

TITANSOFT

Вовлекающий  
маркетинг  
или как контент  
спасает бизнес

# Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies, 2016



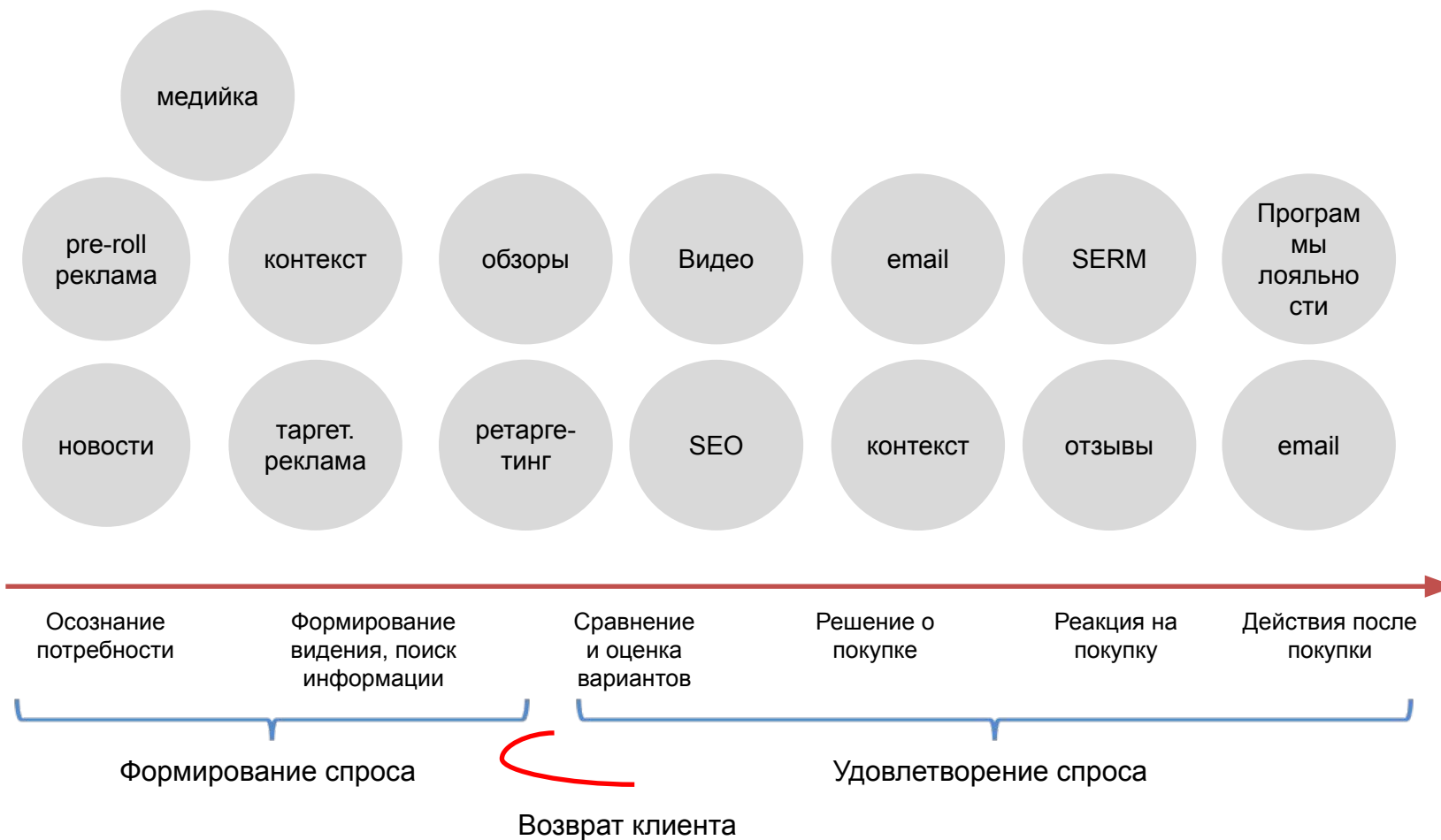
Цикл зрелости технологий Gartner

[gartner.com/SmarterWithGartner](http://gartner.com/SmarterWithGartner)

