



«Как сделать лучший
сайт в своей нише
и забрать 50% рынка»

спикер

Денис Проскурин



ЗДРАВСТВУЙТЕ

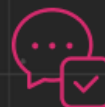
**МЕНЯ ЗОВУТ
ПРОСКУРИН ДЕНИС**



**Руководитель отдела продаж
компании INTEC**



**Опыт работы в маркетинге
11 лет**



Запущено более 1000 проектов



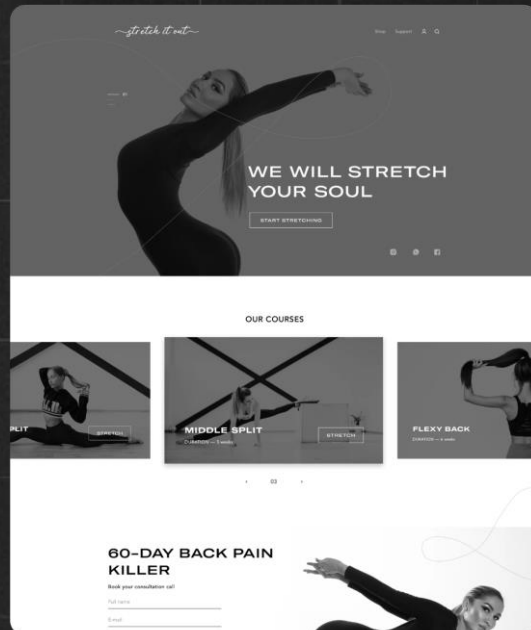
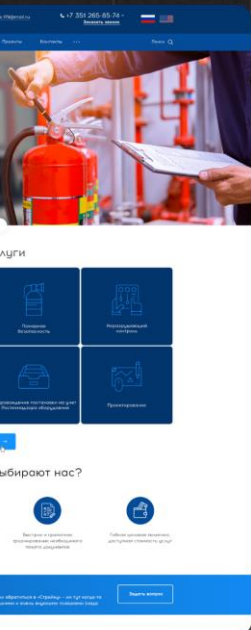
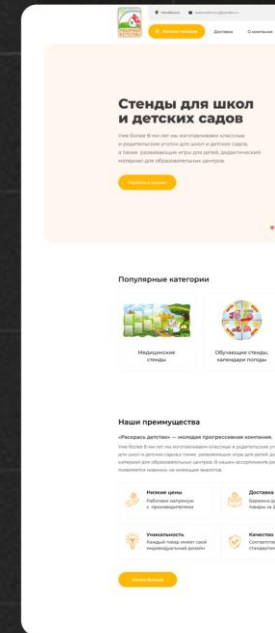
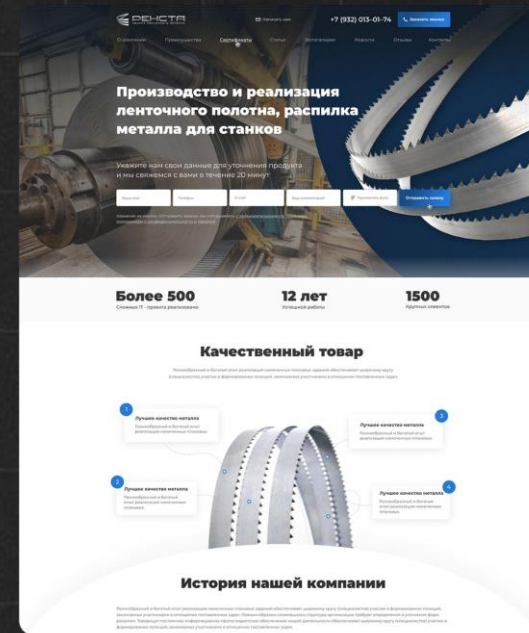
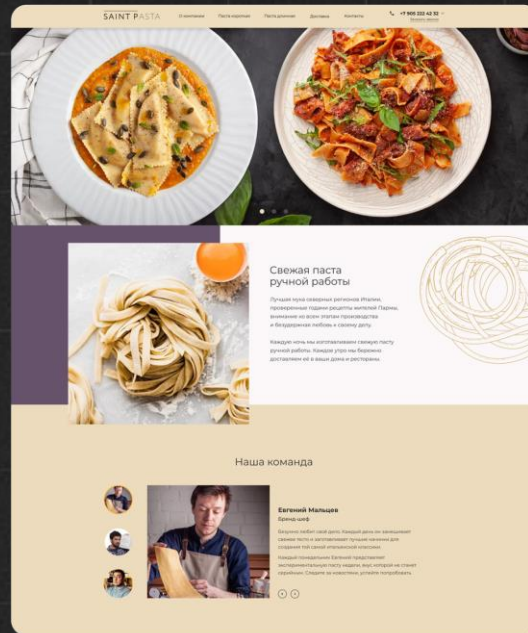
РАБОТАЕМ С B2B

- Глубоко погружаемся в бизнес клиента
- Делаем комплексные стратегии

Иначе ничего не получится.

