

"DIGITAL-КАМПАНИЯ"





## ПРОБЛЕМА

“

Без системы аналитики на первых порах было неясно, по каким каналам приходят клиенты. Большая часть работы с клиентом велась “на опыте”. Процесс продажи был не оптимизирован, что усложняло оптимизацию рекламных кампаний.

”



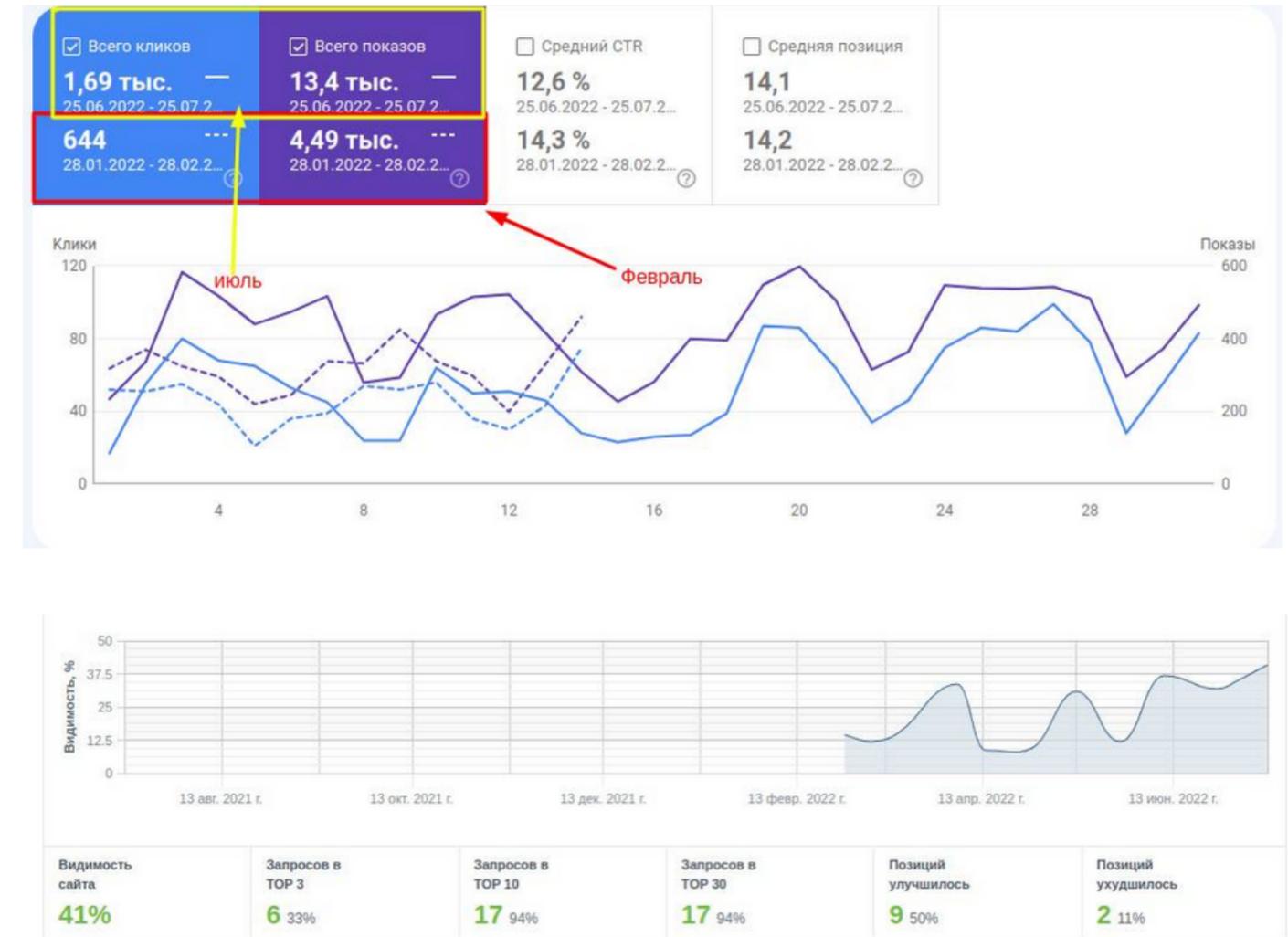
## ЗАДАЧИ

- 1 Разработать digital-стратегию
- 2 Определить эффективные интернет-каналы
- 3 Уменьшить нецелевые лиды
- 4 Интеграция и настройка Веб-аналитики



## SEO-АУДИТ И СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

- Количество кликов увеличилось на 262%
- Количество показов увеличилось на 297%
- Из 19 средне и высокочастотных запросов 17 в топ 10, 6 в топ 3





## НАСТРОЙКА РЕКЛАМЫ PPC (PAY PER CLICK)

- Собрали все ключевые запросы, разделили их на группы и написали объявления, настроили геотаргетинг, добавили минус-слова. Получили ровно в 2 раза больше лидов, чем это было в предыдущем году с учетом того, что нецелевые запросы уменьшились с 18,35% до 3,7%. Количество показов по всем кампаниям составил 987 000, где конверсия составила 2,91%.

