ПАМЯТКА ПАРТНЕРАМ

как отследить эффективность

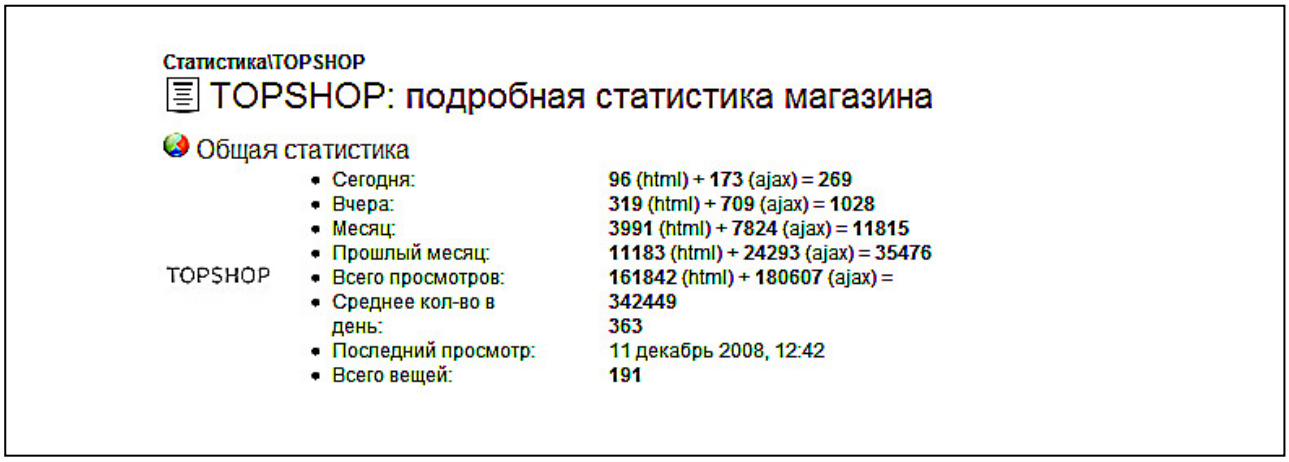
Всем известно, что сам факт траты рекламного бюджета еще совсем не значит, что вы сделали правильный выбор и показали вашу рекламу именно вашему покупателю. Оценка эффективности затрат на рекламу – действительно сложный и важный процесс.

Мы понимаем это и стремимся облегчить вашу задачу. Мы не просто ставим себе цель сделать наш сервис максимально удобным и эффективным инструментом рекламы.

Мы предлагаем вам объективную и наглядную картину, позволяющую безошибочно отследить эффективность сотрудничества с BE-IN.RU.

Прежде всего, это счетчик

Каждый клиент получает индивидуальный счетчик (с паролем), показывающий количество активных контактов с информацией магазина (кликов на вещи).



1) Счетчик различает **html и ajax просмотры**. **Html –** это все просмотры фотографий магазина и общей информации о магазине, при которых меняется URL. Например, пользователь выбирает в меню магазин TOPSHOP и кликает на ссылку под одной из вещей, открывая вот эту страницу http://www.be-in.ru/index.php?shops/98/thingin/23100 . Этот клик считается html-просмотром.

Ajax-просмотры – это просмотры без перезагрузки страницы. Если в галерее магазина кликнуть на фотографию какой-либо вещи, она увеличится. Этот клик считается ajax-просмотром.

Таким образом, счетчик обсчитывает только клики, показывающие интерес людей к вещам в магазине или к самому магазину.

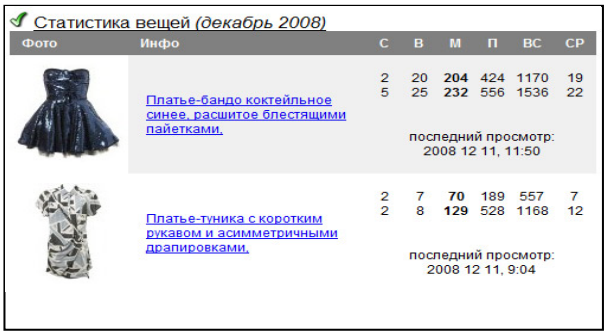
2) В **помесячной статистике магазина** суммируются html и ajax просмотры, и показывается общее число активных контактов посетителей с информацией о магазине.

