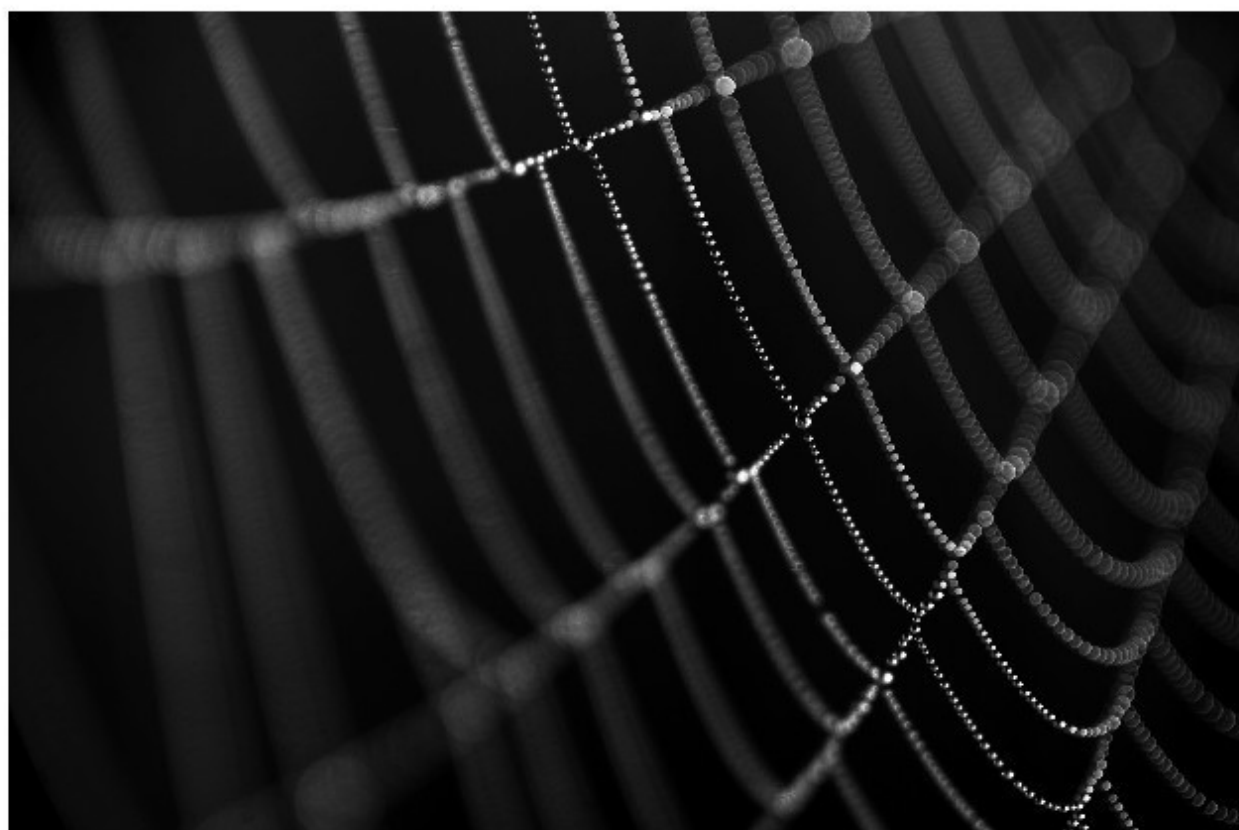


Руслан Раянов

# Готовая стратегия по получению клиентов из интернета

Руководство по созданию своей стратегии присутствия в интернете



Руслан Раянов

**Готовая стратегия по получению  
клиентов из интернета**

«ЛитРес: Самиздат»

