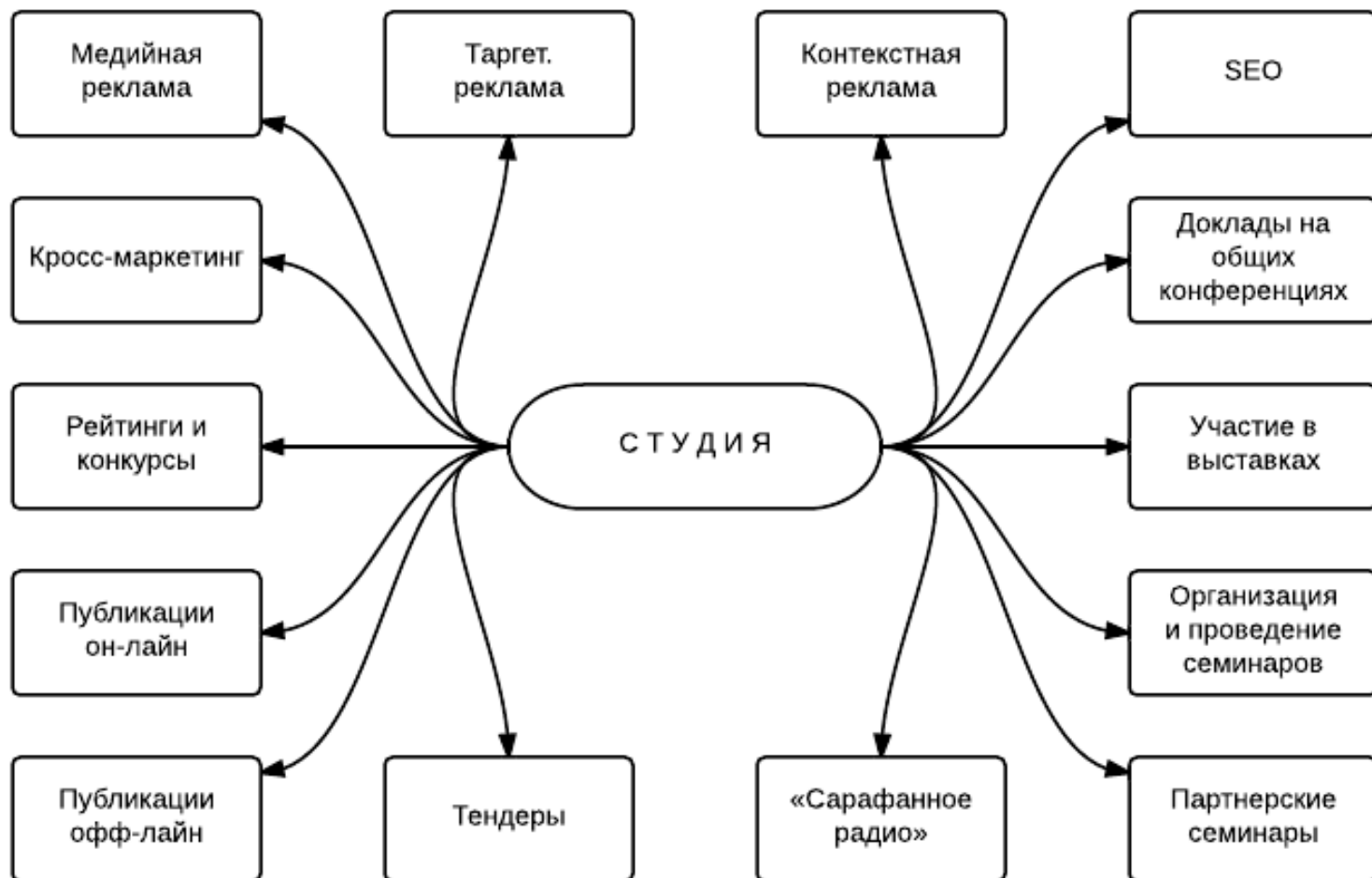




Влияние партнерского рейтинга CMS на продажи веб-студии

Алексей Грунский
Генеральный директор
IT-студия «СкайЛаб»

Маркетинговые каналы веб-студии



Когда клиент сам выбирает CMS?

1. У клиента (лица принимающего решение) есть практический положительный опыт работы с той или иной системой управления;
2. Клиент – человек, знакомый с областью веб-разработок, который потратил время на изучение и выбор удобной ему системы управления;
3. У клиента каким-либо образом оказалась лицензия одной из CMS.

