

Поделиться

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [Google+](#)
- [Pinterest](#)
- [LinkedIn](#)

До 2012 года небольшая авиакомпания Southwest Airlines была исключительно внутренним перевозчиком. Сегодня авиакомпания по-прежнему летает в основном в США с четырьмя пунктами назначения в Мексике и несколькими городами назначения в Карибском бассейне. Southwest Airlines нашла способ эффективно использовать периоды повышенного спроса, которые обычно наступают перед праздниками, для впечатляющего увеличения трафика покупателей на свой сайт. В течение последних нескольких лет Southwest Airlines стала проводить рекламные кампании в социальных сетях, предлагая билеты в интернет со скидкой по всем маршрутам всего за 49 долларов США.

На этом Southwest Airlines «убивает» не два, а сразу несколько «зайцев»:

- растет выручка;
- увеличивается трафик;
- огромный выигрыш в повышении узнаваемости бренда;
- создание шума в средствах массовой информации.

На протяжении периода с 1 марта 2016 года по 31 августа 2017 сайт авиакомпании southwest.com получал больше трафика, чем сайты других авиакомпаний — в среднем 1,47 миллиона посещений в день.

Southwest Airlines проводит интернет кампании дважды в год — в июне и октябре. Они очень эффективны.

К примеру, 72-часовая продажа, запущенная 7 июня 2016 года, принесла огромную волну трафика объемом, превышающем более чем в два раза среднесуточный максимум — 3,2 миллиона. В октябре того же года другая 72-часовая распродажа собрала 3,0 миллиона визитов.

6 июня 2017 года на Southwest.com была проведена самая успешная распродажа

билетов за все время — трафика составил 4,2 млн. посетителей, что на 30% больше трафика, чем в предыдущем году.

Как это они сделали?

1. Они использовали продвижение рекламной кампании в социальных сетях
2. Они грамотно использовали стратегию подписки при покупке билетов и последующую продажу через e-mail.

Как, видите, это старые знакомые способы. Просто каждый их использует по-разному.

Ниже — посещаемость сайта авиакомпании после начала рекламного продвижения в социальных сетях.



Пики А, В, С соответственно связаны с выходом объявлений, показанных внизу.

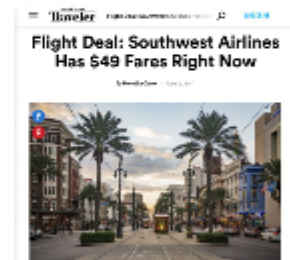
**A**  
The 72-hour sale  
June 7, 2016



**B**  
\$49 flights for sale  
October 4, 2016



**C**  
Heavily discounted fares  
June 6, 2017



## [Способы перенаправления трафика](#)

Опубликовано: Июнь 20, 2017

Поделиться FacebookTwitterGoogle+PinterestLinkedInПодобная процедура необходима, когда нужно определить параметры трафика, поступающего со стороннего ресурса, на котором вы не можете разместить модуль сбора информации или, как вариант, маскировки партнерских ссылок для размещения [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



## [Woocommerce: как добавить товар с Amazon, Ebay или Aliexpress](#)

Опубликовано: Октябрь 28, 2018

Поделиться FacebookTwitterGoogle+PinterestLinkedInДобавить товар с крупнейших интернет-площадок Amazon, Aliexpress, Ebay в консоли управления своим магазином на Woocommerce просто. Ниже приводится пример размещения товара с Amazon.

[нет комментариев](#)