Source: Gartner  
© 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

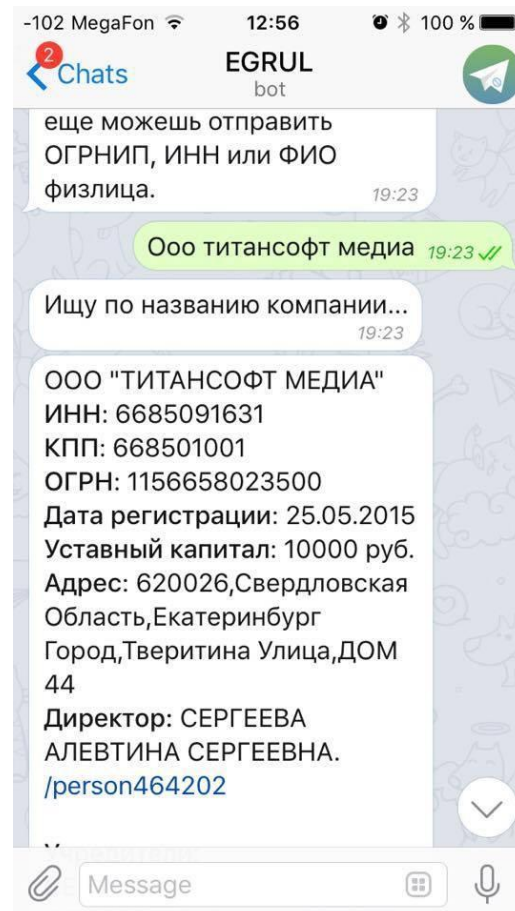
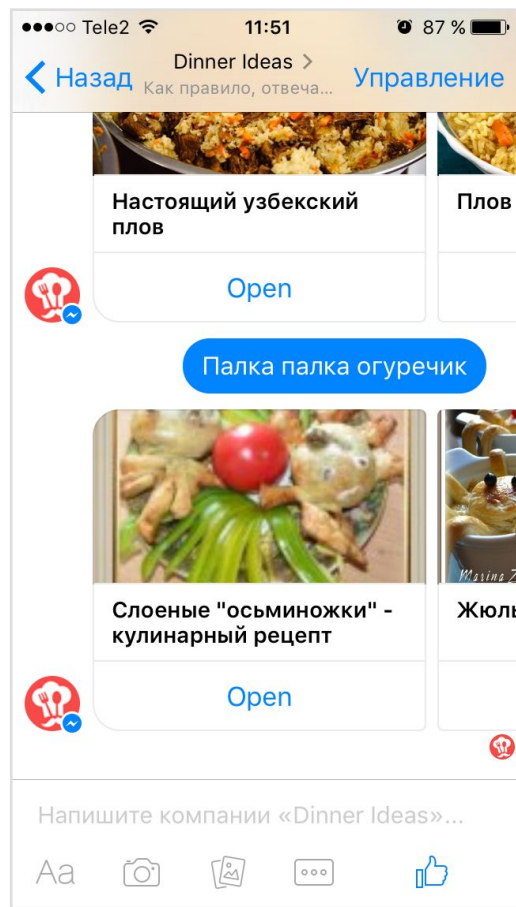
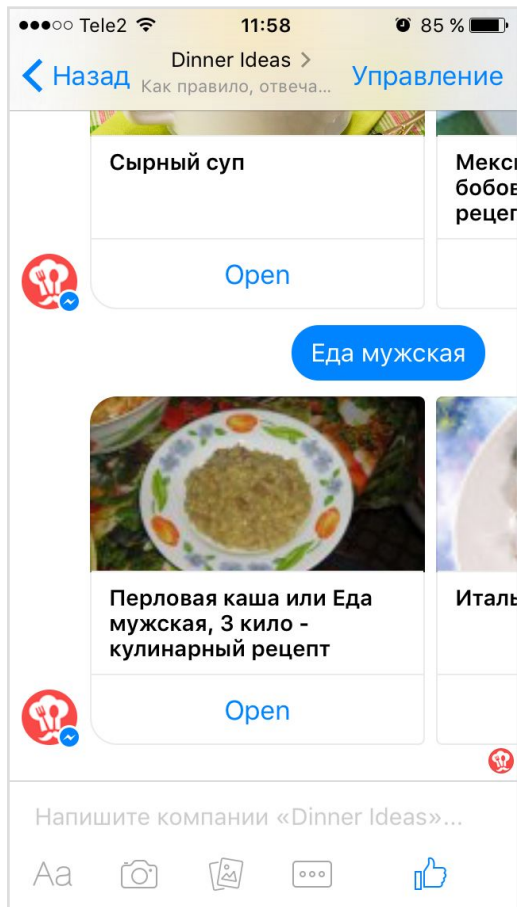
# Многоканальное взаимодействие

Процесс принятия решения о покупке





# Чат-боты



Искусственный интеллект (чат-боты) - Чат – это новый браузер, а боты – персональные помощники. Автоматизация рутинных задач, автоматизация общения с пользователями, автоматизация онлайн шоппинга, персональных рекомендаций и предложений. Платформах Telegram, Whatsapp, Skype, Messenger. 40% транзакций в Китае уже сейчас проходит через Wechat. В Wechat уже создано больше ботов, чем всего сайтов в Китае.

## ПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСАМИ ЧЕРЕЗ МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ

TITANSOFT

Мобилизация

СЕРВИС	ДОЛЯ ПОСЕЩАЮЩИХ	МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ	ИНТЕРНЕТ-БРАУЗЕР
СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ	84%	71%	61%
ПОИСК ИНФОРМАЦИИ	75%	27%	92%
НОВОСТНЫЕ САЙТЫ	59%	37%	85%
МГНОВЕННЫЕ СООБЩЕНИЯ	57%	94%	18%
ЭЛЕКТРОННАЯ ПОЧТА	49%	65%	64%
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ	47%	40%	90%
МУЗЫКА, ВИДЕО	45%	50%	80%
КНИГИ, ЧТЕНИЕ	28%	49%	75%
СЕТЕВЫЕ ИГРЫ	24%	67%	68%
ФИНАНСЫ, БАНКИ	21%	63%	64%
ЧАТЫ, ФОРУМЫ	21%	46%	84%
ПУТЕШЕСТВИЯ, ТУРИЗМ	18%	38%	92%