(тяп ляп накидать сайт уже не выйдет)

У НАС ЕСТЬ КЕЙСОВАЯ СТРАНИЧКА

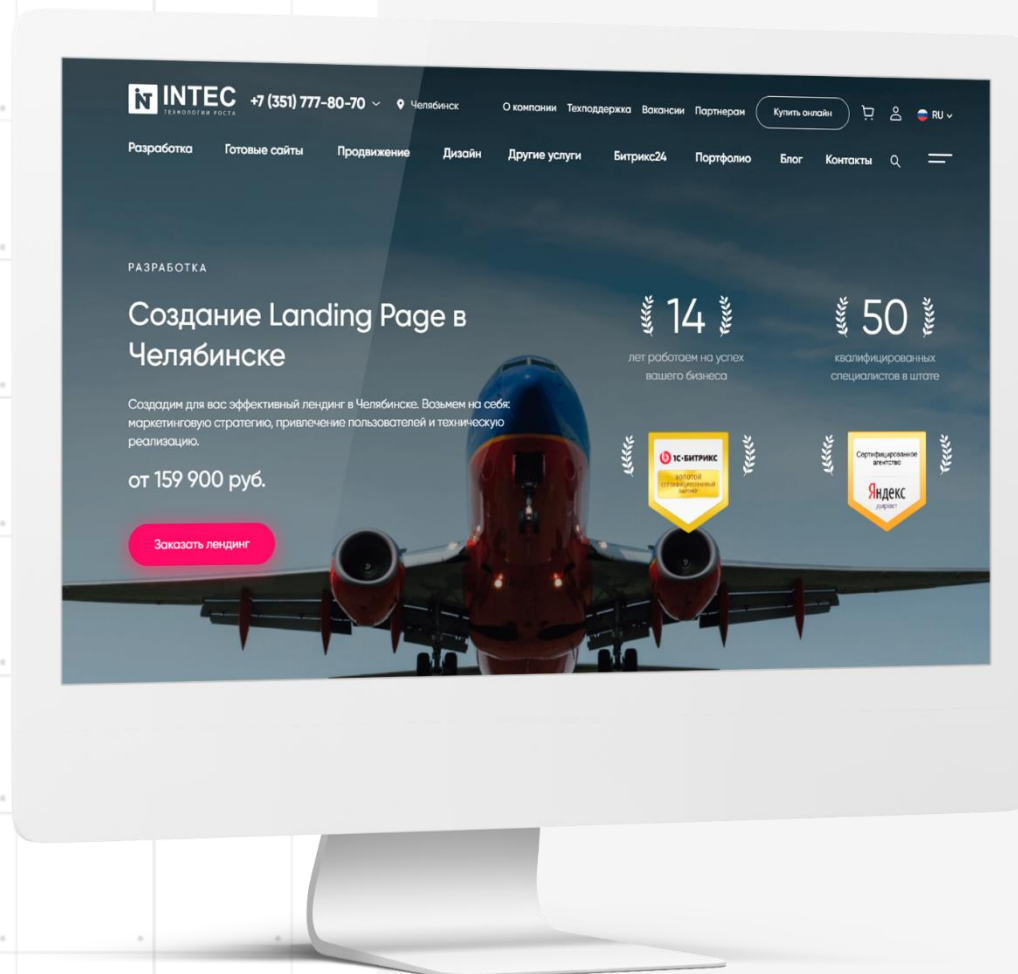
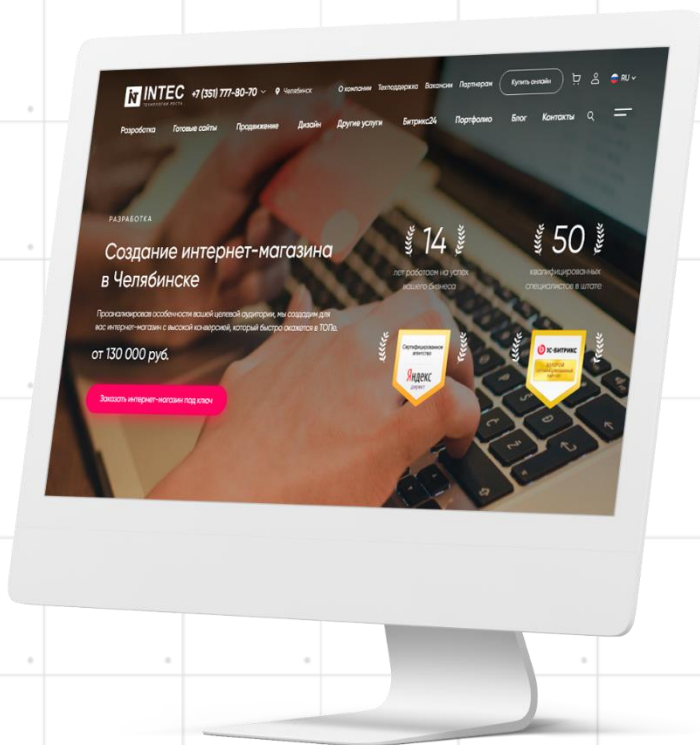


БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ВЫПОЛНЕННЫХ ПРОЕКТОВ



РАБОТАЕМ С B2B

У нас на сайте есть страничка, посвященная разработке сайта



ОПИСАНЫ:

- Этапы
- Подход



Сделать сайт как можно быстрее,
наплевав на результат

- Это не наш путь

НАШИМ КЛИЕНТАМ ЭТО НЕ НУЖНО



Наша основная идея.

Сайт Проработан по пути клиента.

**Сайт идеальный продавец, на
сколько это возможно для сайта.**



Цель в интернете??

