

# 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**

**digimatix.ru**



# КЕЙС

Увеличили число первичных записей  
в стоматологию на 70% и повысили число  
повторных обращений на 27%

## Увеличили число первичных записей в стоматологию на 70% и повысили число повторных обращений на 27%

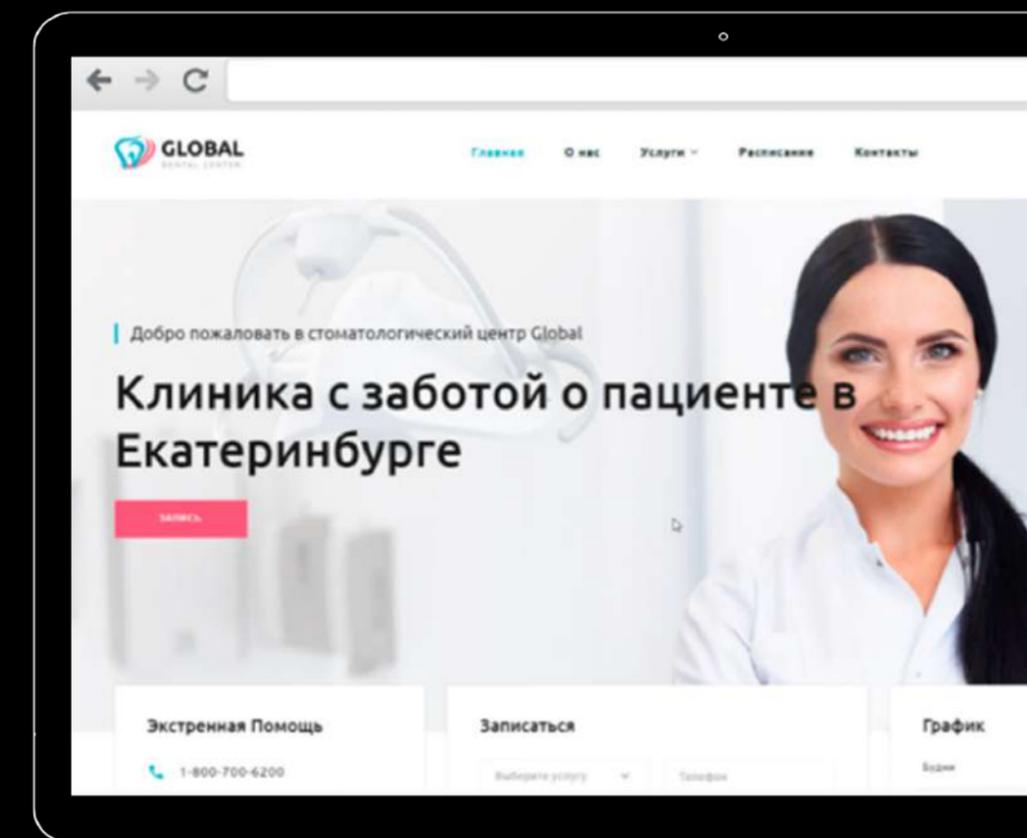
Стоматологическая клиника занимается имплантацией, лечением и протезированием зубов, а также установкой брекет-систем. Клиент работает в среднем ценовом сегменте, основной упор компания делает на услугах по имплантации.

### О задаче

До нас клиент вел рекламную кампанию через подрядчика, результаты его не устраивали. Целевых заявок «по ощущениям» было мало, а также были нерелевантные обращения.

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

Регион: **Екатеринбург**



## Проблематика и план дальнейших действий

### » НА СТАРТЕ НАША КОМАНДА ВЫЯВИЛА РЯД ПРОБЛЕМ:

- ✓ Рейтинг клиники в «Яндекс Картах» и 2GIS был 2,3 и 3,3 соответственно. Это мешало как бесплатному продвижению и рекламе. В карточках сервиса отсутствовала информация о номерах телефона и времени работы.
- ✓ Эффективность рекламных кампаний оценивали по стоимости клика и объему трафика.
- ✓ В системе аналитики отсутствовали цели. Фактически управление рекламой велось в слепую.
- ✓ В архитектуре и настройках рекламного кабинета были критические проблемы: не было разделения на поисковые и сетевые кампании, отсутствовали корректировки ставок по географии.
- ✓ Клиент заметно переплачивал за рекламу.

