интерактивное
агентство

ЭТО ЛЕГКО

+7 (495) 646-04-34 www.etolegko.ru

КЕЙС:

Bendes

Свадебная ювелирная мастерская

ЦЕЛЬ

Увеличение продаж компании Bendes:

— создание продающего сайта – landing page;

— привлечение клиентов на сайт за счет контекстной рекламы

ЗАДАЧИ

- ☑ Комплексный анализ компании Bendes
- ☑ Анализ конкурентов
- ☑ Анализ звонков конкурентов, оценка работы менеджеров
- ☑ Аудит трафика, поступающего на сайт
- ☑ Создание landing page
- ☑ Настройка и запуск контекстной рекламы

ОСОБЕННОСТИ НИШИ КЛИЕНТА

На первых этапах продвижения основное позиционирование компании — свадебная ювелирная мастерская, изготовление обручальных, помолвочных, эксклюзивных колец

Высокая конкуренция (компаний, предлагающих изготовление ювелирных украшений очень много)

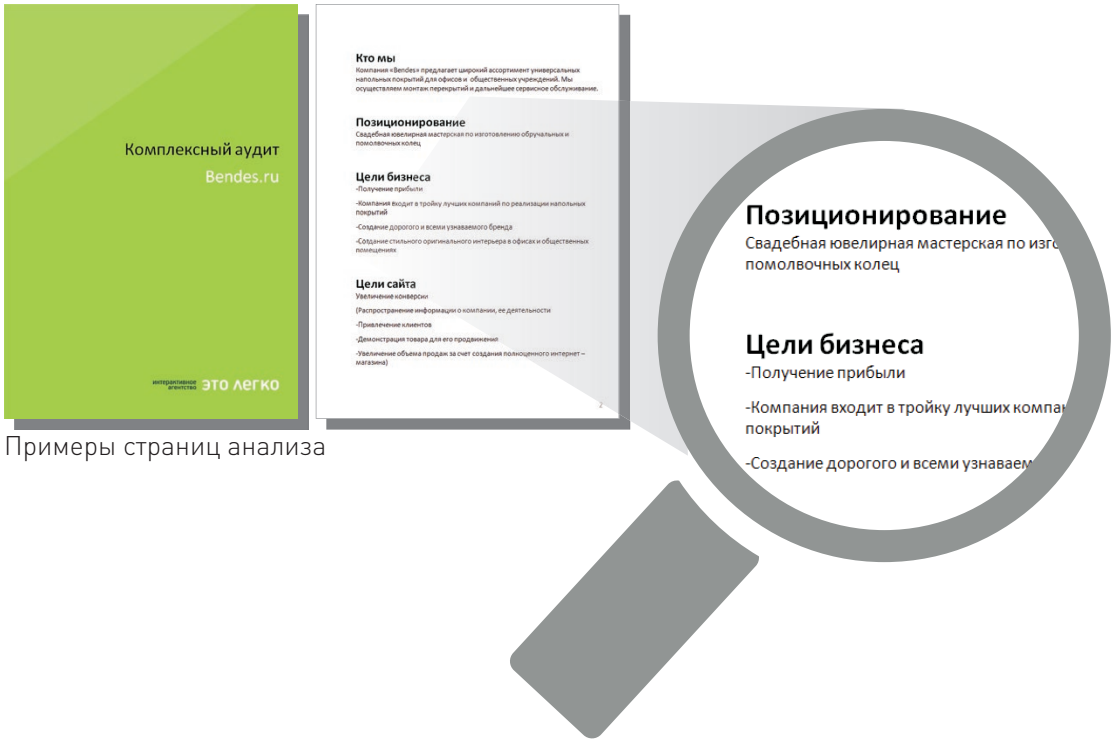
Низкая степень доверия клиентов к ювелирным компаниям в целом

КОМПЛЕКСНЫЙ АУДИТ КОМПАНИИ

МЫ ПРОВЕЛИ АУДИТ КОМПАНИИ BENDES ПО ТАКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ КАК:

- ☑ Позиционирование компании
- ☑ Цели бизнеса и цели сайта
- ☑ Описание целевой аудитории
- ☑ Описание основных и дополнительных продуктов
- ☑ Описание процесса работы от заявки, звонка до фактической продажи
- ☑ Выделение ключевых преимуществ компании перед конкурентами
- ☑ Выделение основных элементов, инструментов, способствующих повышению доверия клиентов к компании
- ☑ Определение критериев выбора и инструментов повторных продаж

КОМПЛЕКСНЫЙ АУДИТ КОМПАНИИ



Примеры страниц анализа

Почему необходим комплексный аудит:

Комплексный аудит позволяет определить те критерии и направления, на основе которых и будет разрабатываться новый сайт и продвижение в целом.