**Цель всегда только одна.
Других целей нет.**

Это выручка и деньги !!

НАПРИМЕР:

Сейчас 10 000 000

Хотим 20 000 000



ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ- Увеличить количество заказов “Из интернета”

ПРИБЫЛЬ = Трафик (каналы) + Конверсия

SEO
Контекст
Контент-маркетинг

Сайт
Разработка
Аналитика

Без трафика не будет заказов



САМЫЙ ПЛОХОЙ ПОДХОД

- Одна студия занимается разработкой сайта
- Другая студия занимается трафиком
- Третья студия занимается его сопровождением и аналитикой

Поэтому для своих клиентов мы все держим в одних руках.

ОЖИДАНИЕ КЛИЕНТА

1. Делаем сайт

2. Запускаем на него
рекламу, контекст

3. Получаем деньги

ТАКОЙ ПОДХОД НЕ РАБОТАЕТ



SEO

КОНТЕКСТ

ТАРГЕТИНГ

КЛИЕНТ

КАК ОБЫЧНО ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЕБЕ ЗАЯВКИ

1.Реклама
в интернете



2. Посещение
сайта



ЧТО ПРОИСХОДИТ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

1. Реклама
в интернете



2. Посещение
сайта



- Несколько раз зашел к вам на сайт
- Сходил к конкурентам
- Почитал аналитические статьи
- Посмотрел обзоры
- Снова пришел к вам на сайт

И ТОЛЬКО ТОГДА! СОВЕРШИЛ ПОКУПКУ

АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА НИЧЕГО СРАЗУ НЕ ПОКУПАЮТ

1. Реклама
в интернете



2. Посещение
сайта



ПРИ СОВЕРШЕНИИ ЛЮБОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ
КЛИЕНТ ПРОХОДИТ ОПРЕДЕЛЁННЫЙ ПУТЬ, СОСТОЯЩИЙ ИЗ СТАДИЙ
ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ.

НУЖНО ПРИВЕСТИ САЙТ В ПОЛНОЕ СООТВЕТСТВИЕ С
ОПРЕДЕЛЁННЫМИ СТАДИЯМИ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЕ ПРОХОДИТ КЛИЕНТ.