## Проблематика и план дальнейших действий

### »» БЫЛ СОСТАВЛЕН ПЛАН РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА:

#### Настроить аналитику для оптимизации бюджета

1. Определить сценарии обращения и составили ТЗ на внедрение целей;
2. Построить автоматизированные отчеты supermetrics для анализа эффективности продвижения.

#### Поднять репутацию компании в сети и нарастить объем бесплатных обращений

1. Подобрать ряд инструментов для работы с репутацией;
2. Совместно с клиентом выстроить работу с отзывами.

#### Повысить эффективность рекламных кампаний

1. Провести аудит рекламных кампаний;
2. Внедрить регулярные задачи по оптимизации;
3. Составить план работы с отдельными форматами.

## Что было сделано?

### Составили CJM и настроили качественную аналитику

#### Определили возможные сценарии обращений

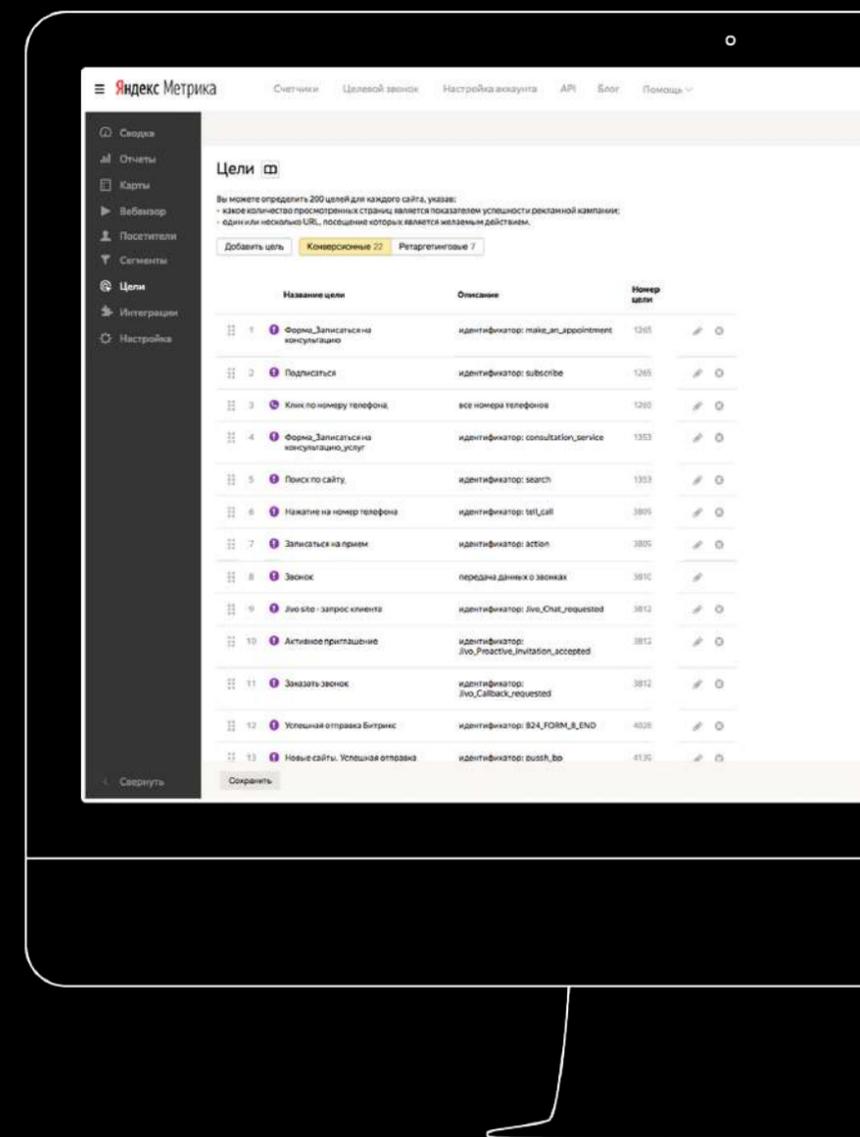
Пользователь может обратиться в компанию разными способами: позвонить, отправить форму, написать в чате на сайте. Прежде чем оставить заявку пользователь проходит путь на сайте, оставляя в системе «цифровые следы». Важно фиксировать как сами обращения, так и промежуточные шаги.