2015

**Раянов Р.**

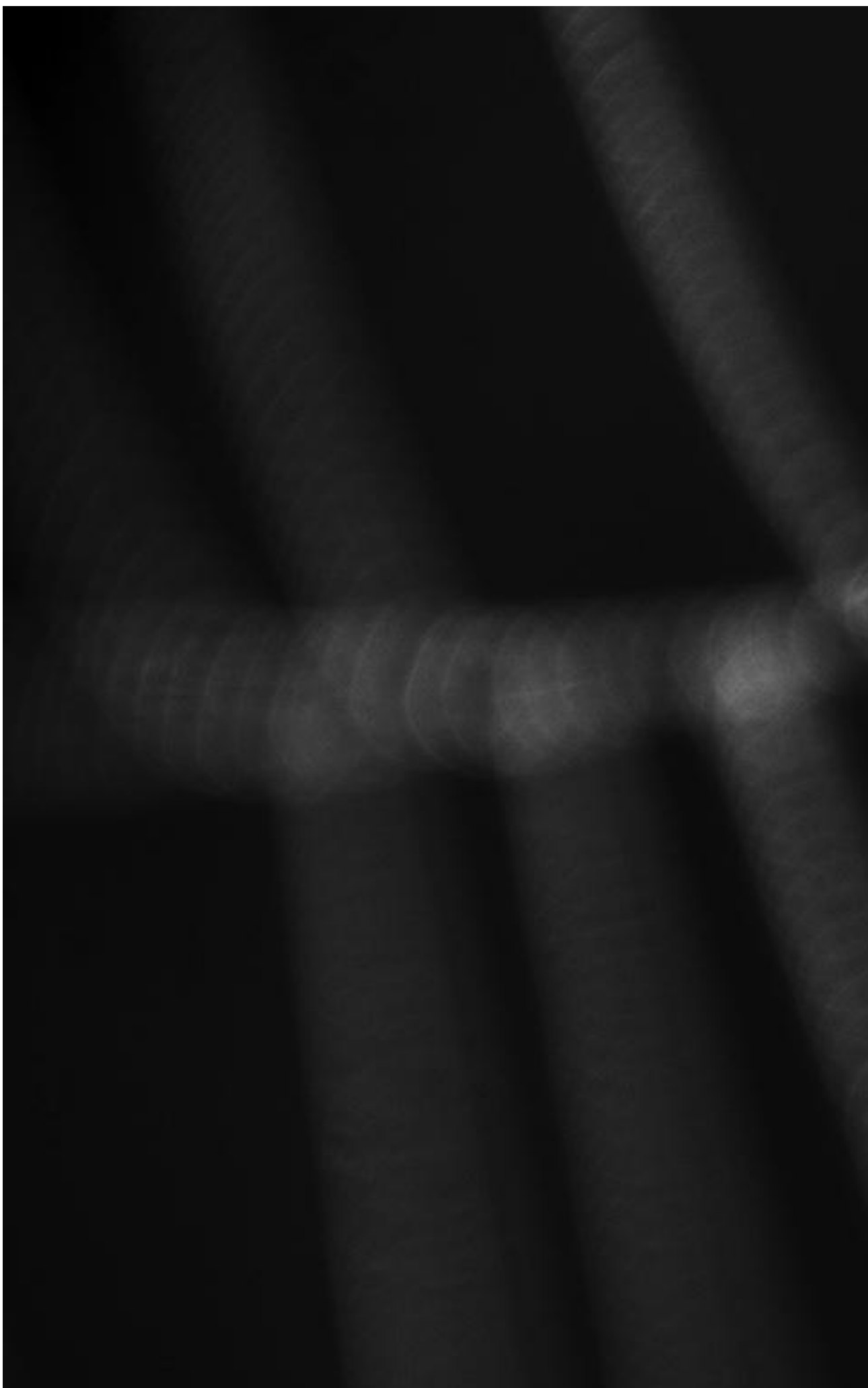
Готовая стратегия по получению клиентов из интернета /  
Р. Раянов — «ЛитРес: Самиздат», 2015

Из данной книги вы сможете узнать, как осознанно спланировать свое присутствие в сети интернет. Мы изначально сделаем привязку всех ваших действий в сети к вашим бизнес-целям. Также мы рассмотрим, как создавать концепцию своего проекта, пройдемся по основным типам рекламы и как они соотносятся с вашей стратегией. Во второй части книги уделим внимание тому, как в целом управлять реализацией вашего интернет-проекта.

Руслан Раянов

**Готовая стратегия по получению клиентов из интернета**

**Руководство по созданию своей стратегии присутствия в интернете**



www.web-automation.ru 2015

## **Введение**

Я рад приветствовать вас на страницах этой книги. В ней мы поговорим о том, как стратегически выстроить свое присутствие в сети интернет. Если у вас еще нет сайта, и вы никак осознанно не представлены в интернете – то это книга в точности для вас. Если у вас есть сайт, но он не дает ощутимых продаж – то пересмотрите свои действия в контексте этой книги.

Мы будем говорить о стратегии. А что это такое? Это документ, содержащий систему взглядов на то, как мы будем достигать долгосрочных целей. Проще говоря, это то, что нам надо сделать, чтобы наш сайт давал клиентов постоянно и прогнозируемо.

Стратегия – это ваш маяк. В любую непогоду вы должны ориентироваться на него. Также важно иметь верно выбранную стратегию, иначе есть риск нарваться на «скалы».

