

DIGIMATIX



D I G I T A L A G E N C Y

Ваш менеджер:

Яна Прохорова

+7 (812) 426-12-28

sales@digimatix.ru



КЕЙС

В онлайн «за руку»
по 3 направлениям торговли

В онлайн «за руку» по 3 направлениям торговли

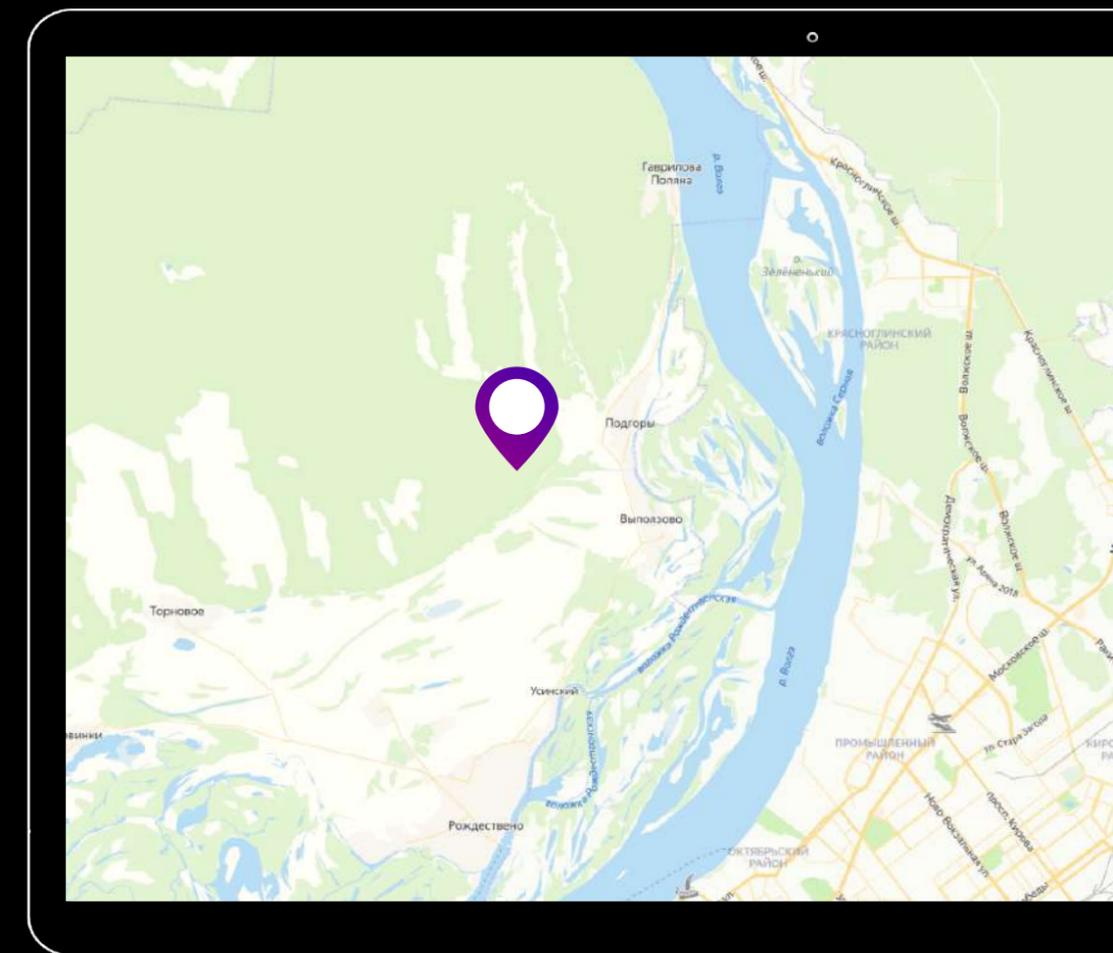
Питомник растений занимается продажей декоративных растений и цветов в розницу и оптом, а также имеет собственное подразделение, занимающееся ландшафтным дизайном и озеленением территории.

О задаче

Так как клиент использовал только offline-рекламу перед нашей командой стояла амбициозная задача запустить online-направление рекламы с нуля. На старте работы основным критерием эффективности для клиента был «Я вижу или не вижу себя в рекламной выдаче в поисковой строке».

