

ЭЛЕКТРОНИКА И СМАРТФОНЫ



КОМПЛЕКСНЫЙ МАРКЕТИНГ МАГАЗИНОВ **RE:STORE**

Re:Store — крупнейшая сеть магазинов и сервисных центров техники Apple.

Провели SEO-анализ сайта, собрали семантическое ядро, настроили системы аналитики и запустили рекламу.

- Продвижение по позициям (45% от бюджета)
- Контекстная реклама + ретаргетинг (29% от бюджета)
- Таргетированная реклама (26% от бюджета)

763+

продаж товаров в месяц

17+ СПЕЦИАЛИСТОВ

в проектной команде

3,5%

конверсия в заказ



М.Видео

МАРКЕТИНГ КРУПНОГО МАГАЗИНА ЭЛЕКТРОНИКИ **М.** **ВИДЕО**

«М.Видео» — крупнейший интернет-магазин электроники и бытовой техники.

Запустили рекламу. Провели SEO-аудит и собрали семантическое ядро. Сформировали стратегию продвижения.

- Таргетированная реклама в Instagram (23% от бюджета)
- Лидогенерация, партнёрские сервисы (14% от бюджета, 229 вебмастеров)
- Продвижение по трафику (57% от бюджета)
- RTB-реклама (6% от бюджета)

2,8%

конверсия в заказ

В 1,3 РАЗА

увеличили количество продаж





ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ МАГАЗИНА ЭЛЕКТРОНИКИ **ТЕХНОСИЛА**

«Техносила» — крупнейший интернет-магазин электроники и бытовой техники.

Проанализировали целевую аудиторию бренда. Провели SEO-анализ сайта, собрали семантическое ядро. Запустили рекламу и email-рассылку.

- Таргетированная реклама (29% от бюджета)
- Лидогенерация, партнёрские сервисы (23% от бюджета, 228 вебмастеров)
- Продвижение по позициям (31% от бюджета)
- RTB-реклама (7% от бюджета)
- Email-рассылка (10% от бюджета)

3,4%

конверсия в заказ

В 1,2 РАЗА

увеличили количество продаж





SAMSUNG

КОМПЛЕКСНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ МАГАЗИНА ЭЛЕКТРОНИКИ **SAMSUNG**

Интернет-магазин Samsung осуществляет продажу планшетов, телефонов и смартфонов, телевизоров, фотокамер и другой техники.

Сформировали стратегию продвижения и запустили рекламу.

- Контекстная реклама (28% от бюджета)
- Таргетированная реклама (32% от бюджета)
- Продвижение по трафику (22% от бюджета)
- RTB-реклама (18% от бюджета)

5 000+

товаров в каталоге

4,23%

конверсия в заказ





КОМПЛЕКСНЫЙ МАРКЕТИНГ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА **ЕВРОСЕТЬ**

«Евросеть» — крупный интернет-магазин электроники.

Запустили рекламу и разработали стратегию поискового продвижения.

- Контекстная реклама (24% от бюджета)
- Таргетированная реклама (21% от бюджета)
- Лидогенерация, партнёрские сервисы (19% от бюджета, 393 вебмастера)
- Поисковое продвижение (28% от бюджета)
- RTB-реклама (8% от бюджета)

+45%

рост поискового трафика

+220%

прирост дохода с поискового трафика





КРЕАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ В ФОРМАТЕ ФЕЙКОВОГО РЕБРЕНДИНГА **ЕВРОСЕТЬ**

Команда из 6 человек составила и реализовала стратегию продвижения одного из самых масштабных бизнес-пранков XXI века — анонса несуществующего ребрендинга сети, который вызвал широчайший резонанс в блогосфере.

Для анонсирования акции в интернете были разработаны различные вариации дизайна логотипа, корпоративного стиля и серия фотожаб. Создана группа в VKontakte «Верните Евросети старый логотип!», где активно обсуждался будущий ребрендинг. Тема активизировала большую часть аудитории интернета.

4 520 000

пользователей интернета увидели сообщение о ребрендинге «Евросети»

15 000

вступило в сообщества, посвященные рекламной кампании





SONY

КОМПЛЕКСНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ МАГАЗИНА ТЕХНИКИ **SONY**

Sony — крупнейший интернет-магазин электроники и бытовой техники.