#### Выстроили систему меток на всем пути пользователя на сайте

Для анализа эффективности рекламных кампаний важно отслеживать данные по всей воронке до покупки. При этом информации о наиболее значимых действиях: факта покупки или обращения часто может быть мало, в этом случае обращают внимание на пользователей, которые были в нескольких шагах от заявки.

#### Связали системы аналитики и рекламные кабинеты

В данном проекте мы реализовали связку систем аналитики и рекламных кабинетов. Это позволило задействовать механизмы оптимизации по значимым целям. Также подключили систему коллтрекинга, чтобы отслеживать количество звонков.



## Что было сделано?

» Подключили сервис для обработки отзывов и в первый месяц получили 6 положительных отзывов

### На старте низкий рейтинг отсекал часть потенциальной аудитории

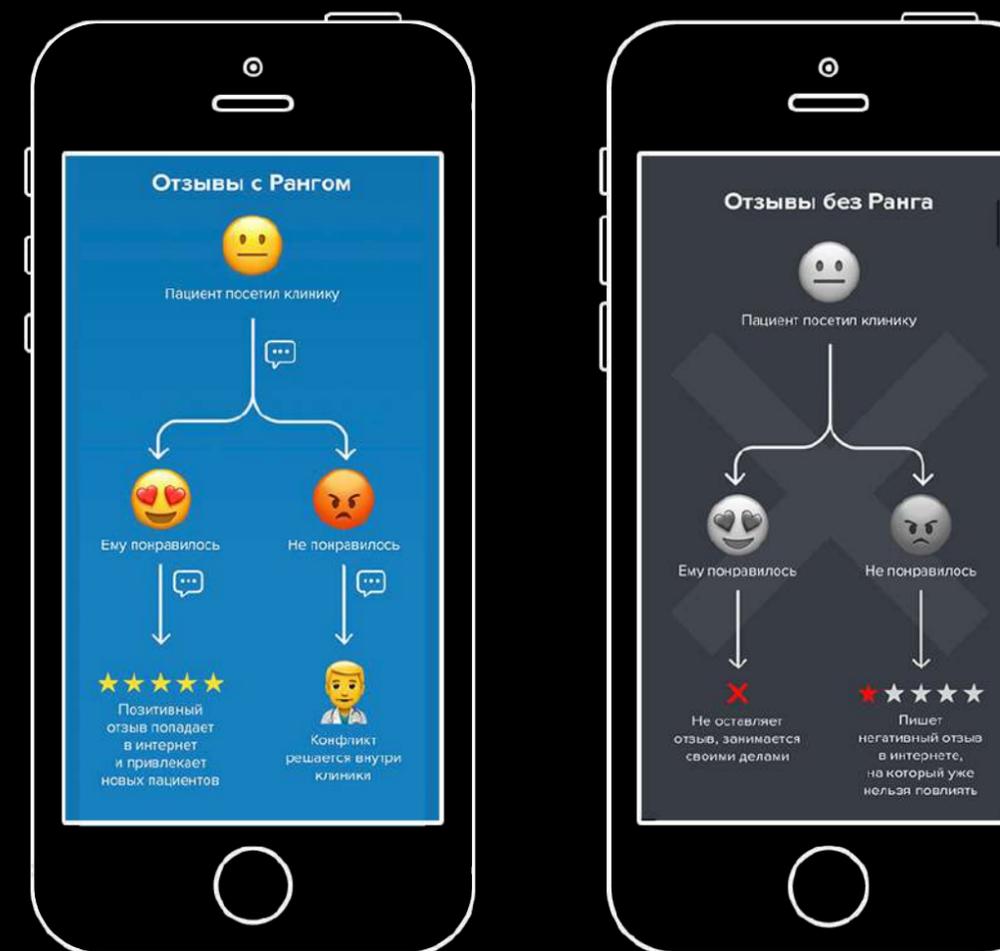
Пациенты редко пишут, если все хорошо. На старте у клиники было всего 5 положительных отзывов в «Яндекс картах» и 2 в 2GIS, при этом было большое количество негативных.

