает большой источник новых клиентов и увеличение конверсии для вашего бизнеса.

Какие преимущества может дать вам Google My Business?

- **Быстрый доступ к самой важной информации** - набрав название вашей компании в поисковой системе Google, ваш потенциальный клиент получает моментальное рассмотрение такой информации, как: местонахождение, дата открытия, отзывы и многое другое.
-
- **Видимость** - имея свой бизнес в Google My Business, вы не только появляется в результатах поиска, но и на Google Maps. Это увеличивает ваши шансы на охват большей аудитории.
-
- **Размещение дополнительной информации** — через Google Business можно добавлять посты, в которых можно информировать, например, о предстоящих акциях. Эта функция дает вам возможность показать ценность вашего предложения.

*Источник: <https://www.searchenginejournal.com/5-of-google-my-business-listing-views-result-in-a-customer-action/316723/>

Как малый бизнес может использовать Google My Business?

1) Полный бизнес-профиль

Google Business — это набор важной информации о вашей компании. Поэтому при заполнении профиля вашей компании убедитесь, что вы добавили такую информацию, как часы работы, местоположение, адрес веб-сайта, фотогалерею и так далее.

2) Добавить информацию

Вы также можете добавлять сообщения в Google Business. Впечатления получателя начинаются на уровне поисковой системы, поэтому делать это там крайне важно. Используйте их для информирования о важных событиях («Приглашаем на бесплатный кулинарный курс — старт 20 мая») или акциях («Акция -20% действует — заходите к нам!»). Это простой способ выделиться среди конкурентов на уровне результатов поиска.

3) Соберите отзывы

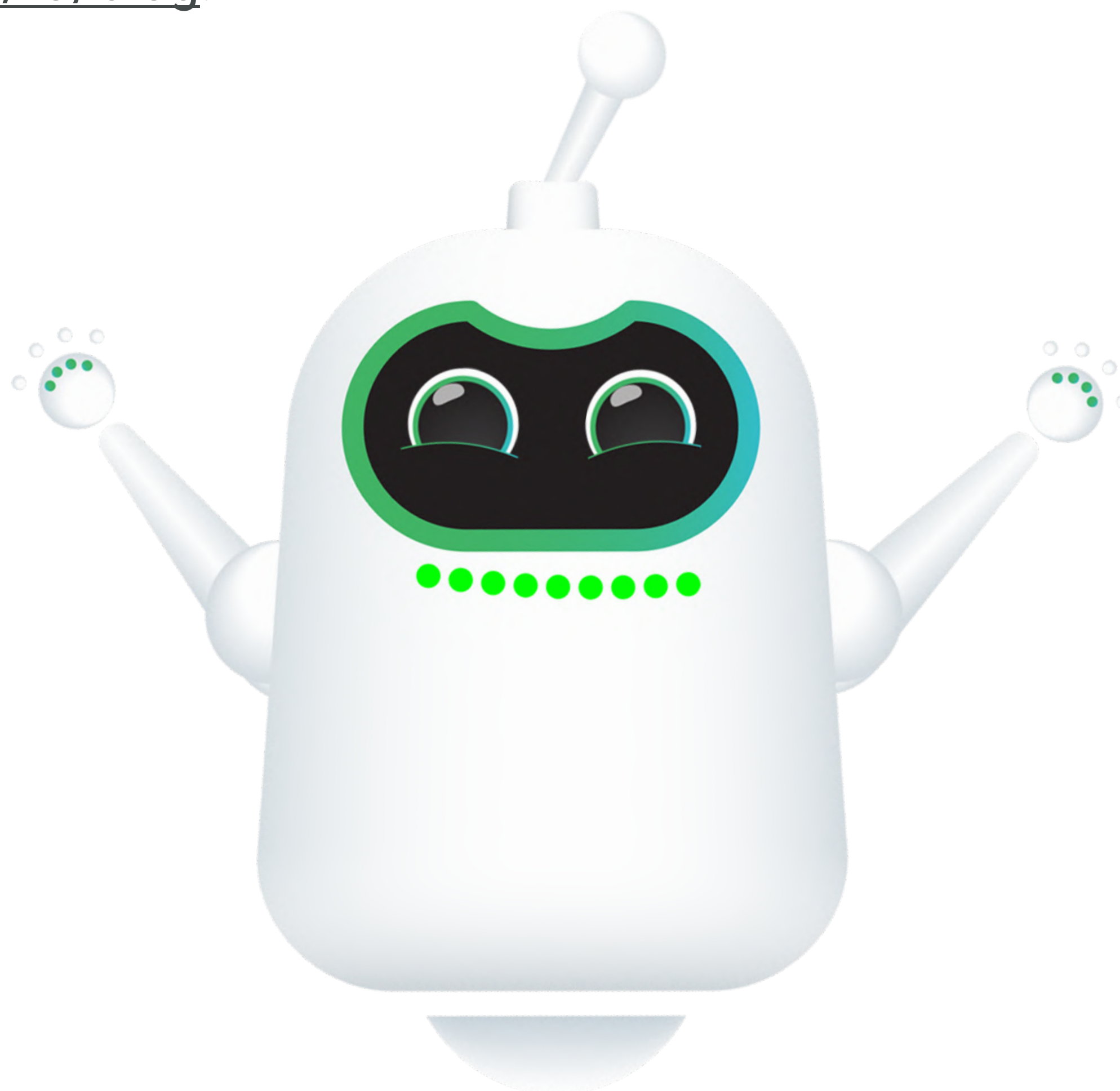
Собирайте мнения Google Business — одно из самых распространенных мест, где потенциальные клиенты могут узнать мнение о той или иной компании. Поэтому поощряйте своих клиентов оставлять там честные мнения и постоянно отвечайте на записи. Чем больше положительных отзывов вы получите, тем выше будет ваша позиция в поисковой системе.

