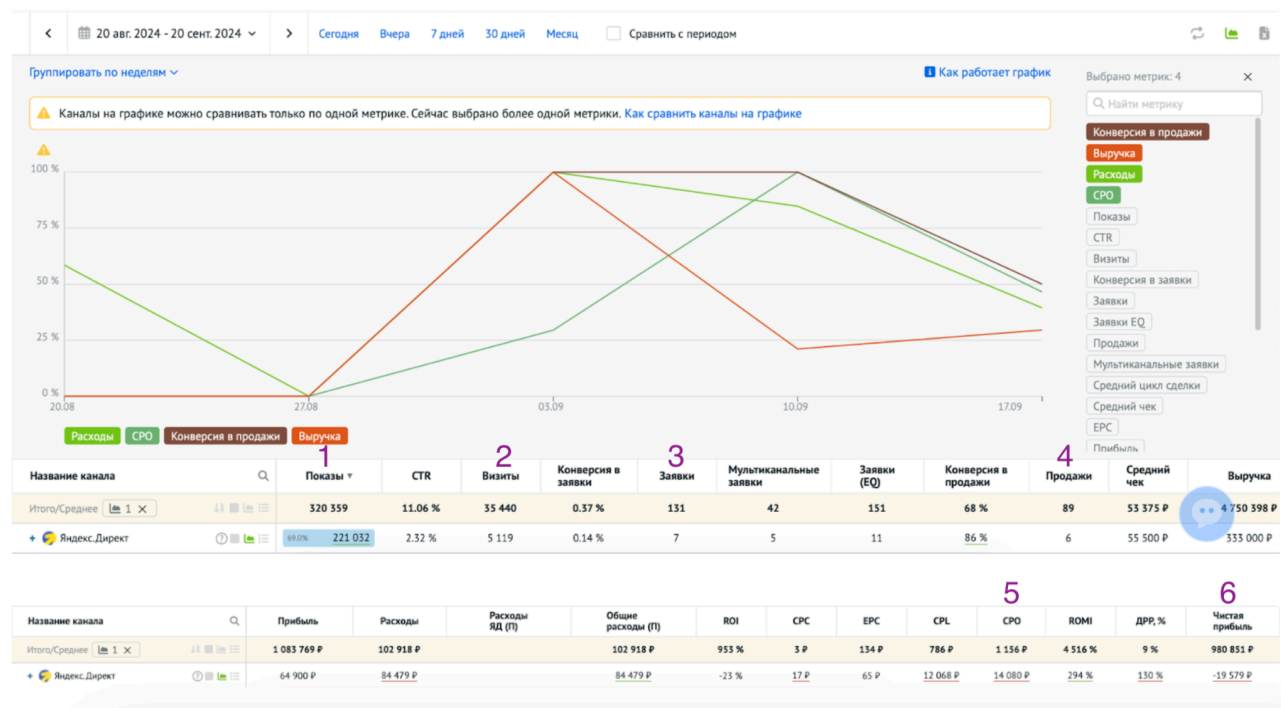


ИЩЕМ ПРОБЛЕМУ

Рассмотрим воронку продаж на примере интернет-магазина колясок за 1 месяц, до того как мы вошли в работу.