«Проблема двух стульев»

Техническая составляющая:

- необходимость обеспечивать и поддерживать высокую квалификацию разработчиков сразу по нескольким системам управления

Маркетинговая составляющая:

- увеличение потенциального круга клиентов требует дополнительных временных затрат на обеспечение активного присутствия

Работа с одним партнером

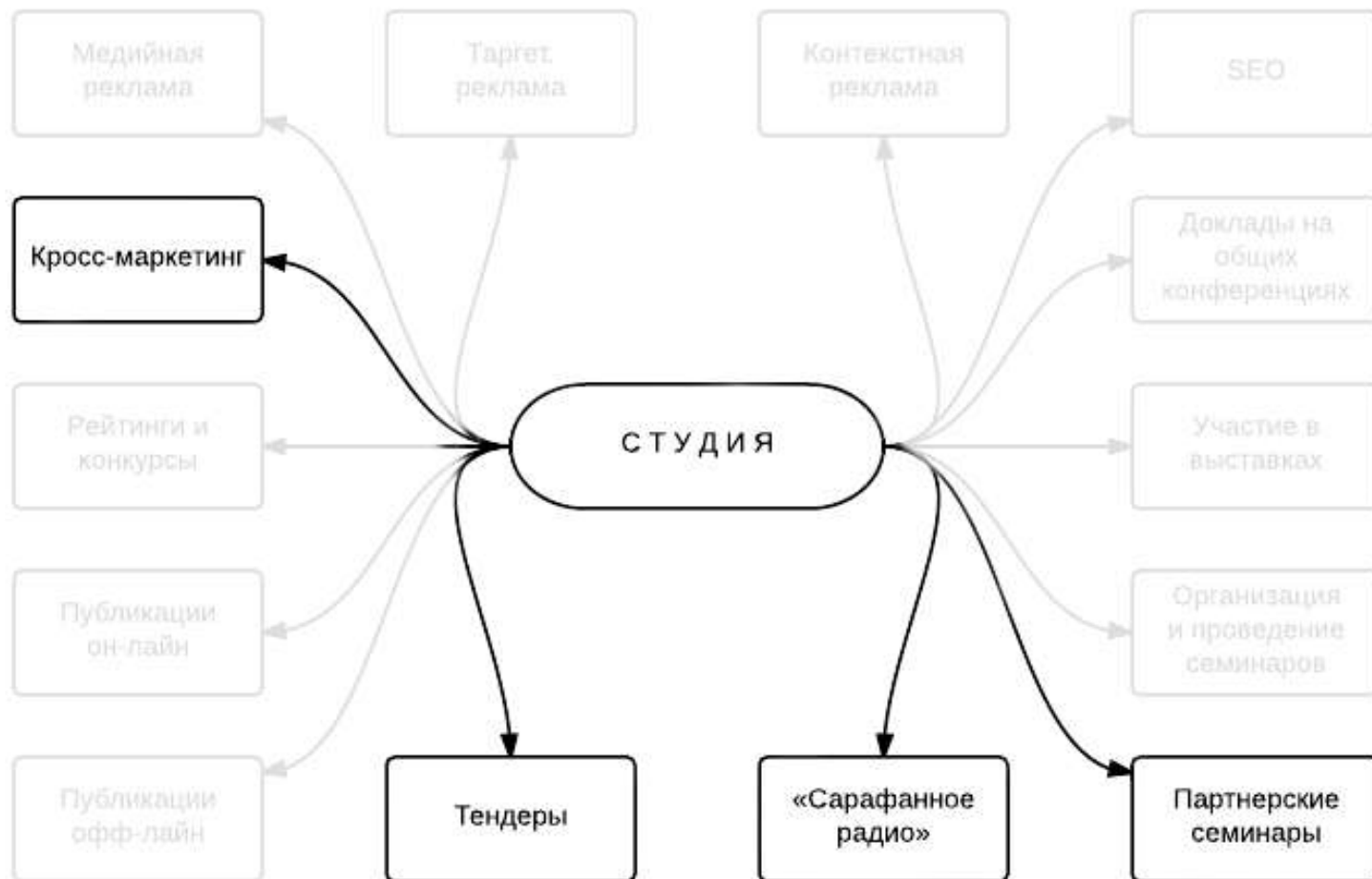
Плюсы:

1. Меньше сил затрачивается на поддержание и повышение квалификации разработчиков;
2. Сегментация рынка по типу CMS приводит к снижению расходов на маркетинг (задача стать лидером в региональном рейтинге CMS вполне осуществима);