Аудит позволяет четко определить — целевую аудиторию, акции, преимущества компании.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

МЫ ПРОВЕЛИ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ ПО СЛЕДУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

- ☑ Стоимость продукции, работ
- ☑ Наличие на сайте акций
- ☑ Выделение основного продукта, дополнительного продукта
- ☑ Наличие на сайте информации о гарантии на продукт, на работы
- ☑ Наличие каталога на сайте, возможность скачать в excel, pdf
- ☑ Наличие на сайте элементов, увеличивающих доверие – сертификатов, лицензий
- ☑ Наличие отзывов на сайте, их расположение
- ☑ Общее впечатление о сайте

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Примеры страниц анализа

Почему необходим конкурентный анализ:

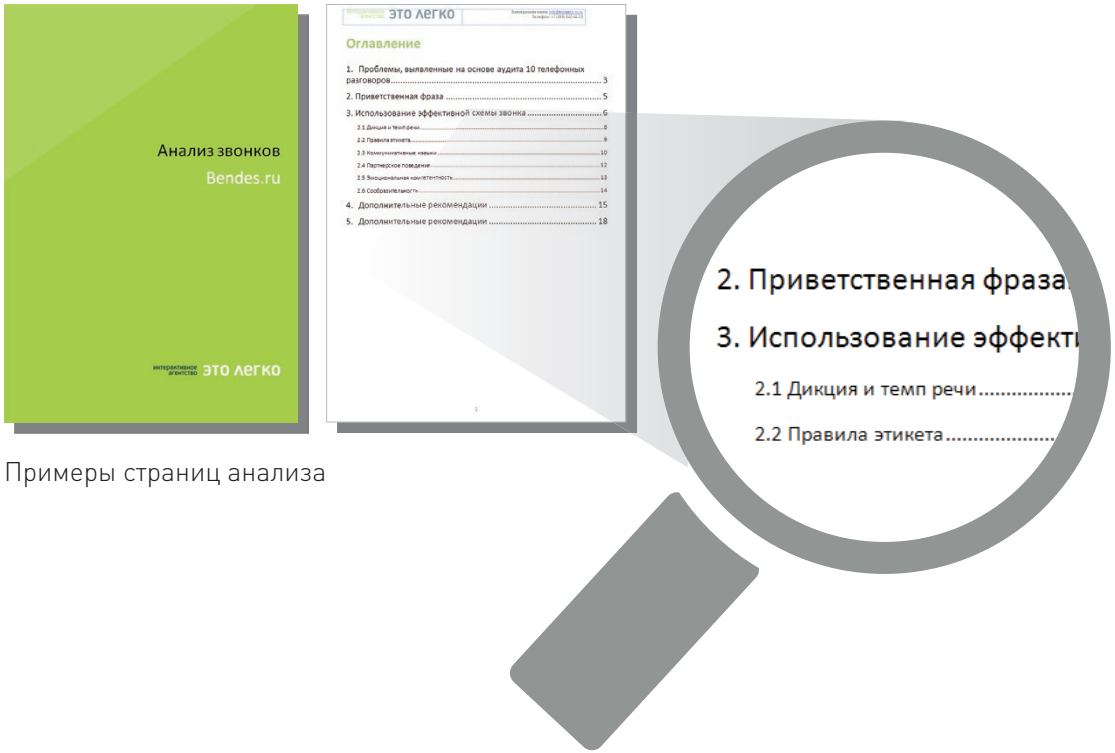
Любая компания должна быть хорошо проинформирован о своих конкурентах, поскольку именно так можно узнать, в каком направлении развивать свое дело, принимать правильные решения касательно ценовой политики, рекламы, позиционирования товара и его продвижения, а также избегать ошибок на опыте конкурентов.

ОЦЕНКА РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ КОНКУРЕНТОВ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРА КОМПАНИИ ОЦЕНИВАЛИ ПО СЛЕДУЮЩИМ ПАРАМЕТРАМ:

- ☑ Проблемы, выявленные на основе аудита 50 телефонных разговоров
- ☑ Дополнительные рекомендации
- ☑ Приветственная фраза
- ☑ Использование эффективной схемы звонка
- ☑ Общее впечатление о разговоре

ОЦЕНКА РАБОТЫ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ КОНКУРЕНТОВ



Примеры страниц анализа

Почему необходим анализ звонков конкурентов:

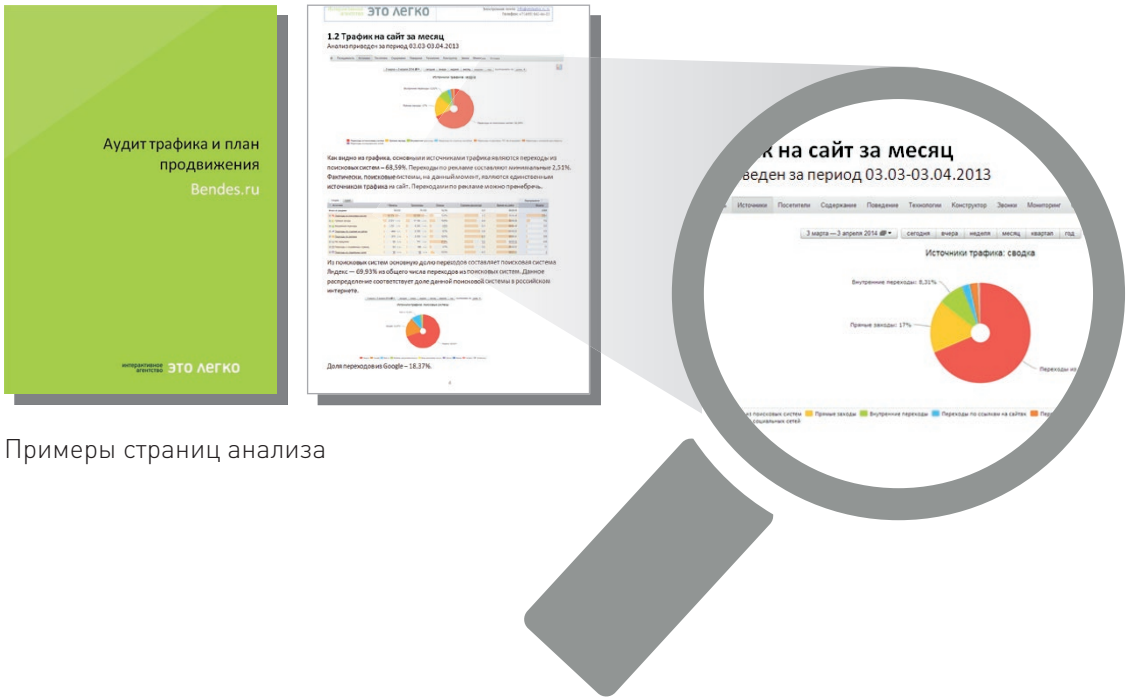
Любая компания должна быть хорошо проинформирован о своих конкурентах, поскольку именно так можно узнать, в каком направлении развивать свое дело, принимать правильные решения касательно ценовой политики, рекламы, позиционирования товара и его продвижения, а также избегать ошибок на опыте конкурентов.

АУДИТ ТРАФИКА, ПОСТУПАЮЩЕГО НА САЙТ

МЫ ПРОВЕЛИ АУДИТ ТРАФИКА, ПОСТУПАЮЩИЙ НА СТАРЫЙ САЙТ КОМПАНИИ BENDES, ПО СЛЕДУЮЩИМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

- ☑ Анализ трафика за последний месяц
- ☑ Позиции сайта в поисковых системах
- ☑ Конверсия трафика
- ☑ Конверсия форм для отправки заявок
- ☑ Разработка стратегии продвижения

АУДИТ ТРАФИКА, ПОСТУПАЮЩЕГО НА САЙТ



Примеры страниц анализа

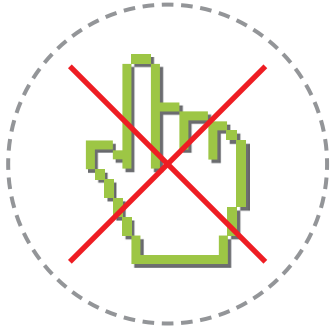
Почему необходим аудит трафика:

Аудит позволяет оценить качество трафика, привлекаемого на сайт, насколько он целевой. Анализируются позиции сайта в поисковой выдаче, его конверсия.

На основе аудита разрабатывается основная стратегия продвижения, определяются основные источники по привлечению трафика.

ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Действующий сайт компании Bendes не продавал



Отсутствие какого-либо трафика на сайт

Как следствие этого – практически отсутствие продаж

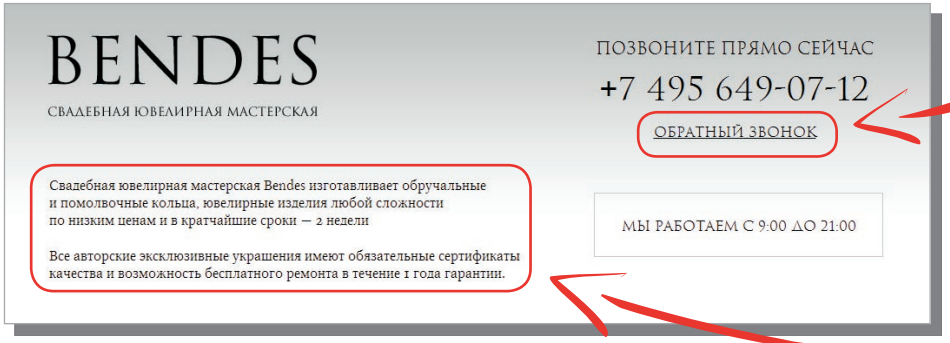
* Продажи осуществлялись в основном через группу ВКонтакте