1. Возникновение
потребностей

2. Поиск
информации

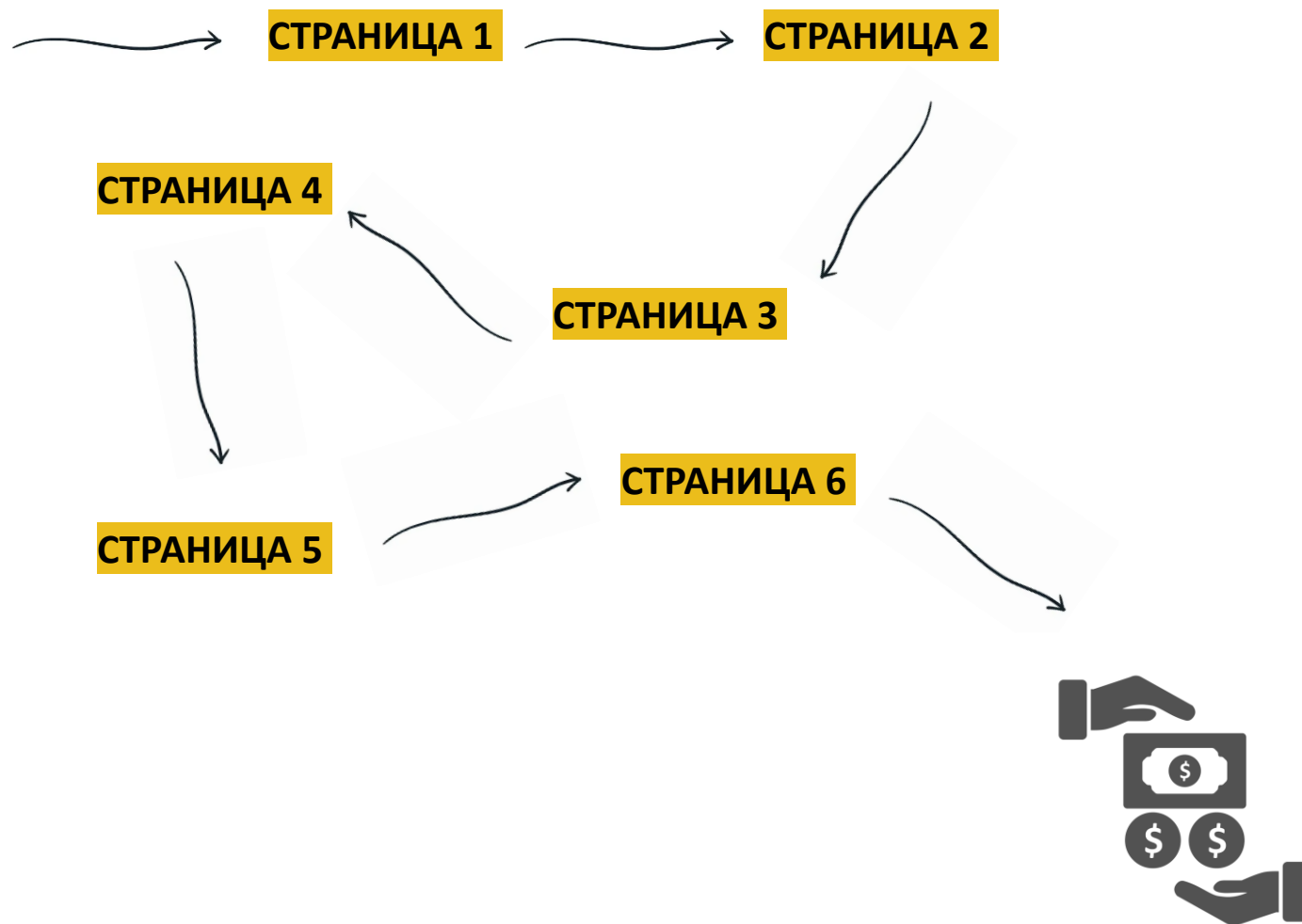
3. Сравнение
вариантов

4. Устранение
сомнений

5. Покупка

КАСАНИЕ С КЛИЕНТОМ

- Закрывать все вопросы клиента на вашем сайте
- Понять все стадии принятия решения клиентом и что нужно показывать клиенту
- Проводить клиента по всем стадиям





ОСНОВНЫЕ БОЛЕЗНИ КЛИЕНТОВ

- Визуал (Дизайн) превосходит бизнес-цели, исследования
- В голове такая картинка - Сайт - это и есть наш интернет-маркетинг. От него Зависит всё
- Контент сайта- всегда за кадром. Ведь самое главное - это что? Конечно дизайн
- Не обращают внимание на внутренние страницы. Важна только главная страницы
- Стоимость сайта: Дорого/дешево, а не окупаемость.



ЕСЛИ ВЫ:

1. Работаете на конкурентном рынке
2. Вам нужно что-то доказывать потребителю, обучать клиента, рассказывать про нюансы продукта
3. Вам нужно много трафика по сегментам аудитории и повышение продаж

То нужно строить системный подход к разработке сайта
Такая разработка дорогая и долгая, но она не только окупается, но и помогает компании расти.



ПОЭТОМУ

75 % Ресурсов и времени

- Продумываем системную стратегию
- Строим маркетинговый каркас сайта (пути клиентов и прототипы)

30 % На дизайн, вёрстку и программирование

3 ШАГА РАЗРАБОТКИ САЙТА

01

аналитика

- Анализируем бизнес клиента
- Изучаем конкурентов
- Изучаем спрос под микроскопом, сегментируем целевую аудиторию и строим путь клиента

02

разработка

- Глубинное интервью
- Текстовый прототип сайта
- Подготовка продающего контента
- Финальный прототип
- Графический дизайн
- Верстка и программирование
- Тестирование

03

запуск и улучшение

- Ищем места где теряем продажи и прибыль -> дорабатываем сайт

01 БРИФИНГ

ЦЕЛЬ БРИФИНГА - СОБРАТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ

- Цель сайта
- Портреты ЦА
- Цели ЦА
- Возражения ЦА по продукту клиента
- Конкуренты
- Конкурентные преимущества клиента
- Конкурентные преимущества продукции
- В каких каналах будет продвигаться сайт
- Каналы продвижения продукции
- Путь клиента со стадиями принятия решения

**2 Клиента написали книгу о компании
на основании нашего брифа**

02

ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА И ИССЛЕДОВАНИЕ

- **Интервью с заказчиком, погружение в сферу деятельности и детали бизнес-процессов**
- **Транскрибация интервью и разработка смысловой карты (удобная таблица) со всей информацией о компании (предоставляется в формате xmind)**
- **Анализ целевой аудитории. Сегментация и составление нескольких портретов ЦА.**
- **Изучение пути клиента, боли, потребностей и возражений (предоставляется в формате таблицы)**
- **Анализ запросов клиентов.**
- **Анализ конкурентов и их рекламных материалов**
- **Маркетинговая стратегия и построение структуры воронки продаж**