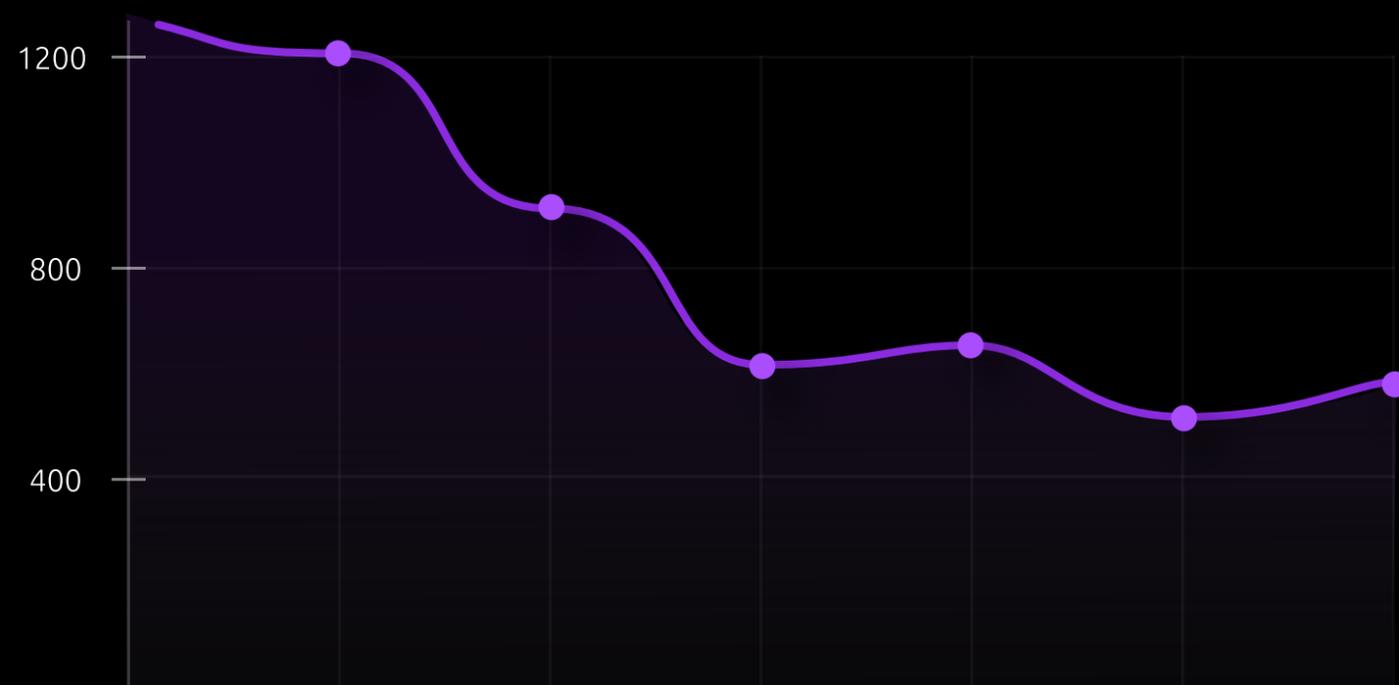
Период работ: **февраль 2020 – настоящее время**

Регион: **Самара**



Результаты на сегодняшний день

Стоимость заявки, руб.



43%

Клиентов совершают повторные покупки

1,6%

Процент конверсии

86%

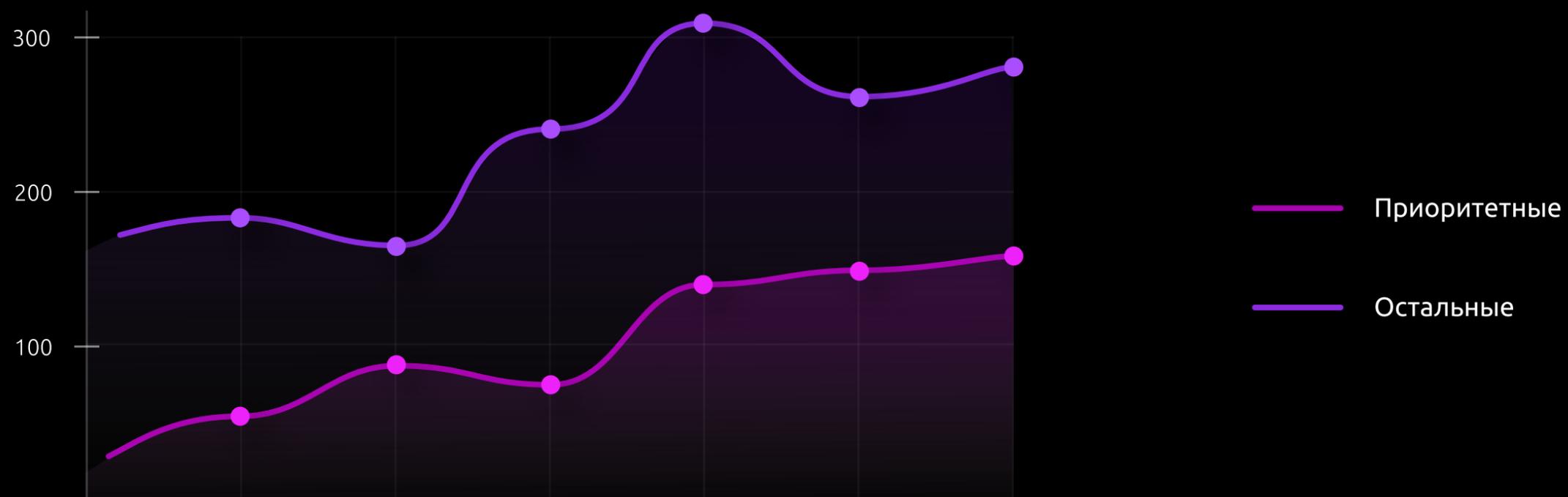
Трафика выкупают наши специалисты

16%

Отказов по направлению продажи декоративных растений

Результаты на сегодняшний день

Объем заявок



Что было сделано?

» «Нам надо было сделать это вчера»
или как мы готовились к 14 февраля и 8 марта

14 февраля

Когда клиент пришел к нам на ведение рекламных кампаний, мы обмолвились, что скорее всего мы не успеем запустить их на сезон продажи цветов. Клиент пожелал успеть. Мы оперативно подготовили рекламные кампании и запустили их за неделю до 14 февраля. Мы вели трафик на одностраничный квиз, в котором пользователи подбирали цветы своим вторым половинкам по темпераменту. Сотрудники компании клиента работали вместе с нами, оформляли цветочные композиции для праздника в ночное время.

