

image not found or type unknown



Эффективность интернет-рекламы является более прозрачной по сравнению с рекламой в средствах массовой информации. Эффективная реклама в сети Интернет обеспечивает для клиента достаточную окупаемость вложенных средств. Выясним, что же такое интернет-реклама и чем она популярна?

Интернет-реклама – это реклама размещаемая в сети интернет.

Реклама в Интернете обладает множеством преимуществ, к примеру можно отслеживать реакцию и действие пользователя в сети Интернет, возможность вносить и корректировать изменения в действующую рекламу. Интернет-рекламу всегда можно повысить, за счет внесения изменений в саму рекламу для получения большого количества заказов и клиентов или исключения наименее популярных источников рекламы. Например, контекстная реклама будет результативной, если знать, какие ключевые слова оставить, какие отключить или заменить. При размещении баннерной рекламы можно вовремя отредактировать текст сообщения, изображение, слоган, выбрать новые места для размещения. Конверсия – это один из показателей эффективной интернет-рекламы, который выражается отношением посетителей сайта, выполнивших определенные действия к общему числу посетивших данный сайт.

Существует несколько видов интернет-реклам:

- Контекстная реклама - предполагает создание рекламных объявлений, которые будут выводиться в поисковых системах по заданным рекламодателям запросам.
- Статьи на площадках и сайтах - PR-статьи на сайтах-партнерах или на сайтах близкой вашему бизнесу тематики, они выгодны тем, что остаются на сайтах длительное время, их можно найти и прочитать в тематических разделах в течение нескольких месяцев и даже лет. Однако это преимущество сработает только в том случае, если статья будет интересной и познавательной.
- Реклама в социальных сетях – считается самым простым и недорогим способом интернет-рекламы. Размещая рекламу в социальных сетях таких как: Facebook, Twitter, ВКонтакте, Instagram, вам придется платить только человеку, который ежедневно их обновляет и общается с подписчиками. Общение здесь — ключевой момент, ведь соц. сети именно для этого и создаются. Если к вашим публикациям

начинают оставлять комментарии — это показатель того, что все идет правильно.

Так же можно и покупать рекламу у популярных блогеров, певцов , и у людей с большим количеством подписчиков.

К примеру, если вы продаете свои услуги или бренд, можно купить рекламу у блогеров, таким образом вашу услугу или товар увидят многие подписчики, эффективность такой рекламы поможет вам в привлечении новых клиентов.

В зависимости от целей и задач рекламной кампании используются различные критерии оценки эффективности. Оценка коммуникативной эффективности интернет-рекламы заключается в определении уровня воздействия рекламы на потребителя, на запоминаемость и узнаваемость рекламы.

Таким образом, анализ показателей эффективности интернет-рекламы позволяет определить основные направления повышения продуктивности рекламных кампаний в сети.