Минусы:

1. Зависимость от маркетинговой политики разработчика CMS. Например, недостаток маркетинговой активности в актуальном для веб-студии регионе может плохо сказываться на продажах;
2. Зависимость от технического состояния системы (наличие неудачных релизов не позволят сменить систему управления);

Преобразываем потенциал студии в реальных клиентов

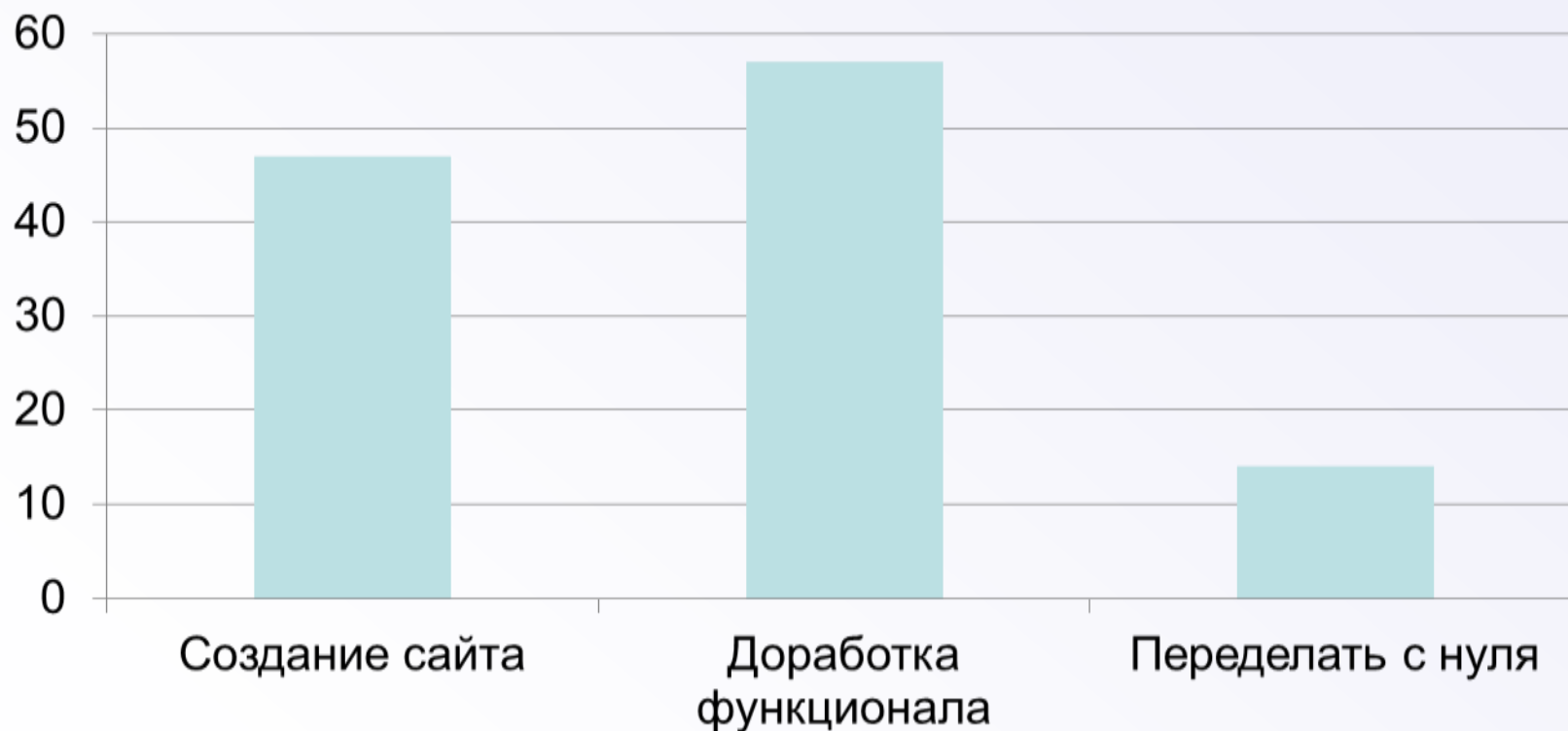


Распределение клиентских запросов

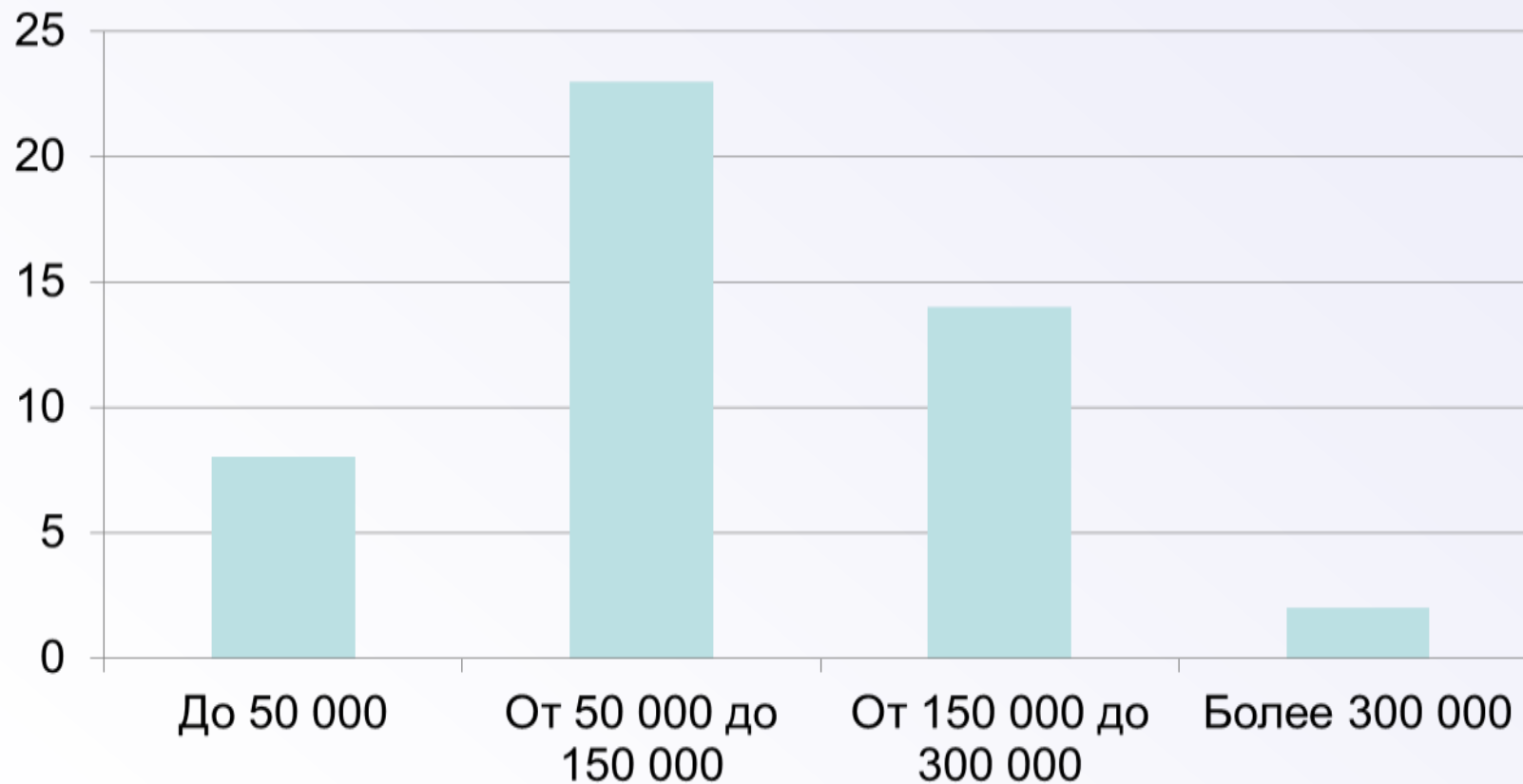
За 2011 год:

(1 место в партнерском рейтинге CMS NetCat по Санкт-Петербургу)

Всего 118 запросов, из них:



Распределение запросов на создание сайта по стоимости



Итоги

1. Активное присутствие в рейтинге CMS позволяет получить стабильный канал продаж (если вас устроит бюджет).
2. Если этот канал полностью закрывает производственные объемы студии, то можно разучиться продавать.
3. Активное присутствие в рейтинге нескольких систем управления затруднительно, а работа с одной CMS делает студию зависимой от стороннего продукта.
4. Интересный факт: клиенты, приходящие с сайта CMS не обращают внимание на сайт студии.
5. Безусловное лидерование в рейтинге - это полезно, но скучно. Мы за здоровую конкуренцию :)



Спасибо за внимание!

Алексей Грунский
Генеральный директор
IT-студия «СкайЛаб»