РАЗРАБОТКА LANDING PAGE

На основе комплексного анализа компании Bendes, анализа конкурентов, аудита трафика мы разработали посадочную страницу

bendes.cl121865.tmweb.ru

Основными элементами, повышающими конверсию сайта являются:



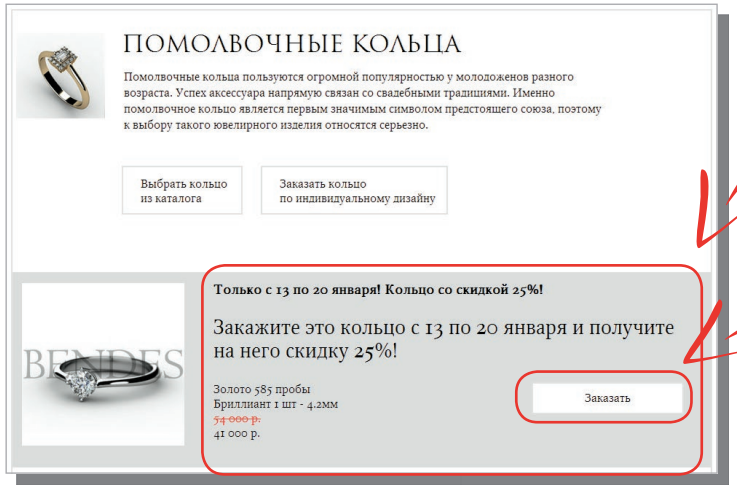
Обратный звонок – дополнительный способ взаимодействия с клиентом – пользователь может просто попросить вас перезвонить – увеличиваются шансы на получение нового клиента

Люди, когда заходят на сайт, должны понимать, куда попали. Это **описание вашей компании** и тех товаров/услуг, которые вы предлагаете клиентам. Он должен также включать в себя основные преимущества вашей компании.

Акция – это один из основных инструментов, стимулирующих продажу. Акции мотивируют клиента совершить покупку именно у вас, а не у конкурента.

РАЗРАБОТКА LANDING PAGE

Описание основных преимуществ компании, продукции влияет на выбор посетителя. Например, если вы предоставляете гарантию на товар, а конкурент нет – вероятность того, что закажут у вас гораздо выше

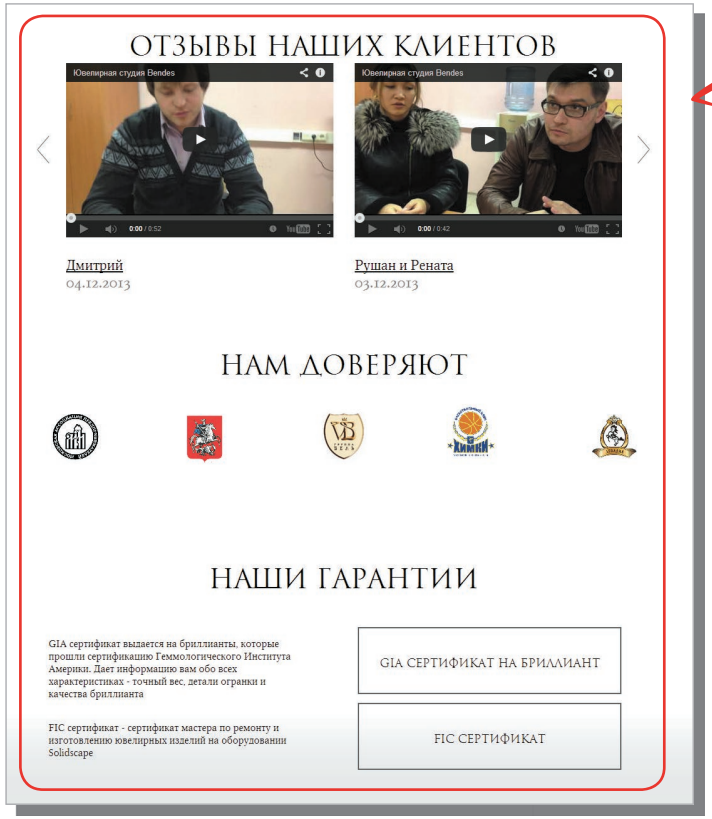


Еще один вариант **размещения акции** – если клиент переходит в каталог колец – ему предлагается заказать «кольцо дня» со значительной скидкой

Кнопка для быстрого заказа – клиент сразу сможет заказать «кольцо дня» не переходя в карточку товара – значительно повышает конверсию

Чем быстрее посетитель поймет ваш процесс работы, **последовательность этапов** – тем быстрее к вам обратится. В данном блоке мы подробно расшифровали – каким образом можно получить кольцо через 2 недели