Запустили рекламу. Провели диагностику SEO-показателей сайта, разработали стратегию поискового продвижения.

- Контекстная реклама (31% от бюджета)
- Таргетированная реклама (21% от бюджета)
- Поисковое продвижение (39% от бюджета)
- Медийная реклама (9% от бюджета)

2,7%

конверсия в заказ

В 1,9 РАЗА

увеличили количество заказов

18+ СПЕЦИАЛИСТОВ

в проектной команде





РАЗРАБОТКА МАГАЗИНА ЭЛЕКТРОНИКИ **UGIX**

В ассортименте интернет-магазина UGIX представлены автомобильные видеорегистраторы и 3D-оборудование.

Мы создали удобный каталог с гаджетами, протестировали несколько версий с точки зрения конверсии и запустили вариант с наивысшим результатом в ходе теста. Также мы поработали над интерфейсом личного кабинета, сделали его максимально удобным и функциональным для пользователей.

28 ДНЕЙ

затрачено на разработку интернет-магазина

13 СПЕЦИАЛИСТОВ

в проектной команде

8,5%

составила конверсия в заявку





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА **KOTOFOTO**

Kotofoto — сеть магазинов цифровой техники.

Запустили рекламу, разместили товарные объявления в Google Ads.
Организовали продвижение сайта.

- Контекстная реклама + ретаргетинг (48% от бюджета)
- Таргетированная реклама в VKontakte и Instagram (17% от бюджета)
- Поисковое продвижение (22% от бюджета)
- Товарные объявления в Google Ads (13% от бюджета)

0,16%

средний CTR рекламных кампаний

4,38%

конверсия в заказ



КОМПЛЕКСНЫЙ МАРКЕТИНГ ДЛЯ МАГАЗИНА **POLAROID**

Polaroid — культовый бренд фототехники.

Сформировали стратегию развития проекта:

- Контекстная реклама (25% от бюджета)
- Лидогенерация, партнёрские сервисы (18% от бюджета, 145 вебмастеров)
- Поисковое продвижение (40% от бюджета)
- Контент-маркетинг, написание продающих текстов для сайта (17% от бюджета)

НА 35%

увеличили количество переходов из контекстной рекламы

2,2%

конверсия в заказ

В 4,2 РАЗА

увеличили доход из рекламных каналов



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА ТЕХНИКИ ФОТОПЛЮС

«Фотоплюс» — сеть магазинов цифровой техники в Москве.

Запустили рекламу. Провели диагностику SEO-показателей сайта, собрали семантическое ядро. Организовали продвижение сайта.

- Контекстная реклама + ретаргетинг (44% от бюджета)
- Таргетированная реклама (31% от бюджета)
- Продвижение по трафику (25% от бюджета)

7+ СПЕЦИАЛИСТОВ

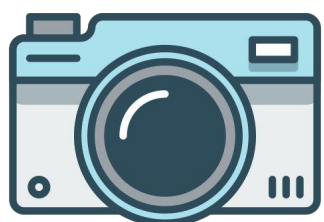
в проектной команде

2,6%

конверсия в заказ

17 481 ₽

средний чек



ФОТОПЛЮС





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА **ФОТОСКЛАД**

«Фотосклад» — крупный цифровой гипермаркет. Основными товарными направлениями являются: фототехника и видеотехника, объективы и вспышки, студийное оборудование, смартфоны и аудиотехника.

