

**Задача:**

Выработка рекомендаций по формированию оптимальной маркетинговой политики туристического MICE-агентства (включая отзывы участников рынка и экспертов)



**Решение и Фишки:**

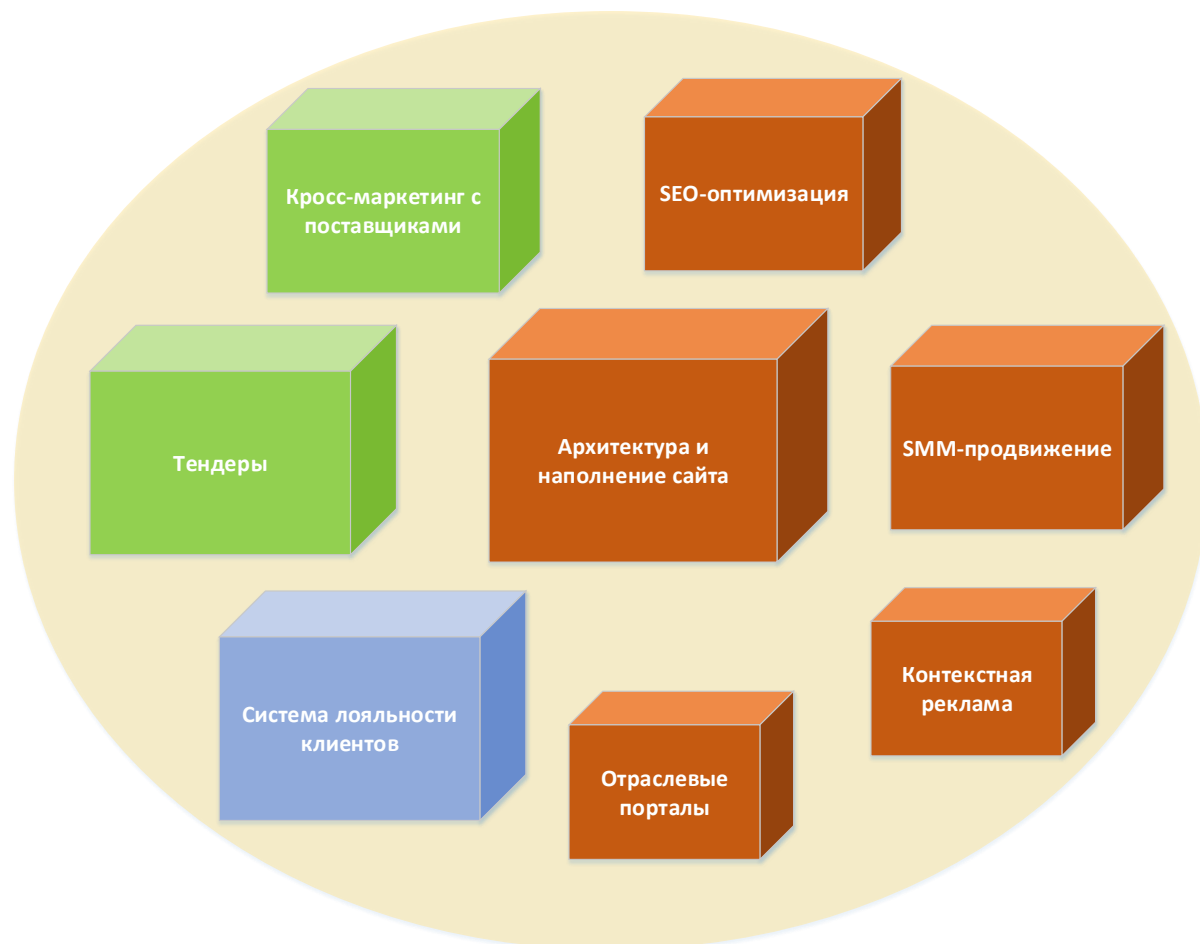
- Инструмент Кросс-маркетинг с поставщиками
- Семинары для постоянных и потенциальных клиентов
- Инструмент Архитектура и контент (наполнение) сайта



- Инструмент SEO-оптимизация
- Инструмент Контекстная реклама
- Инструмент Отраслевые порталы
- Инструмент Система лояльности для Клиентов
- Инструмент Тендер

**Результат:**

**Выработка рекомендаций по формированию оптимальной маркетинговой политики (включая отзывы участников рынка и экспертов)**



*Рис. Рекомендуемые маркетинговые инструменты*



## Инструмент Тендер

По мнению Начальника отдела по привлечению клиентов компании «Авиацентр», многие компании активно используют инструмент открытых тендеров для установления связей с заказчиками.

По результатам ТОП в поиске Яндекса по ключевым словам «тендеры корпоративный туризм» и наличию в их базе достаточного количества релевантных предложений по данному вопросу можно выделить следующие:

- <http://www.alltenders.ru>

В основном представлены тендеры на летний детский отдых в РФ:

- <http://www.i-tenders.ru>

Кроме предложения по детскому отдыху, присутствуют также заказы от госучреждений:

- <http://initpro.ru>

Кроме детского отдыха и отдыха сотрудников госучреждений, присутствует объем заявок на покупку авиа и ж/д билетов для компаний, а также по организации размещения, например:

- <http://initpro.ru/app/#/tender/5330337>
- <http://initpro.ru/app/#/tender/5334734>
- <http://initpro.ru/app/#/tender/5314136>
- <http://initpro.ru/app/#/tender/5307292>
- <http://initpro.ru/app/#/tender/5309980>
- <http://initpro.ru/app/#/tender/5230126>

Другие сайты тендеров содержат меньше актуальной информации. Некоторые из предложений:



- <http://rostender.info/tender/14134495>
- <http://rostender.info/region/moskva-gorod/14019646>
- <http://www.komtender.ru/tender/9015645>
- <http://rostender.info/region/moskva-gorod/14086071>
- <http://rostender.info/tender/14088512>

Компания «Systemice» разработала для компаний-потенциальных клиентов заявку-приглашение на тендер на своем сайте. Компания, по ее словам, выиграла более 100 тендеров.<sup>1</sup>

### **Инструмент Кросс-маркетинг с поставщиками**

Рекомендуется использовать сильные стороны компании – налаженные связи с поставщиками для совместного продвижения услуг и привлечения клиентов. Например, сотрудничать с ивент-агентствами и агентствами по недвижимости, с поставщиками meeting-услуг, на условиях комиссии за привлечение нового клиента по рекомендации партнера.