Источник: холдинг Ромир, май 2016

AR & VR

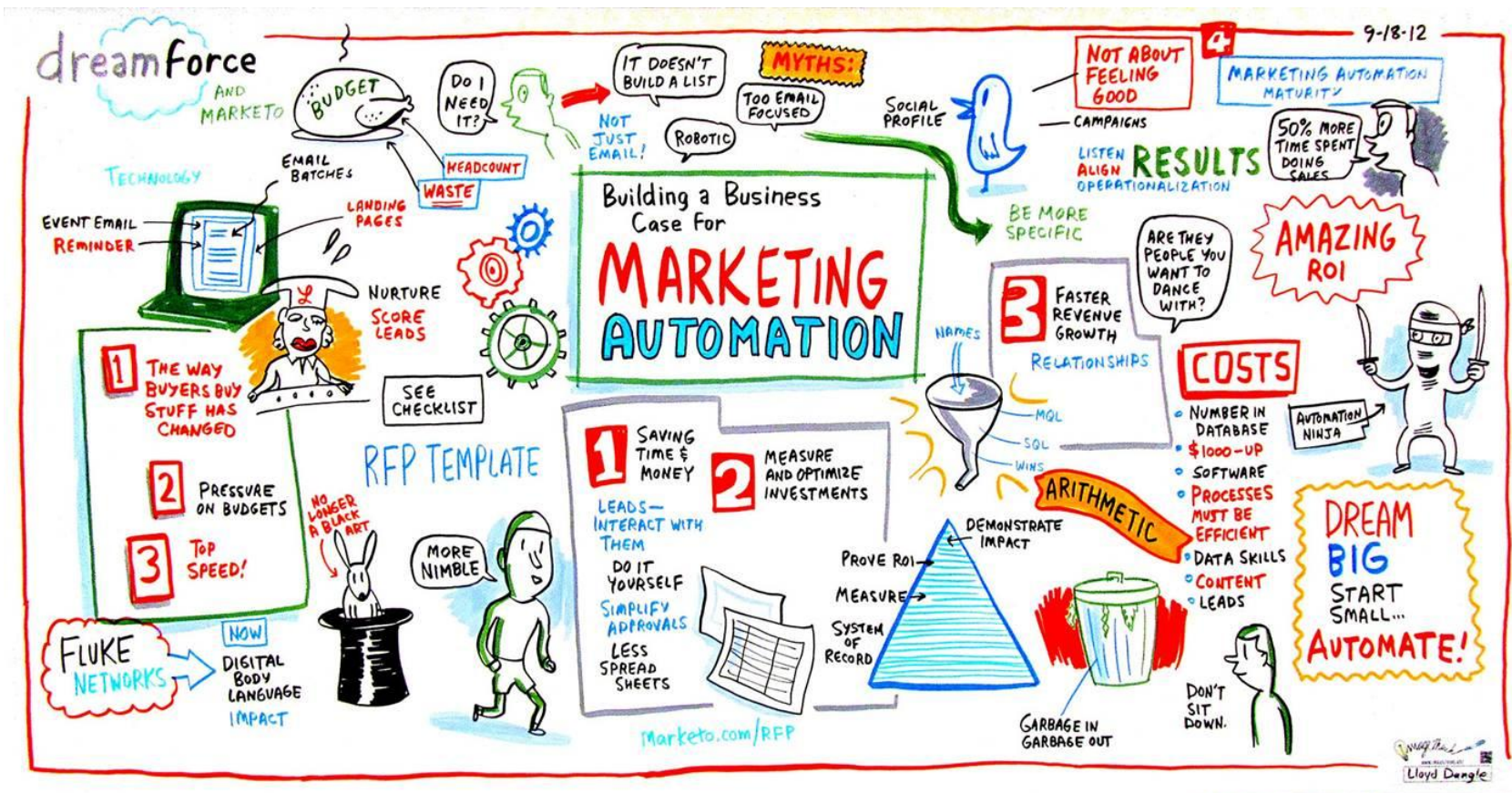


- <https://www.youtube.com/watch?v=LCpy6CrVeTs>
- <https://www.youtube.com/watch?v=ttUb0blecao>
- [https://www.youtube.com/watch?v=Dx\\_trEz\\_Tjk](https://www.youtube.com/watch?v=Dx_trEz_Tjk)
- <https://www.youtube.com/watch?v=e8HyA0gTvhw>
- <https://www.youtube.com/watch?v=Wuln2bJkp1k>
- <https://www.youtube.com/watch?v=REdfJTJ5Ats>





С помощью анализа информации о покупках и посетителях сайта можно учитывать особенности каждого клиента, предлагая ему вовремя именно то, что он готов купить. Создание наиболее эффективного процесса персонализации — преимущество, которое позволит повысить конверсию веб-ресурса, увеличить продажи и выжить в конкурентной борьбе.