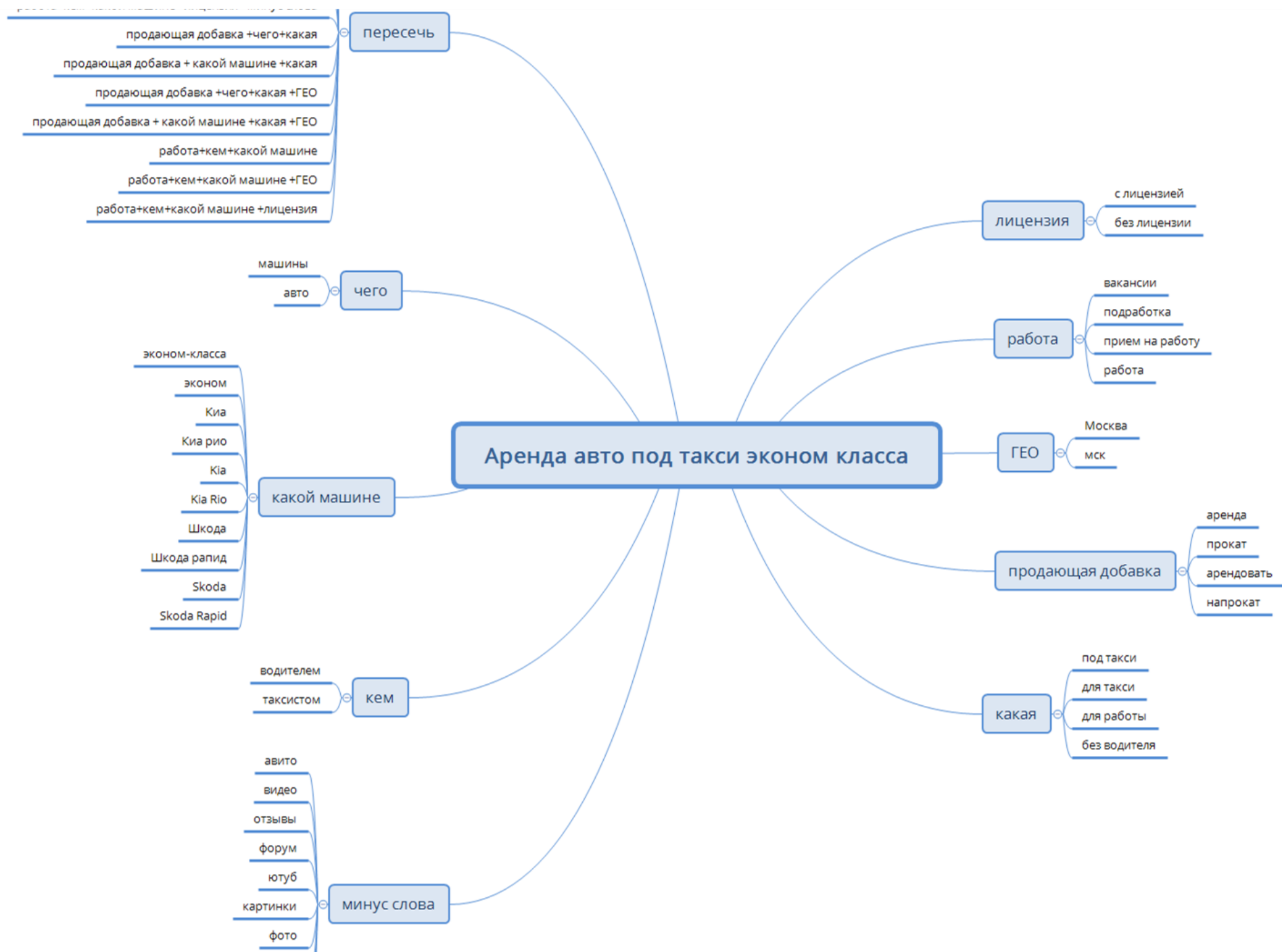


ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА И ИССЛЕДОВАНИЕ



ЧТО ДАЕТ ВАМ:

- Структура сайта разработана от спроса рынка
- УТП + Возражения + Целевая Аудитория поможет лучше понять свою аудиторию и понять, как сделать больше продаж
- Понять действия конкурентов и перенять лучшие практики
- Выстроить коммуникацию по этапам принятия решения