Стоит активно использовать отраслевой портал для поиска поставщиков [www.micediscount.ru](http://www.micediscount.ru)<sup>3</sup>. Он позволяет выбрать наиболее оптимальную цепочку поставщиков для создания продукта поднужды конкретного заказчика.

Дополнительно стоит обменяться ссылками на сайтах с ключевыми поставщиками, разместить их баннеры в раздел «Партнеры» на сайт. К примеру, компания «Systemice» предоставляет своим клиентам возможность получать скидки у своих партнеров<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> [http://www.systemice.ru/project.html#link\\_img](http://www.systemice.ru/project.html#link_img)

<sup>2</sup> [http://www.bt-magazine.ru/expert\\_faq/39.html](http://www.bt-magazine.ru/expert_faq/39.html)

<sup>3</sup> [http://www.bt-magazine.ru/expert\\_faq/39.html](http://www.bt-magazine.ru/expert_faq/39.html)

## **Инструмент Система лояльности для Клиентов**

Необходимо разработать и внедрить систему анализа возврата клиентов и снимать рейтинги ТОП 20 компаний по совокупному доходу за квартал или год. Также в рамках данного подхода возможна доработка и актуализация действующей системы скидок VIP-клуба компании Контакт-Ком в зависимости от объема заказов путем добавления конкретных предложений на сайте и расширения программы на корпоративный рынок.

Дополнительно можно порекомендовать организацию семинаров-презентаций для потенциальных и текущих Клиентов по новым предложениям компании в формате конференции в Москве (или же, что более интересно, устраивать рекламные туры за рубеж).

Предоставление подарков организаторам мероприятий. Наиболее интересным подарком может стать сертификат на индивидуальный тур.

### **Примеры систем лояльности конкурентов:**

#### **1. Дисконтные карты от «Демлинк Тревел»**

«Для индивидуальной поездки в отпуск вы можете воспользоваться специальной скидкой по дисконтной карте, предоставленной вам как корпоративному партнеру. Скидки составляют от 3 до 5% на отдых за рубежом при покупке группового или индивидуального тура стоимостью от 15 000 рублей на человека»<sup>5</sup>.

#### **2. Семинары для постоянных и потенциальных клиентов**

К примеру: «В минувший вторник компания MaxIMICE провела в ресторане Shore House бизнес завтрак для своих клиентов. В качестве приглашённого гостя на встрече выступала руководитель представительства «Corinthia Hotel Санкт-Петербург» в Москве Евгения Миронова. Представители от Maximice обсуждали две темы: наиболее

---

<sup>4</sup> [http://www.systemice.ru/services/loality.html#link\\_img](http://www.systemice.ru/services/loality.html#link_img)

<sup>5</sup> [www.demlink.ru/info.asp?menu=8&sbmenu=259](http://www.demlink.ru/info.asp?menu=8&sbmenu=259)



актуальные сейчас новогодние корпоративы (со всеми ивент возможностями и идеями) и российские направления, наиболее интересные для проведения внутренних мероприятий (в частности Подмосковье, Санкт-Петербург, Суздаль, Сыктывкар)»<sup>6</sup>.

### **Инструмент Архитектура и контент (наполнение) сайта**

#### **Рекомендуемые инструменты:**

- предоставить клиентам возможность связаться в любой удобной форме: электронная почта, форма обратной связи на сайте, Skype, онлайн консультант (при наличии возможности отвечать в режиме реального времени), форма заказа, форма онлайн бронирования билетов;
- сделать или открыть английскую версию сайта – сейчас ссылка на переключение неактивна, возможно, стоит сделать версию для еще одного языка – для точного определения потребности необходимо проанализировать запросы клиентов, точнее язык, на котором они говорили, писали при обращении в компанию;
- разместить телефон на видном месте: вверху, внизу сайта, сделать кнопку «контакты» в верхнем меню-сейчас подпункт (скорее всего не все посетители находят эту страницу);
- выделить в кнопку верхнего меню или еще как-либо форму для заявки – сейчас она слабо видна;
- сделать пункты левого и верхнего меню более крупными;
- сделать карту проезда интерактивной;
- увеличить размер сайта для широкоформатных мониторов от 1280 на 1024 (с возможностью расширения);
- установить счетчики Яндекс.Метрика и Google Analytics – это позволит увидеть поведение клиентов на сайте, внести корректировки в выявленных проблемных местах.
- Убрать флеш-заставку, лишние секунды ожидания тратит потенциальный клиент

<sup>6</sup> [www.conference.ru/mice/news.phtml?id=125](http://www.conference.ru/mice/news.phtml?id=125)



