

# Стратегия по интернет-продвижению для «Петровский, Филиппов и партнёры»

## Блок 1. Разработка имиджевого сайта

Для того, чтобы начать тестировать различные каналы интернет-рекламы, необходимо создать качественный сайт. Лендинг <http://pfplaw.tilda.ws/> для этих целей не подходит. Если есть желание использовать именно landing page, а не сайт, то он должен иметь качественное исполнение.

Структура будущего сайта должна опираться на семантическое ядро (СЯ). СЯ — это упорядоченный ключевых слов, которые наиболее точно характеризуют вид деятельности и услуги, предлагаемые сайтом. Каждому блоку ключевых слов должна соответствовать своя страница. Например, страница с описанием услуг об арбитражных спорах будет соответствовать следующей группе слов из семантического ядра: арбитражные споры, разрешение арбитражных споров, споры в арбитражном суде и т. д.

Перед тем, как заказать создание сайта лучше предварительно заказать интернет-маркетологу разработку маркетингового плана, который должен включать:

1. Анализ конкурентов.
2. Анализ целевой аудитории.
3. Цели и задачи разработки сайта.
4. Стратегия достижения поставленных целей и задач посредством сайта.
5. Подробное описание функционала будущего сайта.
6. Составление семантического ядра.
7. Разработка структуры сайта.
8. Разработка УТП.
9. Подробное техзадание для дизайнера и программиста.
10. Необходимую текстовую и графическую информацию для старта разработки сайта.

На основе маркетингового плана осуществляется постраничная отрисовка будущего сайта дизайнером. Затем программист на основе полученных слайдов осуществляет вёрстку интернет-ресурса. После того, как сайт будет выложен в сеть можно заказать первичную SEO-оптимизацию для того, чтобы он стал видим поисковыми системами по минимальному набору ключевых слов.

### Примерный диапазон цен на подобные услуги:

Разработка маркетингового плана сайта — от 25 000 рублей;  
Составление семантического ядра — от 5000 рублей;  
Составление техзадания для программиста или дизайнера — от 10 000 рублей;  
Отрисовка одной страницы сайта дизайнером — от 5000 рублей;  
Вёрстка сайта — от 30 000 рублей;  
Первичная SEO-оптимизация сайта — от 20 000 рублей.

Далее рассмотрим рекламные каналы для проекта «Петровский, Филиппов и партнёры».

## Блок 2. Таргетированная реклама (ВКонтакте)

**Целевая аудитория:** мужчины и женщины от 25 до 70 лет, имеющие высшее образование и достаток выше среднего. Постоянно проживающие в Москве или Московской области.

### Таргетинг (настройка рекламы на раздел услуг на сайте)

- ✦ Показы рекламы на участников групп-конкурентов (юридические услуги, правовое сопровождение бизнеса, арбитражные споры и т.д.);
- ✦ Показы рекламы на участников групп с косвенными конкурентами (деловые конференции, бизнес форумы, паблики для предпринимателей, бизнес-тренинги и т. д.);
- ✦ Показы рекламы на участников бизнес-групп, которые за последние 30 лет искали информацию по ключам «юридические услуги», «арбитражные споры», «правовое сопровождение бизнеса» и т.д.;
- ✦ Показы рекламы по должностям: генеральный директор, исполнительный директор, предприниматель, бизнесмен, руководитель и т.д.

*Тестирование различных гипотез. Необходимо придумать УТП под каждый вид услуг.*

### Геотаргетинг в соцсетях на следующие объекты:

- ✦ Бизнес-центры;
- ✦ Юридические и адвокатские конторы;
- ✦ Коттеджные посёлки закрытого типа;
- ✦ Элитные жилые комплексы.

### Ретаргетинг (пиксель на сайте)

- ✦ Настройка ретаргетинга на посетителей сайта (повторные показы рекламы). Можно настраивать показы на конкретную акцию или скидку.

*Перед запуском рекламной кампании на сайте необходимо установить счетчик Яндекс.Метрика и прописать цели: клик на номер телефона, клик на e-mail, заказ обратного звонка и т. д.*

**Тестовый рекламный бюджет:** 10 000 рублей

Стоимость настройки рекламной кампании — от 10 000 рублей.

## Блок 3. Таргетированная реклама (Instagram + Facebook)

**Целевая аудитория:** мужчины и женщины от 25 до 70 лет, имеющие высшее образование и достаток выше среднего. Постоянно проживающие в Москве или Московской области.

### Таргетинг (настройка рекламы на раздел услуг на сайте и на посты в собственной группе в facebook)

- ✦ Показы рекламы по интересам (бизнес, предпринимательство, бизнес-

- тренинги, стартапы и т.д.);
- ✦ Показы рекламы по должностям: генеральный директор, исполнительный директор, предприниматель, бизнесмен, руководитель и т.д.