РАЗРАБОТКА LANDING PAGE



- Дипломы ювелира
- Видеотзывы клиентов
- Отзывы компаний
- Сертификаты на материалы

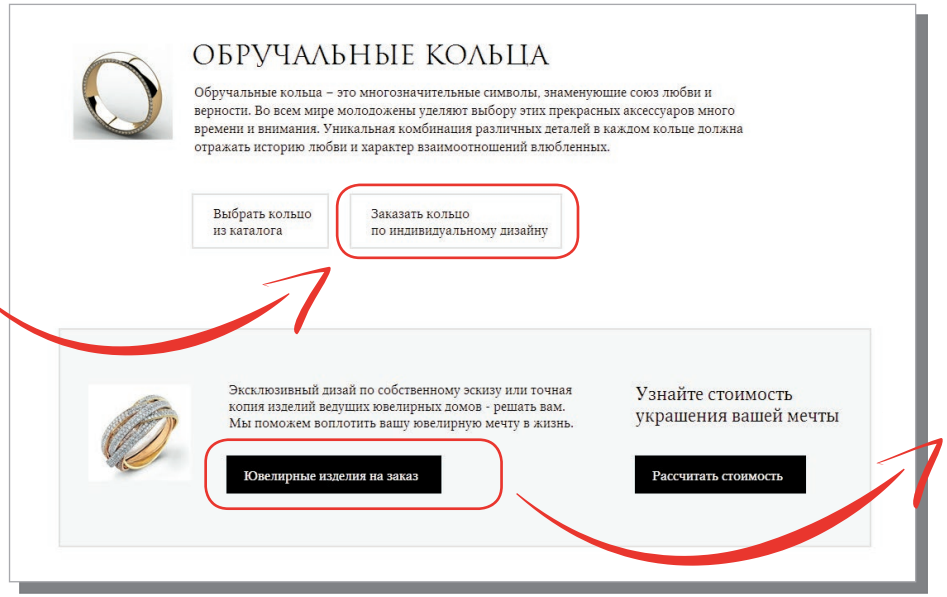
Т.К. большинство клиентов не доверяет ювелирным компаниям (сомнения в качестве материалов и качестве работ), то расположение на сайте элементов доверия положительно влияет на отношение клиентов к компании в целом.

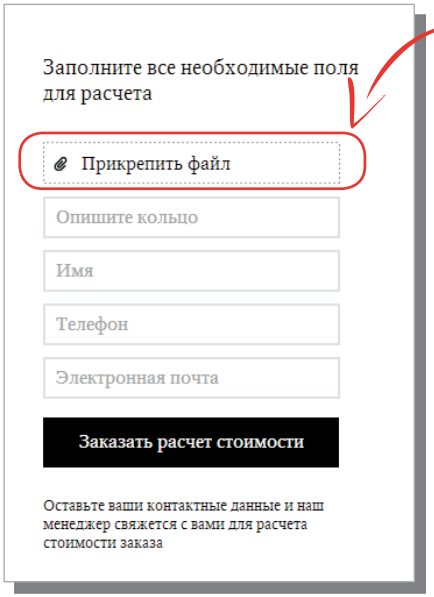
Все эти элементы позволяют повысить доверие к компании – как результат вероятность заказа повышается.

РАЗРАБОТКА LANDING PAGE

Мы учли желание пользователей заказать кольцо по своему индивидуальному заказу.

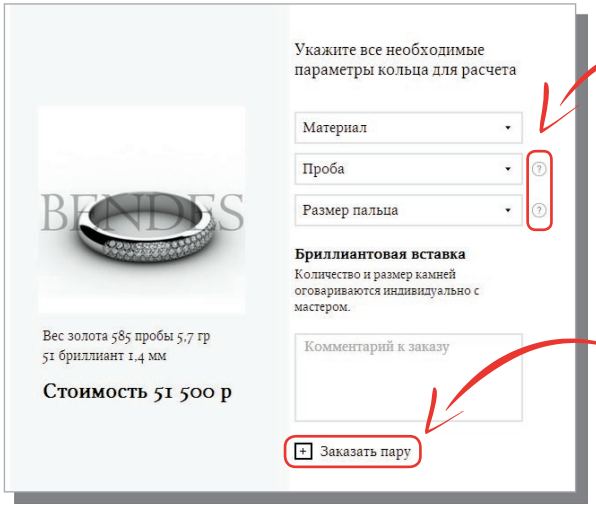
Многие пользователи хотят именно свое неповторимое и уникальное кольцо





Для заказа кольца по индивидуальному дизайну мы разработали специальную форму. Теперь достаточно просто прикрепить фото, эскиз, рисунок понравившегося кольца и мы создадим кольцо вашей мечты.