- Стоит добавить фотогалерею мест отдыха с возможностью увеличения вида;
- Изменить дизайн главной страницы, выведя туда стильную заглавную фотографию, контакты, форму заявки и интерактивное меню вариантов бизнес-путешествий;
- Выделить отдельно раздел Персональный тревел-менеджер, подробно расписав критерии работы с ним;
- Добавить сегментацию меню туров по типу желаемого отдыха (спорт, бизнес, отдых и лечение, шоу и развлечения, обучение и т.д.);
- Добавить сегментацию меню туров по регионам мира;
- Упорядочить раздел «выполненные проекты», добавив проекты и возможность увеличения фотографий, соединив с отзывами;
- Расширить раздел партнеров;
- Добавить активные ссылки на предложения VIP-клуба;
- Добавить удаленный помощник-мессенджер на сайт;
- Зарегистрироваться в сети Facebook и YouTube, наполнить разделы контентом и добавить на сайт кнопки данных соцсетей;
- Добавить инфо про выставки (например, календарь выставок), в этом разделе сейчас продублирована информация из раздела «Инсентив-туры»;
- Добавить инфо в раздел «Лучшие отели мира» (сейчас там нет ссылок);
- Обновить инфо в разделе Любителям спорта - сейчас там инфо про Зимнюю олимпиаду в Ванкувере;
- Добавить новости отрасли, страноведение.



**В качестве особенностей сайтов конкурентов, рекомендуемых к тиражированию, можно выделить следующее:**

1. модуль для онлайн консультаций,
2. мобильное приложение (Carlson Wagonlit Travel),
3. мобильная версия сайта (Содис),
4. презентация компании в 3D (Maximice<sup>7</sup>), видео-презентация компании (Таларии<sup>8</sup>),
5. примеры прошедших проектов, в том числе интерактивные (Maximice<sup>9</sup>),
6. поддержание на сайте раздела посвященного аналитике рынка делового туризма, способам снижения затрат (Carlson Wagonlit Travel), трендам сезона (Maximice<sup>10</sup>).

Специалисты компании рекомендуют по возможности реализовать на сайте каждый из приведенных выше элементов, наименее приоритетным являются пункты 2 и 3, в пункте 7 – раздел, посвященный аналитике; пункт 4 – спорный, так как, с одной стороны, это креативный элемент, с другой – это уменьшает скорость загрузки страниц, что может стать раздражающим фактором для постоянных клиентов, посещающих личный кабинет.

### **Инструмент SEO-оптимизация**

Перед началом работы SEO-оптимизацией и SEO-продвижением сайта рекомендуется установить счетчики для оценки поискового трафика – самые популярные из них: Яндекс.Метрика и Google Analytics – и начать вести

---

<sup>7</sup> [www.maximice.ru/3d](http://www.maximice.ru/3d)

<sup>8</sup> [www.talarii.ru/about](http://www.talarii.ru/about)

<sup>9</sup> [www.maximice.ru/portfolio](http://www.maximice.ru/portfolio)

<sup>10</sup> [www.maximice.ru/trends](http://www.maximice.ru/trends)



статистику по сайту. В них можно будет почерпнуть множество показателей, которые позволят вносить корректировки по сайту:

- сколько страниц проходит средний пользователей,
- сколько времени он проводит в рамках одного захода на сайт,
- источники посетителей и т.п.

Особенно хочется выделить Яндекс.Метрику, в которой есть уникальный сервис «Вебвизор», который как на видео записывает действия пользователей на сайте. Так можно увидеть, куда чаще всего кликают пользователи, как они читают тексты, понять примерный уровень юзабилити сайта, о котором говорилось выше. Также они позволят понять общий эффект от приложения усилий по продвижению сайта, период оценки показателей определяется индивидуально.

### **Инструмент Контекстная реклама**

#### **Список актуальных ключевых слов для конкурентов по направлению ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ**

- ✓ Бронирование отелей в России и за рубежом. EVENTS, MICE поездки.
- ✓ Организация деловых поездок и консалтинг
- ✓ Большой выбор корпоративных туров и программ в любую точку мира. Звоните!
- ✓ За рубежом и по России. Полный комплекс. Эксклюзивные программы. Визы, билеты
- ✓ Корпоративные туры и программы в любой точке мира. Весь спектр услуг!
- ✓ Корпоративное обслуживание для организации поездок сотрудников.
- ✓ Семинары, конференции, бизнес-симуляции в России и за рубежом! Гибкие цены!
- ✓ Большой выбор программ по всему миру. Сплавы, активный отдых, тимбилдинг.
- ✓ В России и за рубежом! Эксклюзивные программы для каждого клиента. Звоните!
- ✓ Бронирование отелей в России и за рубежом. EVENTS, MICE поездки.
- ✓ Деловой Туризм, Бизнес-Туры по Всему Миру- Наш Профиль уже 10 Лет! Звоните

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**

		Позиции в поисковой системе Яндекс по ключевым запросам						
Название компании	Сайт	деловые поездки	организация деловых поездок	корпоративные туры	инсентив туры	корпоративные поездки	mice туризм	mice
<b>«КОНТАКТ-КОМ»</b>	<a href="http://www.contact-com.ru">www.contact-com.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Ideal Tour</b>	<a href="http://www.idealtravel.ru">www.idealtravel.ru</a>	-	-	-	-	-	-	34
<b>TMC – travel management consulting</b>	<a href="http://www.tm-consulting.ru">www.tm-consulting.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>ГЦиБТ – городской центр бронирования и туризма</b>	<a href="http://www.cbtc.ru">www.cbtc.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Sodis</b>	<a href="http://www.sodis.ru">www.sodis.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Авиа Центр</b>	<a href="http://www.a-ctr.ru">www.a-ctr.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Таларии</b>	<a href="http://www.talarii.ru">www.talarii.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-
<b>Аэротур</b>	<a href="http://www.aerotour.ru">www.aerotour.ru</a>	-	-	-	-	-	-	-

<b>Demlink</b>	www.demlink.ru	-	-	-	-	-	-	-
<b>Davs</b>	www.davs.ru	-	-	-	2	-	12	-
<b>Maximice</b>	<a href="http://www.maximice.ru">www.maximice.ru</a>	-	-	-	-	-	-	41
<b>Carlson Wagonlit Travel</b>	www.carlsonwagonlit.ru	-	46	-	-	-	-	-

### Инструмент Отраслевые порталы

В целях увеличения количества ссылок на сайт актуально завести и наполнять страницы на отраслевых порталах (conference.ru, mice.ru) и в каталогах, регулярно размещать пресс-релизы рыночной тематики и новости компании.

