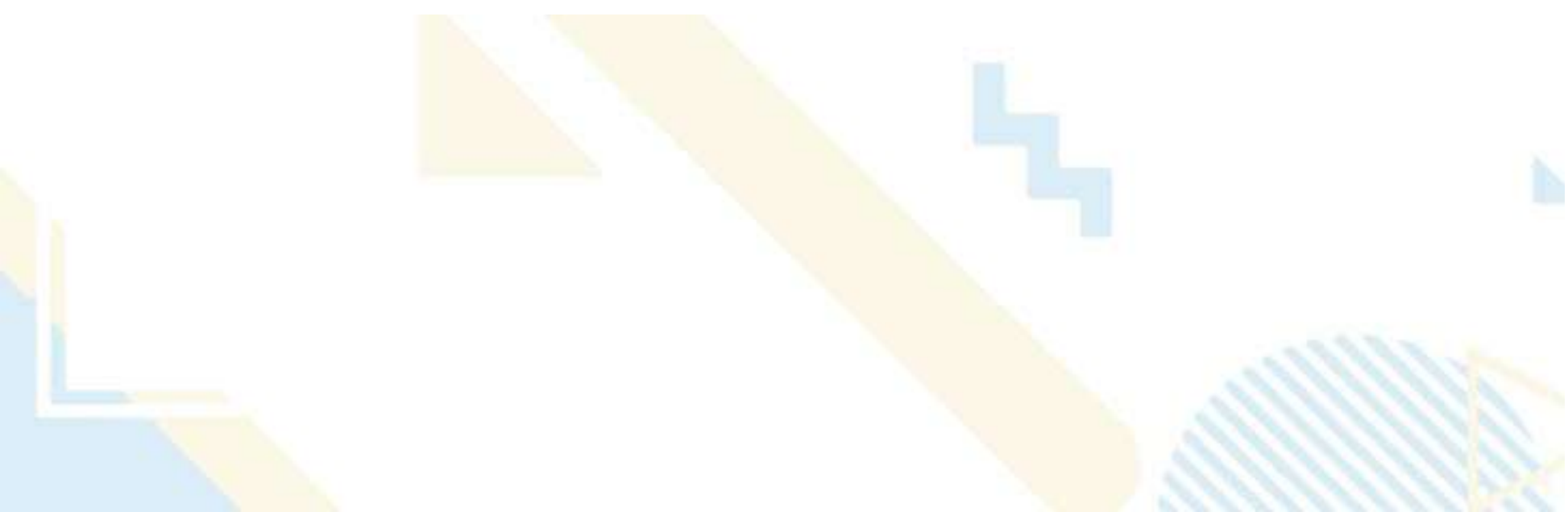




Кейс: Комплексне просування інтернет-магазину жіночого одягу eCommerce





Мета: Залучення нових покупців, збільшення продажів та зростання обороту компанії

Вирішено обрати збалансовану стратегію просування та визначити най актуальніші та ефективні канали інтернет — просування:

- Розробка мультимовного сайту зі структурою та функціоналом інтернет – магазину;
- SEO – просування сайту;
- Email – маркетинг;
- Контекстна та таргетована реклама.



SEO – просування сайту.

При формуванні семантичного ядра, акцент був зроблений на комерційні Ключові Запити, які зменшили кількість трафіку, але збільшили продажі.

- Аудит сайту;
- Стратегія просування;
- Роботи з написання метатегів;
- Формування семантичного ядра;
- Формування посилального профілю
- Копірайтинг текстів.



Статистика

Сводка [Использование сайта](#) [Набор целей 1](#) [Набор целей 2](#) [Набор целей 3](#) [Электронная торговля](#)






Пользователи ▾ **И** Выбор показателя

День Неделя Месяц  

● Пользователи



Основной параметр: [Default Channel Grouping](#) [Источник или канал](#) [Источник](#) [Канал](#) [Другое](#) ▾

Показать на диаграмме [Дополнительный параметр](#) ▾ Тип сортировки: [По умолчанию](#) ▾     

Default Channel Grouping	Источники трафика			Действия			Конверсии Электронная торговля ▾		
	Пользователи [?] ↓	Новые пользователи [?]	Сеансы [?]	Показатель отказов [?]	Страниц/сеанс [?]	Сред. длительность сеанса [?]	Коэффициент транзакций [?]	Транзакции [?]	Доход [?]
	48 916 % от общего количества: 100,00 % (48 916)	29 035 % от общего количества: 100,24 % (28 966)	131 116 % от общего количества: 100,00 % (131 116)	0,94 % Средний показатель для представления: 0,94 % (0,00 %)	20,65 Средний показатель для представления: 20,65 (0,00 %)	00:07:54 Средний показатель для представления: 00:07:54 (0,00 %)	1,26 % Средний показатель для представления: 1,26 % (0,00 %)	1 651 % от общего количества: 100,00 % (1 651)	2 341 860,20 грн. % от общего количества: 100,00 % (2 341 860,20 грн.)
1. Organic Search	29 430 (58,15 %)	18 497 (63,71 %)	70 227 (53,56 %)	0,53 %	23,58	00:08:40	1,14 %	801 (48,52 %)	1 093 706,00 грн. (46,70 %)