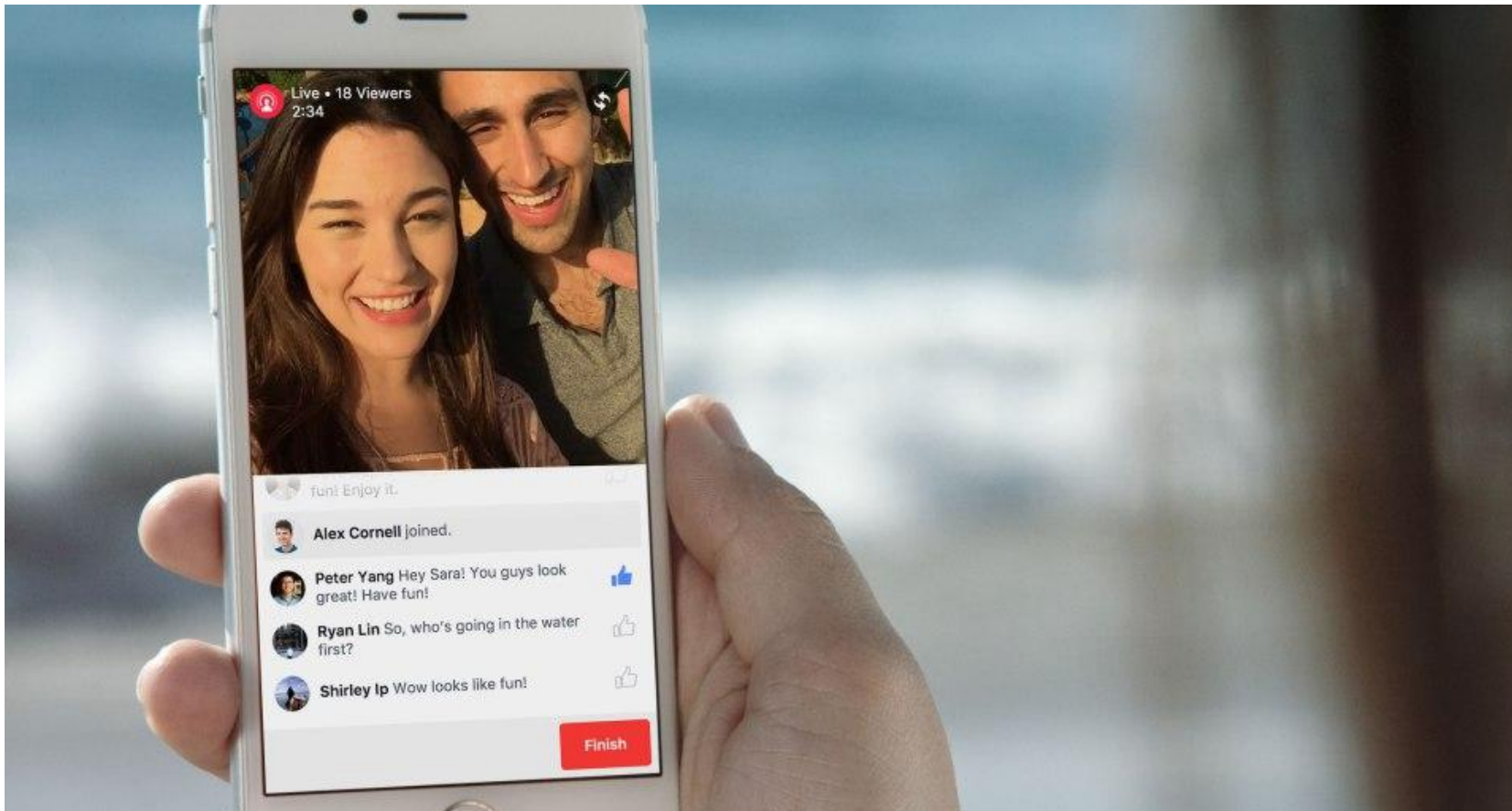
Автоматизация маркетинга

Эта технология представлена программными платформами, которые помогают маркетологам автоматизировать повторяющиеся процессы и задачи. Также она позволяет более эффективно управлять многочисленными онлайн маркетинговыми каналами в режиме реального времени.

Email-маркетинг  
 Генерация посадочных страниц  
 Управление рекламными кампаниями

Интеграция с социальными сетями  
 Аналитика: сбор данных





TITANSOFT

Live Video

**facebook**

 Instagram

 Periscope



## Building a community



Как никогда люди хотят оставаться людьми, и хотят взаимодействовать друг с другом. Для бренда очень важно построить сообщество вокруг себя, завоевать именно тех людей, которые любят ваш бренд. Очень важно понимать отличие толпы от сообщества. Очень важно слышать пользователей и реагировать на их запросы.



Нативная  
реклама

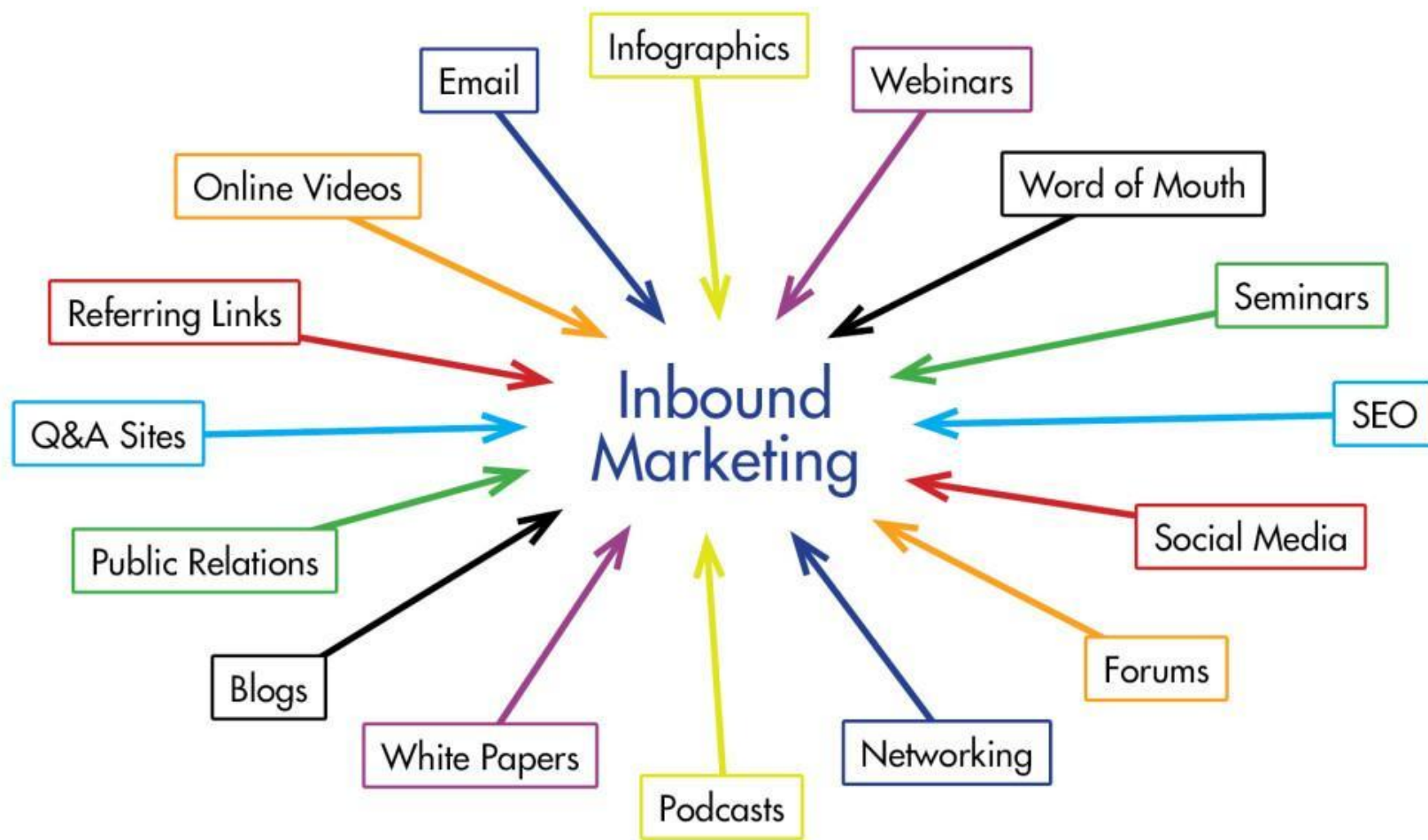
Этот вид рекламы практически неотличим от обычного контента, он не бросается в глаза, не вызывает раздражения и отторжения, как обычная реклама. Скорее, пользователь видит в нем некую полезную информацию для себя, дельный совет, и уже подсознательно хочет применить его на практике.