Отраслевые порталы агрегируют заходы с поисковых систем лучше, чем сайты отдельных компаний, а также создают у заказчика уверенность в качестве услуг.

Например, компании MaxiMICE, UTS, Демлинк разместили свое краткое портфолио-визитку на портале Conference.ru.

Интересный формат размещения рекламы агентств делового туризма предлагает портал Mice.ru:

в разделе MICE-продукт<sup>11</sup> размещаются наиболее интересные пакеты деловых туров от партнеров проекта - участников рынка.

По деловым поездкам на текущий момент присутствуют такие пакеты:

- 1 Барселона-Париж или Мадрид-Париж

<sup>11</sup> <http://mice.ru/ru/mice-product.html>

- 2 Германия. Управление проектом
- 3 Китай. Традиционная медицина: опыт тысячелетий для российских специалистов
- 4 Финляндия-Швеция. Прогрессивные методы водоснабжения и канализации на водоканалах
- 5 Чехия. Бизнес-тур для руководителей ресторанного бизнеса
- 6 Швейцария-Германия. Поддержка инноваций. Трансфер знаний и технологий
- 7 Швейцария. ЖКХ. Управление многоквартирными домами. Деятельность управляющей компании
- 8 Япония. "Университетский" тур для преподавательского состава вузов
- 9 Япония. Деловой тур "Архитектура Японии"

### **Инструмент SMM-продвижение**

Отдельно стоит порекомендовать завести аккаунты в социальных сетях Facebook, Twitter, ВКонтакте (конкурсы, подписка корпоративных страниц клиентов и подрядчиков, руководителей и менеджеров по персоналу-секретарей-PR-менеджеров интересующих компаний).

Как уже ранее было отмечено, компании-конкуренты представлены в соцсетях, однако далеко не все уделяют этому каналу достаточно внимания, тогда как последние тенденции рынка интернет-технологий говорят о возрастающей актуальности этого метода коммуникаций.

По мнению специалистов, ввиду новейших трендов на рынке эффективность данного канала со временем будет только расти, как и охват, длительность пребывания пользователей.

С учетом широты охвата наиболее популярных социальных сетей ВКонтакте (русская аудитория около 41 млн. пользователей), Facebook (русская аудитория 7 млн.), можно сказать, что SMM-продвижение будет актуальным дополнением к существующему сайту. Главное – не повторять распространенные ошибки, учитывая основные принципы качественного SMM-продвижения:

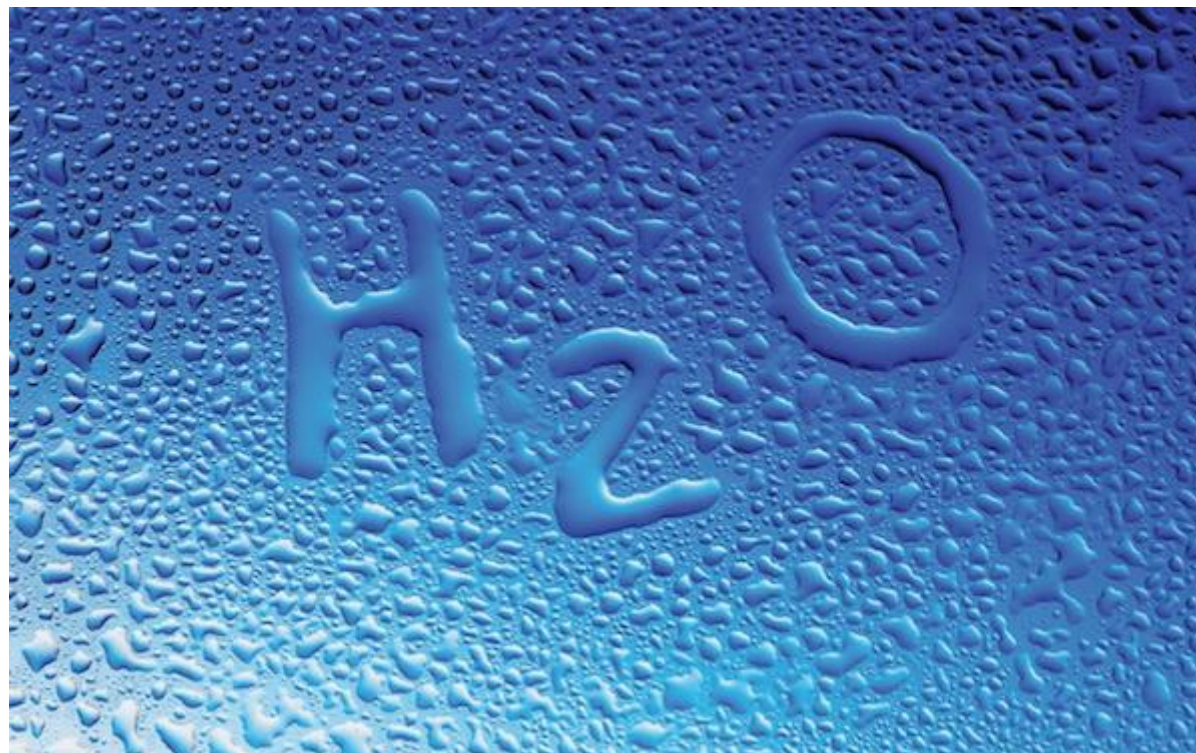
[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**