Способность предугадать желания клиентов –одна из основных задач продающего сайта



Полезная информация о том, какие пробы бывают и как узнать размер пальца позволяет повысить удобство пользования сайтом, его юзабилити

Хотите сразу заказать пару? –достаточно указать характеристики второго кольца. Все удобно и просто.

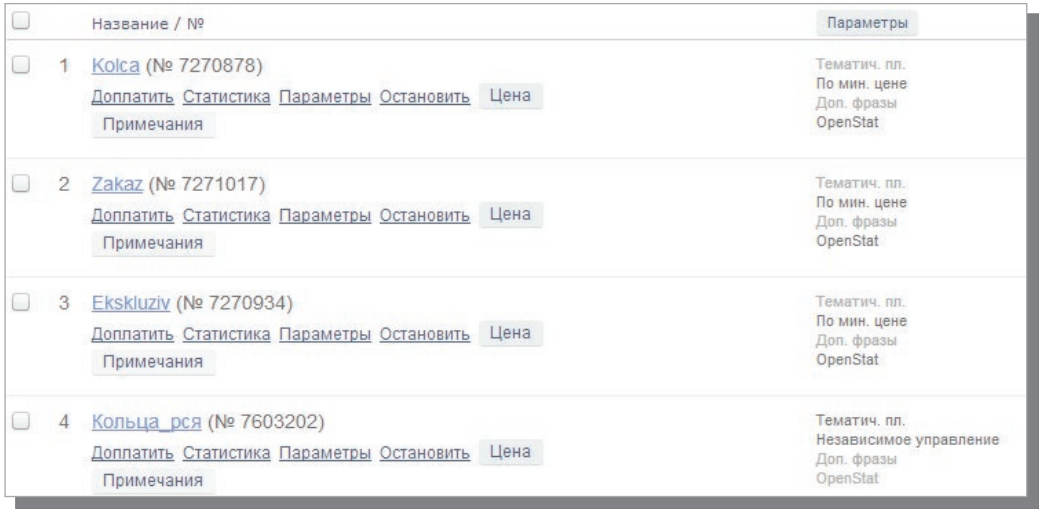
КОНТЕКСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТЕКСТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ BENDES:

1. Подобрали свыше **2000** ключевых слов по таким направлениям как:

- «обручальные кольца»;
- «помолвочные кольца»;
- «эксклюзивные кольца»;
- «кольца на заказ» (индивидуальный дизайн).

Разбивка по кампаниям

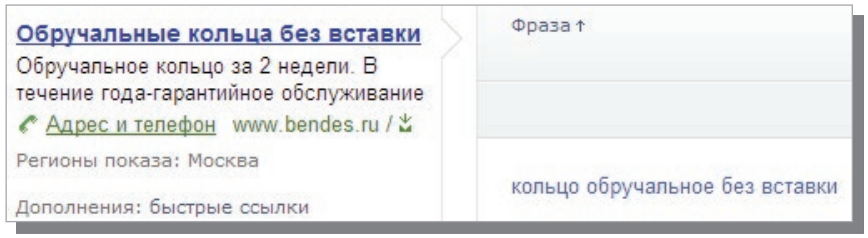


Используем автоматизированные сервисы при сборе семантического ядра. Это позволяет быстро и эффективно собрать ядро из нескольких тысяч запросов.

КОНТЕКСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТЕКСТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ BENDES:

2. Создали отдельную рекламную кампанию для показа объявлений в рекламной сети Яндекс
3. Использовали вхождения ключевых слов как в заголовке, так и в текстах объявлений в целях повышения CTR



Пример объявления

Составляем индивидуальные заголовки и тексты объявлений к каждому запросу – ключевая фраза содержится как в заголовке, так и в тексте объявления, что значительно повышает эффективность всего объявления (увеличение CTR и снижение стоимости клика).

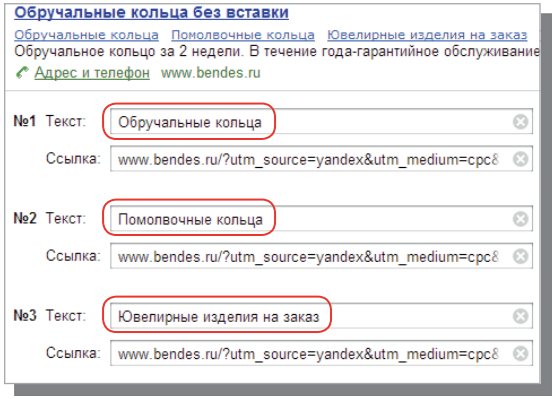
КОНТЕКСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТЕКСТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ BENDES:

4 Использовали стратегии «показ в блоке по минимальной цене» для минимизации расходов на рекламную кампанию

Конкурируем за счет эффективных объявлений.