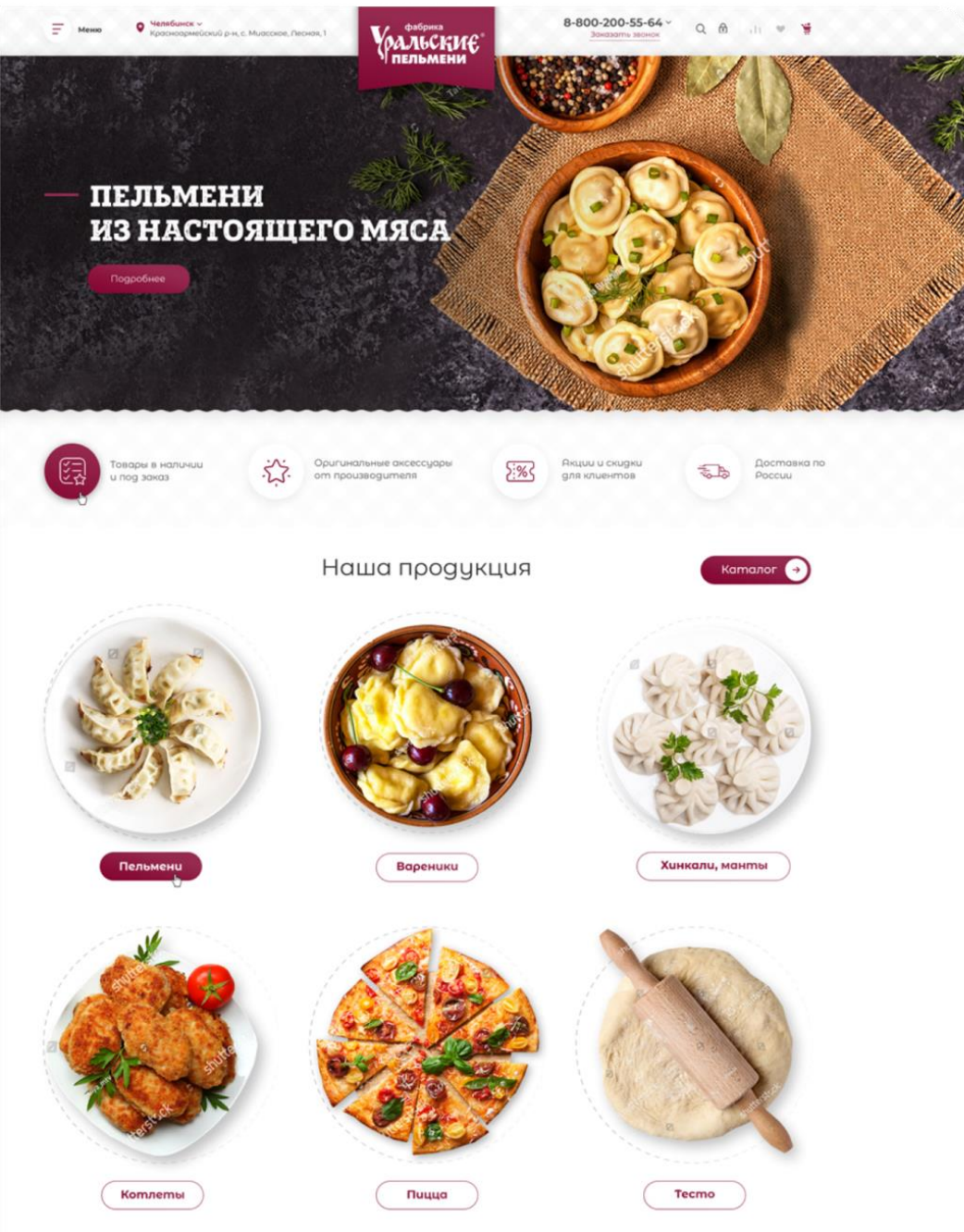


03

РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА САЙТА

- **Разработка структуры сайта**
- **Написание текстов, оферов и УТП**
- **Разработка форм захвата, всплывающих окон, призывов к действию**
- **Разработка страницы спасибо**
- **Подбор референсов и описание пожеланий для дизайнера и контента**
- **Согласование прототипа с заказчиком**
- **Внесение корректировок на основе обратной связи**
- **Утверждение прототипа** **Полная вычитка прототипа**





РАЗРАБОТКА ДИЗАЙНА

- Страницы с продающими элементами для максимальных продаж
- Визуальное оформление для отстройки от конкурентов
- Упаковка Вашего бизнеса в лаконичный и продающий интерфейс сайта

На выходе:

- Максимальная конверсия посетителей в покупателей благодаря профессиональному интерфейсу и дизайну сайта

04

ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН

- **Работа над графическим дизайном строится всегда при участии Арт-директора, дизайнера и интернет-маркетолога команды проекта**
- **Сведение воедино всех знаний и информации, накопленной и разложенной на предыдущих этапах.**

ТВОРЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

- **Всё творчество базируется исключительно на том маркетинге, сегментации аудитории, знании о рынке, что мы тщательно собирали на этапе проектирования.**
- **Дизайнер участвует во всей подготовке и проектировании сайта вместе с командой. Ему не спускают задачу откуда-то со словами “Вот тебе прототипы - нарисуй”**

05

ВЁРСТКА И ПРОГРАММИРОВАНИЕ

- Когда готов и согласован дизайн запускается процесс верстки и программирования
- Чисто технический процесс по воплощению ранее нарисованных задумок в жизнь

06

ТЕСТИРОВАНИЕ И ВЫКЛАДКА

- Проверка на баги и их устранение
- Проверка работоспособности
- Выкладка сайта на хостинг



Ярослав Голуб

Руководитель компании “Интек”

“К нам обращаются клиенты, которые переделывали сайт по 2-3 раза”

Благодаря прототипированию и маркетинговой разработке

- **В 5 раз увеличилось количество заявок благодаря переработки утп продукта**
- **Ну 31% увеличился оборот благодаря 12 новым сегментам целевой аудитории**
- **В 4 раз увеличилась посещаемость ресурса. До 1000 человек в день**
- **400 000 сэкономили на рекламу, при этом конверсия выросла в 4 раза**

Клиент

«Омега» - медицинский центр,
специализирующийся на проведении любых видов
осмотров и медкомиссий.