8 марта

К 8 марта у нас было достаточно времени на подготовку, поэтому мы решили настроить более глубокую аналитику. По записям в журналах продаж мы выявили самый успешный товар. После анализа на нашей посадочной странице мы сделали акцент именно на нем.

Отлично!

Вы ответили на 6 вопросов
и остался последний шаг

Введите контакты, чтобы мы могли с Вами связаться

Получить предложение

Стек используемых технологий

Яндекс  Директ

Яндекс  Метрика

Яндекс  Карты

 calltracking

Битрикс24 

 Google Analytics

Что было сделано?

» Подготовка к дачному сезону

«А в этом году у нас не сезон»

Из-за неблагоприятных погодных условий в январе и феврале для обустройства и облагораживания земельных участков, сезон сдвинулся, поэтому у нас было время тщательно подготовиться к запуску рекламных кампаний. Также параллельно наши специалисты вели рекламные кампании о предварительной записи на проекты ландшафтных дизайнов и озеленения со скидкой.

Проблематика

Конечно, у нашего клиента были хорошие проекты по ландшафтному дизайну. Но сочные фотографии в портфолио отсутствовали, что мешало нам в запуске сайта и рекламы.



Что было сделано?

» «А как же фотографии, что теперь делать?»

Делаем фотографии ландшафтного дизайна

Погода не позволила сделать крутые фотографии ландшафта, поэтому мы решили сделать упор на сотрудников, а в разгар сезона вернуться к фотографиям «с полей». В разгар сезона сотрудникам делать фотографии некогда, поэтому мы заранее нашли специалиста-фотографа.

Фотосессия для сотрудников компании

Мы совместно с клиентом решили провести фотосессию для сотрудников в теплице с тематическими реквизитами. Все прошло весело и успешно. Сотрудники получили массу впечатлений, а мы банк фотографий для сайта и рекламных креативов.



Что было сделано?