- Созданную группу необходимо поддерживать, то есть осуществлять размещение новостей фирмы, взаимодействовать с другими группами, подходящими по тематике, общаться с участниками.
- Если у компании есть группа, учетная запись в значимой социальной сети, то на сайте и в других коммуникационных каналах фирмы необходимо размещать значки-кнопки этих сетей, что образует систему интернет-коммуникаций.
- Размещать материалы только на русском языке.
- Как отмечает генеральный директор маркетинговой компании «Mangust Media Group» Максим Гаркавенко – 86% времени проведенного в интернете пользователи смотрят видео. Соответственно целесообразно публиковать пусть короткие, но видеоролики, минимизировать долю текстовых материалов.
- При проведении каких-либо акций целесообразно размещать рекламу в виде постов в тематических группах. Она стоит недорого, в то время как каждая из таких групп является целевой аудиторией.
- Следует учитывать, что социальные сети дают массу возможностей по использованию таргетированной рекламы.

**Задача:**

Выработка рекомендаций по формированию оптимальной маркетинговой политики по продвижению нового продукта производственной компании (дистиллированная бутилированная вода)



**Решение и Фишки:**

Общие способы продвижения продукции на рынке

1. Развитие дистрибуции (дилерская сеть и точки продаж)

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения



2. Создание отдельного интернет-
3. Интернет-продвижение и SEO-оптимизация

Наши специалисты рассматривают следующие методы продвижения продукции на рынке для категории B2B в качестве потенциально перспективных:

1. Проведение выездных презентаций продукции. Традиционное участие в специализированных выставках
2. Предоставление образцов продукции на пробу крупным потенциальным покупателям (пробные продажи оптовикам и компаниям-производствам перспективных сегментов).
3. Использование отношений с уже имеющимися у Компании дистрибьюторами путем позиционирования себя как производителя дистиллированной воды для автосервисов и аптек.
4. Разработка ряда контекстных объявлений.
5. Общение с потенциальными клиентами на различных специализируемых форумах.
6. Размещение объявлений и создание мини-сайтов Компании на классифайд-сайтах (например, tiu.ru и all.biz.ru).

#### Методы продвижения продукции B2C

Наши специалисты рассматривают следующие методы продвижения продукции на рынке для категории B2C в качестве потенциально перспективных:

1. Организация или спонсорство массовых спортивных или wellness-мероприятий
2. Создание вирусного видео
3. Активная работа в социальных сетях



**Результат:**
*Прогноз эффективности предложенных методов продвижения*

Мероприятие	Эффект	Показатель	Метод оценки	Периодичность оценки
Доработка и поддержка сайта	Повышение юзабилити сайта	Количество посещений, глубина просмотра, время, проведенное на сайте	Посредством Google Analytics/Яндекс.Метрики	Раз в неделю
Создание и ведение группы SMM	Повышение узнаваемости бренда, формирование положительного имиджа компании	Объем группы, активность пользователей	Согласно отчетности подрядчика	Раз в неделю
Создание и запуск вирусного видео	Повышение узнаваемости бренда, формирование положительного имиджа	Количество просмотров, фидбэк от пользователей	Опосредованные методы (см. Примечание 1)	2 раза в месяц

	компания			
Участие в выставках/конференциях	Формирование положительного имиджа компании, увеличение количества полезных деловых контактов.	Количество полезных контактов	Опосредованные методы (см. Примечание 2)	В соответствии с периодичностью мероприятий
Спонсорская поддержка мероприятия	Формирование положительного имиджа компании	Уровень известности марки	Исследование потребителей (полевое)	1 раз в год
Презентации для потенциальных покупателей	Увеличение объема продаж	Продажи (сектор B2B)	См. Формулы 1 и 2	1 раз в месяц
Внедрение системы бонусов для дилеров	Увеличение объема продаж	Продажи (сектор B2B)	См. Формулы 1 и 2	1 раз в месяц

**Задача:** Определение наиболее эффективных методов продвижения продукции на рынке водоподготовки и водоочистки



**Решение и Фишки:**

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения



Были рассмотрены инструменты продвижения применительно к трем целевым сегментам клиентов компании по производству и продаже очистных сооружений



