



Стратегия по сбору подписчиков для компании «Скобеев и Партнеры»

Маргарита Баженова

Руководитель направления электронного маркетинга,
компания «Скобеев и Партнеры»



+7 499 350-34-86



г. Москва, Крымский Вал, 3, стр. 2, оф.208



rita@skobeeff.ru



Содержание

[Введение](#)

[Формы на сайте](#)

[Социальные сети](#)

[Оффлайн-методы](#)

[Планы](#)

[Оценка эффективности](#)

Введение

Компания “Скобеев и Партнеры” запустила активный процесс сбора подписчиков не так давно, в начале 2017 года. За это время мы выстроили систему, которая позволила увеличить базу подписчиков в 3 раза.

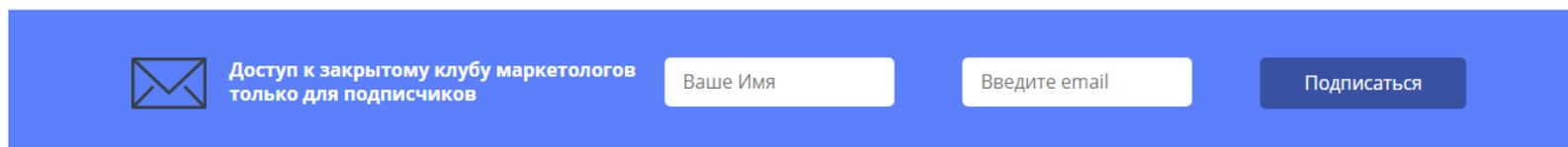
Мы используем различные каналы привлечения подписчиков:

- сайт компании
- социальные сети
- офлайн-методы (специалисты по телемаркетингу, выступления на конференциях)
- landing page
- партнерские рассылки

Формы на сайте

Для привлечения подписчиков мы использовали различные оферы и мотиваторы: мотивация получить доступ к закрытому клубу маркетологов (использовали страх упущенной выгоды), делали акцент на желании повысить доход с помощью новых знаний. Но наибольшую эффективность имеет форма с оффером “Получи ПОДАРОК ЗА ПОДПИСКУ: Чек-лист “100+ коммерческих факторов, влияющих на ранжирование сайта””

Встроенные на страницах <https://seo.skobeeff.ru/akciya-12-16/>, <https://seo.skobeeff.ru/about/> , <https://blog.skobeeff.ru>

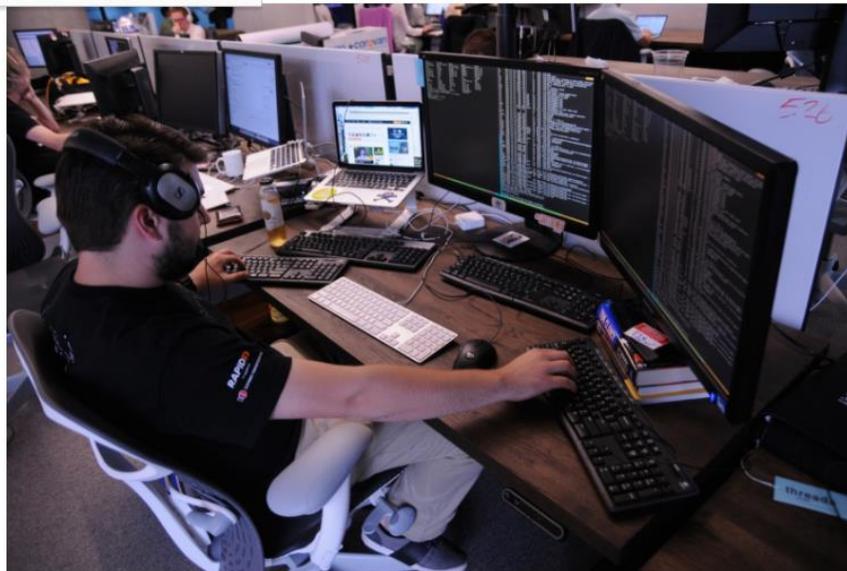


Form with a blue background. On the left is an envelope icon and the text "Доступ к закрытому клубу маркетологов только для подписчиков". To the right are three input fields: "Ваше Имя", "Введите email", and a dark blue button labeled "Подписаться".



Form with a red background. On the left is an envelope icon and the text "Письма, которые помогают стать успешнее". To the right are three input fields: "Ваше Имя", "Введите email", and a red button labeled "Подписаться".

09
2017
1
95



- Вконтакте
- Facebook
- Telegram

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШИ РАССЫЛКИ

Подписаться на рассылку

СВЕЖИЕ КОММЕНТАРИИ

Ivan к записи [Как попасть в Google Новости](#)

https://blog.skobeeff.ru запрашивает разрешение на:

Показывать оповещения

+7 (499) 350-34-86
Мы Вам перезвоним

- Наша рассылка
- Наша SMS на Yii

SEO О НАС УСЛУГИ КОНТАКТЫ

Выберите рубрику...

