



Юмисофт

Промо-сайт как способ познакомиться

Очевидно, что IT-компания в первую очередь будет максимально использовать собственные ресурсы и знакомую среду. Поэтому основным каналом продвижения был выбран Интернет, которым пользуются 29 млн. россиян (по данным ФОМ на конец 2007 г.). Среди наиболее эффективных средств интернет-маркетинга специалисты называют баннерную рекламу и промо-сайты. Об эффективности последних говорят и результаты он-лайн акций таких брендов как «Bonanza!»: 70 000 посетителей промо-сайта за 3 дня; Actimel «Доживи до отпуска» за полтора месяца собрал 400 000 посетителей, Renault менее чем за сутки - 7 000 человек. Средняя же посещаемость подобных проектов колеблется от нескольких сот человек до десятков тысяч.

Первый подобный опыт компании Юмисофт - сайт конкурса для разработчиков-фрилансеров «Лучший сайт на UMI.CMS». Нацеленный на узкую целевую аудиторию и с минимально рекламной поддержкой, сайт посетило больше 29 000 человек за полгода, по данным Google Analytics. А проект «UMI.CMS: итоги года», который стартует 8 февраля, планирует собрать аудиторию до 40 000 интернет-пользователей. Это своеобразный сайт знакомства с компанией: пользователи увидят Юмисофт в лицах, смогут ознакомиться с событиями компании, этапами развития CMS продукта, статистическими данными и комментариями руководства компании. Отдельный раздел посвящен новым проектам и планам на ближайший год.

Сайт «UMI.CMS: итоги года» отвечает характеристикам “правильного промо-сайта”: с небольшим по объему контентом, броским и запоминающимся дизайном, он понятен целевой аудитории и легок для восприятия.

«Не секрет, что часто около половины посетителей не просматривают больше одной страницы на сайте, и на этой единственной странице часто не задерживаются долго. Поэтому разрабатывая промо-сайт Юмисофт, мы заботились, в первую очередь, о лаконичности и четкости сообщения. И просмотрев хотя бы главную страницу, пользователь сразу получит адресованное ему послание», - комментирует руководитель службы маркетинга Юмисофт Маргарита Деминская.

Очевидно, что результатом работы такого сайта станет увеличение лояльности целевой аудитории. Открытость, доступность, возможность понять и увидеть людей, которые делают интересующий продукт, положительно влияют на имидж компании и на рост количества обращений.