Общий рейтинг клиники был 2,3 и 3,3 соответственно.

### Обратная связь помогла найти пробелы и увеличить лояльность потенциальных клиентов

Наша команда подключила сервис обработки отзывов, результат появился уже в первый месяц.

Дирекция получила большое количество обратной связи и изменила подход к работе. В итоге негатив практически исчез, а рейтинг на картах вырос до 4,4 в Яндекс Картах и 4,6 в 2GIS.



## Что было сделано?

» Привлекли 16 горячих пользователей с Яндекс Карт уже в первый месяц

### Сделали карточки заметнее и информативнее

Мы сделали карточки максимально информативными: указали режим работы, адреса и номера телефонов, ссылки на соцсети и фотографии клиник.

### В купе с платным продвижением увеличили число звонков на 23%

Рост положительных отзывов стал положительно влиять на результаты продвижения на Яндекс.Картах. Так в 4-й месяц количество звонков выросло на 15%, а в 5-й уже на 23%. В 6-й месяц объем заявок остался на прежнем уровне.



## Что было сделано?

### Провели аудит рекламных кампаний и определили стратегию роста

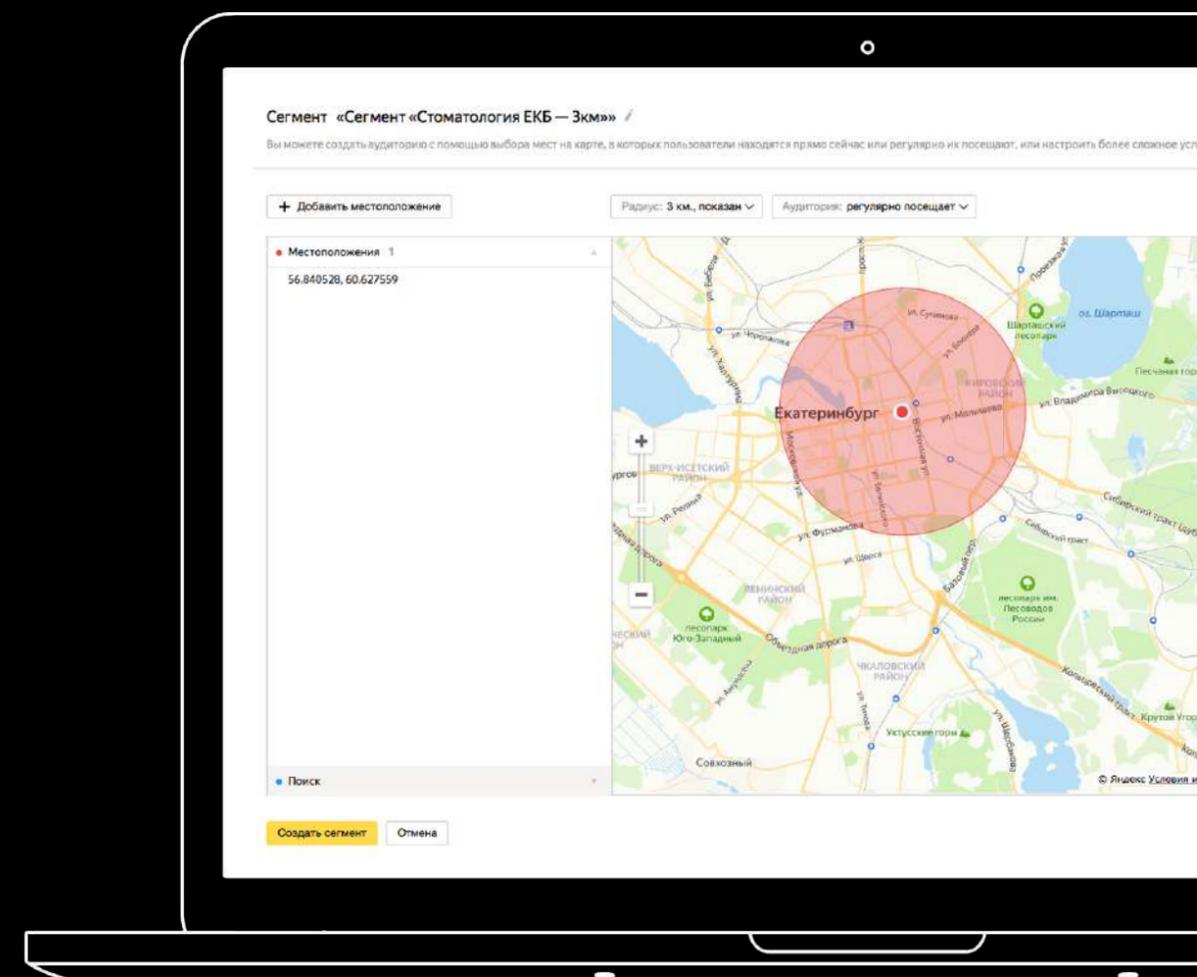
В рекламных кампаниях мы обнаружили 3 критических ошибки: отсутствовало разделение на поисковые и сетевые кампании, география показа для всех услуг была одинаковой, отсутствие четкой структуры рекламных кампаний.