- Контекстная реклама + ретаргетинг (36% от бюджета)
- Таргетированная реклама (28% от бюджета)
- Реклама в YouTube (27% от бюджета)
- Медийная реклама (9% от бюджета)

В 4,2 РАЗА

увеличили органический небрендовый трафик

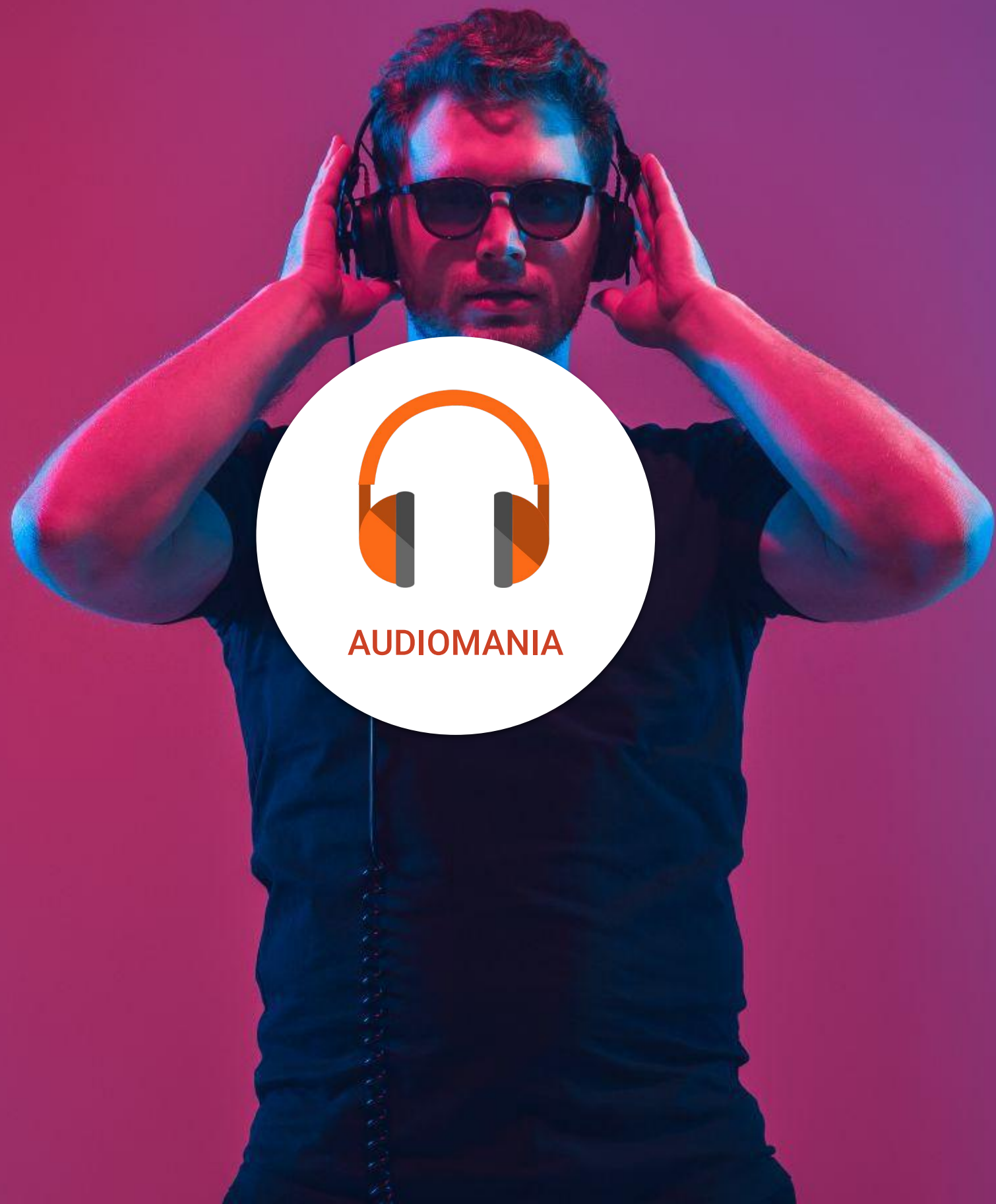
3,4%

конверсия в заказ

В 2,5 РАЗА

увеличили видимость в поисковых системах





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА АУДИОТЕХНИКИ **AUDIOMANIA**

Audiomania — крупный российский импортёр домашнего, профессионального или портативного звукового оборудования.

- Контекстная реклама + ретаргетинг + Яндекс.Аудитории (45% от бюджета)
- Поисковый и динамический ремаркетинг (22% от бюджета)
- Товарные объявления в Google Ads (33% от бюджета)

0,32%

средний CTR рекламных кампаний

1,15%

конверсия в заказ

14 201 ₺

средний чек



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ КРУПНОГО МАГАЗИНА ТЕХНИКИ ОГО!