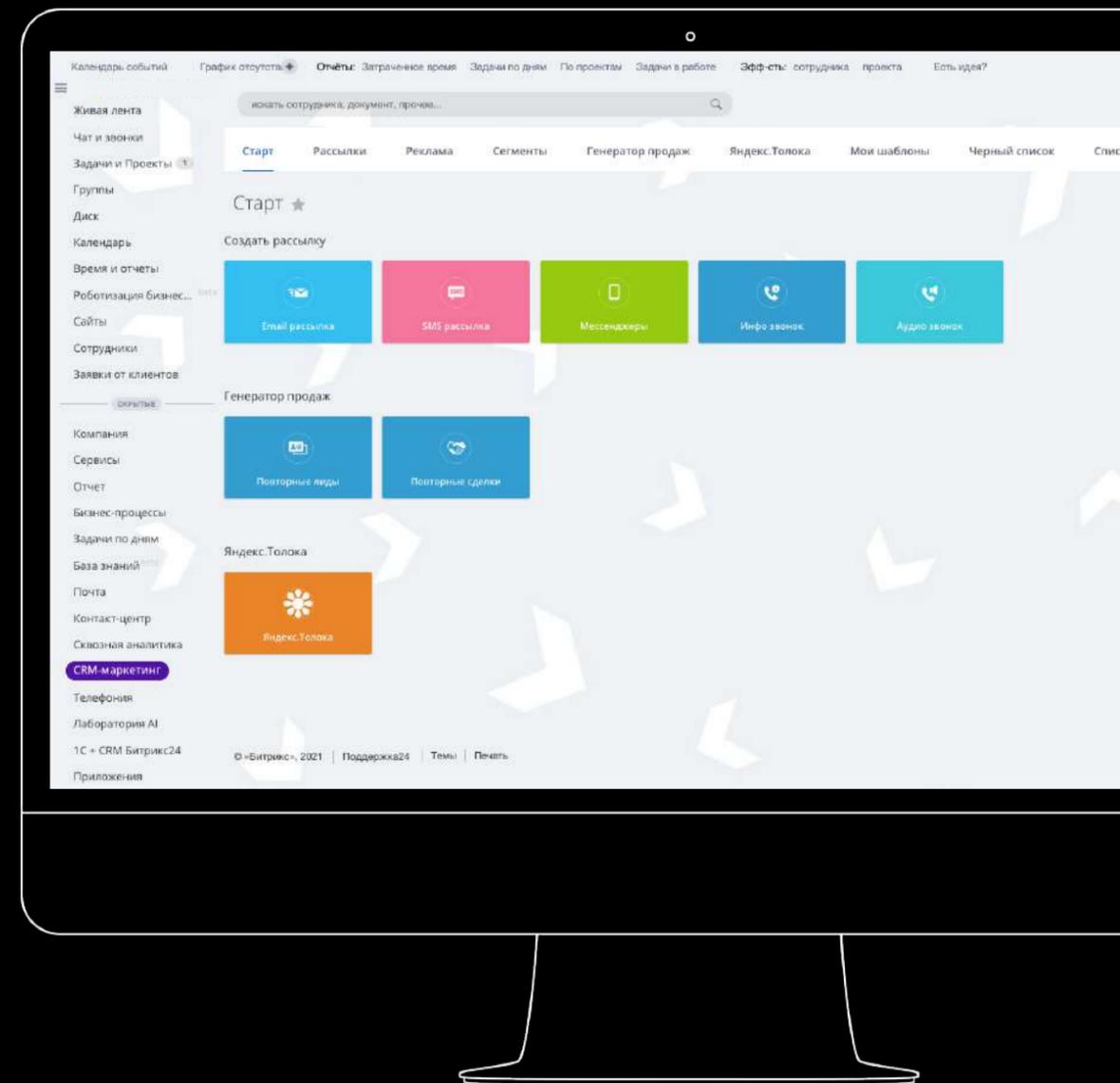
Уходим от А4 и внедряем CRM-систему

А вот и первые сложности

Первые два месяца наша команда анализировала проект на уровне целей.

У нас не было данных о среднем чеке, при этом ставки были высокие, а стоимость заявки по отдельным позициям была выше продаваемой цены. Объяснив клиенту минусы, мы предложили подключить электронную коммерцию. В течение первого месяца её работы были выявлены нерентабельные направления: продажи данных товаров не приводили к повторным покупкам. Мы исключили данные категории товаров.

Привить культуру использования учета в BITRIX24 было непросто. Большой сложностью оказалось внедрение CRM-системы, так как клиент как истинный старовер привык все записывать в блокнот. Мы успешно справились и с этой задачей и внедрили культуру современного учета продаж и эффективности.



Что было сделано?

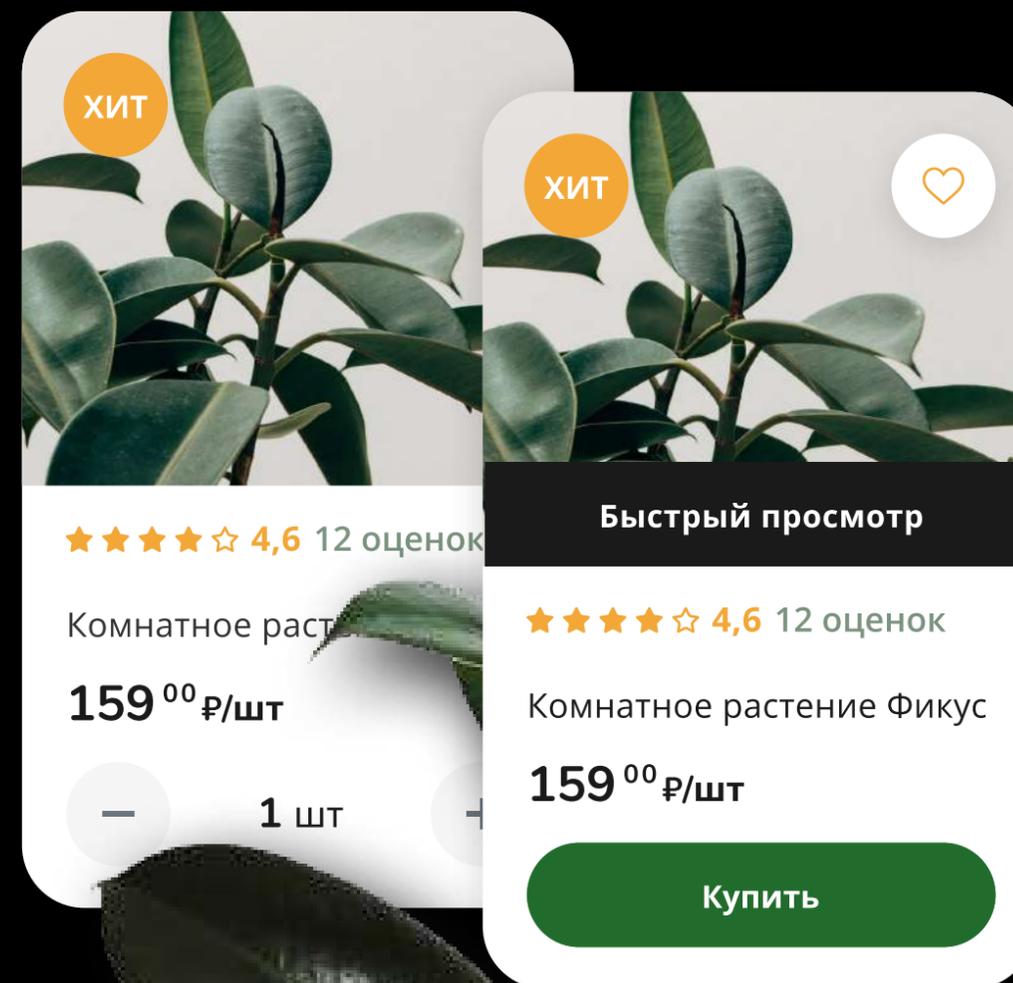
Хорошие цены, но витрины-то нет

Подключаем отдел разработки DIGIMATIX

Мы решили создать простой сайт, чтобы показать как важно иметь его для продвижения и продаж в интернете.

Наша команда разработала сайт с легким дизайном и упрощенной системой заказа. Клиент готовился к расширению ассортимента, поэтому мы предложили создать полноценный интернет-магазин.