#### Провели аудит рекламных систем

Изучив проект поняли, что будет эффективнее собрать кампании заново, используя полезные наработки предыдущего подрядчика: минус-слова и фразы, часть семантики и УТП. Это помогло на старте уделить больше времени проработке кампаний.

#### Определили тактику, учитывая специфику клиента

Когда вдруг заболит зуб пользователь чаще вероятнее обратится в стоматологию рядом с домом или работой. Для продвижения основных услуг очертили радиус в 3 км. Для продвижения услуг по имплантации и протезированию не стали ограничивать радиус. В объявлении сделали акцент на врачах.



## Что было сделано?

### »» Решение плановых задач, которые позволяют постепенно наращивать эффективность.

В рабочий процесс у нас встроен ряд типовых задач по аналитике и оптимизации рекламных кампаний. Этот автоматизированный процесс позволяет вовремя реагировать на проблемы, планомерно наращивать эффективность кампаний и больше времени уделять экспериментам.

#### Какие типовые задачи были интегрированы:

##### ✓ Чистка трафика

Раз в месяц мы проводим обязательную чистку минус-фраз и площадок. Это позволяет отсекать не релевантную аудиторию.

##### ✓ Проверка аналитики и рекламных кампаний

Каждую неделю проверяем работу целей, рекламную выдачу и динамику показателей.