3) В **подробной статистике вещей** показывается статистика кликов по каждой вещи за сегодня ("с"), вчера ("в"), текущий месяц ("м"), предыдущий месяц ("п"), всего просмотров ("вс"), в среднем в день ("ср"). Верхняя строчка – это html-просмотры, нижняя строчка – ajax-просмотры.



Помесячная статистика всего магазина

2007					
январь	февраль	март	апрель	май	июнь
0	0	0	0	3046	2466
июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
3556	5380	4178	5016	7905	31889
2008					
январь	февраль	март	апрель	май	июнь
24100	20537	29300	26155	21066	18328
июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
14152	15725	27391	34968	35476	11815



Статистика вещей *(декабрь 2008)*

Фото	Инфо	С	В	М	П	ВС	СР
	Платье-бандо коктейльное синее, расшитое блестящими пайетками.	2 5	20 25	**204** **232**	424 556	1170 1536	19 22
		последний просмотр: 2008 12 11, 11:50					
	Платье-туника с коротким рукавом и асимметричными драпировками.	2 2	7 8	**70** **129**	189 528	557 1168	7 12
		последний просмотр: 2008 12 11, 9:04					

Пользуясь счетчиком, вы всегда сможете контролировать количество посетителей, активно интересующихся вашим брендом/магазином.

Важным вопросом для любой рекламной кампании является вопрос "Кто все эти люди"

Охват аудитории и ее качественные характеристики – наиболее важные аспекты любой рекламной кампании. Мы активно работаем над расширением аудитории портала. Все наши действия, направленные на увеличение посещаемости be-in.ru, ведут к росту общей информированности о вашем бренде/магазине.



1) **Постоянно растущая аудитория портала**. На сегодняшний день это 8 000 - 10 000 уникальных пользователей ежедневно, 215 тыс. посетителей в месяц, совершающих более 1,3 миллиона просмотров! Большинство из них заинтересованы в поиске одежды и являются вашими потенциальными покупателями. Это 10 - 30 тыс. человек в месяц, которых интересуют именно ваши товары.

2) **Аудитория каталога be-in.ru** – люди, интересующиеся качественной одеждой разного ценового диапазона, привыкшие ценить свое время, планировать шопинг и полюбившие наш сервис.

3) Вы имеете возможность познакомить своих покупателей с коллекциями, чтобы они **целенаправленно пришли в Ваш магазин**. Или же расширить свою аудиторию, предлагая максимум информации о бренде. Особенно, если ваш бренд совсем молодой или только выходит на российский рынок. В любом случае, помните – здесь люди действительно ищут себе одежду.

Как увеличить отдачу от работы с сайтом

Помимо того, что можно заключить договор на пакет "Partner" и дополнительно разместить фотографии в ротации "Это модно" (что в 2-3 раза увеличит количество контактов по сравнению с пакетом "Econom"), существует ряд советов, как увеличить отдачу от работы с BE-IN.RU.

1) **Размещать больше вещей в каталоге**. В пакет "Econom 1/2" входит 60/90 фото, в пакет "Partner" 120 фото. Мы рекомендуем размещать максимально возможное количество вещей.

2) **Обновлять фотографии в каталоге**, чтобы показывать посетителям только актуальную коллекцию магазина.

3) Регулярно создавать **информационные поводы** (акции, скидки, новые коллекции и пр.). Все это будет размещено в разделе новости. Каждая новость ведет непосредственно на вашу галерею и включает имиджевые фотографии бренда, логотип и другую важную информации. Это своеобразный аналог баннерной рекламы на сайте.

4) Вам обязательно стоит использовать возможность размещать новости об акциях, скидках, распродажах в разделе **"Новости Шоппинга".** Этот раздел виден всем, кто пользуется каталогом, и на эти новости люди обращают внимание. Это позволит наглядно показать, что у вас в магазине сейчас действуют скидки, и у вас есть конкурентное преимущество перед другими магазинами.

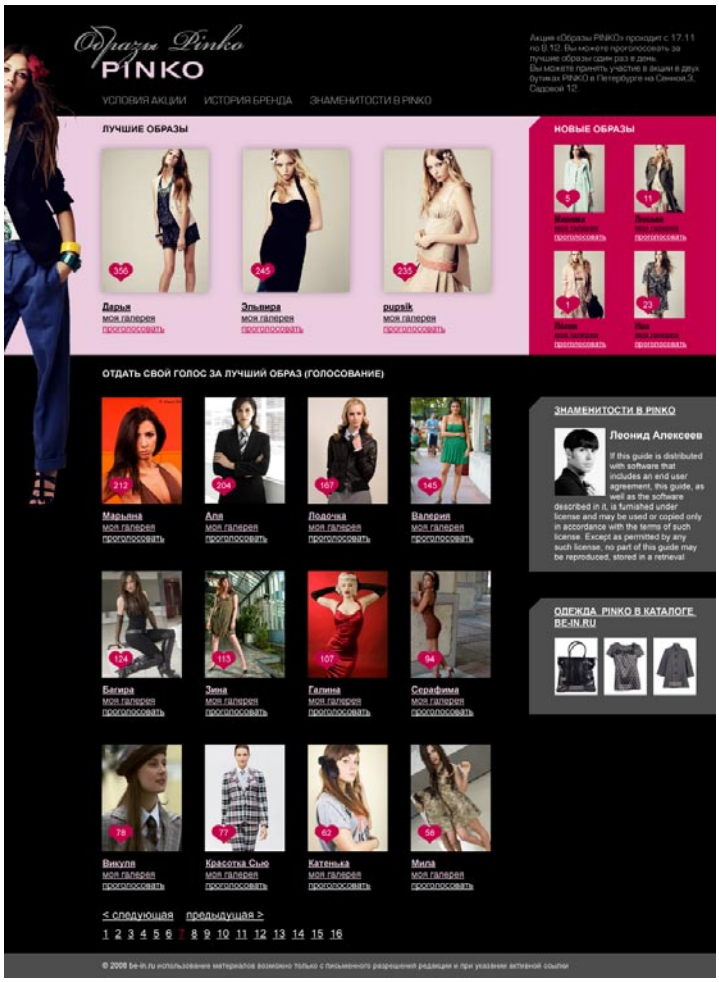
Дополнительные возможности



Мы предоставляем магазинам, сетям и брендам ряд дополнительных возможностей для расширения аудитории рекламных контактов.

1) Прежде всего, это **Баннерная реклама**, которая дает возможность быстро сообщить целевой аудитории об акциях, новых коллекциях и привлечь внимание аудитории к своим товарам. Баннеры видят ВСЕ посетители сайта, а это на 1 декабря – 215 тыс. человек в месяц. Не всякое глянцевое издание может похвастаться таким тиражом.

2) Мы проводим **специальные акции и конкурсы**, привлекающие внимание не только наших посетителей, но и их друзей, блоггеров и обычных пользователей Интернет. Это голосования с призами, фотоконкурсы и специально разработанные акции. Несколько примеров – акции «Образы PINKO», «Monton – одежда для будущих директоров» и др. Если вы хотите провести необычную, яркую и заметную акцию, творческий коллектив BE-IN.RU поможет вам в этом.



Контакты

Офис в Петербурге
Тел.: (812) 363 12 02, (812) 360 02 45
Пр. Тореза, 68
e-mail: welcome@be-in.ru

Офис в Москве
Тел.: (495) 506-08-35, (499) 136-44-38
Потаповский пер, д. 9/11
e-mail: valeria@be-in.ru