<https://meduza.io/specials/native>

<https://ok.ru/video/5559616991>

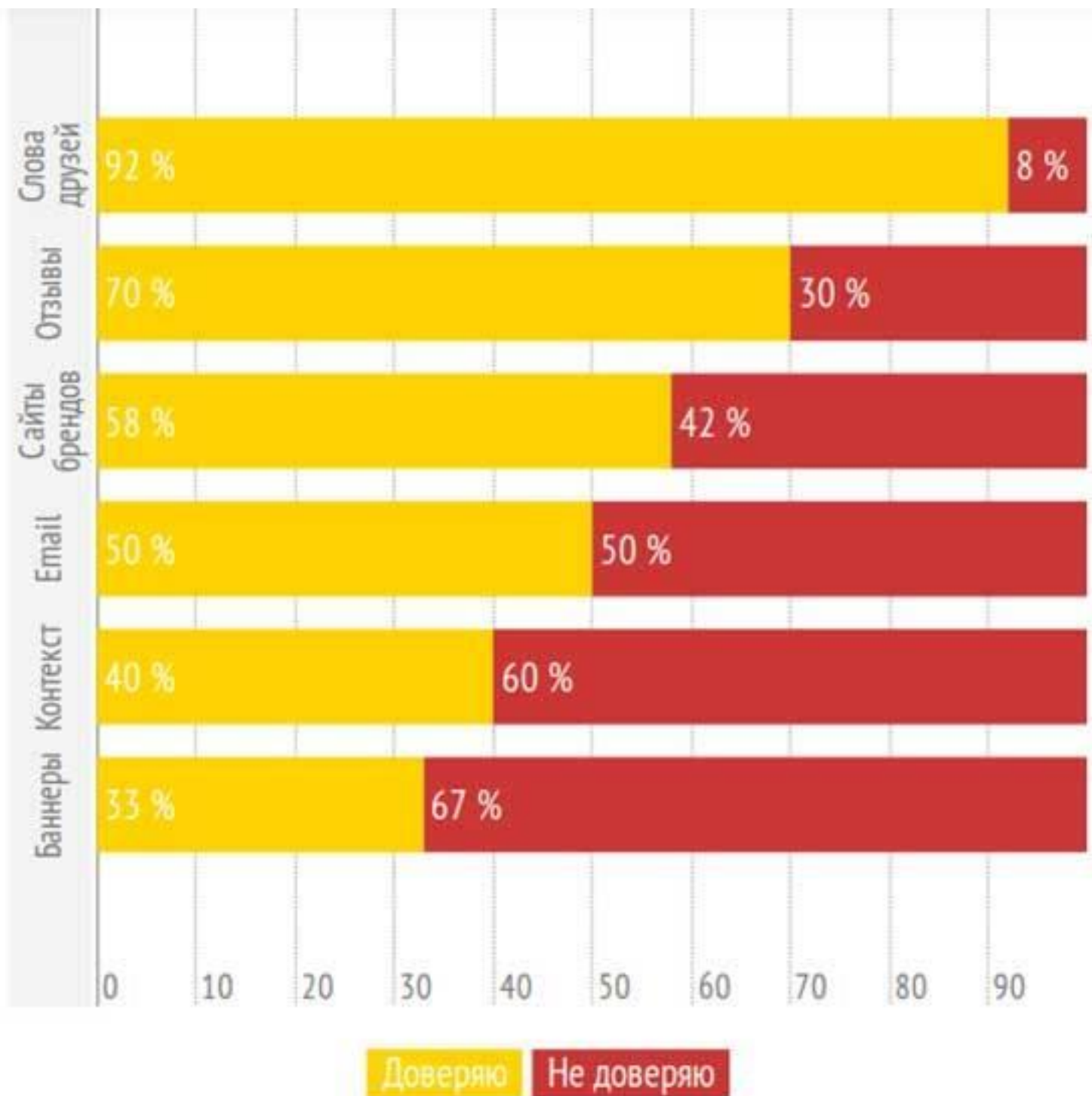
[Что женщины думают о подарках своих мужчин](#)

# Inbound маркетинг



Inbound-маркетинг — это продвижение компании в блогах, подкастах, видео, электронных книгах и изданиях, SEO, social media и через другие формы контент-маркетинга. Стратегия inbound-маркетинга заключается в том, чтобы заслужить, заработать интерес пользователей.