**Результат:**

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения



## 1.1. Онлайн-методы продвижения

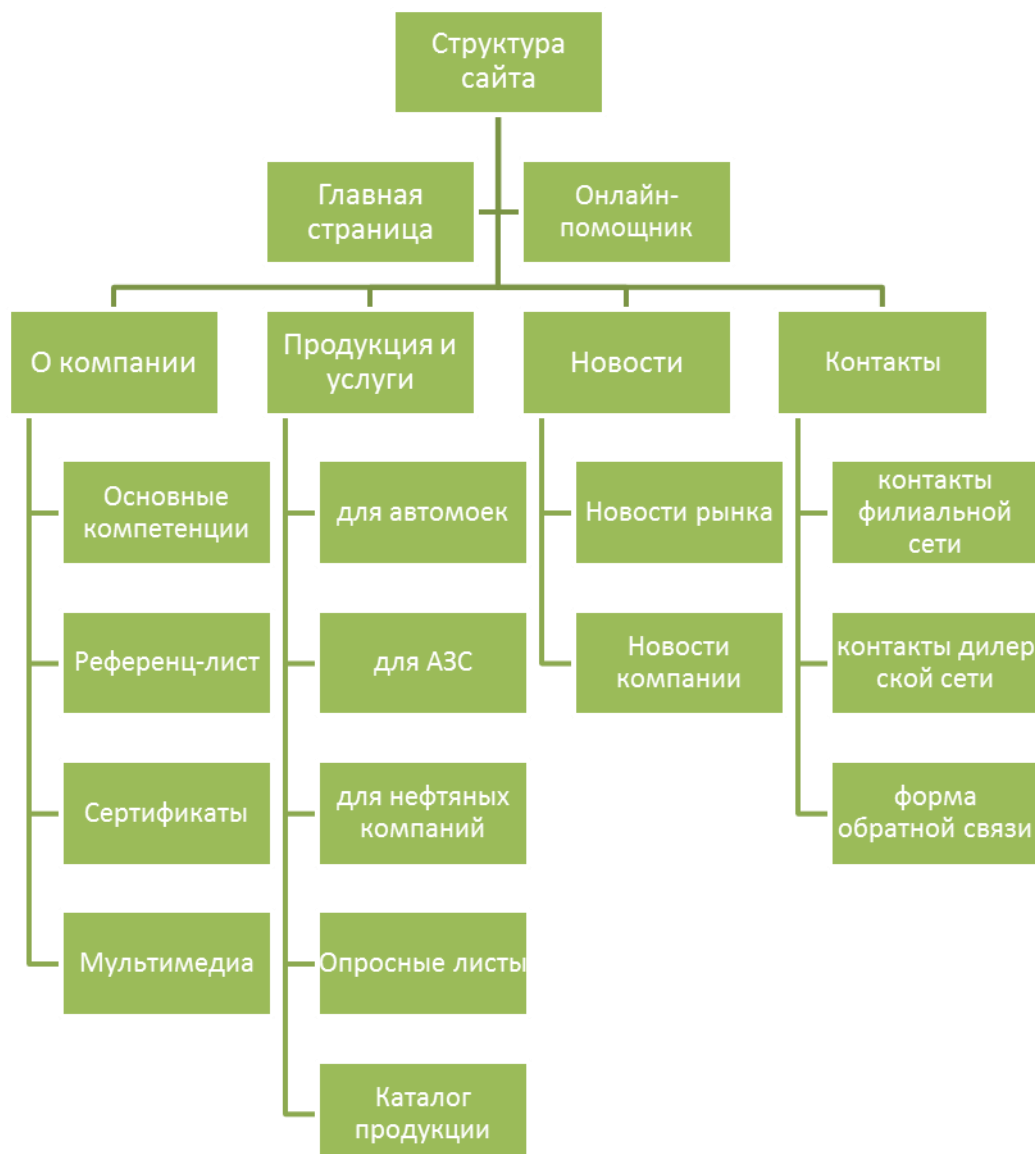
Данные способы продвижения, по данным определения комплекса маркетинга, актуальны для всех трех сегментов, в особенности для сегментов автомоек и нефтяных компаний.

### 1.1.1. Оптимизация сайта под поиск Яндекс (вариант семантического ядра и структуры, рекомендации по юзабилити)

В данном разделе на основе мониторинга сайтов конкурентов дадим краткое описание возможной оптимальной структуры и навигации сайта компании, занимающейся производством и реализацией решений по водоподготовке и очистке стоков.

Структура сайта останется неизменной для рассмотрения в любом из сегментов, предполагается оптимальным расположение ассортимента всех трех сегментов на одном сайте) .

Также определим примерное семантическое ядро такого сайта, исходя из наиболее кликабельных ключевых слов, по которым продвигаются сайты конкурентов.





Создание семантического ядра

Общие

- ✓ *очистные сооружения для*
- ✓ *водоподготовка*
- ✓ *противопожарные резервуары*
- ✓ *установка очистки сточных вод*
- ✓ *очистные сооружения для*
- ✓ *реконструкция очистных сооружений*
- ✓ *водоотведение*
- ✓ *кнс*
- ✓ *накопительные емкости для воды*
- ✓ *очистки сточных вод*

По сегменту нефтяных компаний:

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**



- ✓ *очистка нефтесодержащих сточных вод*
- ✓ *флотаторы для очистки сточных вод*
- ✓ *нефтеловушки для очистки сточных вод*
- ✓ *нефтеловушки*

По сегменту коммунального хозяйства:

- ✓ *механическая очистка сточных вод;*
- ✓ *биологическая очистка стоков;*
- ✓ *биологическая очистка*
- ✓ *физико-химическая очистка;*
- ✓ *механическое обезвоживание осадка*
- ✓ *бытовые стоки*
- ✓ *автономная канализация частного дома*

По сегменту автомоек и АЗС:

[www.marketeru.ru](http://www.marketeru.ru) **Маркетинг под ключ: от исследования рынка до интернет-продвижения**





✓ *автомоечный комплекс*

### 1.1.2. Контекстная реклама (варианты объявлений)

Рассмотрим ТОП 10 контекстных объявлений Яндекс.Директ по сегменту автомоек, как наиболее релевантному данному инструменту продвижения по актуальному запросу "очистка стоков автомойки", "очистные автомойка".

В Спецразмещении перед результатами поиска присутствует 1 объявление:

**Очистка стоков на автомойке.** / [akvatehno.ru](http://akvatehno.ru)

Реклама

[akvatehno.ru](http://akvatehno.ru)

**Очистка стоков на автомойке.** Очистные для **автомойки**. Цены от 45000 руб.



Актуальные объявления из ТОП 10 Яндекс:

1. **Очистное оборудование Karcher!**

Очистные сооружения для автомойки - эффективные и экологичные. Звоните!

[karex.ru](http://karex.ru)

2. **Очистные для автомойки**

Модульные автомойки под ключ с оборудованием от 899 000р. за 21 день. Жми!