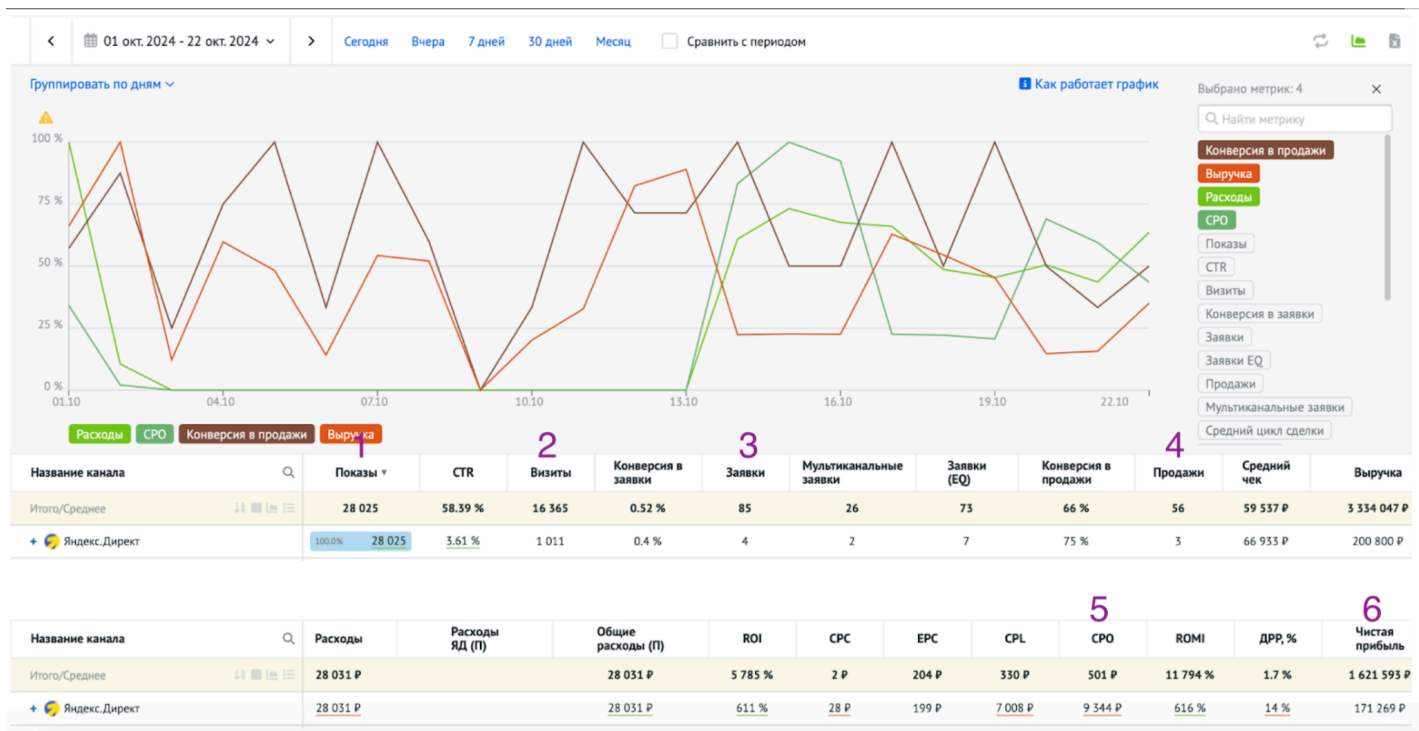
- 1. Просмотры 221 032
- 2. Переходы 5119 (2,32%)
- 3. Заявки 7 (0,14%)
- 4. Продажи 6 (85%)
- 5. CPO 14080p
- 6. Чистый УБЫТОК 19579