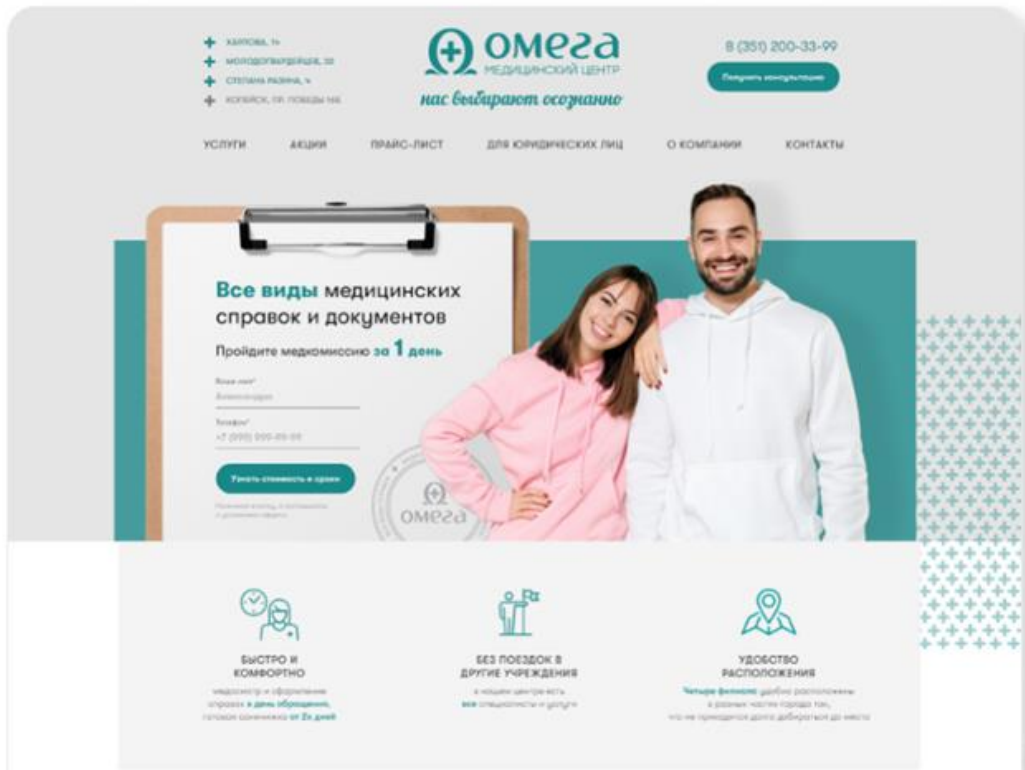
Задача

Разработка современного сайта для медицинской
организации.



нас выбирают осознанно

The image is a screenshot of a YouTube video. The video content shows a desktop recording using OBS 25.0.8. The OBS interface is overlaid on a browser window displaying a website. The website has a blue header with the text "Воб-архив.ру архивные копии сайтов" and "Зарегистрировано в Роспатент рег №2016616556". Below the header, there are buttons for "КОПИРОВАТЬ ССЫЛКУ" and "МОЙ СПИСОК". The main content of the website includes a phone number "8 351 200-33-99" and a button labeled "Задать вопрос". The OBS interface shows a scene with a browser window and a green overlay with the text "ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА". The OBS interface also shows a mixer with audio levels and a control panel with buttons like "Запустить трансляцию", "Остановить запись", "Режим студии", "Настройки", and "Выход". The system tray at the bottom shows the date and time as "20:32 28.03.2022".



ПРОТОТИП НА ПРАКТИКЕ

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР “ОМЕГА”

<https://app.moqups.com/6Gmmg0ZlQL/view/page/ad64222d5>

- Аудит сайта
- Аудит конкурентов
- Изучение спроса
- УТП
- Заголовки
- Внутренние страницы (услуги, о компании, контакты)
- Формы захвата

МЕДИЦИНСКИЙ
ЦЕНТР «ОМЕГА»

“ Будьте внимательны!

При проведении осмотра для любой справки медицинский центр обязан провести все процедуры, а не просто поставить печать.

Недобросовестные клиники пытаются продать, продавая завышенную цену и не проводят необходимых мероприятий при медицинском осмотре.

Мы против трюков манипуляций и уловок!

В медицинском центре Омега мы проводим все необходимые мероприятия и проверяем анализы при любом виде осмотра.

Галина Николаевна Березина
Специальный представитель центра «Омега»

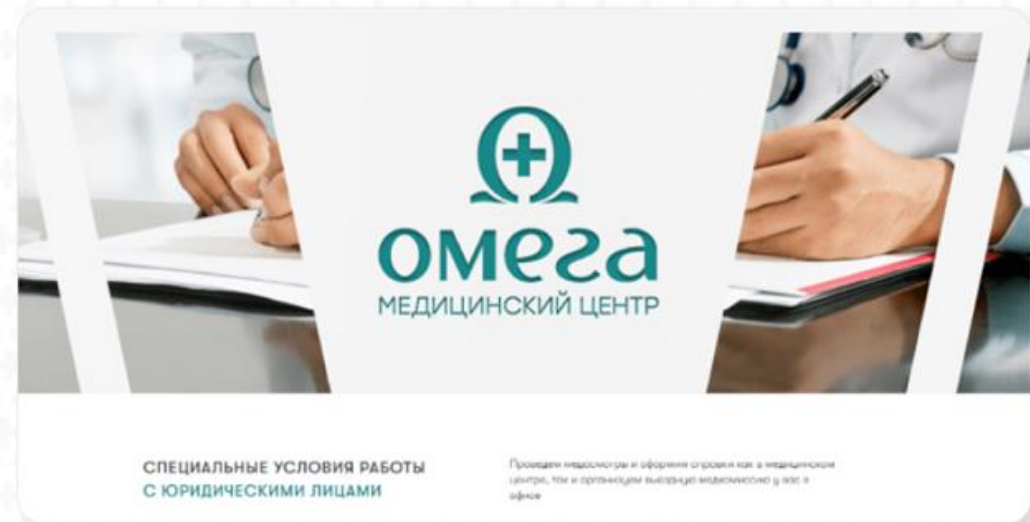
ПРАЙС-ЛИСТ
НА УСЛУГИ МЦ «ОМЕГА»

Все услуги

ВСЕ УСЛУГИ
В ОДНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Пройдите необходимую справку
и без поездок в другие места.

Получить справку онлайн




СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАБОТЫ
С ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ


Проводите медицинские и оформите справки как в медицинском центре, так и организуйте выездную медицинскую службу в офисе.

Санитарные книжки


Скачать санитарную книжку

Взрослым пациентам медицинский центр «Омега» не выдает санитарную книжку, однако обязательное условие — пройти полный медицинский осмотр в санитарной книжке перед тем, как начать работу.