[строимавтомойки.рф](http://строимавтомойки.рф)

3. **Очистные для автомоек**

Автомоечное оборудование, порталные мойки, пеногенераторы и др. Цены.

[www.expertcen.ru](http://www.expertcen.ru)



Ниже дадим рекомендации по составлению контекстных объявлений:

- ✓ В заголовке должны присутствовать слова "очистка", "очистные" и собственно "автомойка"
- ✓ Желательно указание минимальной цены за продукт

### 1.1.3. Каталоги

Сайту рекомендуется разместиться в каталогах Яндекс (раздел Инженерные системы) и Dmoz (раздел Окружающая среда » Водные ресурсы)

Каталог Яндекс (Бизнес – Строительство-Инженерные системы-Водоснабжение и канализация)<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> <https://yaca.yandex.ru/yaca/cat/Business/Construction/Infrastructure/Sewerage/>



Каталог Dmoz ( Бизнес – Окружающая среда- Водные ресурсы)<sup>13</sup>

## 1.2. Оффлайн-методы продвижения

### 1.2.1. Тендеры (мониторинг 10 актуальных тендеров)

Данный инструмент продвижения наиболее актуален для сегмента коммунального хозяйства.

Рассмотрим ТОП 10 тендеров с двух крупнейших торговых площадок.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> [http://www.dmoz.org/World/Russian/Бизнес/Окружающая\\_среда/Водные\\_ресурсы/](http://www.dmoz.org/World/Russian/Бизнес/Окружающая_среда/Водные_ресурсы/)

<sup>14</sup> <http://rostender.info/tendery-ochistnoe-i-filtruyushchee-oborudovanie-i-materialy-montaj-i-obslujivanie>  
<http://www.komtender.ru/tendery-ochistnoe-i-filtruyushchee-oborudovanie-i-materialy-montaj-i-obslujivanie>

Название	Начальная цена	Область
Закупка и поставка установки очистки воды и емкостей с системой переливов	н/д	Калининградская область
Приобретение и установка станции глубокой биологической очистки сточных вод	1 029 600 рублей	Волгоградская область
поставка автономной канализационной станции локальной биологической очистки для многоквартирного дома	740 966 рублей	
Закупка и поставка установки очистки воды и емкостей с системой переливов		Калининградская область

Выполнение работ по техническому обслуживанию систем водоочистки	120 000 рублей	Новгородская область
Поставка инженерно-технического оборудования для объекта Физкультурно-оздоровительный комплекс	2 330 000 рублей	Башкортостан республика
Установка станции глубокой очистки вод для Областного государственного казенного учреждения здравоохранения Магаданский областной противотуберкулезный диспансер №2 пос. Дебин	589 141 рубль	Магаданская область
Оказание услуг по техническому обслуживанию канализационных очистных сооружений с канализационной насосной	587 524 рубля	Тульская область

станцией		
Выполнение работ по модернизации станции очистки воды	3 101 960 рублей	Челябинская область
Поставка и проведения монтажных и пуско-наладочных работ мембранной системы очистки и опреснения воды	4 720 000 рублей	Москва город



Как следует из таблицы, стоимость услуг по водоочистке коммунального хозяйства колеблется от 100 тыс. до 4 млн. рублей.

### 1.2.2. Система прямых продаж (рекомендации)

Выше была рассмотрена система дистанционных прямых продаж в условиях продаж через интернет-сайт.

Дадим несколько рекомендаций относительно дистрибьюторской системы продаж, актуальной для всех сегментов клиентов.

Компании рекомендуется в первую очередь развивать сеть дилерских центров в наиболее промышленно развитых городах (СПб, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород)

Конкурентами используются следующие инструменты поддержки дилеров:

- ✓ выбор и привязка блочно-модульного оборудования
- ✓ сопровождение на этапе прохождения экспертизы проекта
- ✓ обеспечение изготовления, поставки, шефмонтажа блочно-модульных станций очистки
- ✓ пуск и наладка комплекса
- ✓ гарантийное и сервисное обслуживание



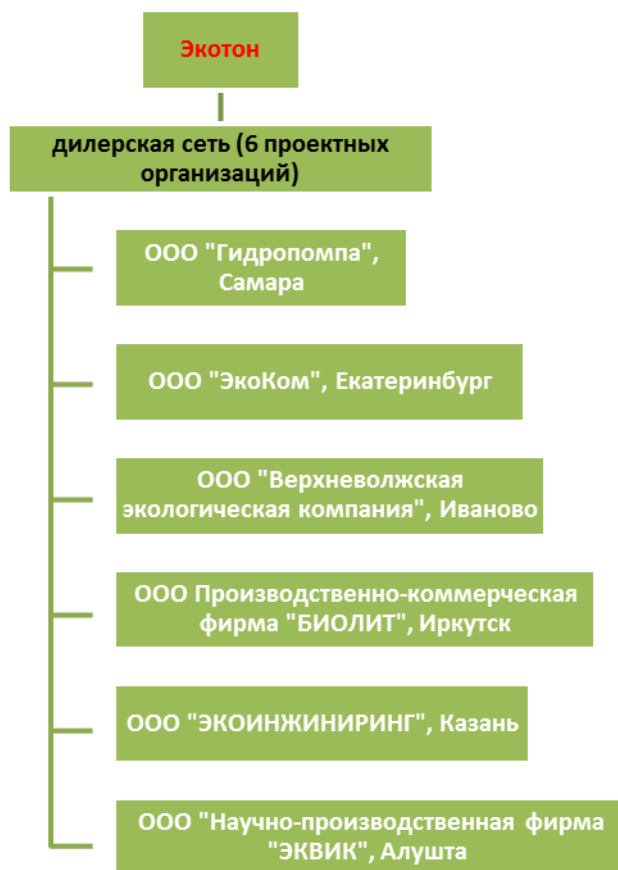


✓ поддержка при эксплуатации.

