

На мастер-классах директора по маркетингу и рекламе группы компаний «Робитекс» побывали студенты **Мария Светлакова** и **Диляра Кашапова**. Вот что они там услышали.

...Практически каждый второй сейчас мечтает открыть собственный бизнес. Но не каждый знает, с какими сложностями придётся ему столкнуться. Одна из них – продвижение. Реклама в газетах и журналах, яркие билборды на улицах города – это традиционные методы продвижения бизнеса.

Новые методы связаны с интернетом. *«Если вы хотите продвигать свой бизнес в интернете, большие материальные затраты не потребуются. Можно добиться очень хороших результатов за очень маленькие деньги»*, – уверен Шахмин. Он говорил на встрече преимущественно о том, какую роль в развитии бизнеса играют новые медиа – социальные сети, а также о том, как создать свой сайт.



Итак, как же начинающему предпринимателю прорекламирровать свой товар или услугу?

Вариант 1 – Instagram. Этим инструментом активно пользуются, к примеру, магазины одежды. Они находят блогера с большим количеством подписчиков и платят ему (ей) за ненавязчивую рекламу своего товара. У этого способа есть плюс – эффект

сарафанного радио, которое моментально разнесет весть об открытии магазина, но есть и минус: блогеры порой требуют баснословные суммы за один рекламный пост.

Вариант 2 – Facebook. По словам Эдуарда, этот вариант хорош для локального бизнеса. К примеру, вы ведь не будете предлагать услугу по наращиванию ногтей людям, живущим в других городах? Facebook хорош тем, что с помощью него можно задать зону геолокации, возраст и семейное положение потенциальной аудитории, но в то же время данный способ «раскрутки» не всем по карману и, как уже упомянули, не подходит для производственного бизнеса.

Вариант 3 – Yandex Direct и его возможности контекстной рекламы. Вы задаете слово или словосочетание, попадаете на аукцион и выбираете ставку. Данный способ эффективен, однако цены за 1 клик на ваш сайт могут стоять в районе 1000 рублей.

Вариант 4: Yandex справочник или альтернативный Google Мой бизнес

Вариант 5: SEO-оптимизация сайта (продвижение в поисковике).

Главным средством продвижения своего бизнеса в интернете спикер назвал собственный веб-сайт. Он рассказал о вариантах его разработки. Первый способ – разработка своими силами, второй – умелыми руками профессионала. Сам Эдуард считает наиболее удачным первый. Если, конечно, есть необходимые навыки, опыт и время.

Интересно, что методика продвижения своего сайта в интернете – универсальная, с ее помощью можно продвигать любой бизнес, медиаиздание и обычный блог.