Быстрое оформление
На оформление санитарной книжки уходит всего 2 дня.



Без поездок в другие учреждения
В нашем центре есть все специалисты и услуги.



Удобное расположение
Удобно расположено в центре делового района.

Список документов

Для оформления санитарной книжки необходимы следующие:

- паспорт;
- СНИЛС;
- информация о прививках;
- результаты флюорографии, которые должны не быть в красном цвете;
- заключение — результат БакТест или титрования диспансеризации.

Правила оформления медкнижки

- Подготовьте документы, которые указаны в пункте
- Придите на прием.
- При необходимости пройти плановое обследование и получить результаты.
- Мы сами зарегистрируем медицинскую книжку и произведем обязательное санитарно-эпидемиологическое обследование, Вам не придется ходить туда самостоятельно.
- Получите санитарную книжку в медицинском центре.

Сколько стоит санитарная книжка

Услуги

Плановое обследование и анализы

Плановое обследование и анализы

Зачем нужна медкнижка

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан» и актуальными законодательными актами, лицам, работающим в организациях, необходимо иметь санитарную книжку.

Получить санитарную книжку необходимо для подтверждения своей пригодности к работе и для соблюдения законодательства. Санитарная книжка необходима:

- результаты обследования и флюорографии;
- информация о прививках и услугах.

В санитарной книжке стоит указать паспортные данные, которые понадобятся:

Вопрос-ответ

Можно ли у вас пройти плановое обследование?

У меня нет флюорографии. Как быть?

Можно ли купить санитарную книжку?

Кому необходима санитарная книжка?

Я могу сделать или продлить справку без направления с работы?

Можно оформить электронную медкнижку?

Как работавшая врачом, есть ли у меня санкнижка?

Я не гражданин РФ. Могу ли обратиться к вам за медкнижкой?

Отзывы

Виктория Савинова
Планирую записаться на обследование в районный центр. Все привожу на работу своим транспортом и прошу без отлучений. Очень радует то, что можно получить все необходимые процедуры и консультации в одном месте. Санитарную книжку оформили быстро. Людмила заслуживает внимания. Спасибо за качественную работу персонала Медицинской Группы «Омега», все специалисты и обслуживающий персонал.

Наталья Кудряшова
Спасибо, за самый лучший центр в городе Челябинск! Сам процесс оформления быстрый, качественно и очень комфортно! Отличный мед персонал и улыбающиеся администраторы, атмосфера дружелюбная! Все так замечательно!

Ирина
Чтобы не беспокоить родственников мужа, решил обратиться в медицинский центр «Омега». Во-первых, удобное расположение. Во-вторых, все результаты можно получить тут же. В-третьих, и персонал всегда здесь, не срывает, все в одном месте, очень удобно. Обслуживание моего ребенка на работе — это большой плюс! Удобно, персонал очень отзывчивый, атмосфера спокойная и без конфликтов. Врач работает очень качественно, подробно рассказывает при консультации, сразу видно, что ответственно подходит к делу. Высокое качество обслуживания во всем! Рекомендую!

Елена
Мы санитарную книжку оформили через вашу организацию, т.е. подготовили все документы, и при нас не было. В интернете мысли медцентру «Омега». Очень был благодарен, но из всех центров при оформлении доктор ответил очень развернуто, на все вопросы. Заключение получили на руки и этот же день буду рекомендовать услуги медицинского центра вашей организации.

ВНУТРЕННИЕ СТРАНИЦЫ

- Более 60 внутренних страниц (О компании,Акции, Статьи,контакты)
- Более 40 страниц “Услуги”

ЧТО НА ВЫХОДЕ

medosmotr74.ru

Результат

Современный сайт медицинской организации со страницами в виде LandingPage. Оптимизированный под поисковые системы и занимающий топовые позиции по основным запросам компании.

Отзыв клиента

Первоклассная работа от специалистов компании INTEC. Впечатлила работа по анализу нашей сферы и вдумчивый подход к разработке. Специалисты компании INTEC делают сайт не для галочки, а продукт, который нужен заказчику и его потребителю. Была проведена большая работа по подготовке информации для сайта и её заполнению. Еще раз огромное спасибо! Надеемся на многолетнее сотрудничество.

Елена - Руководитель отдела продаж

РЕЗЮМЕ:

ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ, А ПРОВОЖАЮТ ПО УМУ

- Дизайн очень важен, но должен делаться на основе маркетингового исследования
- Сайт не делается ради “Нам нужно сделать сайт”, а является частью интернет маркетинга и продаж
- Сайт не может стоить дешево или дорого, он либо окупается либо нет

ПРЕГЛАШАЕМ НА ДИАГНОСТИЧЕСКУЮ ВСТРЕЧУ

- РАЗБЕРЁМ ВАШУ ЗАДАЧУ
- ПРОАНАЛИЗИРУЕМ ВАШУ НИШУ
- ПОДБЕРЕМ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ



КОНТАКТЫ

Телефон:

8 (963) 471-47-57

Электронный адрес:

proskurin@intecweb.ru

Telegram

https://t.me/intec_seo



НА СВЯЗИ,
С ВАМИ



ОСТАЛИСЬ



ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

Остались вопросы?
С радостью на них отвечу!