

Работа с лояльностью аудитории

ЧЕМУ ДОЛЖНЫ НАУЧИТЬСЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ У
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ?

Быковский Георгий
СамолетЛО

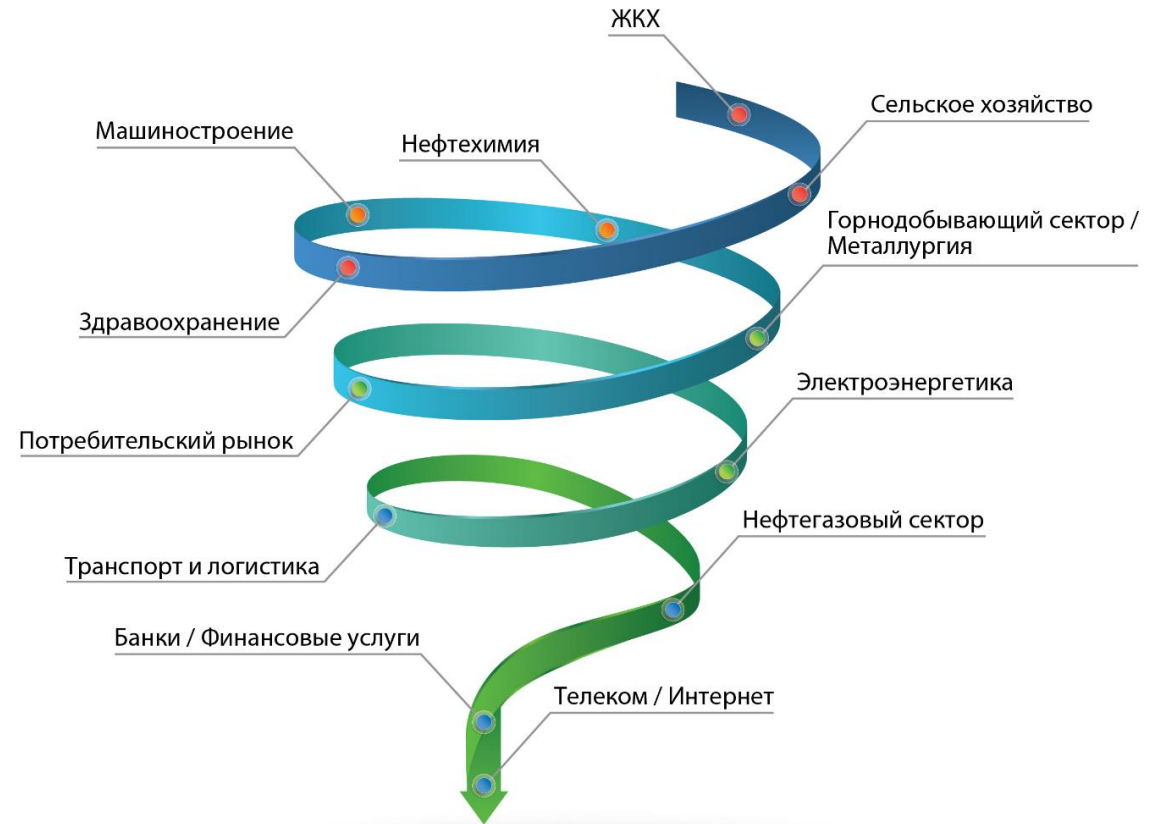
Почему интернет-магазины?

Интернет – единственный канал продаж для них.



Почему интернет-магазины?

Воронка цифровизации



ТОП-100 магазинов Рунета за 2015 и 2017 от Ruward

ТОП-100 крупнейших интернет-магазинов России

Данные представлены по результатам полного 2015 года.

[ПО ОТРАСЛЯМ](#)

#	+/-	МАГАЗИН	ОБОРОТ	ЗАКАЗЫ	ЧЕК	●	●	●	●	●	●
1	+1	ulmart.ru универсальный магазин	36 800	7 360	5 000	6,0	9,4	8,2	5,4	10,0	5,0
2	+1	wildberries.ru одежда, обувь и аксессуары	32 000	17 000	1 900	6,0	8,4	7,0	7,5	4,5	5,8
3	+1	citilink.ru универсальный магазин	24 800	2 840	8 700	7,5	9,6	7,1	5,9	10,0	4,4
4	+2	mvideo.ru электроника и техника	20 400	1 570	13 000	9,0	9,8	7,8	7,2	7,7	4,4
5	-4	exist.ru автомобильные товары	17 300	6 650	2 600	8,0	9,9	6,4	7,2	1,8	7,4

ТОП-100 магазинов Рунета за 2015 и 2017 от Ruward

Оборот

Количество заказов

Индексы:

SiteSecure

Айри

Usability

Owox

Sape

Metacommerce

ТОП-100 магазинов Рунета за 2015 и 2017 от Ruward

SiteSecure. Индекс безопасности

Айри. Индекс доступности ресурса

Usability.

Owox. Индекса аналитичности

Sape. Индекс SEO

Metacommerce. Индекс ассортимента

ТОП-100 магазинов Рунета за 2015 и 2017 от Ruward

Оборот

Количество заказов

Индексы:

SiteSecure

Айри

Usability

Owox

Sape

Metacommerce



считаем динамику
ищем корреляцию

ТОП-100 магазинов Рунета за 2015 и 2017 от Ruward

Наиболее значимым фактором является продвинутость аналитических инструментов, т.е. насколько полно интернет-магазин изучает своих посетителей.

Зачем следить?

Зачем следить?

Чтобы делать индивидуальные предложения.



Зачем следить?

Индивидуальные предложения, по сути, заменяют традиционного продавца-консультанта и помогают пользователю получить то, что ему требуется.

Интернет-магазин решает реальные потребности аудитории.



Фактически, это и есть работа над
лояльностью в онлайне.

Это – главная точка роста крупных интернет-
магазинов

Что делать девелоперам?

Мы гонимся за Performance

И забываем о практически неизмеримой для нас лояльности.

Сейчас это лишь:

- Праздники для жильцов
- Карты новоселов

Притом, что нам значительно легче!

Упор на инструменты с индивидуализацией.

- динамический ремаркетинг с продуманной системой показа «другие покупатели смотрели также...»
- интеграция с сотовыми операторами.
- рассылки для купивших/побывавших в ОП и т.д.

И главное...

Решать возникающие потребности наших клиентов

Спасибо за внимание!
