



Комплексный подход. На старте проекта мы исследуем рынок продукта клиента, создаём комплексную стратегию продвижения, состоящую из плана привлечения трафика, улучшения сайта, оптимизации отдела продаж и клиентского сервиса.

Data driven performance. Мы работаем на достижение измеримого результата и принимаем решения на основе статистически достоверных данных. Точечная совместная работа между клиентом и нашими специалистами, регулярный мониторинг и систематическая оптимизация результатов приводят к увеличению продаж и прибыли.

0. Аналитика	1. Привлечение	2. Конвертация	3. Удержание
<p>На всех этапах нашей работы, аналитика является базой, на основе которой мы принимаем те или иные решения.</p> <ol style="list-style-type: none">Веб-аналитика позволяет оптимизировать сайт для продаж и увеличить конверсию, а также уменьшить стоимость заявки. Базовым инструментом является Google Analytics.Сквозная аналитика дает детальное видение эффективности рекламных каналов, кампаний, ключевых слов, исходя из той прибыли, которую принесли пришедшие из этого источника клиенты. С её помощью становится возможным выгодно перераспределять рекламные бюджеты. (Внедрение возможно только при наличии CRM.)Индивидуальные отчёты на базе Business Intelligence (Microsoft Power BI, Google Data Studio) дают руководителям наглядное понимание всех бизнес-процессов компании и позволяет принимать взвешенные решения на основе данных.	<p>Для привлечения вам новых клиентов, мы создаем входящий поток целевой аудитории с помощью рекламных кампаний, индивидуально составленных под ваш продукт или услугу.</p> <p>В нашей работе мы ориентируемся на крупнейшие системы: Google Ads (поиск Google, Google Display Network, YouTube, Gmail) и Facebook Ads, которые отображаются на самом Facebook и в Instagram.</p> <p>Для некоторых проектов целесообразно задействовать и другие инструменты, например, Bing Ads, Yahoo Ads, рекламу в мобильных сетях, прямые размещения и programmatic-платформы. Перечень задействованных каналов подбирается нами индивидуально, исходя из клиентского продукта или услуги, его потребностей и целей.</p>	<p>Мы думаем над тем, как лучше «упаковать» ваш продукт и представить его в интернете с наиболее выгодной стороны для вашего целевого клиента.</p> <p>Для этого мы создаем продуманные посадочные страницы и сайты, ориентированные на продажи, где клиент движется по спроектированному customer journey, в конце которого с более высокой вероятностью принимает решение о покупке услуги или товара.</p> <p>Для успешного бизнеса, компании не достаточно быть представленный в интернете лишь одним сайтом. Большинство клиентов ищут отзывы о компании в сети прежде чем сделать заказ.</p> <p>Поэтому положительная информация о компании на независимых площадках (таких как Yelp, Google карты и другие) увеличивают количество обращений в ваш бизнес.</p> <p>Мы вносим информацию о вашей компании в наиболее подходящие сторонние сервисы и консультируем вас по работе с репутацией в сети.</p>	<p>Помимо привлечения новых клиентов очень важно удерживать уже имеющихся и поддерживать свою клиентскую базу.</p> <p>Мы настраиваем ремаркетинг в рекламе и делаем CRM-маркетинг, включающий e-mail и триггерные рассылки, персональные предложения и другие инструменты.</p> <p>Если число покупателей намного ниже числа обратившихся, мы выявляем причины и помогаем оптимизировать работу отдела продаж; в том числе настроить бизнес-процессы, которые позволят увеличить продажи даже при исходном количестве обращений.</p> <p>Если у вас ещё нет CRM и программы лояльности, мы можем послужить консультантами по внедрению их в ваш бизнес.</p>