##### ✓ Анализ статистики в четырех разрезах

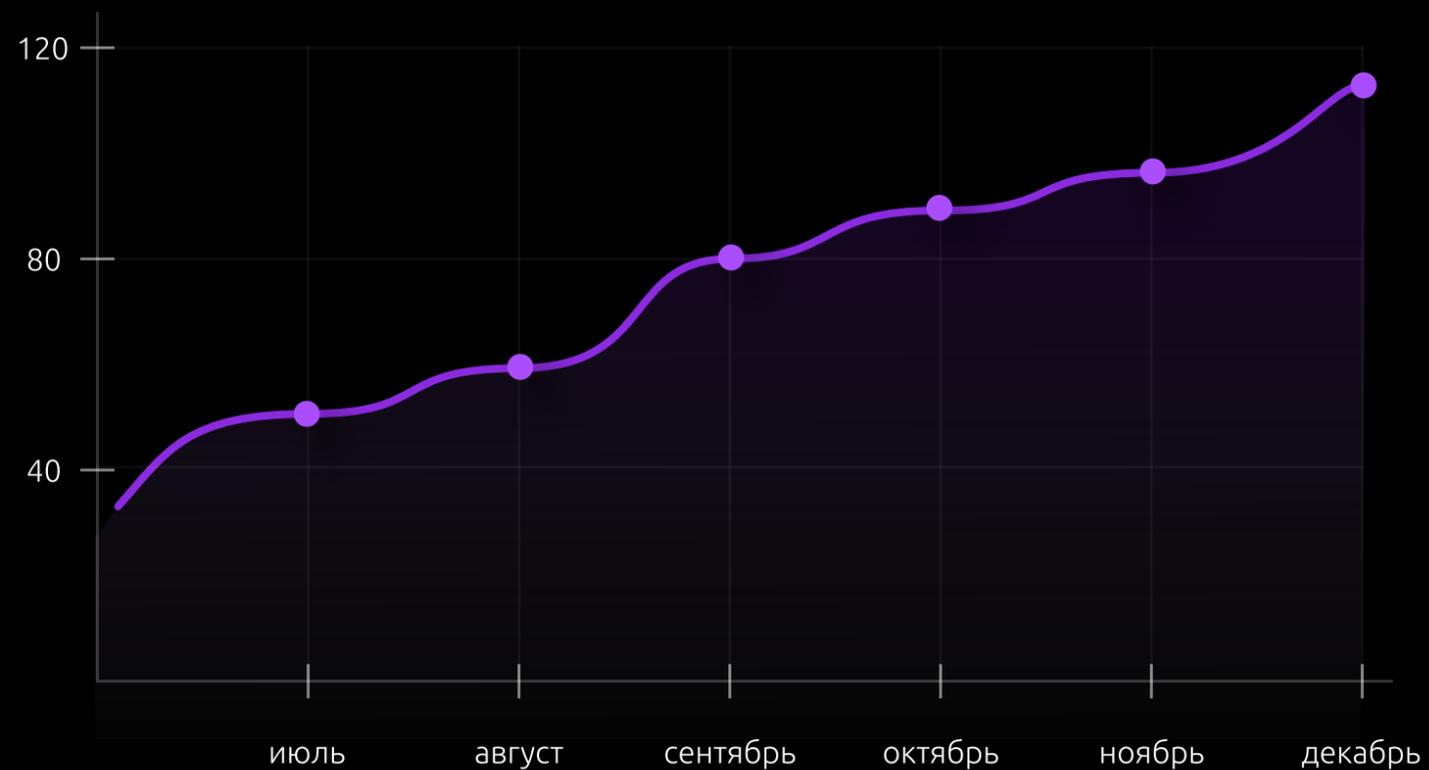
Анализируем поведение пользователей, социально-демографические показатели, географию и время показов.

##### ✓ Решаем типовые проблемы

От 1 раза в месяц прорабатываем статус «мало показов» и многое другое.

