

Кейс:  **АКВАХИТ**
ОТОПЛЕНИЕ И ВОДОСНАБЖЕНИЕ

Как за месяц поднять
продажи в B2B сегменте



Задача



ЦЕЛЬ

Привлечение максимального количества заявок и звонков



БЮДЖЕТ ПРОЕКТА

130 000 рублей



ГЕОГРАФИЯ

Вся Россия (приоритет на миллионники).



ЦА

Строительные компании и застройщики. Оптовые покупатели оборудования для отопления и водоснабжения



Период кампании

1 месяц.
27.02.2017 – 27.03.2017



Решение



Инструмент
Яндекс.Директ



Посадочная страница
Одностраничный лендинг
<http://danfoss.akvahit.ru/>



Аналитика
Roistat, Google Analytics, Yandex
Metric



Результат
Заявок: 32
Звонков: 49



Весь трафик сайта поступал с Яндекс.Директ.
В выходные кампания выключалась.

Заявки

Пришлите список требуемых позиций —
узнайте цену и сроки поставки уже через 2 часа.
Экономьте бюджет — наши цены одни из самых низких на рынке!

Ваше имя

Ваш телефон

Ваш e-mail

ПРИКРЕПИТЬ ФАЙЛ

ПОЛУЧИТЬ СМЕТУ










Сильной стороной сайта являются простые формы заявок.

Причем их несколько типов:

- Смета
- Запрос полного каталога
- Получение скидки
- Консультация у менеджера

Также на сайте шел учет звонков. Использовался трекинг-номер 8-800. Колтрекинг системы Roistat.

За месяц до начала сотрудничества

Название	Визиты [?]	Заявки [?] ▾	Конверсия в заявки [?]	Расходы [?]
Итого/среднее Выбрано: 1 ×	988	24	2.43 %	21 507 ₽
[?] Сделки без номера визита <input type="checkbox"/>  		64.3% <u>72</u>		
-  direct <input checked="" type="checkbox"/>  	<u>988</u>	21.4% 24	2.43 %	<u>21 507 ₽</u>
+ Поиск <input type="checkbox"/>  	<u>756</u>	18.8% <u>21</u>	<u>2.78 %</u>	<u>18 498 ₽</u>
+ РСЯ <input type="checkbox"/>  	230	2.7% 3	1.3 %	3 008 ₽

Клиент сначала вел самостоятельно Яндекс.Директ. Множество низкочастотников, все в лучших традициях «Реального Директа».

Данные Roistat за 28.01.2017 – 28.02. 2017

Конверсия 2.43%.

С поиска 2.78%

Работа с Оптимизмом

Название	Визиты [?]	Заявки [?] ▾	Конверсия в заявки [?]	Расходы [?]
Итого/среднее Выбрано: 2 ×	1 707	77	4.51 %	50 053 ₽
- Яндекс.Директ Оптимизм <input checked="" type="checkbox"/>	<u>1 514</u>	53.9% 62	4.1 %	<u>50 053 ₽</u>
+ Поиск <input type="checkbox"/>	632	54.5% 42	<u>6.6 %</u>	22 344 ₽
+ РСЯ <input type="checkbox"/>	<u>874</u>	26.0% 20	2.29 %	<u>27 709 ₽</u>
Системные визиты <input type="checkbox"/>	<u>8</u>			
[?] Сделки без номера визита <input type="checkbox"/>		29.6% 34		
- element_yadirect ^{UTM} <input checked="" type="checkbox"/>	193	13.0% 15	7.8 %	

Клиент сначала вел самостоятельно Яндекс.Директ.

Данные Roistat за 01.03.2017 – 14.03. 2017

Прирост средней конверсии: 2.08%

Конверсия с поиска приросла на **3.82%**!




Как этого достигли

- Информативный стиль объявлений
- Быстрые ссылки
- Различные кампании на Россию \ Москву
- Все преимущества клиента отражены в текстах
- Узкое ядро запросов на покупателей бренда Danfoss
- Временной таргетинг на будние дни
- Оптимизация ставок
- Отдельные кампании под Поиск и РСЯ

Рецепт успеха прост, но мы его исполняем особенно хорошо.

Официальный оптовый дилер DANFOSS

Оптовые партии от 50 000р. Отгрузка за 1 день. Доставка по РФ – бесплатно!

 [Адрес и телефон](#)
danfoss.akvahit.ru /  

Регионы показа: Москва и область

Официальный оптовый дилер DANFOSS

Оптовые партии от 50 000р. Расчет стоимости за 2 часа. iPhone 7 в подарок!

danfoss.akvahit.ru /  

Дополнения:

изображение (стандартное), быстрые ссылки

Вывод

Даже если у вас узкий B2B сегмент и сложная покупка с высоким средним чеком (даже более миллиона рублей) контекстная реклама может стать отличным источником дополнительных продаж, как в нашем примере:

81 лид за месяц: 49 звонков и 32 заявки

Цена лида: 1605 рублей.

Будьте оптимистами, и не бойтесь пробовать контекст!



Звоните | +7 (495) 256-23-50
Пишите | go@optimism.ru
Приезжайте | Москва, ул. Делегатская, д. 5, стр. 1