E mail – маркетинг

Збір бази замовлень з бази сайту. Налаштування тригерних листів (кинутий кошик, новий користувач тощо)
Підігриваюча вітальна серія листів. Стратегія із промо розсилок з новинками та акціями.

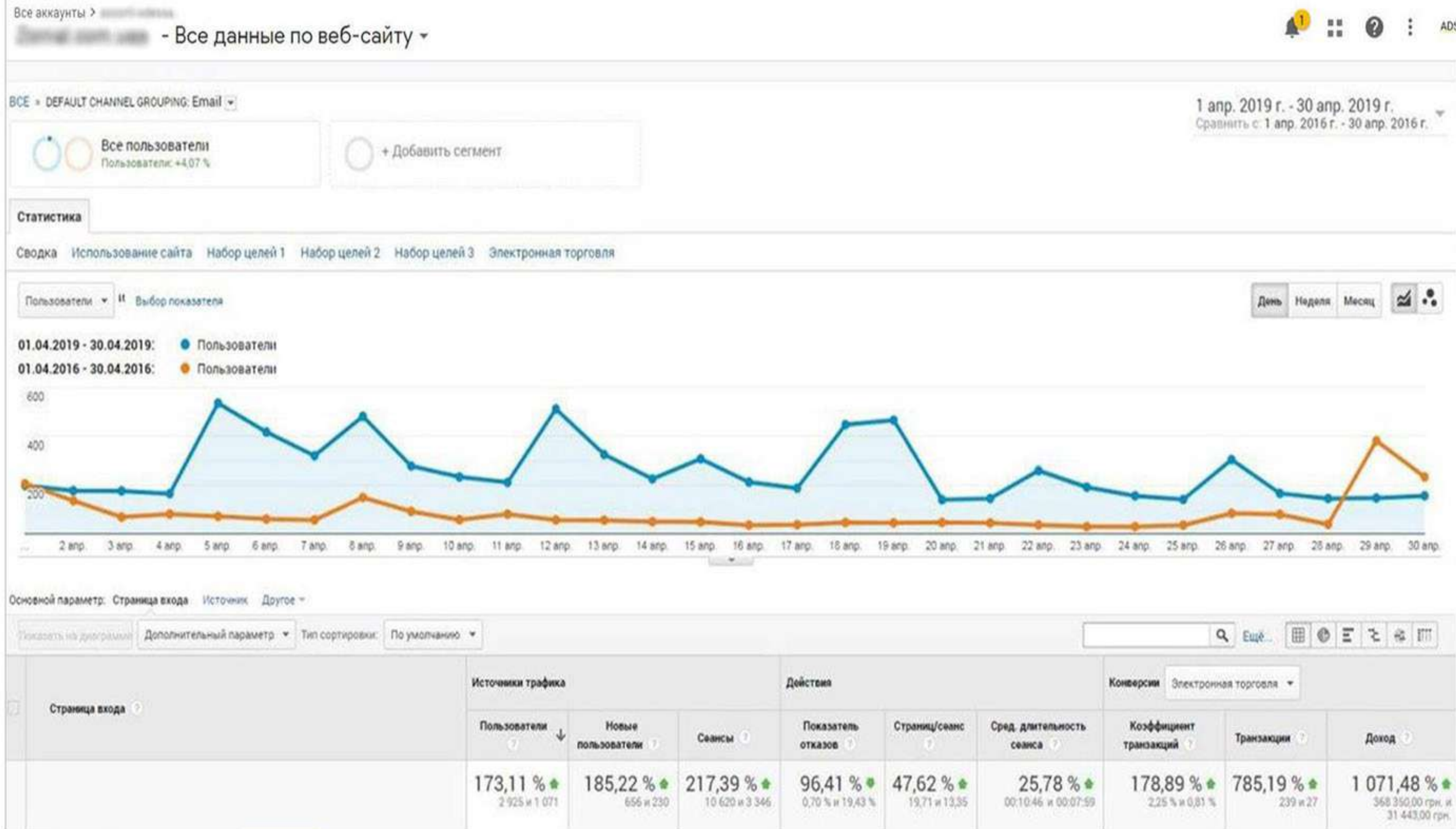
В результаті за 3 роки з моменту запуску:

Сеанси на сайті: +217%

Кількість користувачів: +173%

Транзакції: +785%

Прибуток: 1071%





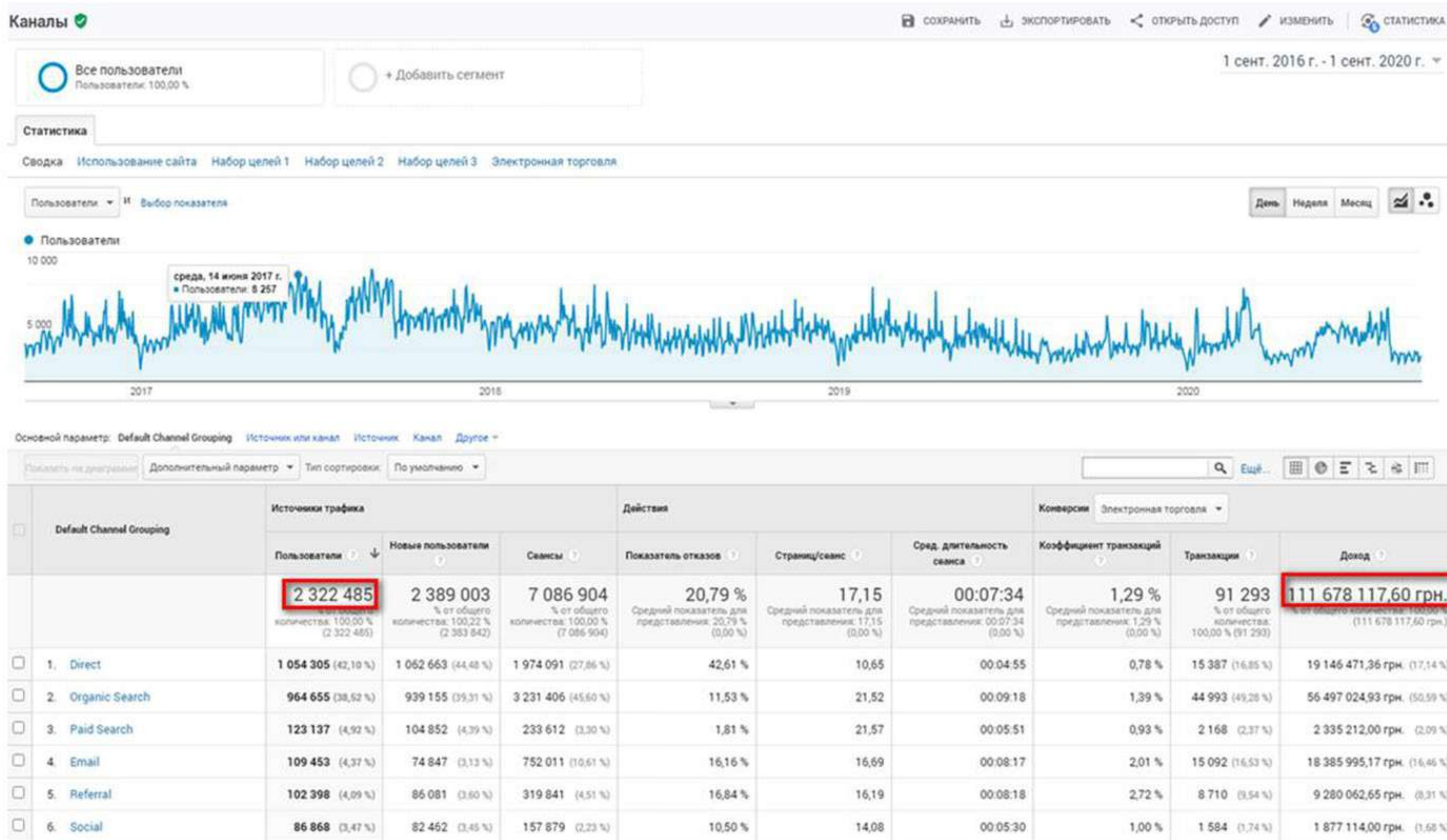
Контекстна та таргетована реклама

Високу конверсію дало проведення контекстної реклами за брендовими запитами.
Бюджет на брендову рекламу становить 900 USD.
Оборот інтернет магазину становив 37 500 USD.

- Створені та налаштовані нові пошукові кампанії;
- Додано банерну рекламу та статичний ремаркетинг;
- Запущені рекламні кампанії з метою Трафік на сайт у соціальних мережах;



<https://www.upwork.com/freelancers/~01de8e025c921edb76>





Висновки

Застосування кількох каналів інтернет просування одночасно у комплексі дали високий результат за 3 роки співпраці

Понад 2 000 000 нових покупців .

Оборот 13 875 000 USD.