Для сегмента коммунального хозяйства релевантными дистрибьюторами могут служить дилеры компании Экотон<sup>15</sup>, специализирующейся на данном сегменте:

---

<sup>15</sup> <http://www.ekoton.com/kontakty/partnery-v-regionah/>

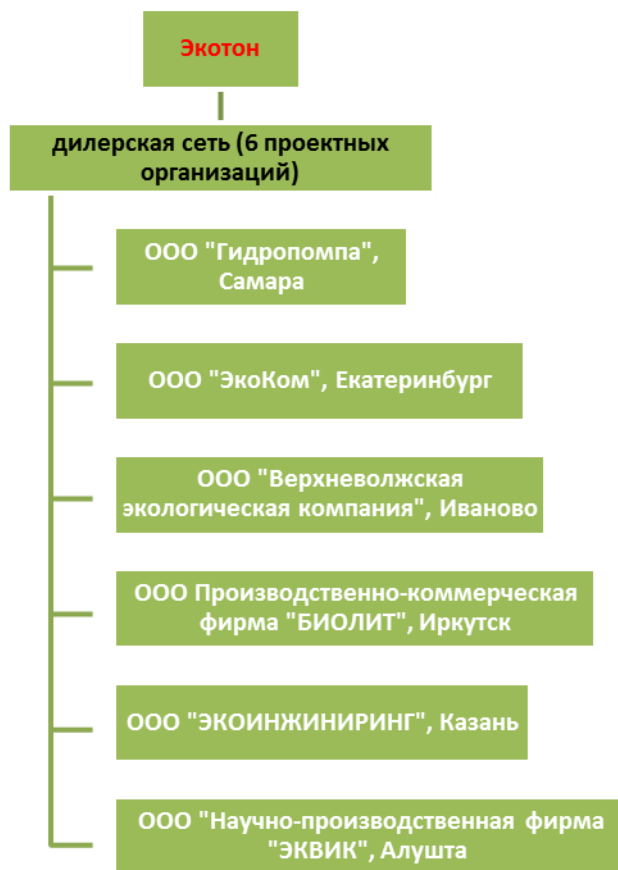




Для сегментов автомоек и нефтяных компаний релевантными дистрибьюторами могут служить дилеры компании Техносфера<sup>16</sup>, специализирующейся на данных сегментах:

---

<sup>16</sup> <http://www.tehnosfera.ru/kontakty/nashi-predstaviteli.html>





### 1.2.3. Эффективная работа на выставках (наиболее актуальные)

Лидеры рынка - компании Экос, Эколайн и Флотенк –активно проводят собственные семинары для проектных организаций в Москве и СПб

Наиболее популярными тематиками выставок для конкурентов являются сферы водоснабжения, строительства и нефтегазового сектора

Наиболее популярной для сегмента коммунального хозяйства является ежегодная московская профильная выставка **Экватек**<sup>17</sup>. Рекомендуется участие компании в данной профильной выставке.

Ключевые мероприятия деловой программы выставки:

- ✓ Конференция "Водоснабжение и водоотведение населенных мест"

- ✓ Конференция "Опыт реализации инновационных проектов в сфере ВКХ: технологии, экономика, право"  
РАВВ

- ✓ Конференция "Совершенствование нормативно-правового регулирования в области охраны окружающей

---

<sup>17</sup> [www.ecwatech.ru](http://www.ecwatech.ru).



среды" МПР РФ

✓ Конференция "Бестраншейные технологии строительства и ремонта инженерных коммуникаций"

✓ Международная конференция по вопросам водопользования и экологии в рамках участия РФ в БРИКС

Мнение посетителей о выставке:



- ✓ 90,5% посетителей намерены посетить ЭКВАТЭК-2016
- ✓ 85% опрошенных заявили, что на выставке удалось
- ✓ установить продуктивные деловые контакты
- ✓ 82% будут рекомендовать выставку коллегам

Приложение 1. SEO-анализ наиболее эффективных ключевых слов сайта <http://www.tehnosfera.ru>

Ключевые слова	Позиция в Яндекс	Число показов в мес	Видимость сайта по данному запросу	эффективная цена 1 показа в месяц, р.	Цена попадания в ТОП 100
очистные сооружения для азс	1	58	1	3	50
установка биологической очистки сточных вод	1	153	1	255	691
установка биологической очистки	1	363	1	50	1327

очистные сооружения автомоек	1	596	1	15	280
очистные сооружения азс	1	20	1	11	1925
очистные сооружения для промышленных предприятий	1	568	1	171	327
очистные сооружения промышленных предприятий	2	72	1	0	145
кнс канализационная насосная станция grundfos	2	145	1	1	251
очистные сооружения для промышленных стоков	2	73	1	3	251
большие очистные сооружения	2	67	1	0	55
очистные сооружения большой производительности	2	17	1	0	18
установка очистки сточных вод	3	1057	1	0	0
отходы очистных сооружений	3	226	1	135	382
установки очистки сточных вод	3	1057	1	0	34



очистные сооружения для автомойки	3	819	1	0	0
оборудование для очистки поверхностных вод	3	1	1	149	764
очистка ливневых стоков	4	464	1	0	18
очистные сооружения для автомоек	4	862	1	0	91
химическая очистка сточных вод	4	781	0	23	764
модульные очистные сооружения	4	357	0	0	0
очистные сооружения моек	4	164	0	0	36
установки очистки подземных вод	4	1	0	0	91
оборудование очистки сточных вод	5	403	0	21	182