Насколько важно визуальное позиционирование в секторе B2B или выбор наилучшего места для размещения компаний области business-to-business (промышленное и производственное оборудование, и другие направления сферы бизнес для бизнеса).

Принято, что реклама в сегменте бизнес для бизнеса "не говорит". Применение телевидения или радиовещания для рекламы, вроде "товары оптом" или "производственное оборудование от прямого производителя", не эффективно потому, что почти не достигает аудиторию . Но есть и исключения - область бизнес услуг, которые активно используют средства "голосовой" массовой информации. В отсутствии "голоса", важно хорошо визуально представить Вашу продукцию, правильно позиционировать Вашу фирму, разместить фирменный логотип на бизнес порталах, добавить продукт на доску бизнес объявлений.

сегмент B2B уже использует Интернет порталы, создает и обновляет корпоративные сайты. Наиболее эффективным размещением считается рекламное обращение "с картинкой". На расшифровку текста нужно время и усилия (например, долгое и сложное описание технических характеристик металлообрабатывающего оборудования, конечно, должно присутствовать). Графическая информация (фотографии оборудования), обрабатывается гораздо быстрее, может наглядно показать габариты, создаст общее представление.

Если на вашем корпоративном сайте Вы главный, Вы диктуете условия разработчикам, определяете как лучше преподнести информацию, сколько и каких картинок добавить и как их интегрировать в текст. Другое дело обстоит с размещением рекламы на сторонних бизнес порталах, электронных каталогах, торговых площадках B2B, профильных форумах. Владелец и разработчик задает определенный "ритм" Вашим рекламным объявлениям. Ваши возможности (размещение фотографии, логотипа, размера, местоположения) заранее ограничены разработчиком.

Самым часто встречаемым ограничением является размер загружаемой картинки. Плохо или хорошо? На многих бизнес площадках функция загрузки изображения вообще отсутствует. Такие площадки лучше обходить стороной - лишняя трата времени. Компания, которая заинтересована в оптовой покупке стекла, вряд ли обратит внимание на невыразительное объявление "стекло оптом". Фирменный логотип или (а лучше "и") фотография предлагаемого стекла сильнее заинтересует взгляд потенциального клиента. Ограничение на размер картинки делается исключительно в интересах

пользователя - изображения небольших размеров не перегружает страницу, делает ее загрузку быстрой и удобной в работе. Так, например, на международной многоотраслевой торговой площадке B2B-club.Ru, размер изображения так же лимитирован, зато есть возможность загрузить сразу несколько картинок.

Одна картинка - лучше, чем ни одной, две - лучше, чем одна. Возможность представить несколько картинок одного товара в разных ракурсах на одном ресурсе есть не всегда, поэтому только повышает авторитет и популярность торговой площадки среди пользователей. Как воспользоваться предоставляемой возможностью? Одни участники B2B Клуба стараются представить логотип компании и фотографию представляемого на площадке товара, другие - разместить фотографии товара с нескольких ракурсов (чтобы изображение получилось объемным и более наглядным). Важно уже на первом этапе знакомства с рекламным предложением показать, что у оптового покупателя есть выбор.

Местоположение картинки на торговых площадках и других порталах.

Добавить товар/услугу в каталог - значит разместить объявление в заранее определенном месте. У Вас есть возможность выбрать необходимую категорию и подкатегорию для товара/услуги: инструменты; игрушки; одежда; производственное и промышленное оборудование; мебель; товары для дома; упаковка; бумага и другие. Электронные каталоги удобны тем, что представляют объявления удобным списком, с определенным положением и форматом изображения. Такие каталоги просты для поиска и просмотра бизнес предложений. На площадке B2B для удобства пользователей есть еще несколько полезных функций.

ТОП первого уровня - самое видимое место на портале, т.К. Каждый пользователь будет видеть фирменный логотип или фотографию товара на каждой странице. ТОП 2 уровня - расположение на стартовой странице портала. ТОПы 3 и 4 обратят на себя больше внимания в заданной категории и подкатегории. Это выгодно выделит вас среди конкурентов. Плата за наглядность - нормальное явление рыночной экономики. Это, своего рода, визуальный мерчендайзинг.