

# ТОП-5 способов поиска клиентов на B2B-рынке



Нет способа продвижения лучше, чем рекомендации коллег и партнеров (так называемое «сарафанное радио»). Вы не несете никаких затрат и получаете самые высокие результаты. Если ваш бренд раскрыт и у вас тысячи лояльных клиентов, восхищенно рассказывающих о вашей работе всем своим друзьям и знакомым, то можете смело пролистать мою статью. Но что делать, если пока все не так радужно? По статистике, компании, предлагающие товары и услуги в сфере B2B, тратят 30-40% своих ресурсов – материальных и трудовых – на поиск и привлечение клиентов. Можно ли сделать этот процесс более эффективным и менее затратным? Об этом и поговорим. Рассмотрим пять наиболее результативных способов решения данной задачи.

**Анастасия Комарова,**  
генеральный директор, «Умное Рекламное Агентство»

## **1** Продвижение сайта в поисковых системах

Миллионы людей ежедневно пользуются поисковыми системами, чтобы найти ответы на самые разные вопросы. Онлайн-аудитория по своим объемам уже давно превышает число зрителей многих телеканалов. При этом крайне активно в интернете ищут исполнителей услуг и поставщиков товаров. Поэтому не уделять внимание сети представителям B2B-рынка просто нельзя.

При организации продвижения сайта в поисковых системах ориентироваться следует, прежде всего, на двух лидеров рынка: международного гиганта Google и самую известную русскоязычную систему «Яндекс».

Заинтересовать пользователя, нашедшего вашу компанию через поисковую систему, можно, только заполняя свой сайт уникальным, интересным и актуальным контентом. При этом информацию на сайте надо регулярно обновлять – это позволит вам поддерживать интерес к своему ресурсу на протяжении долгого времени: пользователи будут возвращаться, чтобы узнать, что нового вы хотите им предложить и рассказать.

Серьезную роль в продвижении сайта играет удобство

его использования, легкость в обнаружении нужной информации. Поисковая система, как человек, ищет там некие сведения, и чем проще ей их найти, тем чаще и выше она будет выводить ваш ресурс в своей выдаче, отвечая на запрос пользователей.

**Хитрость.** Популярность рекламы в интернете и услуг SEO (особенно!) растет с каждым днем. Но вместе с популярностью повышается и стоимость. Как же сделать продвижение эффективным, но не дорогим? Есть несколько

**Заинтересовать пользователя, нашедшего вашу компанию через поисковую систему, можно, только заполняя свой сайт уникальным, интересным и актуальным контентом**