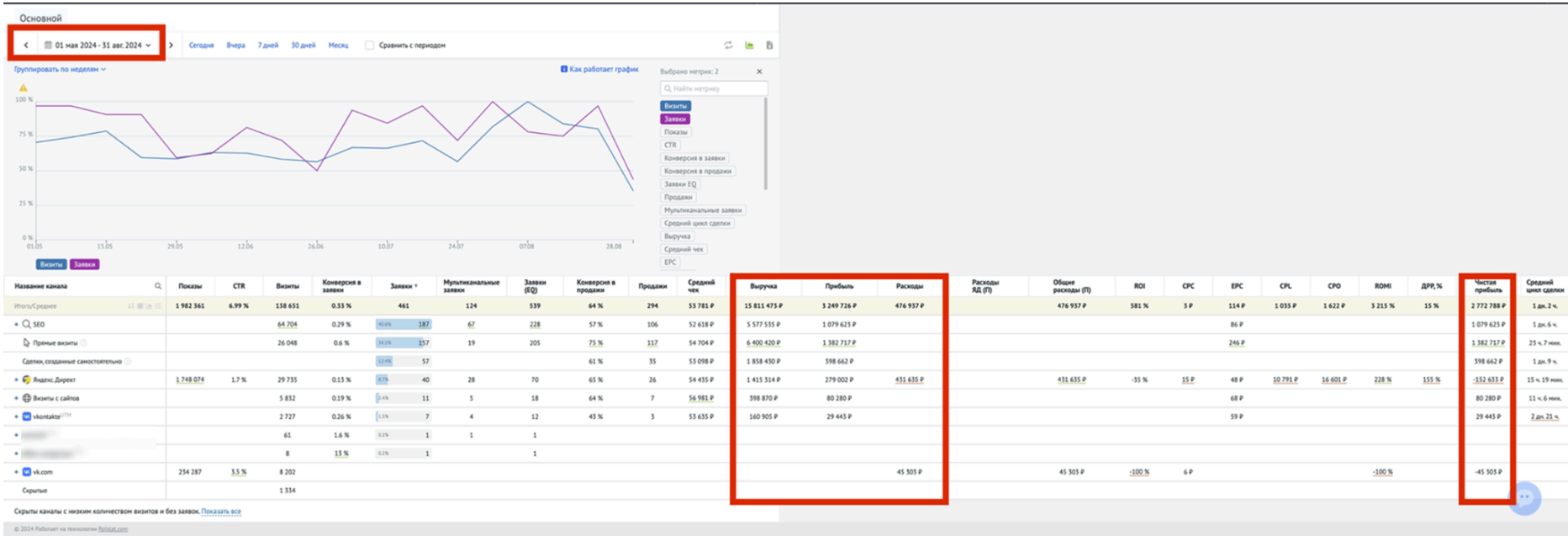
ДОКРУЧИВАЕМ ВЕРХНИЙ ЭТАП ВОРОНКИ

Определив, что проблема воронки находится на уровне добавления товара в корзину, провели юзабилити аудит сайта, после внедрения которого конверсия в заявку выросла до 0.4% , а чистая прибыль стала положительной и достигла 171 269р

- 1. Просмотры 28 025
- 2. Переходы 1011 (3,61%)
- 3. Заявки 4 (0,4%)
- 4. Продажи 3 (75%)
- 5. СРО 9 344р (снизился на 4 736р.)
- 6. Чистая ПРИБЫЛЬ 171 269