«ОГО!» — интернет-магазин компьютерной техники.

Провели диагностику SEO-показателей сайта, оптимизировали сайт.
Запустили рекламу.

- Контекстная реклама + ретаргетинг + Яндекс.Аудитории (42% от бюджета)
- Таргетированная реклама (24% от бюджета)
- Поисковое продвижение (34% от бюджета)

500+

лидов ежемесячно

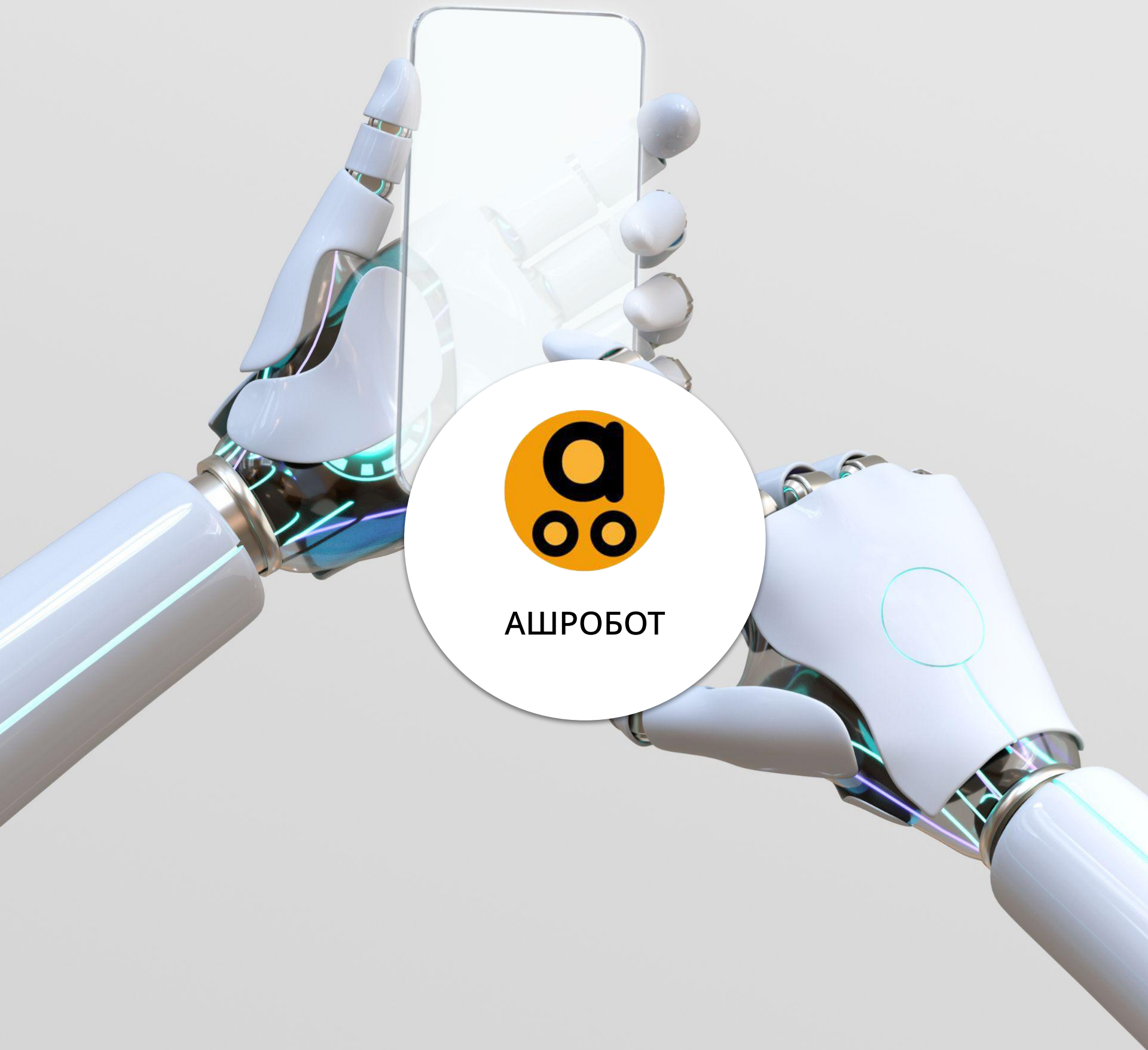
600 000

совокупный рекламный охват

В 1,5 РАЗА

увеличили средний чек





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА **АШРОБОТ**

«Ашробот» продаёт умные системы контроля доступа, электронные дверные замки, gsm-сигнализации, видеонаблюдение, домофоны и многое другое.

Использовали такие инструменты:

- Таргетированная реклама в Facebook и Instagram (20% от бюджета)
- Лидогенерация в Facebook и Instagram (16% от бюджета)
- Контекстная реклама + ретаргетинг (30% от бюджета)
- Продвижение по лидам (18% от бюджета)
- Нативная реклама (16% от бюджета)

0,3%

средний CTR рекламных кампаний

1,4%

конверсия в заказ





highscreen®

ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ БРЕНДА СМАРТФОНОВ **HIGHSCREEN**

Highscreen — российский бренд смартфонов.

Провели анализ конкурентов и целевой аудитории. Запустили контекстную, таргетированную и медийную рекламу. Организовали продвижение сайта.

- Контекстная реклама (34% от бюджета)
- Таргетированная реклама в Instagram (26% от бюджета)
- Поисковое продвижение (14% от бюджета)
- Медийная реклама (26% от бюджета)