ИЮН
09
2017
1
95



СВЯЗАТЬСЯ С НАМИ ПРЯМО СЕЙЧАС

- Вконтакте
- Facebook
- Telegram

-
-
-
-
-

ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШИ РАССЫЛКИ

Сквозные в футере сайта <https://seo.skobeeff.ru>



ПОДАРОК ЗА ПОДПИСКУ

Чек-лист

✓ "100+ коммерческих факторов, влияющих на ранжирование сайта"

Pop-up в блоге компании <https://blog.skobeeff.ru>

The image shows a screenshot of a blog page with a prominent pop-up subscription form. The pop-up is titled "Подарок за подписку" (Gift for subscription) and offers a "Чек-лист '100+ коммерческих факторов, влияющих на ранжирование сайта'" (Checklist '100+ commercial factors affecting site ranking'). It includes an email input field and a "ПОДПИСАТЬСЯ" (Subscribe) button. The background shows a blog post with a "Читайте дальше" (Read more) button and a date "ИЮН 05 2017". A red arrow points from the pop-up to a small notification box at the bottom right that says "Вам подарок!" (Gift for you!).

https://blog.skobeeff.ru запрашивает разрешение на:

Показывать оповещения

Разрешить Блокировать

+7 (499) 350-34-86

Мы Вам перезвоним

SEO О НАС УСЛУГИ КОНТАКТЫ

Автор: Константин Скобеев | Интернет-маркетинг

*...Ах, обмануть меня не трудно из самых малопонятных, плохих блогеров.

Читайте дальше

ИЮН 05 2017

131

SK SKOBEEV И ПАРТНЕРЫ

Подарок за подписку

Чек-лист "100+ коммерческих факторов, влияющих на ранжирование сайта"

Email

ПОДПИСАТЬСЯ

Нет спасибо

«Перекластеризовали семантику, отделили коммерцию от информационки и получили ТОП»

Владимир Ланцов к записи 7 ключевых критериев качественной оптимизации от Дмитрия Севальнева

Linar Gafurov к записи Евгений Шестаков: «Перекластеризовали семантику, отделили коммерцию от информационки и получили ТОП»

Dmitry к записи 7 ключевых критериев качественной оптимизации от Дмитрия Севальнева

Вам подарок!

Для создания всплывающей формы подписки мы используем сервис Privy.com.

Социальные сети

В своих группах в социальных сетях мы также предусмотрели возможность для сбора новых подписчиков

Ссылка на лендинг по сбору подписчиков в группе ВКонтакте

The screenshot shows a VKontakte group page for 'Скобеев и Партнеры'. The main post is a link to 'http://seo.skobeeff.ru/' dated '21 сентября 2011'. Below the post, there is a section for 'И ПАРТНЕРЫ' with a 'Написать сообщение' button and a 'Вы подписаны' dropdown. The 'Подписчики' section shows 735 members with profile pictures of Margarita, Elena, and Mikhail. The 'Ссылки' section has 5 links, with a red arrow pointing to the link 'Подписаться на рассылку seo.skobeeff.ru'. The main post content includes the text 'Интересная статья для бизнеса. Советуем!' and an image of a man in a suit standing in a hallway with arrows on the floor. Below the image is the text 'SEO для интернет-магазина: инхаус, фриланс или агентство' and the URL 'blog.skobeeff.ru'.

Форма на странице в Facebook

Скобеев и
Партнеры

@Skobeef

Главная

Информация

Фото

Отзывы

Отметки «Нравится»

Заметки

Видео

Публикации

Мероприятия

Услуги

Магазин

Группы

Предложения

Подписка на рассылку

Продвигать



* обязательное поле

Введите Ваш e-mail

Введите Ваше имя

Ваша сфера деятельности

- Владелец бизнеса
- Специалист по продвижению бизнеса

Оффлайн-методы

На наш взгляд, в b2b-сфере оффлайн-методы сбора базы работают достаточно эффективно. Это связано с тем, что большое значение имеют личные встречи или общение по телефону. При этом, потенциальные клиенты не готовы сразу принять решение о сотрудничестве, в то время как рассылка помогает им больше узнать о компании и ее достижениях.

Мы используем следующие методы сбора подписчиков:

- получение email-адресов потенциальных клиентов от специалистов по телемаркетингу и менеджеров по продажам

При поиске потенциальных клиентов наши телемаркетологи выделяют сегмент целевой аудитории, которые сомневаются в необходимости смены текущего подрядчика, не готовы принять решение в данный момент или имеют определенные страхи. В данном случае они предлагают потенциальному клиенту оставить email, чтобы мы могли не только ненавязчиво рассказать о себе, но и поделиться своим опытом и историями успеха.