Наши коллеги создали второе подразделение по разработке интернет-магазина, а мы занялись настройкой электронной коммерции и аналитики.



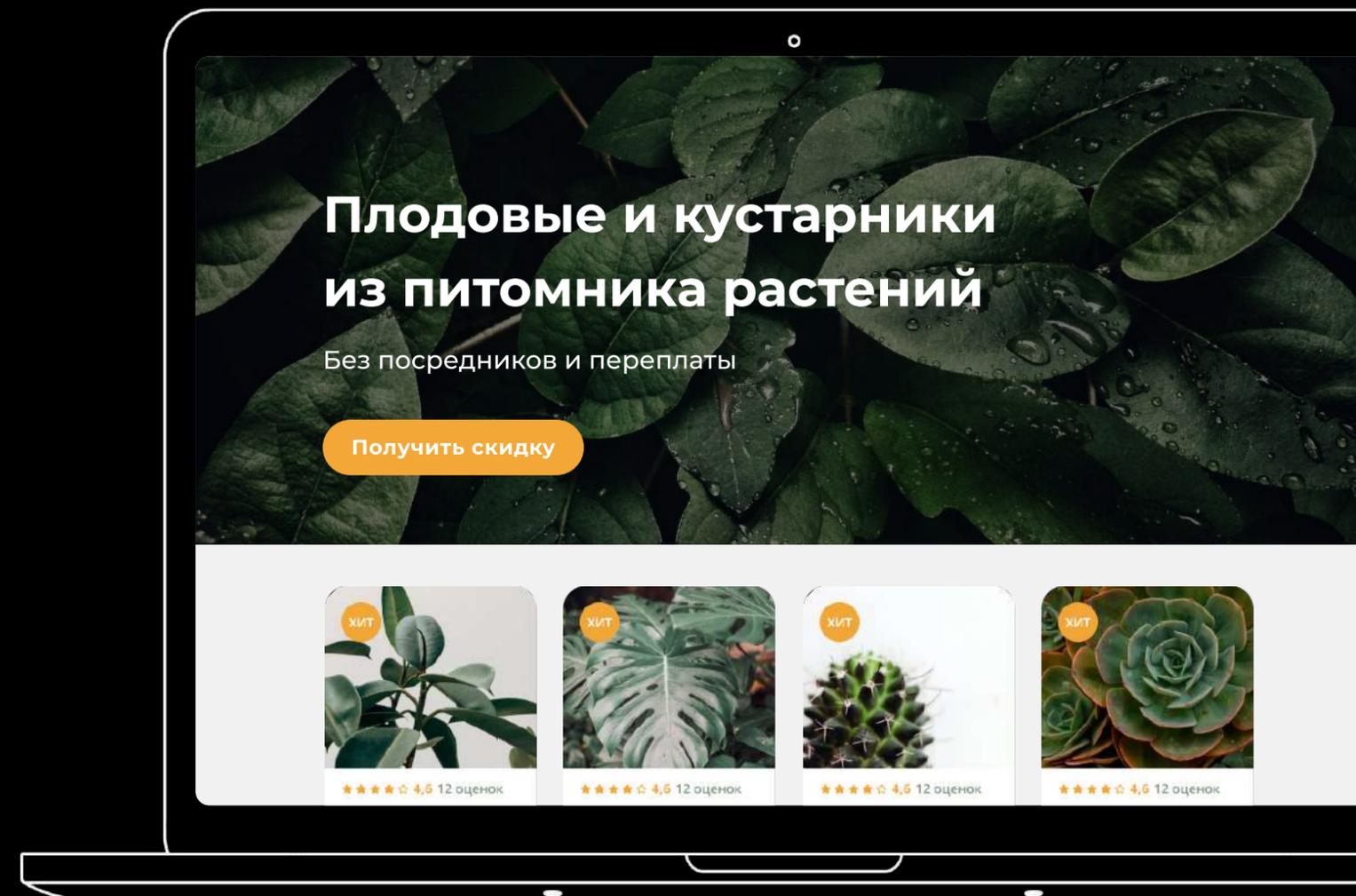
Что было сделано?

И как там наш полноценный интернет-магазин?