2,3%

конверсия в заказ

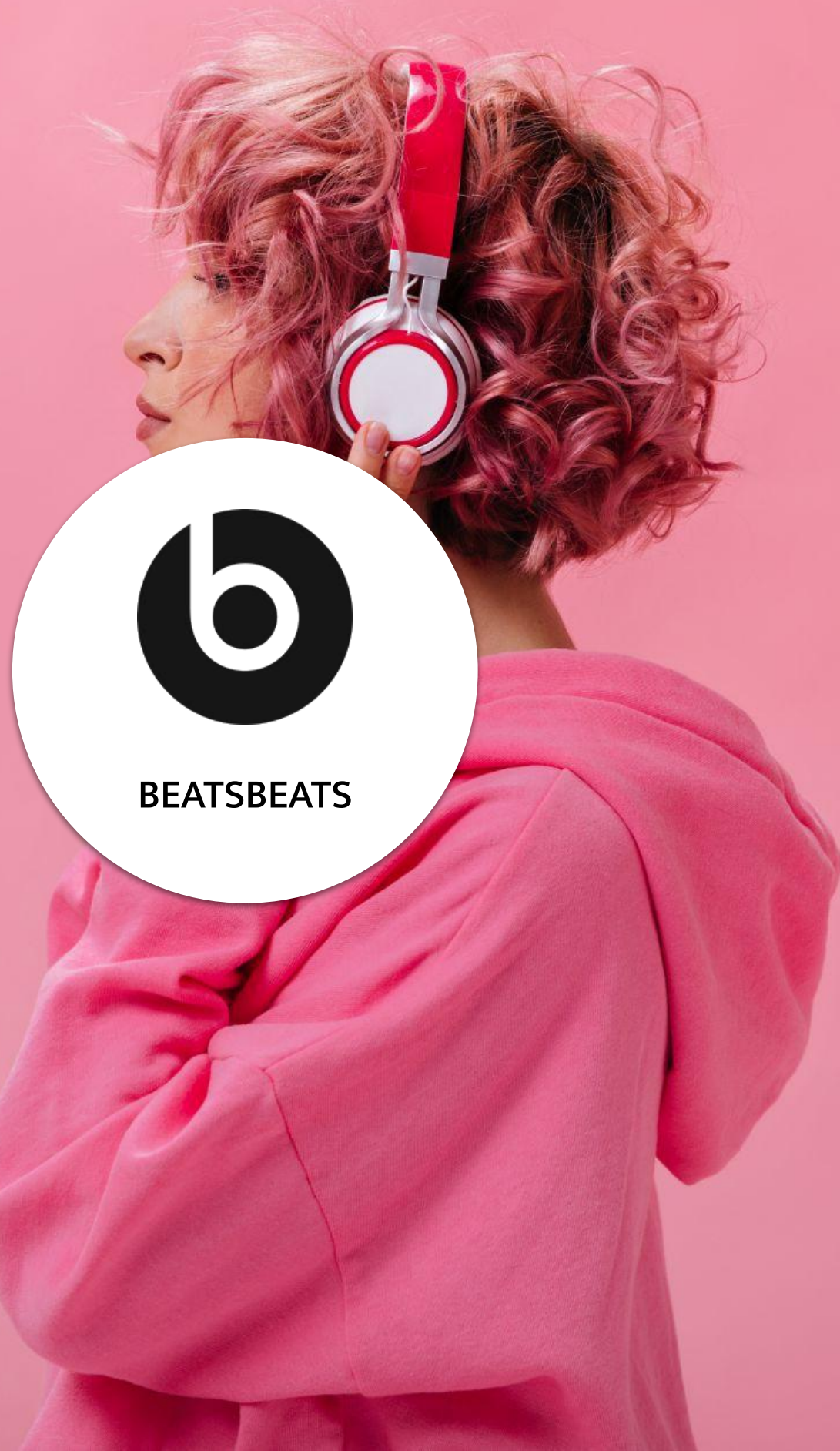
17,5 ₽

СТОИМОСТЬ КЛИКА

94 564

ВСЕГО ПОКАЗОВ





ПРОДВИЖЕНИЕ ДЛЯ МАГАЗИНА НАУШНИКОВ **BEATSBEATS**

Beatsbeats — американский производитель наушников и динамиков.

Использовали такие инструменты:

- Таргетированная реклама (25% от бюджета)
- Реклама в YouTube (27% от бюджета)
- Комплексная контент-стратегия (22% от бюджета)
- Продвижение по позициям (9% от бюджета)
- Медийная реклама (9% от бюджета)
- RTB-реклама (8% от бюджета)

0,25%

средний CTR рекламных кампаний

2,78%

конверсия в заказ

4 234 ₽

средний чек





РАЗРАБОТКА И ПРОДВИЖЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА FLY

Fly — популярный поставщик мобильных телефонов и другой цифровой продукции. Мы разработали для компании новый сайт и помогли ей занять лидирующие позиции в поисковых системах.

Этапы разработки интернет-магазина:

- техническое задание
- создание прототипа и дизайн-макет
- вёрстка страниц
- программирование, наполнение, тестирование

Второй этап сотрудничества включал поисковое продвижение и рекламу в интернете. Новый сайт занял высокие позиции в поисковых системах.

2 МЕСТО

по количеству проданных смартфонов на Android

ТОП-3

брендов мобильной техники в стране