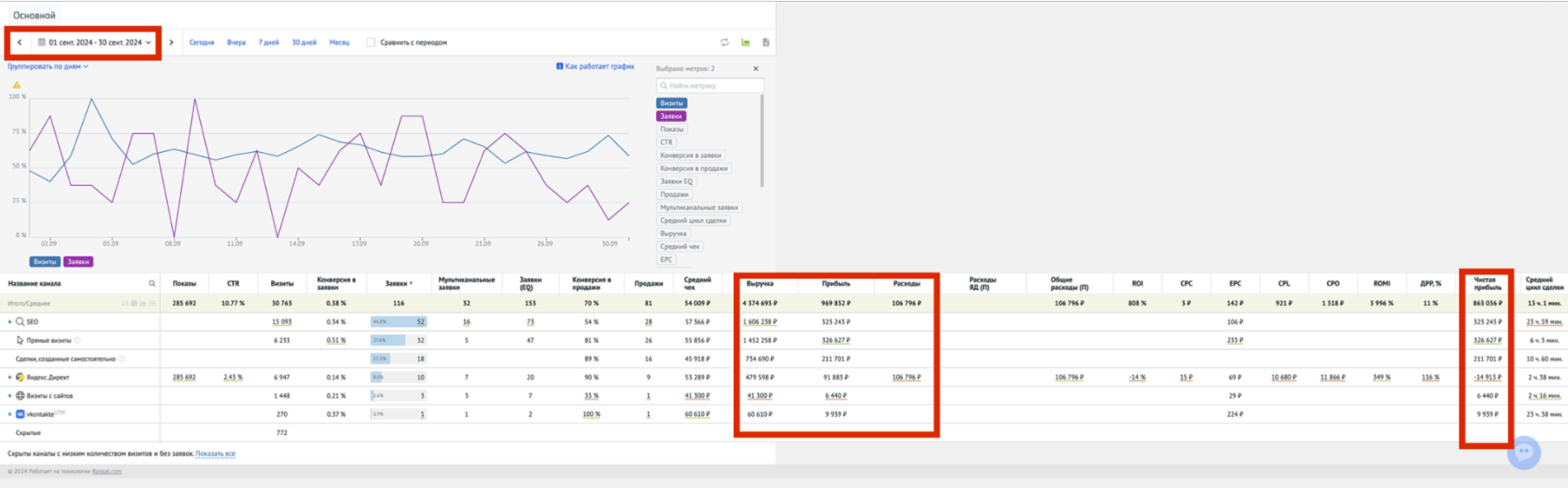


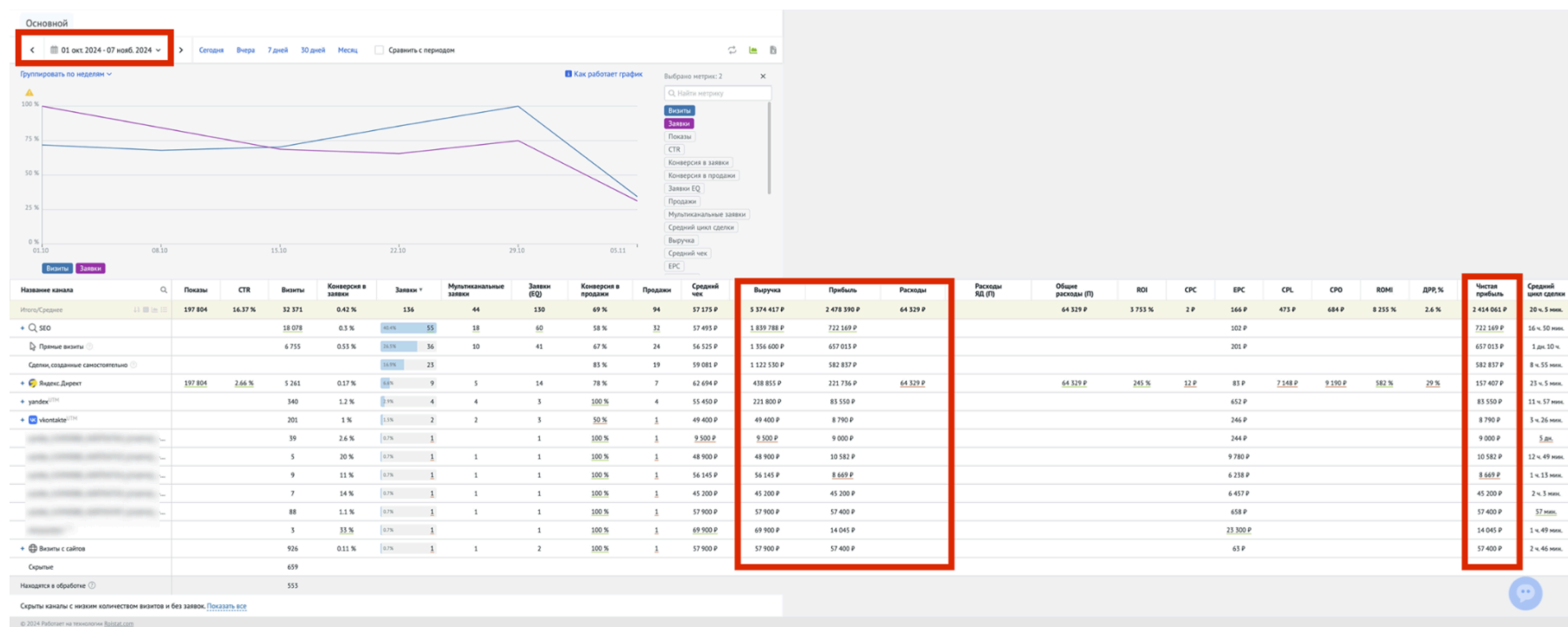
КАКОЙ ЭТО ЭФФЕКТ ДАЛО БИЗНЕСУ В ЦЕЛОМ



С мая по август (4 месяца) чистая прибыль компании составила 2,7 миллиона (средняя чистая прибыль **693тр в месяц**), поскольку средняя конверсия сайта была 0,33 со всех каналов.