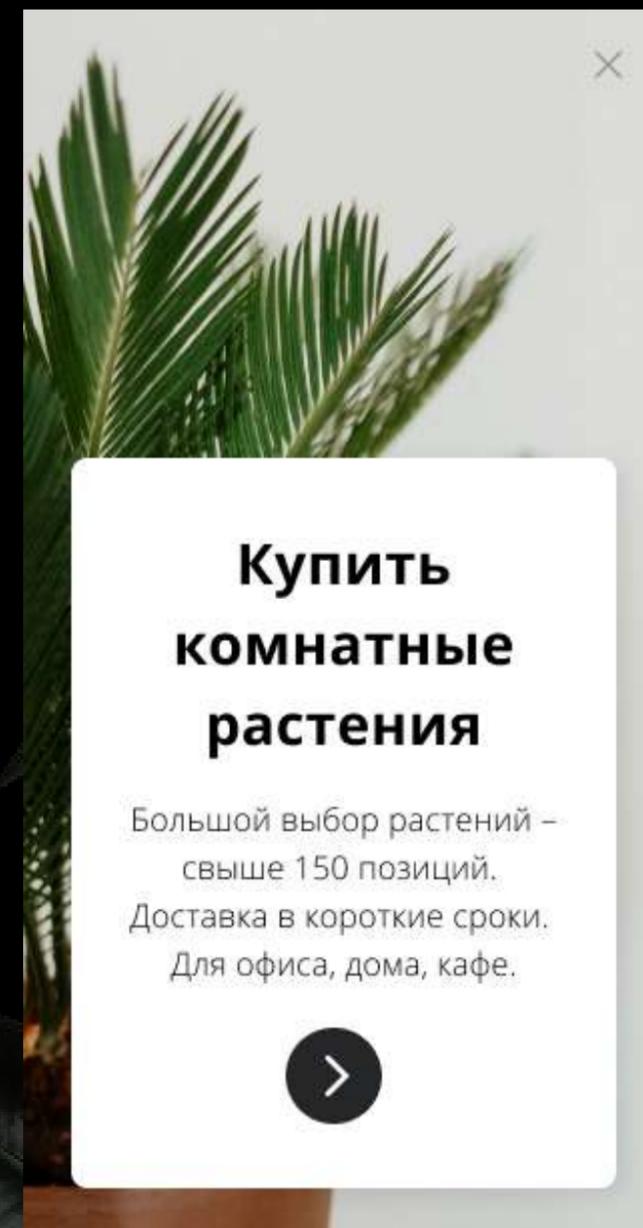
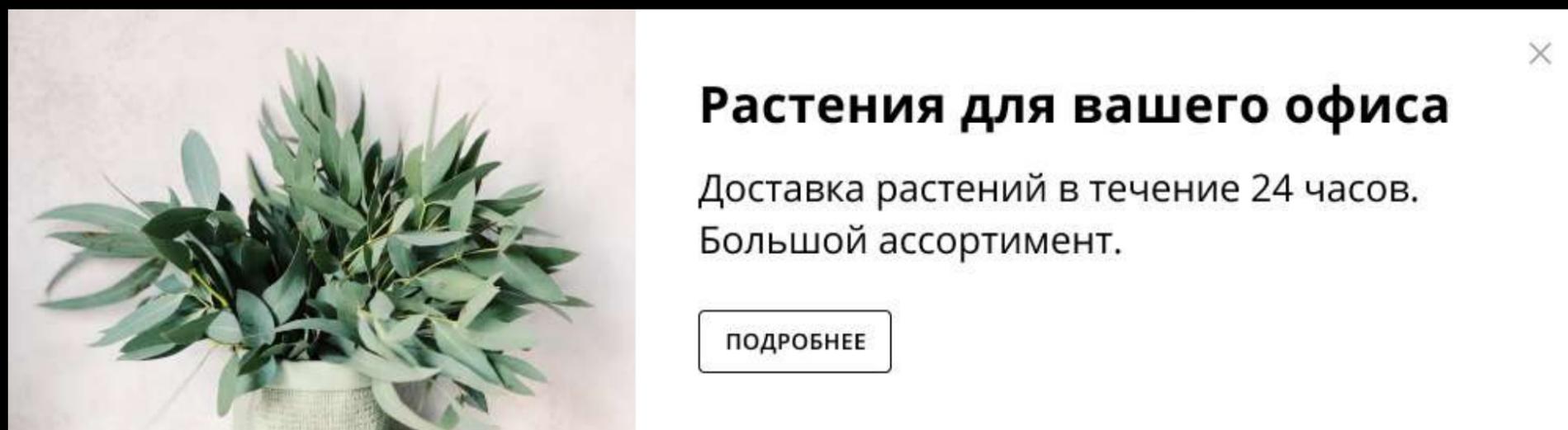
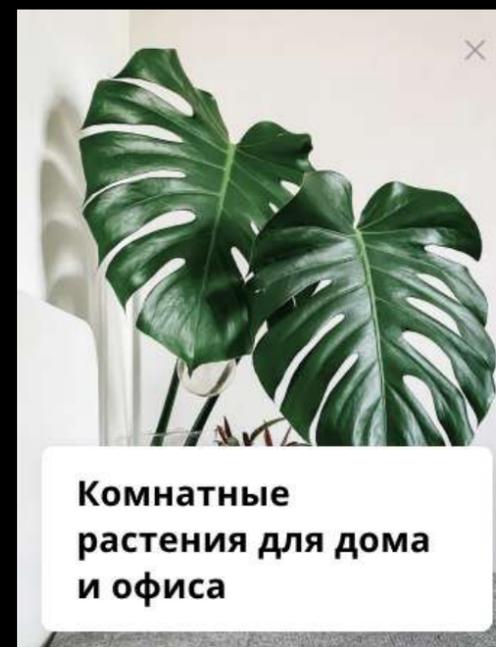
Сайт дал хорошие результаты, поэтому клиент согласился на создание интернет-магазина. Вот он запущен и теперь перед нами встала другая задача: показать клиенту, что наши теории верны и CRM-система запущена не зря. Для новых рекламных кампаний мы выбрали растение, которое пользовалось максимальным спросом и снизили на него цену. Реклама дала отличные результаты, а допродажи повысили средний чек.

Почему результат не заставил себя долго ждать?

При разработке сайта веб-дизайн и юзабилити были проработаны не только дизайнерами, но и маркетологами. Это еще раз доказывает, что когда проект находится в одних руках – результат всегда отличный.



Рекламные креативы



Что было сделано?

