

ной воронки продаж в интернет-маркетинге в последние месяцы и годы [4].

Таким образом, «воронка продаж» представляет собой модель процесса продаж, иллюстрирует этапы прохождения клиентов от стадии потенциальных до реальных. Инструмент помогает контролировать процесс сбытовой деятельности и управлять им.

#### ЛИТЕРАТУРА

1 Ребрик С.Б. Профессиональные продажи: «золотые стандарты» управления и эффективных техник / Ребрик Сергей. – М.: Эксмо, 2011. – 224 с.

2 Что такое воронка продаж // Компания Смарт Капитал Инвест [электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://smartcapital.com.ua/blog/sales-pipeline/>. – Дата доступа: 10.03.16 г.

3 Шибанова Н. Оптимизируем свою «воронку» /Н. Шибанова // Memo Sales. Маркетинг: планирование и анализ [электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://memosales.ru/planirovanie/analitika-prodazh-optimiziruem-svoyu-voronku/>. – Дата доступа: 10.03.16 г.

4 The Funnel Principle: What Every Salesperson Must Know About Selling Hardcover – February 1, 2008.

УДК 004.738:339(476)

Студ. Д.Б. Аржелик, Е.Б. Ванчик

Науч. рук. ст.преп. Д.А. Жук

(кафедра экономической теории и маркетинга, БГТУ)

### **ПРОДВИЖЕНИЕ РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ В ИНТЕРНЕТЕ В БЕЛАРУСИ**

Все люди смертны. Эта непреложная истина пока не потеряла своей актуальности, а значит, у похоронных бюро всегда найдётся работа и они не утратят своей популярности. Каждая семья, в которой случилось подобное несчастье, непременно пожелает воздать последние почести безвременно ушедшему, а значит понадобится хотя бы минимальный комплекс похоронных услуг.

На сегодняшний день ритуальные агентства предлагают следующие услуги: сбор пакета документов, обязательных для захоронения (от выписки из морга до справки на оформления пособия по смерти); перевозка тела (к дому клиента, моргу, на кладбище); подготовка усопшего к погребению (обмывание, грим, бальзамирование); аренда катафалка; аренда траурного зала; организация отпевания и поминальной трапезы; копка могил; кремация тела.

С развитием интернета, все больше компаний развивают свою деятельность именно там. Ритуальные услуги не исключение. Бюро ритуальных услуг, как и любая другая компания, требуют продвижения. Целесообразно разместить рекламу ритуальных услуг в информационных справочниках города и в газетах объявлений. Но наиболее эффективный и современный способ продвижения – собственный сайт.

Что искали со словом «ритуальные услуги» — 4 843 показа в месяц


Статистика по словам	Показов в месяц 
<a href="#">ритуальные услуги</a>	4 843
<a href="#">ритуальные услуги +в минске</a>	789
<a href="#">магазин ритуальных услуг</a>	352
<a href="#">ритуальные услуги гомель</a>	268
<a href="#">ритуальные услуги круглосуточно</a>	256
<a href="#">круглосуточные ритуальные услуги</a>	256
<a href="#">ритуальные услуги цены</a>	223
<a href="#">ритуальные услуги +в витебске</a>	213
<a href="#">ольшевского ритуальные услуги</a>	175
<a href="#">ритуальные услуги +в могилеве</a>	172
<a href="#">магазин ритуальных услуг минск</a>	111
<a href="#">ритуальные услуги борисов</a>	104
<a href="#">ритуальные услуги памятники</a>	101
<a href="#">ритуальные услуги +в бресте</a>	97

Рисунок 1 – Статистика запросов в Яндекс по теме «Ритуальные услуги»

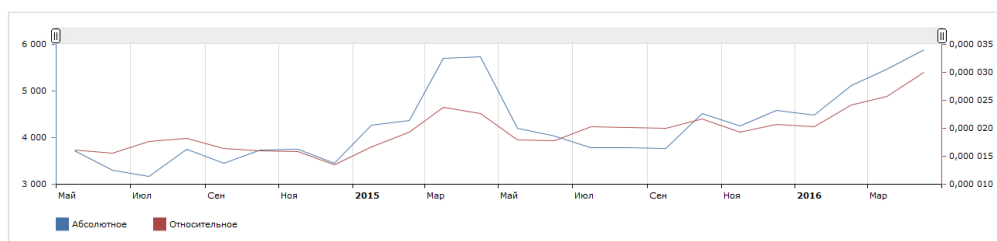
Согласно статистике поисковых запросов, только запрос «ритуальные услуги» относится к высокочастотным, остальные являются средне и низкочастотными. Затраты на контекстную рекламу будут невысокие.

Основная задача фирмы ритуальных услуг, это оказаться в ТОП-10 в поисковом запросе, тогда вероятность того, что люди обратятся именно в целевую фирму, достаточно велика.

В Беларуси в ТОП-10 на начало 2016 года по затратам на интернет-маркетинг входят следующие похоронные агентства: 1. Ритуальное бюро «ТРАУР». 2. «Бел-Ритуал». 3. «БелРеквием».

4. «Ритуальные услуги». 5. «Scorbim». 6. «Свет-тайм». 7. «Гранитос». 8. «Экодар». 9. «Ритуальные услуги». 10. «Репатриация».

Продвижение ритуальных услуг и товаров имеет свою специфику, которая диктует стратегию рекламной компании и способы достижения успеха. Стоит учитывать психологическое состояние покупателей. Ведь, обычно это люди, которые только что потеряли близкого человека, и им не понравится слишком яркая, веселая или навязчивая реклама. Ритуальные услуги нужно рекламировать сдержанно с тактом, но так, чтобы привлечь внимание максимального числа клиентов и покупателей. Не малую роль играет ассортимент похоронного инвентаря, украшений и уровень предоставляемых услуг. Также успех рекламной компании зависит от расположения наружной рекламы и степени подготовленности контекстной.



**Рисунок 2 – История запросов по фразе «ритуальные услуги» в Беларуси**

Как видно из рисунка 2, статистика запросов растет, а значит и продвигать ритуальные услуги в интернете становится популярно и выгодно. Сезонный характер увеличения числа запросов в марте и апреле связан с закупками населения к церковным праздникам «Пасха» и «Радуница».

В рекламе лучше сразу перечислить список предлагаемых товаров. Гроб, свечи, крест, венок траурный и многие другие вещи просто необходимы для того, чтобы достойно провести усопшего. Покупатели могут не вспомнить о чем-то, но, взглянув на перечень товаров, ориентируются и приобретут недостающие вещи. Помимо правильно составленной рекламы еще нужны хорошо подготовленные продавцы-консультанты, которые умеют себя соответственно вести и могут помочь покупателям в столь сложную минуту. Продавец должен быть тактичен, всегда знать необходимый набор атрибутов для похоронных церемоний верующих всех конфессий и атеистов.