Таким образом, мы ежемесячно наращиваем базу на 20-30 человек.

- выступления на конференциях (использование ссылки на лендинг по сбору подписчиков в презентации спикера, а также личное общение)

Представители нашей компании регулярно выступают на профильных конференциях, а их доклады активно распространяются. Чтобы не упустить эту возможность по наращиванию базы подписчиков, мы используем на финальной странице, помимо прочих контактов, ссылка на [landing page по сбору подписчиков](#).

Пример:

24-26 мая 2017 в Казани состоялась конференция “РИФ.ИННОПОЛИС”, где выступала Ирина Левина, директор по маркетингу “Скобеев и Партнеры” с докладом “Трёхпоточковая контент-стратегия: привлечения клиентов через контент-маркетинг”.

Трёхпоточковая контент-стратегия: привлечения клиентов через контент-маркетинг ☆ 🗑️ koretnikova1990@gmail

Файл Правка Вид Вставка Слайд Формат Упорядочить Инструменты Таблица Справка Все изменения на Диске сохранены ▶ Смотреть Комментарии ⚙️ Настройки досту

+ - 🖨️ ↶️ ↷️ 🔍 📏 📐 📄 📁 📂 📅 📆 📇 📈 📉 📊 📋 📌 📍 📎 📏 📐 📄 📁 📂 📅 📆 📇 📈 📉 📊 📋 📌 📍 📎

9

0

1

2

3

4

Спасибо !

seo.skobeeff.ru/emails
blog.skobeeff.ru
facebook.com/Skobeeff
instagram.com/skobeeff

Нажмите, чтобы добавить заметки докладчика

Стратегия дальнейших действий по увеличению базы

1. На данный момент мы ведем переговоры с компаниями из смежных отраслей о проведении партнерских рассылок (в частности, с компаниями <http://ptf.su/>, <http://www.templatemonsterblog.ru/>, <http://design-mania.ru/>, <http://pt-blog.ru/> и др.)
2. Планируем выделить отдельный сегмент “текущие клиенты”, для которых будет разрабатываться отдельная стратегия писем с целью продажи дополнительных услуг. Собирать данный сегмент планируем с помощью встроенной кнопки в подписи аккаунт-менеджеров и других специалистов, осуществляющих коммуникацию с текущими клиентами.



С уважением,
Рассыпнов Дмитрий
Главный системный администратор "Скобеев и партнеры"
rassypnov@skobeeff.ru

[Подписаться на рассылку](#)

Тел.: +7 (915) 869-53-47

Тел.: +7 (499) 350-34-86 (доб. 404) (Москва)

+7 (4752) 63-00-90 (доб. 404) (Тамбов)

Адрес: г. Тамбов, ул. Державинская, 10А

Сайт: seo.skobeeff.ru

Оценка эффективности

Наибольшую эффективность имеет форма сбора подписчиков в блоге. Конверсия - 2,4%. Примерно такая же конверсия у сквозной формы на сайте с тем же оффером (чек-лист за подписку).

Как видно из статистики, трафик на сайт в данный момент небольшой, в скором времени завершим редизайн сайт и подключим контекстную рекламу. Таким образом, планируем ускорить процесс сбора подписчиков.

The screenshot displays the Privy dashboard interface. At the top, the navigation bar includes 'Campaigns', 'A/B Tests', 'Broadcasts', 'Contacts', and 'Reports'. The user profile 'andrey.leonov2017...' is visible in the top right. A central summary box, highlighted with a red border, shows '4,014 TOTAL VIEWS' and '95 TOTAL SIGNUPS'. Below this, there is a search bar for campaigns, a 'Show all (2)' dropdown, and a 'Sort by recently updated' dropdown. A '+ New campaign' button is also present. The main content area shows two campaign cards: one 'active' campaign titled 'Подарок за подписку' with a 'Copy - Test' overlay showing the same statistics (4,014 views, 95 signups), and one 'draft' campaign titled 'Интерес' with a 'Landing Page' overlay and a 'Publish' button. The URL 's://dashboard.privy.com/campaigns/167592' is visible at the bottom left.