»» Наладили продвижение в картах

Покупка определенных сортов растений вызывает трепетное чувство у владельцев земельных участков. Именно поэтому они предпочитают довериться профессионалам и выбирают питомник. Наш клиент не использовал Карты, как дополнительный источник клиентов и очень зря. Мы разместили питомник на картах и теперь его легко найти. Изначально мы не стали пользоваться рекламой в Картах, а хотели только проверить нашу теорию. После тестирования карт и получения органического прироста звонков, мы решили использовать рекламу и в Картах.

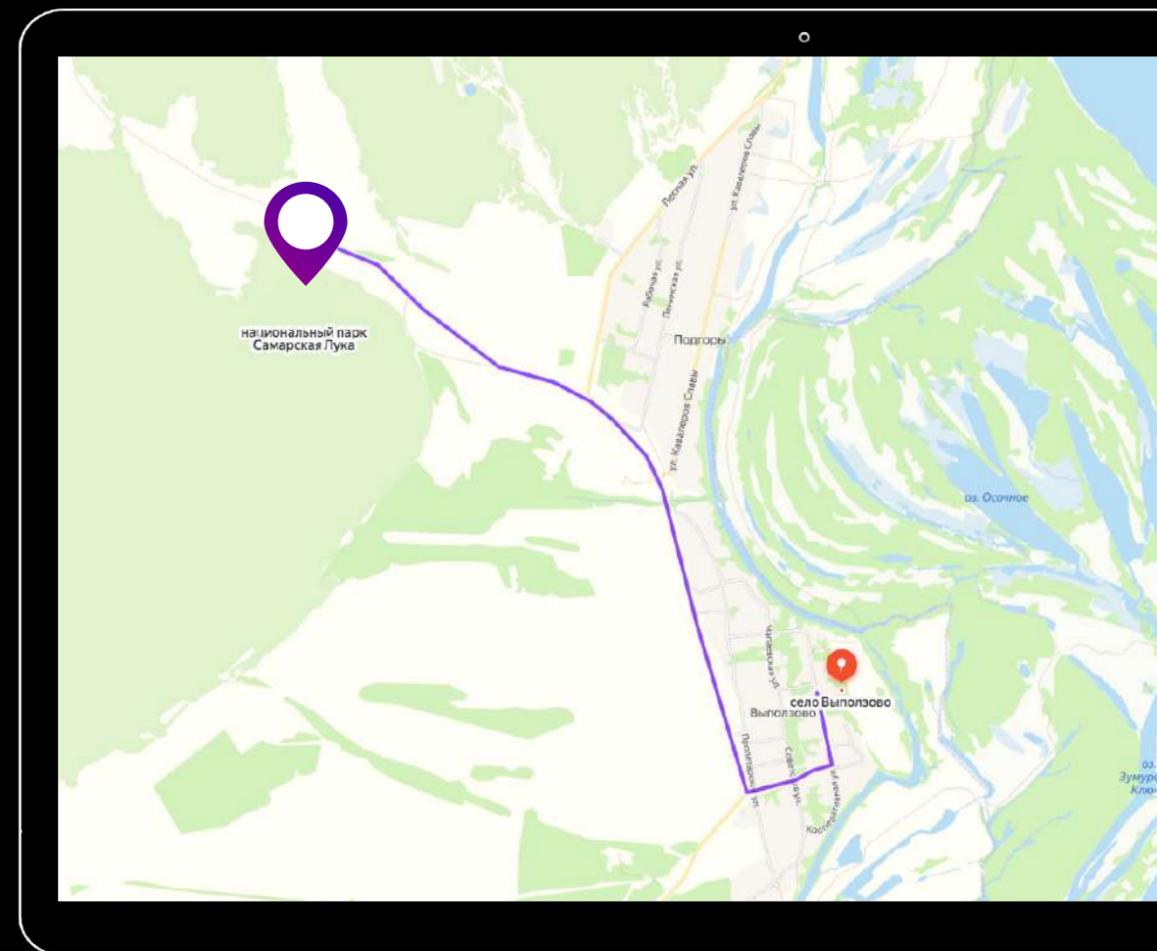
И вот какие результаты получили:

+10%

Звонков начал получать наш клиент,
не используя рекламу в Картах

+26%

Звонков начал получать наш клиент,
используя рекламу в Картах

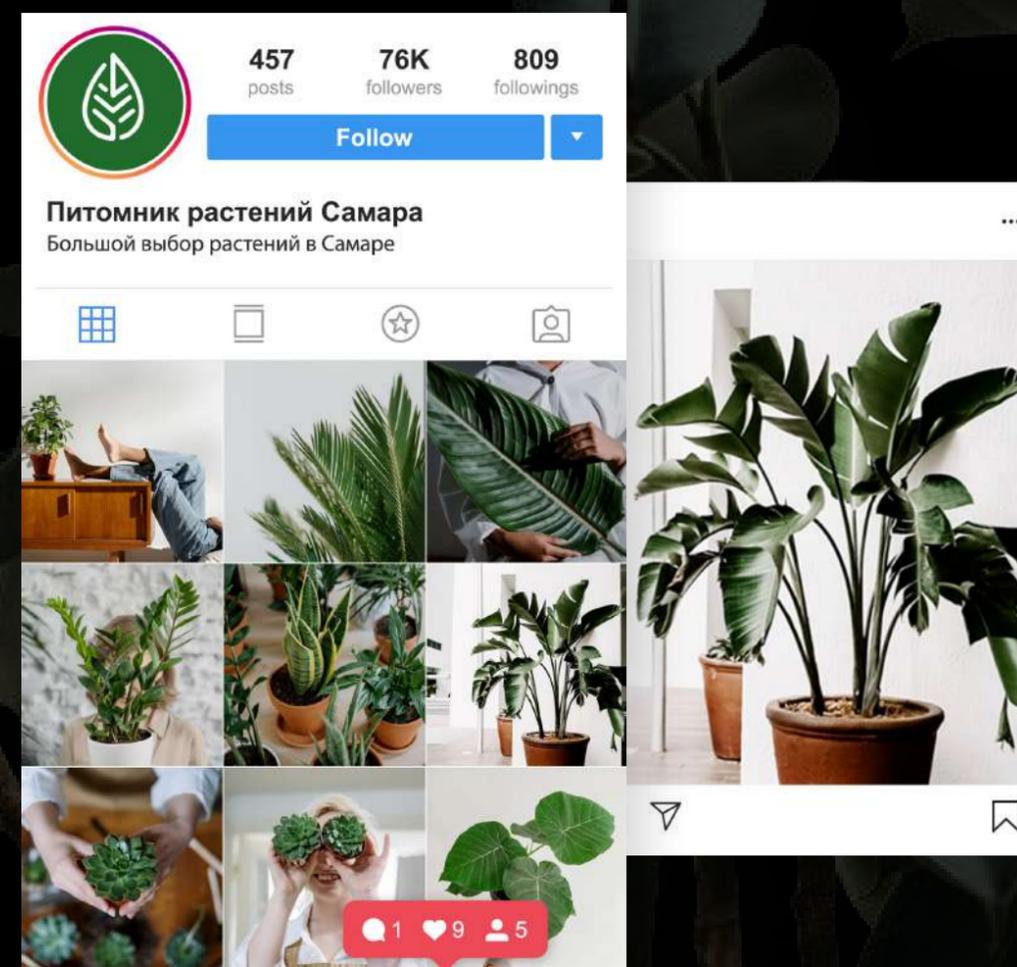


Немного о социальных сетях

На данный момент нашего сотрудничества с клиентом мы успели заложить фундамент для продвижения социальных сетей компании.

Работа по SMM направлению еще не велась. Мы обсуждали с клиентом возможность наполнения социальных сетей сотрудниками компании, но к нашему сожалению данные работы еще не ведутся, так как сотрудники не умеют хорошо фотографировать.

Сейчас клиент рассматривает возможность привлечения к работе внештатного фотографа и сторисмейкера.



Результаты работы уже после трех месяцев работы

+16%

Увеличили общее
число заявок

+27%

Выросли затраты на бюджет
рекламных кампаний

+85%

Увеличили объем заявок
по приоритетным направлениям

-7%

Снизили стоимость
по приоритетным заявкам

1 180 руб.

Средняя стоимость
привлечения покупателя

Что же было дальше?

- ▶▶ После пикового сезона мы начали серьезную работу в сегменте интернет-торговли.

Помимо растений, компания хочет торговать садовым инвентарем, оборудованием и профессиональными средствами.

Но эта тема для отдельного кейса.



О КОМПАНИИ

О DIGIMATIX

DIGIMATIX работает на рынке IT-технологий с 2000 г.

Нашими ключевыми сферами деятельности являются разработка веб-ресурсов, сопровождение и продвижение интернет - проектов.

Каждый день мы принимаем новые вызовы и решаем большое количество интересных задач.

Нашу команду объединяет желание двигаться вперед, придумывая нетривиальные решения.

Мы любим наших клиентов и вместе идем к новым успехам.

Наша МИССИЯ

помогать клиентам профессионально
решать бизнес-задачи в сети интернет



отлаженная система
взаимоотношений с клиентами

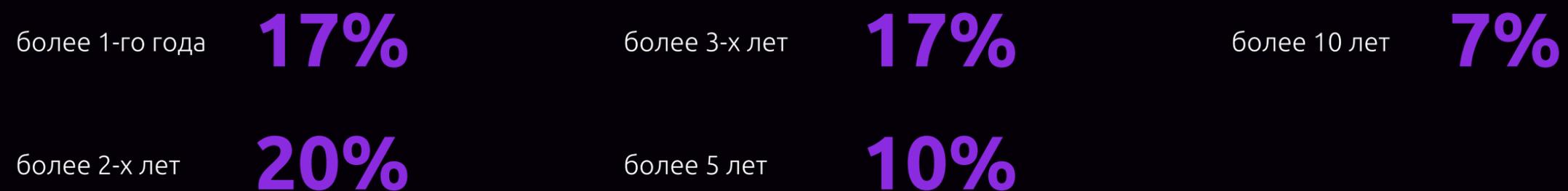


выстроенные бизнес-процессы



сильная команда

Средняя продолжительность сотрудничества



>70% наших клиентов работают с нами на постоянной основе

Наши клиенты





Желаете улучшить результаты Ваших
рекламных кампаний?

Напишите нам, мы обсудим Вашу задачу.



СПб, Б. Сампсониевский, 60У

+7 (812) 426-12-28

sales@digimatix.ru