

А зачем клиенту домен?

К вопросу отсутствия у канцелярских магазинов отдельных маркетинговых стратегий для карандашей

Причины регистрации доменного имени

- для сайта/почты/приложения
- для защиты торгового знака
- для корпоративной системы
- для улучшения клиентского опыта
- для перепродажи

Только домен и ничего больше нужно только последней категории. И их 300 человек. И часть из них открыли собственных регистраторов.



Что продает группа Рунити

Безопасность

Клиент приходит за защитой своих онлайн-активов, как от внешних угроз, так и от собственных ошибок.



Свободное время

Клиент приходит за комплексным и удобным выходом со своим бизнесом в онлайн.



Удобную тару

Клиент приходит для размещения ИТ-инфраструктуры на хостинге, в облаках или bare-metal.



Домены как составляющая ИБ-контура



Индивидуальное обслуживание

Отследит сроки продлений, покрытие SSL, предложит дополнения в портфель, подсветит риски.

Доказанная надежность

Ворох аттестатов соответствия и лицензий, услуги сразу с включенной защитой.

Страховка ценнее денежной

Пример: Если ваш SSL отозвал иностранный поставщик, Руцентр выпустит вам отечественный за свой счет.

Экспертное консультирование

Напишем справку для CEO, проведем аудит портфеля, предоставим отраслевую аналитику.

Домены как то, про что вам и знать не обязательно

Предприниматель не обязан разбираться в ИТ, у него другие цели

Исторически это отлично понимали веб-студии, но не регистраторы.

Потому есть два пути: ограничивать свою ЦА только теми, кто отличает домены от хостинга, либо же просто предложить решения для конкретных задач малого бизнеса.

Длина продуктовой линейки может быть огромна

- продвижение
- оптимизация
- реклама
- брендинг
- финтех
- гео-сервисы
- SMM
- отраслевая специфика

Домены как адреса систем или ресурсов

Хостинг и публичное облако

Для тех, кому надо разместить что-то не очень большое, к примеру сайт или пет-проект.

Частные облака и bare-metal

Для серьезных систем и ресурсов с повышенными требованиями к защите.

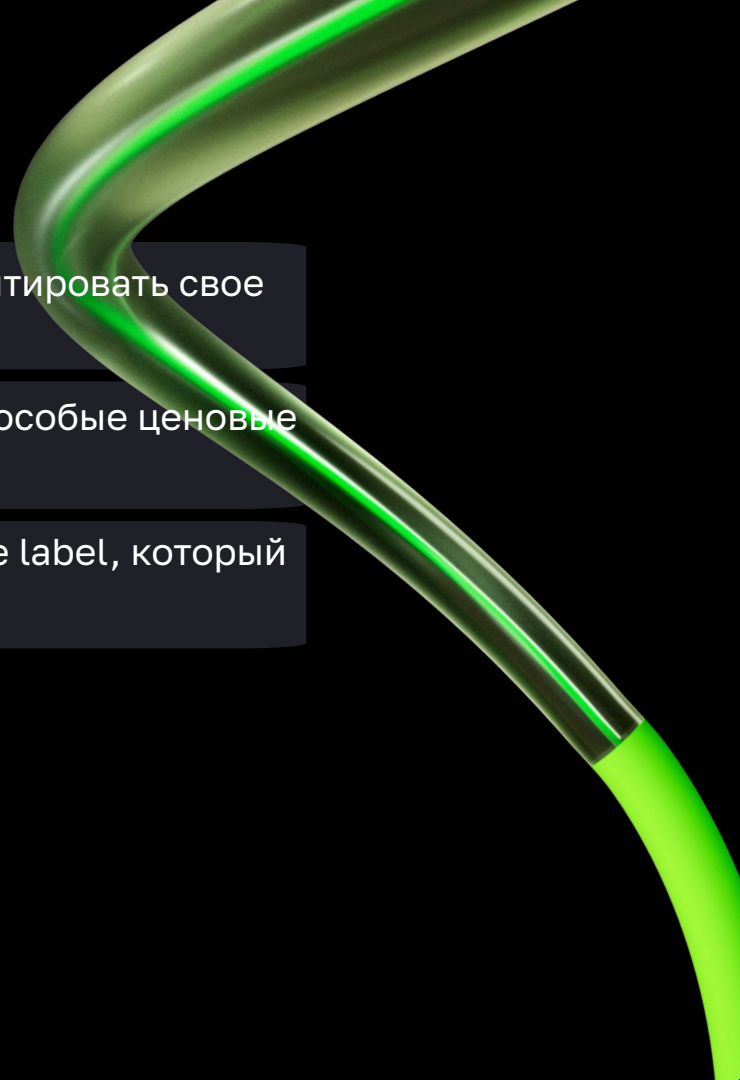
В обоих случаях может оказаться что “красота” домена заказчику не важна вовсе

А если хочется продолжать быть именно регистратором?

Веб-студии и фрилансеры никуда не делись, можно ориентировать свое продвижение на них

Выстраивать партнерства с провайдерами, предлагая им особые ценовые условия

Завести на свою витрину облачный или хостинговый white label, который можно найти у нас в Рунити



**Спасибо
за внимание!**