5 Использовали быстрые ссылки в объявлениях



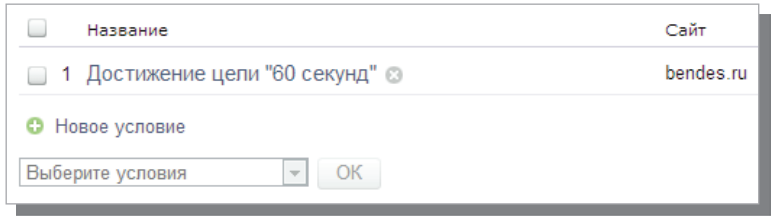
Наличие у объявлений контекстной рекламы Яндекса дополнительных ссылок привлекает к ним больше внимания.

Благодаря наличию быстрых ссылок пользователь может уточнить свой запрос и сразу же перейти в интересующий его раздел. Сокращение пути до цели ведет в свою очередь к снижению числа отказов.

КОНТЕКСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТЕКСТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ BENDES:

6 Разработали и настроили стратегию ретаргетинга



Выбираем только тех пользователей, которые посещали конкретную страницу вашего сайта или весь сайт, выбираем пользователей в зависимости от целей, которые установили на сайт – это позволяет более эффективно воздействовать на группу пользователей.

7 Постоянно повышали эффективность рекламных кампаний

- Еженедельно анализировали ключевые слова, останавливали неэффективные запросы, расширяли рекламные кампании за счет добавления новых запросов
- Составляли для каждого запроса по несколько объявлений, устанавливали их попеременный показ и выбрали наиболее эффективное объявление с лучшим CTR
- Анализировали поведение пользователей через Вебвизор, карту ссылок и карту кликов

КОНТЕКСТНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ КОНТЕКСТНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ BENDES:

8 Настроили Метрику на сайте

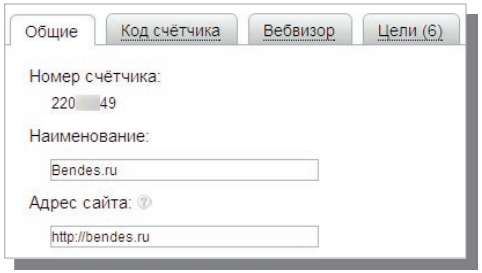
- Устанавили код Метрики на сайт
- Установили и настроили цели на сайт для отслеживания эффективности проводимой РК

Цель — это оценка желаемого результата в результате проведения рекламной кампании.

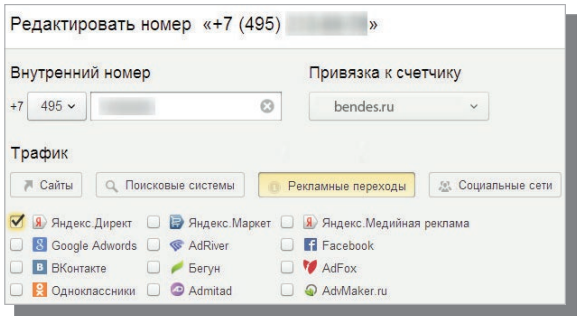
- Установили на сайт системы calltracking, целевой звонок для отслеживания звонков с сайта

Отслеживаем звонки при переходе на сайт по объявлению Яндекс.Директ

Целевой звонок, системы calltracking позволяют подсчитать количество звонков с различных источников трафика вплоть до определения запроса, с которого пришел клиент.



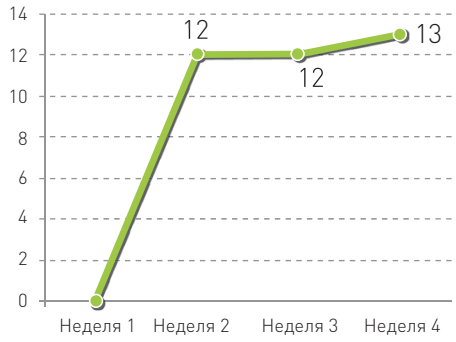
№	Название цели	Описание
1.	Обратный звонок	идентификатор: obrzv
2.	Заказ каталога	идентификатор: zakazkat
3.	Индивид заказ	идентификатор: indzak
4.	Расчет стоимости	идентификатор: raschet
5.	Заказ товара	идентификатор: zaktov
6.	60 секунд	идентификатор: 60sec



РЕЗУЛЬТАТ

РЕЗУЛЬТАТ

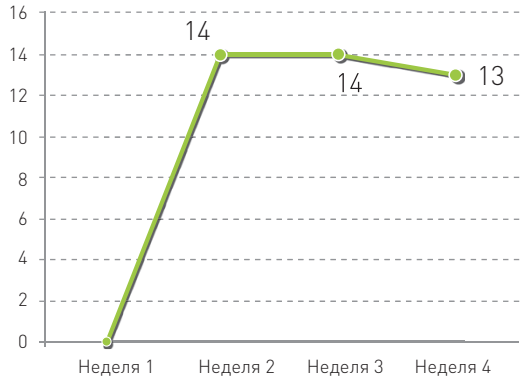
КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК ВОЗРОСЛО С 0 ДО 13 В НЕДЕЛЮ