Резюме

Развивать свой онлайн-бизнес можно разными способами. Если вы только начинаете свой бизнес, стоит сначала попробовать самые основные действия, такие как: создание сайта и его оптимизация в соответствии с принципами SEO, продвижение в социальных сетях или настройка профиля компании в Google My Business.

Помните, что эффекты каждого из действий, обсуждаемых в этой статье, зависят от типа каждой отрасли и бизнеса. Поэтому лучше всего протестировать каждое из этих решений и следить за их прибылью для вашего малого бизнеса.

Вы можете найти больше советов по созданию и развитию малого бизнеса на <https://bowwe.com/ru/blog>.



BOWWE

Автор: Karol Andruszków

Соавторы: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Графика и иллюстрации: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-2-9

**У вас есть вопросы или вы хотите
поделиться с нами своими знаниями?**

Пожалуйста, свяжитесь с командой

BOWWE.com по почте

hello@bowwe.com

ISBN 978-83-958707-2-9



Об этом списке:

Автор:

Karol Andruszków
CEO BOWWE

ИСТОЧНИК:

[Сайт малого бизнеса. Как его создать? Что он должен содержать?](#)

Также проверьте:

[Конструктор сайтов. Полное руководство для начинающих](#)

[5 секретов успешного сайта. Вы их все знаете?](#)

[Как увеличить продажи на сайте? 12 надежных приемов](#)

[ПОДРОБНЕЕ!](#)

О BOWWE:

BOWWE содержит все необходимое для любого веб-дизайнера, агентства или компании, чтобы создать потрясающий веб-сайт и стать заметным в Интернете. Интуитивно понятный конструктор перетаскивания позволяет вам высвободить свою изобретательность и талант, создавая все лучше и лучше веб-сайты. Забудьте об ограничениях. В BOWWE каждый элемент веб-сайта можно настроить с точностью до пикселя.

Замечательный веб-сайт, целевая страница с высокой конверсией, привлекательное портфолио или любой другой онлайн-проект. С впечатляющим конструктором BOWWE Builder все ваши идеи могут быть воплощены в жизнь!

Развивайте свой бизнес с помощью стремительного SEO, ключевых интеграций, мощных приложений и поддержки на основе данных. Создавайте, внедряйте, оптимизируйте и становитесь веб-линейкой!

Website:

<https://bowwe.com/ru>

Blog:

<https://bowwe.com/ru/blog>

Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

Instagram:

https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/

Первый шаг к непоколебимой позиции в сети - это ваш сайт.

Развивайте свои навыки и обретите настоящую независимость! Начни творить с BOWWE прямо сейчас!

[ЗАВЕСТИ АККАУНТ!](#)

BOWWE