Из этой метафоры маяка можно сделать 2 вывода:

Даже при очень хорошей реализации и менеджменте проекта при неверной стратегии вы не получите должного результата.

Хорошая стратегия поможет вам верно выбирать решения.

Поэтому предлагаю отложить свои дела и немного поработать над своей стратегией. Более того, получив знания, как создавать и использовать стратегию по получению клиентов из сети, вы сможете самостоятельно разработать аналогичные стратегии для других областей своего бизнеса (работа с поставщиками, сотрудниками и т.д.).

Еще одно пожелание – прочитайте книгу и сделайте ее практическую часть за один раз. Т.е. как делать не нужно: прочитать книгу и отложить упражнения на другое время. Обязательно сделайте их сразу. Для самых продвинутых – сразу пробуйте внедрить элементы новой испеченной стратегии в свой бизнес.

Первое, что вам нужно – это определить свои долгосрочные цели, – что в итоге вы хотите получить от интернета. Поставьте свои цели в конкретных цифрах и датах.

Общий процесс выглядит так:

Постановка долгосрочных целей

Выстраивание стратегии

Постановка краткосрочных целей.

Мы будем рассматривать в книге только пункт по созданию стратегии.

Источником для стратегии будет долгосрочная цель. Она является ограничителем по возможному набору инструментов. Например, если нас интересует мировая аудитория, то мы автоматически берем те инструменты, которые будут работать на весь интернет (facebook, google).

Сроки также накладывают ограничения. Тут есть момент с тем, насколько долгосрочные цели надо ставить. Мое мнение – минимум на 2-3 года. А лучше на 4-6 лет. Ни в коем случае не ставьте для стратегии цели сроком меньше года. В этом случае вы будете исходить из краткосрочной перспективы, и будете идти на поводу «быстрых результатов».

С другой стороны, если вы сделаете очень большой срок, то придется писать очень общим языком, т.к. среда интернета довольно быстро меняется. В любом случае, будьте готовы к тому, что ваша стратегия будет периодически пересматриваться и меняться. Важно только, чтобы не было так, вы сначала двигались в одном направлении, а потом вдруг резко повернули в обратном. Будьте серьезно последовательными.

Есть такое мнение, что краткосрочное практически всегда противоречит долгосрочному. Хороший пример – это скидки. Они дают хороший краткосрочный эффект, но на большой дистанции они не могут эффективно работать по ряду причин.

Итак, надеюсь, что теперь вы будете чаще замечать, в каком смысле вы будете мыслить: долгосрочном или краткосрочном.

Стратегия – это, по сути, ваш помощник по реализации ваших долгосрочных планов. Имея такую стратегию, многие решения принимаются автоматически – просто потому, что некоторые варианты ответа будут противоречить вашей стратегии. Например, если молодой человек решил, что он будет спортсменом (стратегия – я серьезный, подающий надежды спортсмен), то для него автоматически приняты решения относительно алкоголя, табака и режима дня.

Уверен, что многие из вас сейчас задумались на тему, а почему же я никогда не задумывался о своей стратегии? Стратегии человека, стратегии студента, стратегии бизнеса, стратегии наемного сотрудника, стратегии развития отношений и т.д. Стратегия может без вашего участия решать многие вопросы, а ваша задача – исполнять то, чего требует от вас стратегия.

Воспринимайте эту книгу как инструмент – инструмент по достижению своих целей в интернете. Очень важно, чтобы вы сначала их определили, иначе все остальное будет просто черными буквами на белом листе.

**Задание.** Определите свои цели присутствия в интернете. Конкретные цифры, дедлайн по времени, затрачиваемые ресурсы. Письменно. Распечатайте и повесьте на стену. Серьезно.

Итак, у вас есть цель. И у нас появился документ, от которого мы будем отталкиваться в дальнейшем в этой книге. Вы уже имеете общее понимание, куда вам двигаться, и стратегия поможет вам ответить на вопрос «Как».

Хотелось бы предупредить тех, кто ждет готовых быстрых рецептов. Их здесь не будет – закрывайте книгу и ищите в поиске «Быстрые деньги в интернете». Мое мнение в этом вопросе можно выразить такой фразой «Медленно – долгосрочное, быстро – краткосрочное». Большинство людей действуют по такой схеме: практически не тратят время на долгосрочные перспективы, либо делают это очень быстро. Зато свою обычную простую работу растягивают на очень большой срок. Я стараюсь по-другому разбить свои приоритеты по скорости – очень быстро делать локальные задачи и тщательно выбирать общее направление без спешки.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.