## Промежуточные результаты

### Количество обращений



**70%**

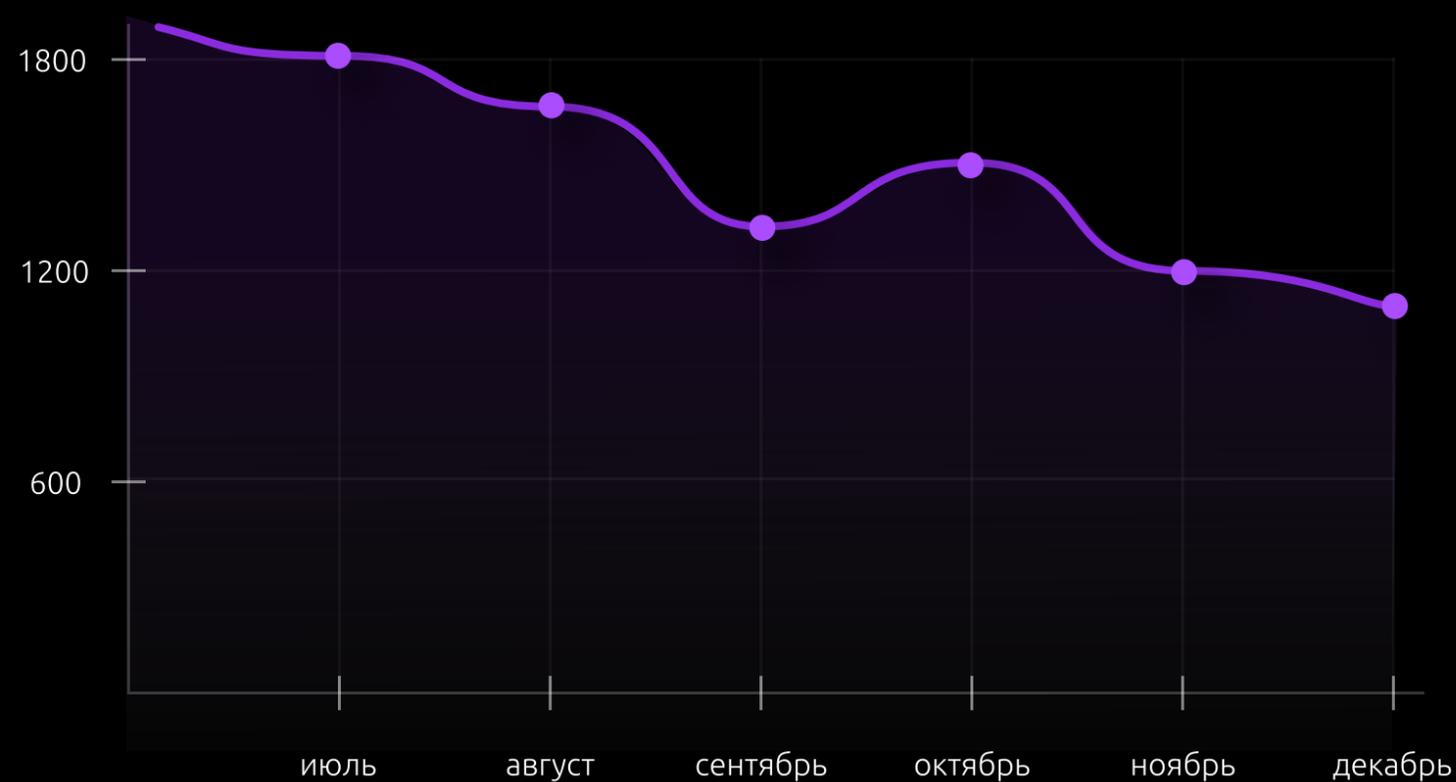
На 70% возросло число первичных записей с рекламы спустя 6 месяцев

**12%**

На 12% снизились затраты на рекламный бюджет

## Промежуточные результаты

### Стоимость заявки:



**38%**

На 38% снизилась стоимость качественной заявки

**27%**

На 27% увеличилось число повторных визитов

## Отзыв клиента



### Наталья Горинская

Руководитель отдела маркетинга

---

Мы пришли без четкого понимания стратегии продвижения.

Да, у нас была проблема с отзывами, но мы не предполагали, что это на столько важно. Удивило, что специалисты из DIGIMATIX помогли нам с этой проблемой, несмотря на то, что мы пришли только за контекстной рекламой.

Уже на старте ощущался индивидуальный подход: нас слушали и слышали. Разобрались с особенностями нашей работы и учли нюансы при настройке рекламы.

Впереди еще много работы, рады что нашли такого партнера. Это большая удача.

# 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

|                 |            |               |            |              |           |
|-----------------|------------|---------------|------------|--------------|-----------|
| более 1-го года | <b>17%</b> | более 3-х лет | <b>17%</b> | более 10 лет | <b>7%</b> |
| более 2-х лет   | <b>20%</b> | более 5 лет   | <b>10%</b> |              |           |

**>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](mailto:sales@digimatix.ru)**