В августе бизнес обратился к нам с вопросом, почему сайт приносит мало продаж. Мы провели анализ, выявили узкие места интернет-магазина, подготовили [тз на доработки](#), которые бизнес внедрил сам. После внедрения доработок на сайт чистая прибыль выросла и составила за **1 месяц 863тр**, поскольку конверсия сайта выросла на 0,05 пункта и достигла 0,38 (на начальных этапах воронки даже незначительное изменение значений приводит к значительным финансовым результатам), в итоге **чистая прибыль подросла на 169тр**.





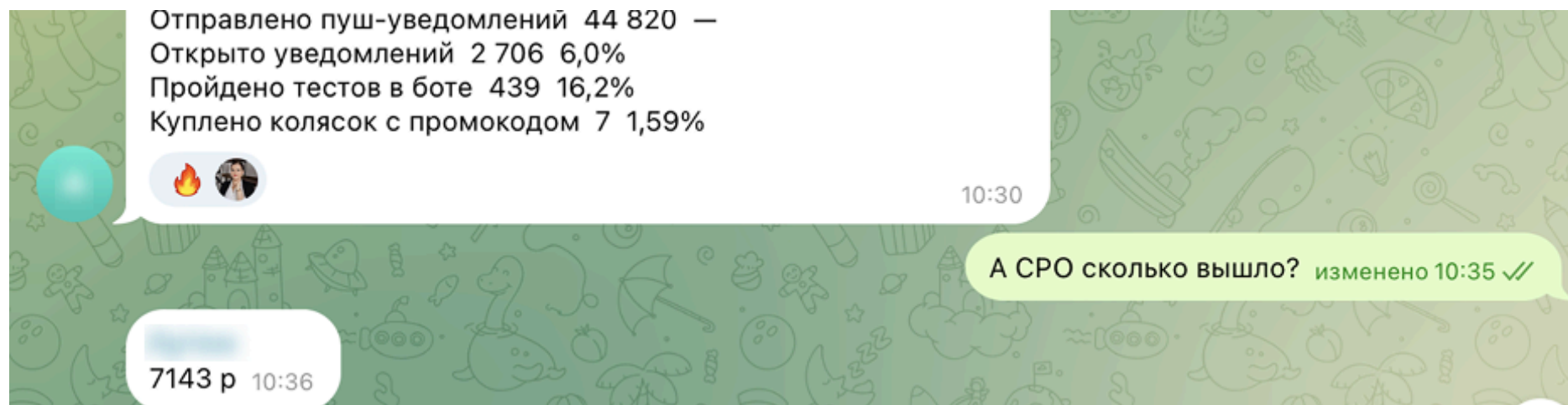
В октябре скорректировали робу контекстной рекламе параллельно предлагая бизнесу дополнительные маркетинговые фишки. Результат за месяц +0,04 пункта к конверсии сайта и общий рост продаж Чистая прибыль за 38 дней составила 2 414тр, что на 1 552тр больше, чем с предыдущими месяцами (рост x3,5)

ПРОБЛЕМА - много колясок у бренда, клиент не понимает что выбрать

Внедрили чат-бот с анкетой. На основе ответов предлагались разные модели колясок. Результаты воронки:

Рассылка целевой аудитории через календарь беременности
Рассылок отправлено 44820

Уведомлений открыто 2706 (6%)
Пройдено тестов 439 (16%)
Куплено по промокоду 7 (1,59%)
CPO 7143 (в 2 раза ниже 14тр, которые были на старте)

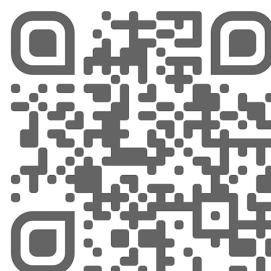


Приглашаю на консультацию

[Узнать подробнее](#) 

ЗАПИШИСЬ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ

через бот-ассистента



- если нужна помощь с воронкой продаж
- если нужен стабильный рост заявок
- если нужно сделать бренд узнаваемым



“

Помогу найти точки роста и
построить систему привлечения
клиентов из интернета:

- подготовим бизнес
к масштабированию
- автоматизируем процессы
- увеличим выручку бизнеса



ЭЛЛА КИРЕЕВА

Руководитель агентства DIGITAL STEP
Интернет-маркетолог и наставник MBM