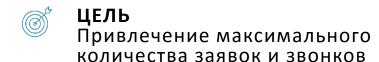


Кейс: АКВА ОХИТ

Как за месяц поднять продажи в B2B сегменте



Задача



- **БЮДЖЕТ ПРОЕКТА** 130 000 рублей
- ГЕОГРАФИЯ
 Вся Россия (приоритет на миллионники).
- **ЦА**Строительные компании и застройщики. Оптовые покупатели оборудования для отопления и водоснобжения
- Период кампании
 1 месяц.
 27.02.2017 27.03.2017





Решение



Инструмент Яндекс.Директ



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



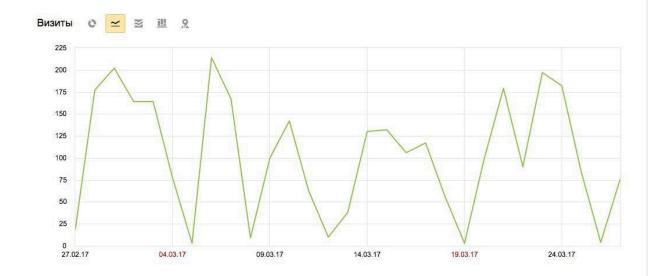
Аналитика

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 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 трекинговый номер 8-800. Колтрекинг системы Roistat.



За месяц до начала сотрудничества

Название		Визиты [⊚]	Заявки	1 ^⑦ ▼	Конверсия в [®] заявки	Расходы [®]
Итого/среднее Выбрано: 1 ×		988	24		2.43 %	21 507 ₽
? Сделки без номера визита			64.3%	<u>72</u>		
- 🗮 direct	<u> </u>	988	21.4%	24	2.43 %	21 507 ₽
+ Поиск		<u>756</u>	18.8%	21	<u>2.78 %</u>	18 498 ₽
+ PCЯ		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		<u>1 514</u>	53.9% <u>62</u>	4.1 %	50 053 ₽
+ Поиск		632	54.5% <u>42</u>	<u>6.6 %</u>	22 344 ₽
+ PCЯ		<u>874</u>	26.0% 20	2.29 %	27 709 ₽
Системные визиты		<u>8</u>			
? Сделки без номера визита	□ 🕍 🗏		29.6% 34		
 element_yadirect^{UTM} 	<u> </u>	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

Официальный оптовый дилер DANFOSS

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

Регионы показа: Москва и область

Рецепт успеха прост, но мы его исполняем особенно хорошо.

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!