Yandex Direct

Период	Бюджет	Показы	Переходы			Лиды	
			Переходы посетителей				
			Переходы	CTR	Стоимость перехода	Заявки	Стоимость Лида
Неделя 32 (05.08-11.08)	0 руб.	0	0	0,00%	0 руб.	0	0
Неделя 33 (12.08-18.08)	4551 руб.	10691	321	3,00%	14 руб.	12	371 руб.
Неделя 34 (19.08-25.08)	7110 руб.	14548	518	3,56%	14 руб.	12	593 руб.
Неделя 35 (26.08-01.09)	4860 руб.	10881	361	3,32%	13 руб.	13	374 руб.
Итого	**16421 руб.**	**36120**	**1200**	**3,32%**	**14 руб.**	**37**	**444 руб.**

СТОИМОСТЬ ПЕРЕХОДА НА САЙТ В СРЕДНЕМ ЗА МЕСЯЦ СОСТАВИЛА ВСЕГО 14 РУБЛЕЙ

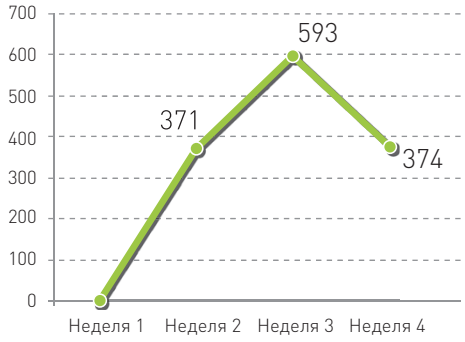


Yandex Direct

Период	Бюджет	Показы	Переходы		
			Переходы посетителей		
			Переходы	CTR	Стоимость перехода
Неделя 32 (05.08-11.08)	0 руб.	0	0	0,00%	0 руб.
Неделя 33 (12.08-18.08)	4551 руб.	10691	321	3,00%	14 руб.
Неделя 34 (19.08-25.08)	7110 руб.	14548	518	3,56%	14 руб.
Неделя 35 (26.08-01.09)	4860 руб.	10881	361	3,32%	13 руб.
Итого	**16421 руб.**	**36120**	**1200**	**3,32%**	**14 руб.**

РЕЗУЛЬТАТ

СТОИМОСТЬ ЛИДА СОСТАВИЛА 444 РУБЛЯ ПРИ СРЕДНЕМ ЧЕКЕ ПРОДАЖИ В 30 000 РУБЛЕЙ



Yandex Direct

Период	Бюджет	Показы	Переходы			Лиды	
			Переходы посетителей				
			Переходы	CTR	Стоимость перехода	Заявки	Стоимость Лида
Неделя 32 (05.08-11.08)	0 руб.	0	0	0,00%	0 руб.	0	0
Неделя 33 (12.08-18.08)	4 551 руб.	10 691	321	3,00%	14 руб.	12	371 руб.
Неделя 34 (19.08-25.08)	7 110 руб.	14 548	518	3,56%	14 руб.	12	593 руб.
Неделя 35 (26.08-01.09)	4 860 руб.	10 881	361	3,32%	13 руб.	13	374 руб.
Итого	**16 421 руб.**	**36 120**	**1 200**	**3,32%**	**14 руб.**	**37**	**444 руб.**

КОНВЕРСИЯ САЙТА СОСТАВИЛА 3,08%

За первый месяц конверсия сайта составила 3,08%.

Это предварительные результаты и мы не собираемся останавливаться на достигнутом.

Yandex Direct

Период	Бюджет	Показы	Переходы		Лиды		
			Переходы посетителей				
			Переходы	Стоимость перехода	Заявки	Переход - Лид %	Стоимость Лида
Неделя 32 (05.08-11.08)	0 руб.	0	0	0 руб.	0	0,00 %	0
Неделя 33 (12.08-18.08)	4 551 руб.	10 691	321	14 руб.	12	3,74 %	371 руб.
Неделя 34 (19.08-25.08)	7 110 руб.	14 548	518	14 руб.	12	2,32 %	593 руб.
Неделя 35 (26.08-01.09)	4 860 руб.	10 881	361	13 руб.	13	3,60 %	374 руб.
Итого	**16 421 руб.**	**36 120**	**1 200**	**14 руб.**	**37**	**3,08 %**	**444 руб.**

ХОТИТЕ ТАК ЖЕ?

ЗВОНИТЕ!

+7 (495) **646-04-34**

info@etolegko.ru
www.etolegko.ru