Redemption Rate

by

Event

for

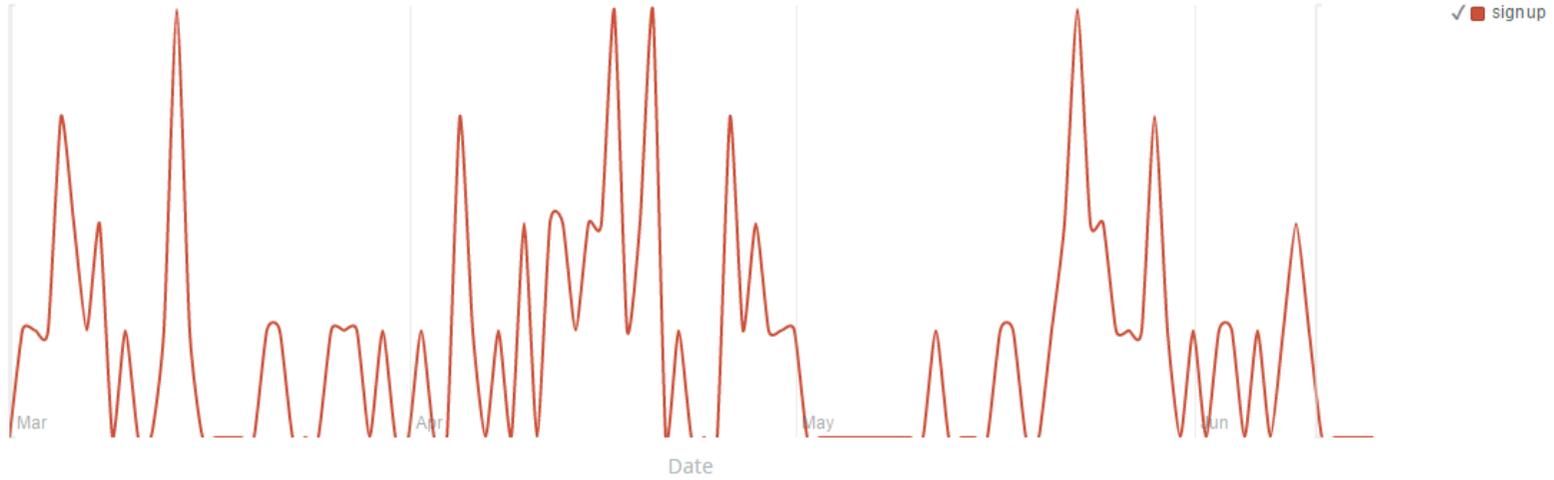
Copy - Test

From

01.03.2017

to

15.06.2017



Event	Value
signup	91



Что касается использования оффлайн-методов, в частности, с помощью специалистов по телемаркетингу, за время использования этого канала, мы пришли к выводу, что эта группа подписчиков слабо вовлечена в чтение рассылки, поскольку в ряде случаев могла быть допущена ошибка при записи емейла или подписчик согласился на получение рассылки из вежливости. При этом мы выделяем группу активных читателей, которые открывают и читают каждую рассылку по несколько раз.

Email	Имя	Email Marketing	Source	Contact Rating	Date Added
mosvideo.pro@yand...	Татьяна	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
as.harina@yandex.ru	Алена	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	5/7
info@img-hair.ru	Дарья	Subscribed	Admin Add	★★★★★	4/6
info@bebeiki-shop.ru	Екатерина	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
marketing@severa.ru	Екатерина	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
shoponline@gold-s...	Алена	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
gov@oldoz.ru	Владимир	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
info@321-art.ru	Иван	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	5/7
vinok-ib@yandex.ru	Татьяна Зинькович	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
service@tutajama.ru	Максим	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
info@arozelaborov...	Александр	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
ash@autostat.ru	Александр	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
semph@centrmark...	Кристина Михайловна	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
info@kuzvol.ru	Александр	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	5/7
compressionworld@...	Александр	Subscribed	Admin Add	★★★★★	3/7
pr@pf.ru	Татьяна	Unsubscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
natalia.bornova@gr...	Admin Add	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
molod@travohram...	Анастасия	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
sale@lutra-lux.ru	Елена	Unsubscribed	Admin Add	★★★★★	4/6
purik.85@mail.ru	Кристина	Unsubscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
elena.kravtsova@r...	Елена	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
info@my-baxi.ru	Александр	Unsubscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
net@harrowood.ru	Андрей	Subscribed	Admin Add	★★★★★	4/6
pi@tmy.ru	Полена	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
shop@americangirl...	Татьяна	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
info@latarium.ru	Ольга	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
ap@farpur.ru	Александр	Unsubscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
zaka@versal-doors...	Татьяна	Subscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
ib@k178.ru	Дарья Андреевна	Subscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	4/6
sales@optovozov.co...	Александр	Unsubscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	5/7
marketing@delacit...	Дарья	Subscribed	Admin Add	★★★★★	6/7
fine-decor@mail.ru	Татьяна	Unsubscribed	List Import from Copy/Pasted File	★★★★★	5/7
info@kermi-all.ru	Илья	Subscribed	Admin Add	★★★★★	3/7
mail@pomogatel.ru	Михаил	Unsubscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
ap@banker-shop.ru	Александр	Unsubscribed	Admin Add	★★★★★	5/7
info@novelkars.ru	Максим	Subscribed	Admin Add	★★★★★	4/6