Кампания	Показы	↓ Взаимод.	Пок. взаимод.	Средн. цена	Расходы
Кмс/Узбекистан	861 059	18 829 кликов	2,19 %	0,03 \$	513,21 \$
Поиск/Узбекистан/ Широкие	53 756	4 648 кликов	8,65 %	0,08 \$	382,61 \$
Поиск/Польша/ Широкие	32 845	2 270 кликов	6,91 %	0,08 \$	185,19 \$
Поиск/Литва/ Широкие	12 223	1 625 кликов	13,29 %	0,11 \$	178,65 \$
Поиск/Латвия/ Широкие	7 053	718 кликов	10,18 %	0,14 \$	97,09 \$
Ремаркетинг	4 128	370 кликов	8,96 %	0,05 \$	19,16 \$
Поиск/Англия/ Широкие	11 439	93 кликов	0,81 %	0,39 \$	36,04 \$
Поиск/Словакия/ Широкие	1 391	68 кликов	4,89 %	0,39 \$	26,55 \$

Общая статистика по Google Рекламе PPC



## ИНТЕГРАЦИЯ И НАСТРОЙКА ВЕБ-АНАЛИТИКИ

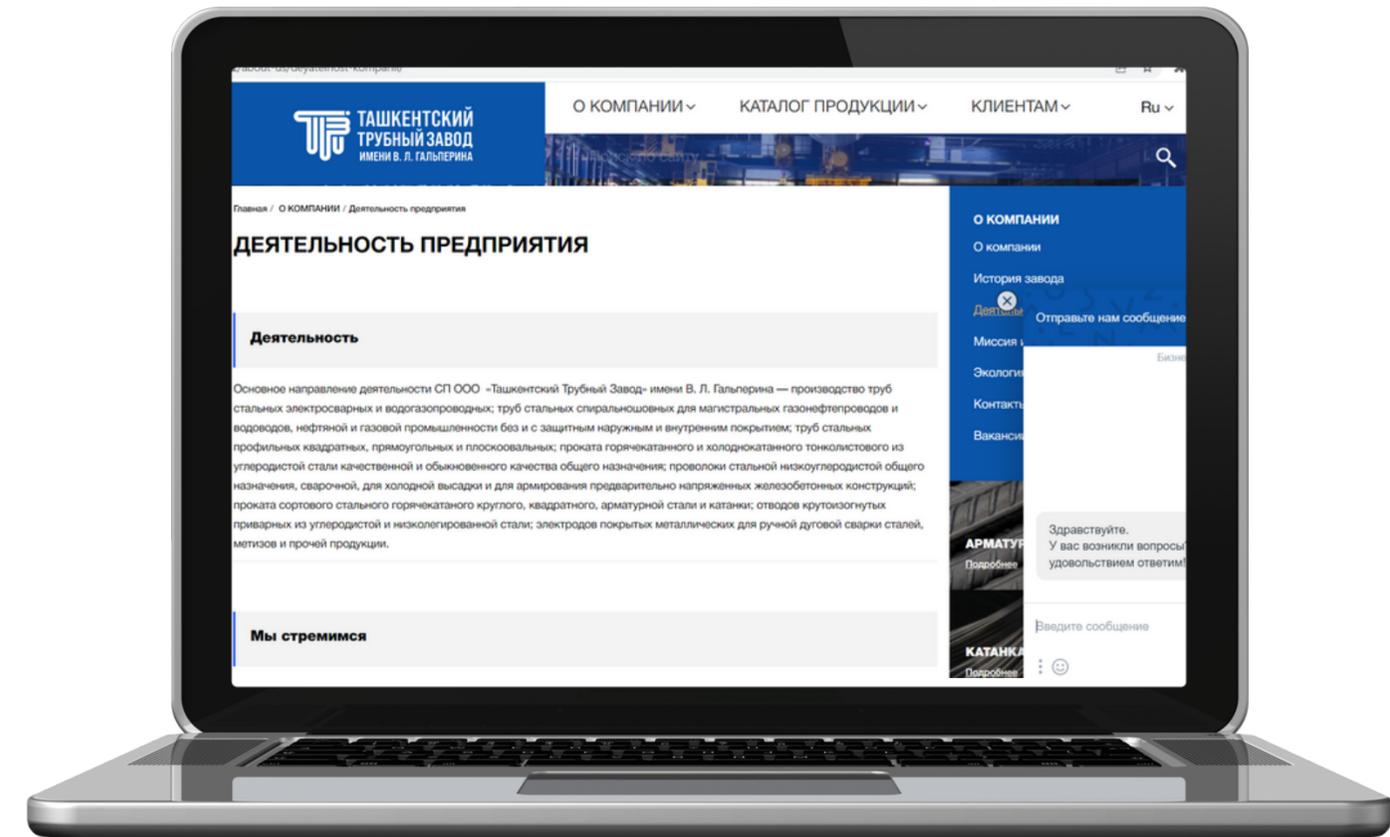
- Исходя из запросов потребителей, детально определили свою ЦА, что помогло выстроить более четкую систему привлечения клиентов.
- Проанализировав источники трафика, смогли выявить самые эффективные и малоэффективные каналы привлечения клиентов.
- Выявите неполадки, мешающие посетителям, и в срочном порядке их устраните.



## ИНТЕГРАЦИЯ КОЛЛ-ЦЕНТРА

- В результате:

Разработали скрипт холодного звонка для каждого сегмента, отдали сотрудникам отдела продаж и организовали работу call-центра. Оптовых клиентов доверили более опытным менеджерам. Постоянно проводили аудиты звонков и переписок в онлайн-чате, разбирали ошибки. Live-чат повысил конверсию на 15% без вложений в рекламу. В итоге конверсия из целевого лида в сделку выросла на 16%.



Live-chat на сайте предприятия

Спасибо за внимание!