Люди не доверяют рекламе










Inbound/  
Outbound  
маркетинг


## THE INBOUND MARKETER VS. THE OUTBOUND MARKETER





**“NEW MARKETING”**  
используется для зарабатывания интереса пользователя а не его покупки



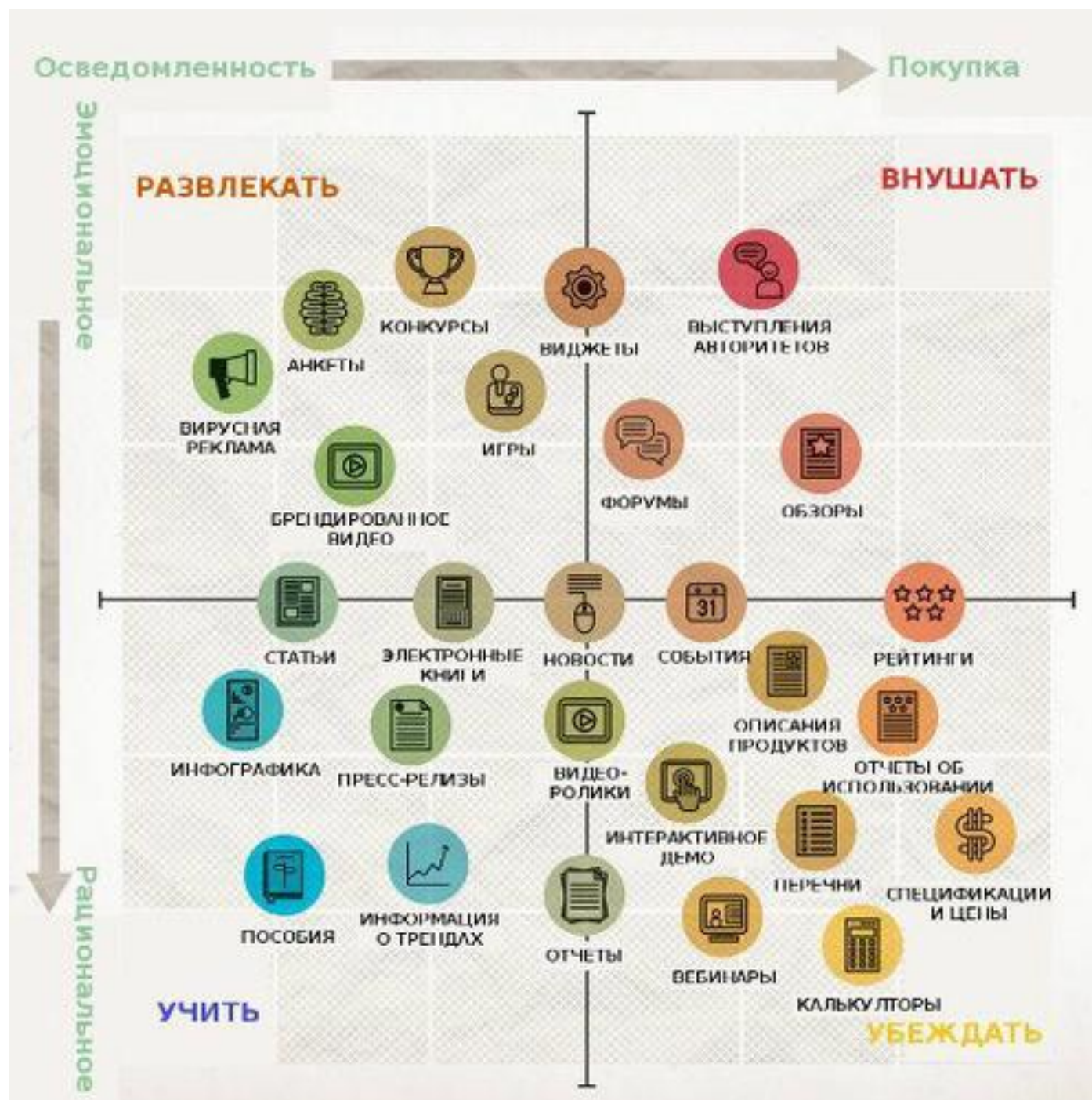
-  Двухсторонняя активная коммуникация
-  Покупатели приходят через поисковик, реферальные обращения, социальные медиа
-  компания предоставляет ценный материал
-  маркетологи развлекают и обучают