50 % рекламного бюджета пойдет на *instagram* и 50 % на *facebook*.

Перед запуском рекламной кампании на сайте необходимо установить счетчик Яндекс.Метрика и прописать цели: клик на номер телефона, клик на e-mail, заказ обратного звонка и т. д.

**Тестовый бюджет:** 10 000 рублей

Стоимость настройки рекламной кампании — от 10 000 рублей.

## **Блок 4. Контекстная реклама (Поиск + РСЯ и ретаргетинг)**

### **Контекстная реклама в поисковых системах Яндекс**

- ✦ Настройка контекстной рекламы на поиске по группе запросов «юридические услуги», «арбитражные споры», «правовое сопровождение бизнеса» и т.д.
- ✦ Настройка контекстной рекламы на поиске по брендам прямых конкурентов;
- ✦ Закупка рекламы через «частные сделки» на подходящем списке тематических сайтов.
- ✦ Настройка рекламы РСЯ (вид контекстной рекламы Яндекс.Директ, основанной на пользовательских интересах).
- ✦ Настройка ретаргетинга (повторные показы рекламы для тех, кто уже заходил на сайт с персональным выгодным предложением).

### **Геотаргетинг в поисковых системах Яндекс**

- ✦ Настройки геотаргетинга (бизнес-центры, жилые комплексы и спортклубы).

Перед запуском рекламной кампании на сайте необходимо установить счетчик Яндекс.Метрика и прописать цели: клик на номер телефона, клик на e-mail, заказ обратного звонка и т. д.

**Тестовый бюджет:** 25 000 рублей

Стоимость настройки рекламной кампании — от 20 000 рублей.

## **Блок 5. SEO-продвижение сайта**

Долгосрочная инвестиция. Перед тем, как принять решение о необходимости этой услуги, лучше сделать тестовый запуск контекстной рекламы по ключевым запросам из семантического ядра. Если будут заявки и реклама окупится, то имеет смысл заказывать SEO-продвижение сайта на регулярной основе. В противном случае никакой пользы от того, что сайт выходит в ТОП-10 по ключевым запросам в поисковых системах просто нет. Достаточно будет сделать первичную SEO-оптимизацию и на этом остановиться.

### **Примерный диапазон цен на подобные услуги:**

Составление семантического ядра — от 5000 рублей;

Ежемесячный платеж за SEO-продвижение сайта — от 20 000 рублей.

## Блок 6. Дополнительные каналы продвижения

- ✦ Канал на Яндекс.Дзен (экспертные статьи и рассказ о проекте) – разовый рекламный бюджет от 75 000 рублей на то, чтобы увеличить охваты. Можно вести канал и бесплатно, но первые несколько месяцев обычно маленькие охваты. Написание статей и ведение канала — от 20 000 рублей в месяц.
- ✦ Работа с лидерами мнений (микро-блоггеры) – ежемесячный бюджет от 50 000 рублей на закупку рекламы у проверенных блогеров (сторис и посты в instagram с рекомендациями обратиться в «Петровский, Филиппов и партнёры»).
- ✦ Работа с информационным фоном (сайты отзывов, юридические форумы, агрегаторы и каталоги) – от 10 000 рублей в месяц.
- ✦ Ведение блога с экспертными материалами на <https://spark.ru/>. Стоимость написания статей и ведения блога от 20 000 рублей в месяц.
- ✦ Ведение экспертного блога на собственном сайте, что усилит его видимость в поисковых системах и может привлечь клиентов. Написание текстов для блога — от 400 рублей за 1000 знаков.
- ✦ Описание успешных кейсов на собственном сайте проекта. Написание текстов для блога — от 400 рублей за 1000 знаков.

## Заключение

Основные этапы стратегии развития в интернете для «Петровский, Филиппов и партнёры»:

1. Разработка маркетингового плана имиджевого сайта проекта.
2. Отрисовка дизайна сайта у профессионального дизайнера на основе ТЗ.
3. Вёрстка сайта на основе дизайн-макетов и ТЗ.
4. Первичная SEO-оптимизация сайта.
5. Наполнение сайта тематическим контентом: экспертный блог и успешные кейсы.
6. Установка на сайт систем аналитики и прописывание целей для запуска рекламных кампаний.
7. Запуск рекламных кампаний в социальных и поисковых сетях.
8. Аналитика рекламных кампаний. Определение работающего канала, который окупается и приносит заявки. Инвестиция в этот канал.
9. Если контекстная реклама работает и окупается, то инвестиция в SEO-продвижение сайта.
10. Развитие экспертности через собственный канал Яндекс.Дзен и работа с информационным фоном.

При отрицательном результате — искать клиентов через offline-каналы коммуникации и использовать сайт в качестве имиджевой истории.