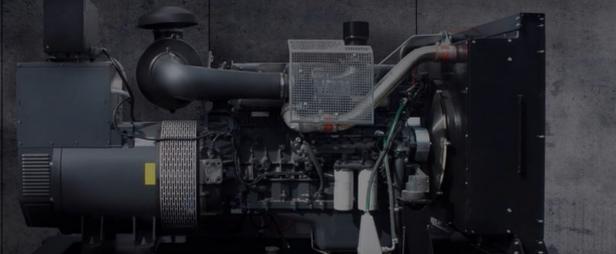


# Продвижение интернет-магазина генераторов



~260 Лидов в месяц

X3 Уменьшение стоимости лида

## Немного о клиенте

Компания «Энерго Интегра» специализируется на продаже и аренде дизельных генераторов и ИБП в b2b секторе. Стоимость оборудования ~ от 1500 000 руб. С компанией сотрудничаем с 2018 года по контекстной и таргетированной рекламе, SEO-продвижению, маркетинговой и веб аналитике. Также полностью ведем техническую поддержку.



**Цель проекта: достижение 200 лидов в мес. при цене лида до 4000 р.**

## Задачи

Поясним: под лидом в данном кейсе подразумеваются первичные звонки и заявки, в которых посетителю сайта интересна покупка или аренда ДГУ (дизельная генераторная установка).

- 1 Систематизировать управление интернет-маркетингом
- 2 Запустить платный трафик, добиться эффективности
- 3 Оптимизировать формы на сайте для повышения конверсии.
- 4 Настроить первичную аналитику и отслеживание звонков
- 5 Сделать акцент на продажу мощных генераторов

BITCOW  
ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА



## Стратегия

### Комплексный анализ

Сначала нужно было узнать клиента, его потребности и боли для того, чтобы показывать рекламу только ЦА.

### Оптимизация и редизайн сайта

Чтобы посетители дольше оставались на сайте, то необходимо было сделать красивым, наладить структуру и более технически оптимизированным

### Запуск рекламы

Ключевой пункт ради которого делались все предыдущие работы. Здесь мы должны были правильно настроить и запустить таргет и контекст.

## Ход работ

### Этап 1 — Целевая аудитория

Перед запуском рекламы был проведен конкурентный анализ и анализ целевой аудитории.

На основании этого был сделан вывод, что наиболее привлекательная аудитория для клиента:

- Мужчины;
- 25+ лет;
- Предприниматели, малый бизнес, индивидуальные предприниматели;
- Проф. деятельность: отдел закупок, снабжение, B2B/оборудование, станки;
- Интересы: энергетика, строительство, производство, агрохозяйство.

### Этап 3 — SEO и техническая поддержка

1. Анализ и корректировка текстов на страницах разделов;
2. Анализ страниц категорий, подкатегорий;
3. Подготовка рекомендаций по изменению структуры сайта, внедрение;
4. Подготовка рекомендаций по внедрению адаптивной версии сайта;
5. SEO-аудит;
6. Создание страницы "доставка и оплата";
7. Работы с формами на сайте;
8. Корректировка текстов на сайте;
9. Изменения страниц сайта;

### Этап 2 — Тренд 2020-2021. Контент от профессионалов

Были проведены разовые и регулярные работы по проекту, которые направлены на улучшение показателей:

- Проверка и настройка счетчиков аналитики;
- Автоматизированный отчет для платного трафика;
- Подключение CallTouch для оценки качества телефонных обращений;
- Аудит отдела продаж: прослушивание звонков, формирование предложений по изменению скрипта;
- Анализ конкурентов;
- Usability-аудит.

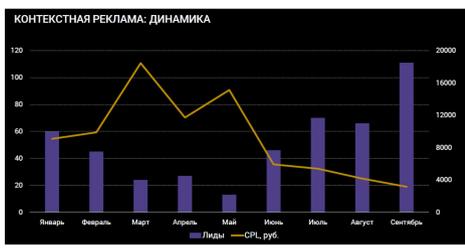
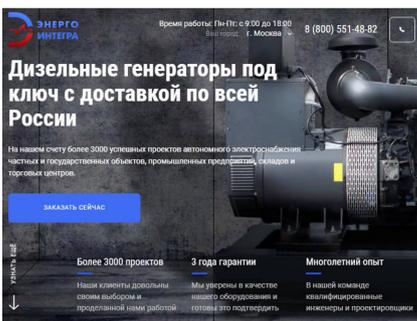
### Этап 4 — Лендинг + контекстная реклама

После выполненных работ по веб-аналитике, маркетинговой аналитике, работ по SEO и технической поддержке сайт <https://www.energointegra.ru/> не показывал необходимых результатов.

В мае 2019 было принято решение протестировать ведение контекстной рекламы на лендинг.

При помощи клиента мы выбрали самый классный генератор и нарисовали привлекательный лендинг.

Результат можно увидеть по ссылке или на скриншоте.