**“OLD MARKETING”**  
любой вид маркетинга “проталкивающий” продукт пользователю



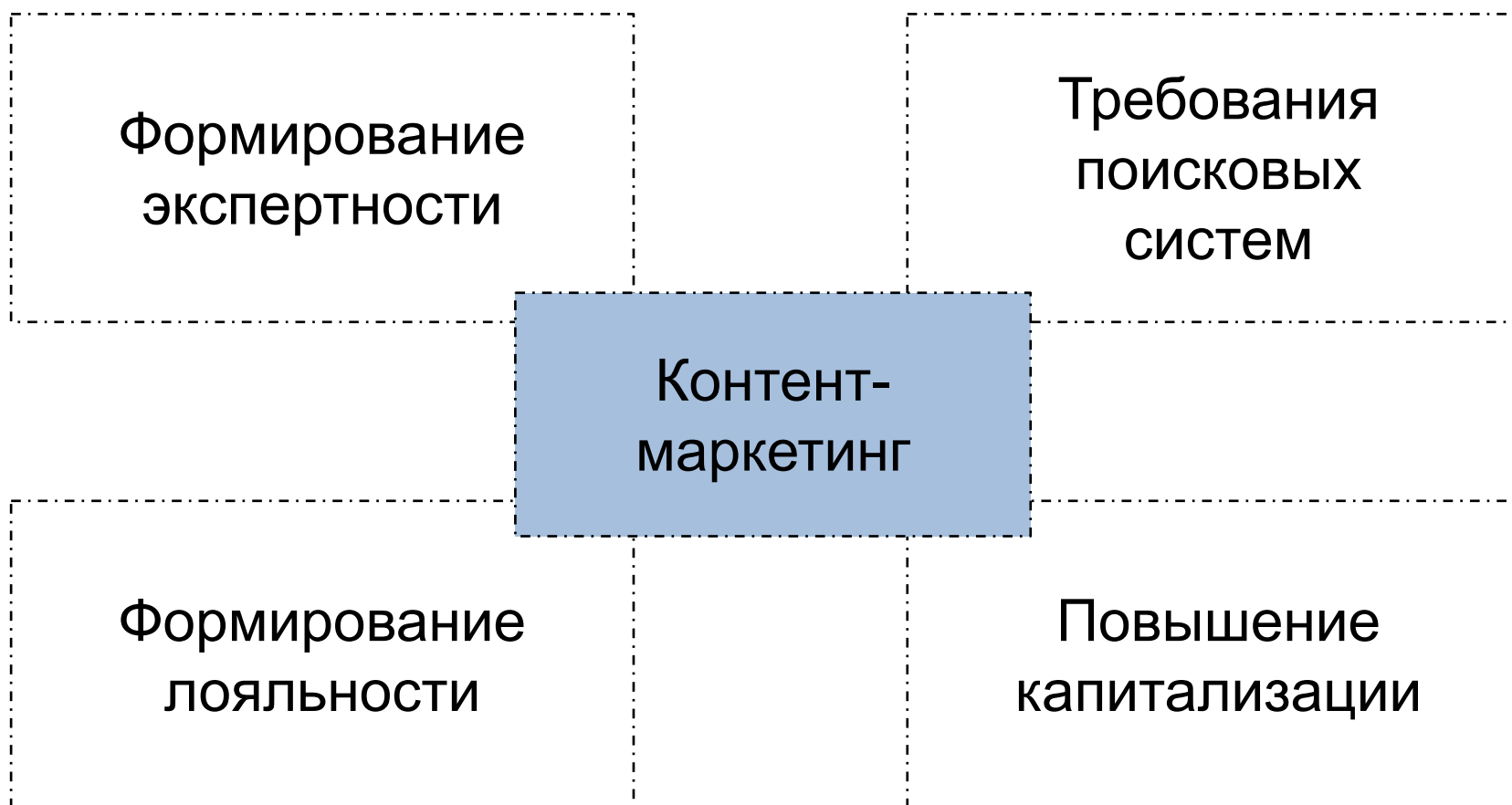
-  Односторонняя коммуникация
-  Покупатели приходят через печатную рекламу, ТВ, радио, баннерную рекламу, холодные звонки
-  Практически не предоставляют ценность пользователю
-  маркетологи показывают продукт

Инструменты  
контент-маркетинга



Inbound  
маркетинг  
механика  
работы





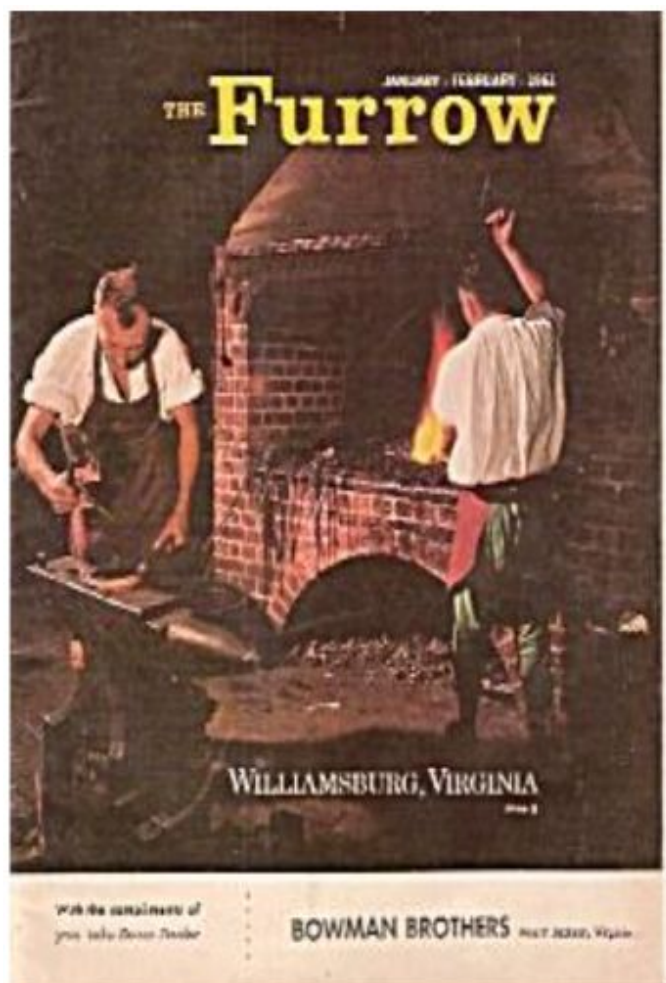
В чем польза  
Inbound  
маркетинг



1891 – Огюст Эткер (August Oetker) на обратной стороне коробков с пекарским порошком для теста писал небольшие рецепты для домохозяек.



В 1911 он начал публиковать очень успешную книгу рецептов. За последние 100 лет книга претерпела много изменений и является одной из самых популярных и известных книг рецептов в мире (19 млн. печатных экземпляров).

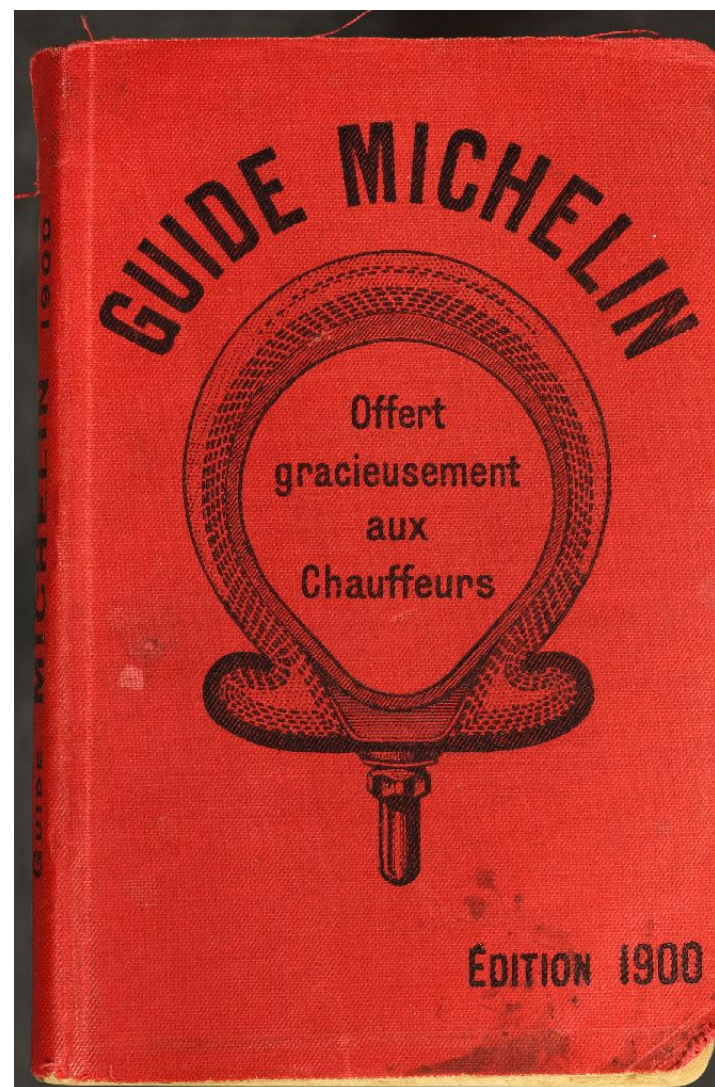


1895 – американская компания, которая производит сельскохозяйственную и лесорубную **John Deere**, выпустила журнал *The Furrow* (борозда), в рассказывала фермерам, как правильно вести сельскохозяйственный бизнес и получать большую прибыль.

Журнал выходит до сих пор. 1,5 млн. читателей в 40 странах, на 12 языках.



1900 – Мишлен ([Michelin](#)) создала инструкцию по ремонту и обслуживанию авто [Michelin Guide](#). Инструкция включала в себя ещё и советы по путешествиям, отелям, ресторанам. Первое издание распространялось бесплатно и разошлось тиражом в 35 000 экземпляров.





1904 - продавец компании [Jell-O](#) ходил от дома к дому, распространяя совершенно бесплатно книгу рецептов. Встроив «рекламу» своего десерта в книгу рецептов повседневной кухни компания отметила рост продаж до \$1 млн. К 1906 (за 2 года).

<https://journal.tinkoff.ru/potop/>

<https://journal.tinkoff.ru/vzhuh-i-prodalas/>

<https://journal.tinkoff.ru/vzlom/>

<https://journal.tinkoff.ru/ipoteka-for-beginners/>

Избирательная кампания Барака Обамы 2008.

Продукт: Малоизвестный темнокожий сенатор со смешным именем

Бюджет: \$500 млн (собраны в виде пожертвований)

Плакат к 41-му президенту США <http://book.nimax.ru/posters/>

Инструмент для оценки проекта <http://www.planningpoker.ru/>

Спецпроект NetCat и Андрея Терехова <http://promo.netcat.ru>

Контентная платформа Банка Точка <https://openplatforma.ru>

Бизнес-форум Альфа Банка <http://alfabusinessweek.ru>

Allinz: страховой разбор известных фильмов

<http://www.allianz.ru/ru/press/news/article11971761>

Группа Грибы (каверы Тает Лед) <https://youtu.be/3d3F450RCM0>



## Откуда брать темы?

1. Из отделов продаж
2. Подсмотреть у других экспертов
3. (и со смежных тематик тоже)
4. Опрос своих клиентов
5. Кейсы
6. В погоне за трендами
7. Из социальных сетей
8. Брейн-шторминг
9. Брать топовый контент с запада
10. и адаптировать к себе
11. Информационные запросы
12. из поискового ядра



Откуда брать  
темы?



- Современные тренды в сфере деятельности.
- Преимущества и недостатки объекта изложения.
- Несколько способов добиться одной и той же цели.
- Собственное мнение относительно конкретного события.
- Подборка советов для начинающих.
- Привязка предмета изложения к знаменитости.
- Конкурс среди читателей.
- Дайджест основных событий за определенный промежуток времени.
- Новый способ решения старой проблемы.
- Разоблачение чьего-то обмана.
- Экскурс в историю или события в прошлом.
- Пример своей работы + разбор.
- Коллекция разных точек зрения на один объект изложения.
- Забавные способы использования объекта изложения.
- Открытие, которое вы совершили в последнее время.
- Биография известного в ваших кругах человека.
- Экспертное заключение.
- Введение нового термина, техники, формулы + их трактовка.
- Прогноз какого-то явления или события.
- Проведение опроса с последующим освещением его результата.

Что еще  
писать?

# НАЧАТЬ РАБОТУ ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ.

Звоните нам

+7 (343) 217-80-79

+7 (922) 169-20-20

Пишите нам

[sales@titansoft.ru](mailto:sales@titansoft.ru)

[pv@titansoft.ru](mailto:pv@titansoft.ru)

Наш адрес

Екатеринбург,

ул. Тверитина, д. 44, 1 этаж

 [facebook.com/titansoft.ru](https://facebook.com/titansoft.ru)

 [vk.com/titansoft\\_ru](https://vk.com/titansoft_ru)

 [instagram.com/titansoftagency/](https://instagram.com/titansoftagency/)