



От любви к ненависти

или

За что я  «Розетку»



Александр Колб, ген. директор
компании «Promodo»

21 мая, 2013, конференция
«Интернет-магазины: стратегии роста», Киев

★ ★ ★

«Есть два пути
избавить вас от страдания:

Быстрая смерть
и продолжительная любовь»

Ф. Ницше

★ ★ ★



8

из

10

интернет-магазинов
электроники закрываются
в течение двух лет.

Мы можем...

...Впасть в депрессию



...Искать причины

19 марта Налоговая приостановила работу крупнейшего интернет-магазина Украины Rozetka.UA

...Придумывать повод

— Все, сегодня я ем, а завтра — в спортзал!

Или же задать

1000

вопросов «Почему?»»

 Почему на пожарном щите ведро коническое?..

 Почему «кубики Магги» называют кубиками, а на самом деле они параллелепипеды?..

 Почему не заходит Вконтакт?..

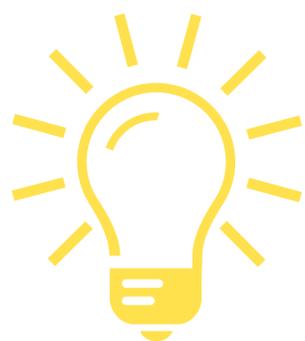
 Почему Путин краб?..

 Почему девушки ходят в туалет парами?..

 Почему Гурченко не общалась с дочерью?..

 Почему меняется голос от гелия?..

 Почему у беременных чешется живот?..



**И что нужно сделать,
чтобы быть в интернете № 1?**

№

1

– Гибкость и скорость
принятия решений



№ 2



— Вовлеченность
владельца бизнеса

No 3



— Worse is better



№ 4

«ЛИЦО МЕСЯЦА»

face.ru



— Позиционирование

BRAND CAMP

by Tom Fishburne

OUR NEW BRAND
DELIVERS SOMETHING
FOR EVERYONE

WITHOUT REALLY
DOING MUCH
FOR ANYONE



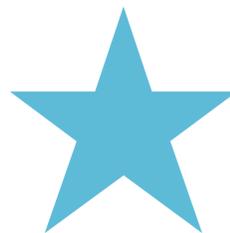
5 конкретных преимуществ:



цена



товар



доступ



услуга



ЭМОЦИИ

В опросе участвовали:

39 респондентов

19 из них покупали до этого
в интернет-магазинах

11

Rozetka

3

Fotomag

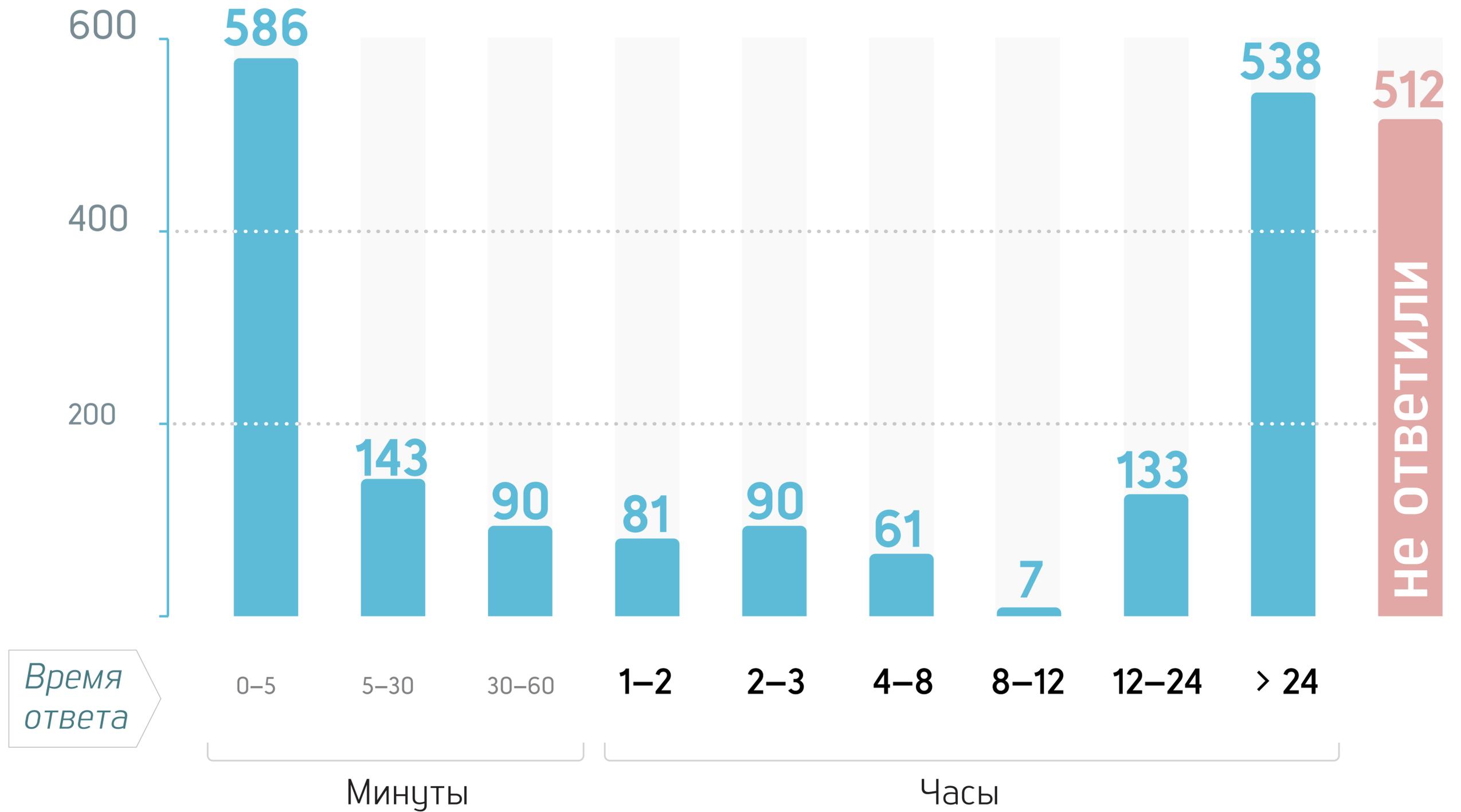
3

Mobilluck

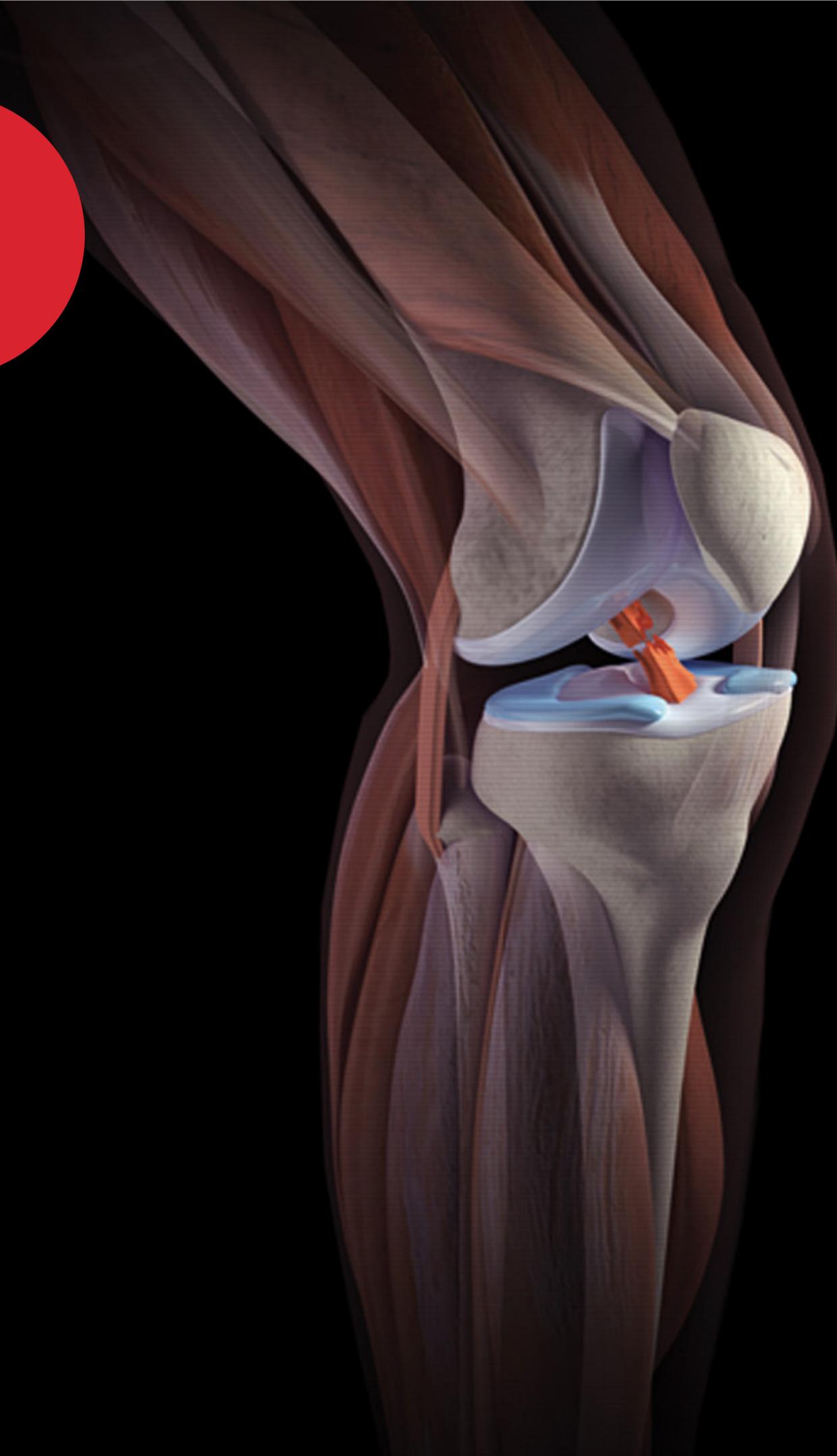
2

5ok

Результаты исследования



№ 5



— Связка

Стратегия

Инструментарий

Контент

№ 6

— Идея и ее реализация



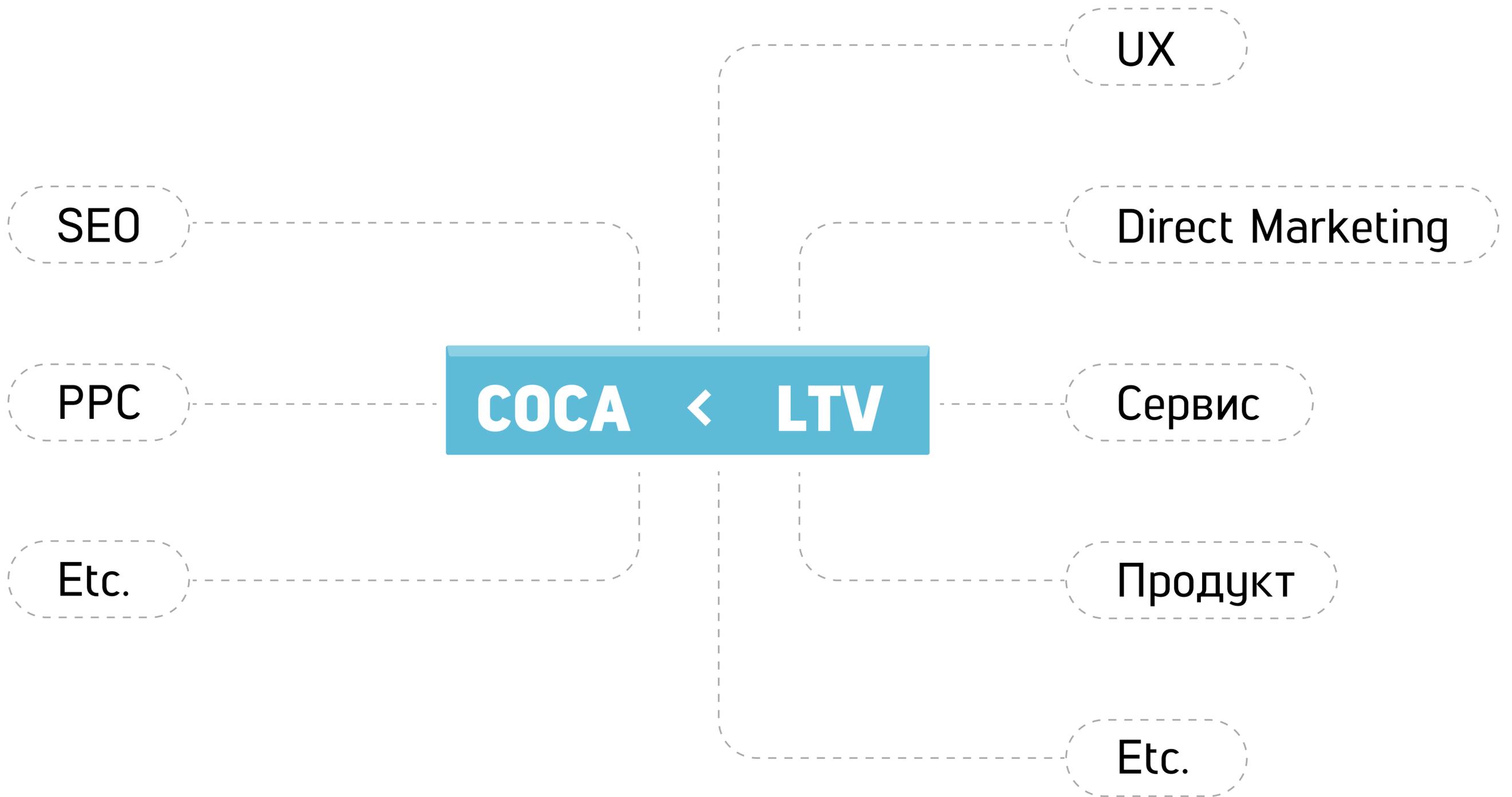
№ 7



— Начните с офлайна



— Думайте о
долгосрочном
результате



Сила социального общения:

- 91 % американцев регулярно или время от времени спрашивают совета знакомых о продукте или услуге *(BIG research)*
- Пользователи социальных сетей более чем в три раза сильнее доверяют совету своих друзей, нежели рекламе *(Jupiter Research, Март 2007)*
- 84 % маркетологов согласны, что к 2020 году работа с доверием пользователей будет основной целью маркетинга *(1 to 1 Media, Апрель 2008)*
- 59 % респондентов ритейл рынка UK подтвердили, что покупки, сгенерированные лояльными пользователями, значительно лучше SEO *(eMarketer, 2007)*
- 26 % результатов поиска ведут на контент, сгенерированный пользователями

В чем сила, брат:

- Клиент в центре внимания;
- Менеджмент клиента в разрезе пользовательского опыта;
- Негативный опыт пользователя = большие убытки;
- «Глас народа» приобретает решающее значение.





ROZETKA

За что я еще люблю розетку:

- Рабочие места;
- Развитие рынка электронной коммерции в Украине (логистика, call-центры, складские системы);
- Развитие Интернет-маркетинга и уникальный опыт применения инструментов;
- И др.

Спасибо за внимание!

Пожалуйста, задавайте вопросы

Александр Колб

Компания «Promodo»

 twitter.com/alex_kolb

 promo@promodo.com

 <http://kolb.ru>

 www.promodo.ua

 +38 (050) 683-59-05