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ СУПЕРМАРКЕТА ТЕХНИКИ

DOMPROM

DomProm — интернет-магазин электроники и бытовой техники.

Провели диагностику SEO-показателей сайта, создали стратегию и распределили бюджет следующим образом:

- Контекстная реклама (24% от бюджета)
- Таргетированная реклама (21% от бюджета)
- Лидогенерация, партнёрские сервисы (19% от бюджета, 93 вебмастера)
- Поисковое продвижение (28% от бюджета)
- RTB-реклама (8% от бюджета)

0,28%

средний CTR рекламных кампаний

1,3%

конверсия в заказ

DOMPROM



НАСТРОЙКА СИСТЕМ АНАЛИТИКИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

VCLAND

Vcland — интернет-магазин запчастей и аксессуаров для мобильных телефонов, планшетов и ноутбуков.

На сайте клиента были настроены цели, но они не учитывали новых изменений на сайте, также не была настроена расширенная электронная торговля. Мы проверили корректность установки кода счётчиков, скорректировали существующие цели, внедрили код новой электронной торговли, настроили отслеживание покупок в интернет-магазине и внедрили изменения на сайте, основываясь на поведении пользователей.

НА 34%

увеличилось количество покупателей

В 1,5 РАЗА

увеличилось количество звонков



VCLAND