Для дополнительной лидогенерации помимо форм на лендинге был размещен квиз.

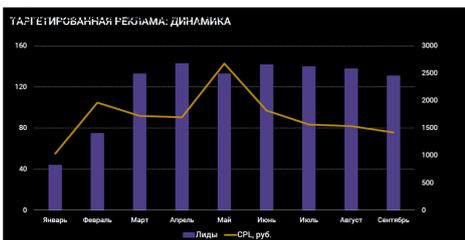
На разработку лендинга ушло около 2 недель. Кампания по контекстной рекламе была запущена в июне 2019 г. В результате стоимость лида снизилась на 50%, количество лидов увеличилось на 30%.

### Этап 5 — Lead Ads в таргетированной рекламе

Так как трафик, который мы приводили на сайт [energointegra.ru](https://energointegra.ru), показывал неутешительные результаты и не попадал в KPI, мы приняли решение протестировать LeadAds в таргетированной рекламе в социальных сетях.

Lead Ads позволяет собирать лиды сразу в социальной сети, в которой находится пользователь без отсылки его на сайт. Контактные данные потенциального клиента – ФИО и телефон автоматически заполняются на основании аккаунта в соц. сети, и лид попадает в отдел продаж клиента.

Количество лидов увеличилось в 1.5 раза без значительного удорожания стоимости лида.



### Этап 6 — Планы развития

- Автоматизация выгрузки лидов из MyTarget Facebook.
- Увеличение объемов закупки платного трафика рекламы.
- Повышение качества работы менеджеров по продажам.
- Обработка лидов в выходные дни.
- Построение сквозной аналитики до продаж.

При внедрении изменений увеличатся:

- Количество лидов;
- Качество лидов;
- Конверсия из первичного лида во вторичный.

## Результаты и KPI

Данный кейс о том, как мы умеем ставить цели и достигать их всеми доступными средствами.

### Что помогло нам решить поставленные задачи:

#### Работа на результат

— Мы ориентировались именно на лиды, и отслеживали их показатели на протяжении всей кампании, что позволило нам иметь наиболее полную картину на каждом отрезке времени для своевременной коррекции продвижения.

#### Высокий уровень экспертизы

— Благодаря своевременной аналитике мы смогли понять, что каналы, на которые были сделаны ставки в первую очередь, не работают в конкретном случае. Далее, используя наши знания и опыт, мы смогли сформировать для клиента рабочую стратегию.

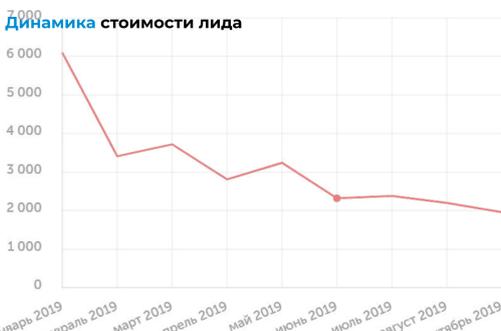
#### Performance

— Возможность работать комплексно с несколькими каналами позволила нам в короткие сроки достичь желаемых результатов по заявкам.

#### Гибкость

— Мы умеем ориентироваться «на месте» и корректировать стратегию здесь и сейчас, не тратя ценное время наших партнеров.

Наиболее полно о результатах кампании расскажут графики ниже.

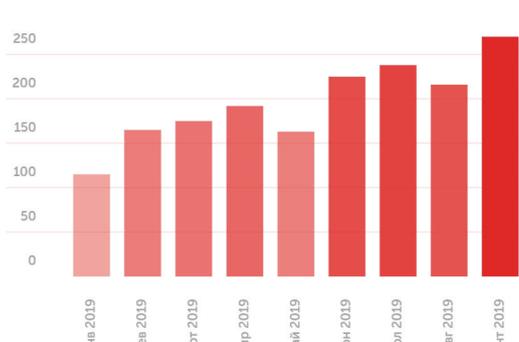


На графике показана средняя стоимость лида из 3 каналов: **SEO, контекста и таргетированная реклама.**

Благодаря полноценно контекстной рекламе нам удалось **снизить** стоимость лида более чем в **3** раза.

● Рубли

### Динамика по лидам (SEO, контекст, таргетинг)



На графике показана общая динамика по количеству лидов из SEO, контекста и таргетинга.

С января по сентябрь 2019 количество лидов увеличилось в **2,3** раза.

Нам **удалось "перепрыгнуть" цели**, которые были поставлены по количеству лидам изначально.

## Результаты и KPI

Благодаря плодотворному сотрудничеству с компанией «Энерго Интегра» мы смогли увеличить количество лидов более чем в 2 раза, а стоимость 1 лида снизить в более чем 3 раза!

### Кол-во лидов

Хотели: 200 лид / мес

Получили: > 260 лид / мес

### Цена лида

Хотели: до 4 000 руб

Получили: x4.2

BITCOW  
ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА

BITCOW  
ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТА