



MotiveWa_ve для Бизнеса

Кейс по продвижению Университета “Садоводов”

Задача компании:

- 1. Восстановить заброшенные площадки и создать новые.**
- 2. Повысить узнаваемость Бренда.**
- 3. Внедрение воронки продаж.**

Сроки:

С октября по декабрь 2023 г.

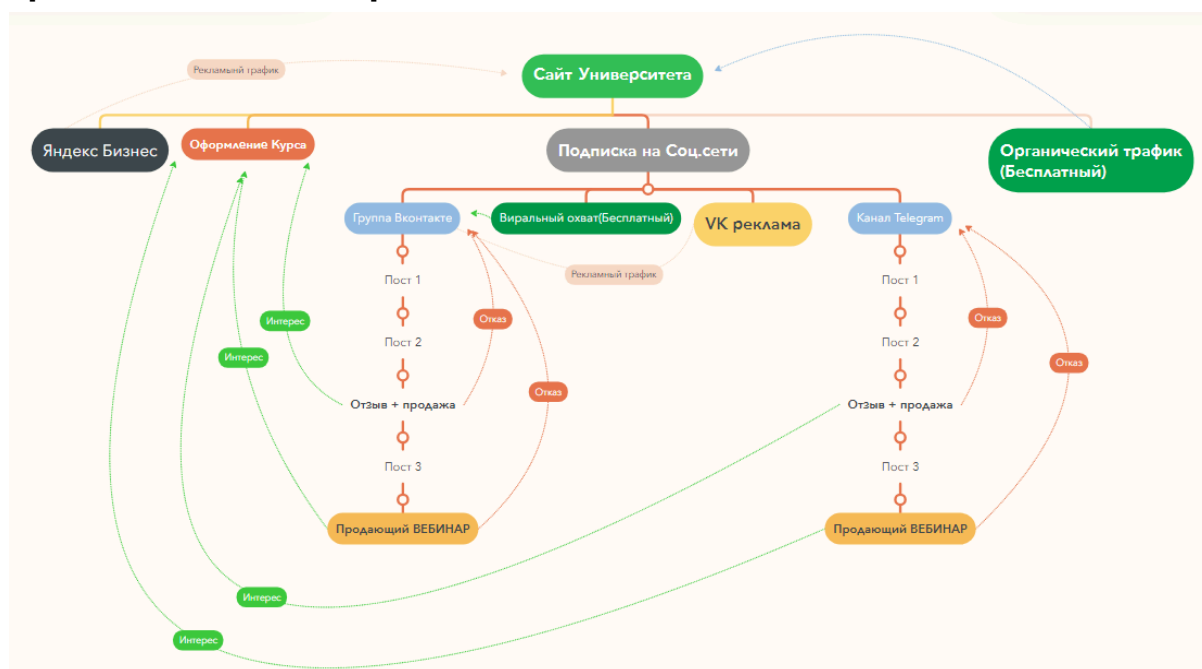
До конца Ноября получилось добиться следующих результатов:

- 1. Создан канал Университета в telegram.**
- 2. Удалось адаптировать официальный сайт к мобильным устройствам, так как подавляющее большинство посетителей сайта использовали моб.трафик.**
- 3. Получены права доступа для: группы Вконтакте, Яндекс карт, 2 ГИС, ZOON.**
- 4. Проведена работа по анализу ЦА на основе уже наработанных статистических данных некоторых восстановленных площадок.**

MotiveWa_ve для Бизнеса

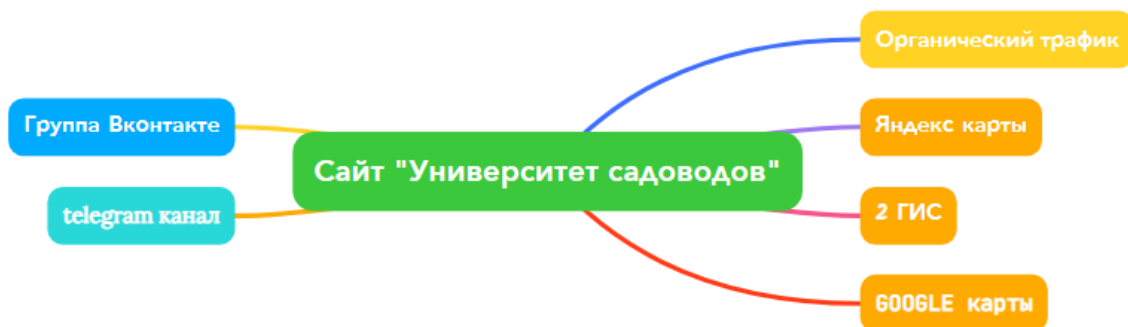
5. Разработан тестовый контент план для стимулирования активностей в группе.

Исходя из выше указанных целей была разработана **Воронка продаж**, в соответствии с которой **Горячие клиенты должны были оставлять заявку на курс прямо на сайте**, а **холодные переходить в социальные сети**, где их прогревали тематическими постами с последующим приглашением на **продающий вебинар**.



Воронка продаж

MotiveWa_ve для Бизнеса



Карта поступления трафика на сайт

В результате стимулирования активностей на восстановленных площадках, нам удалось вернуться к показателям охвата аудитории к **февралю 2020 года**, без привлечения рекламной кампании, согласно статистическим данным группы вконтакте!

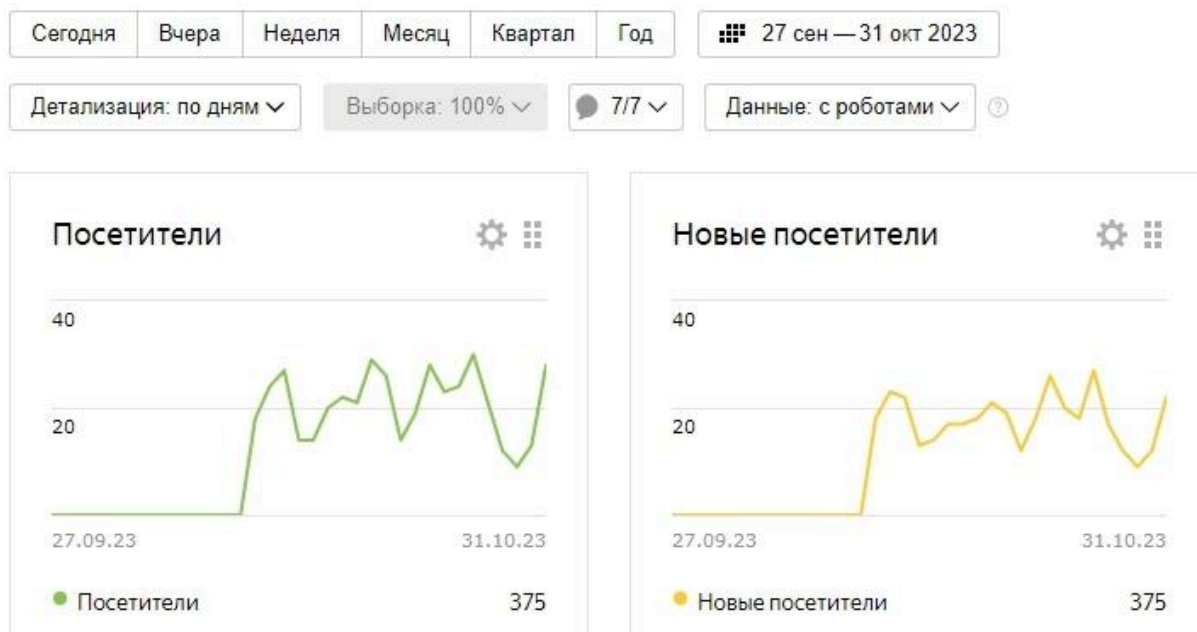
Было проделано немало работы, с официальным сайтом и социальными сетями. Официальный сайт как оказалось **имел проблемы с адаптацией под моб.устройства**, не все **лид формы** работали, а также **кнопки** которые нажимали посетители находились не в тех местах и незаметного цвета. Были **подключены метрики** для отслеживания сквозной аналитики и других значимых метрик для проекта

В Итоге нам удалось добиться следующих результатов, а именно:

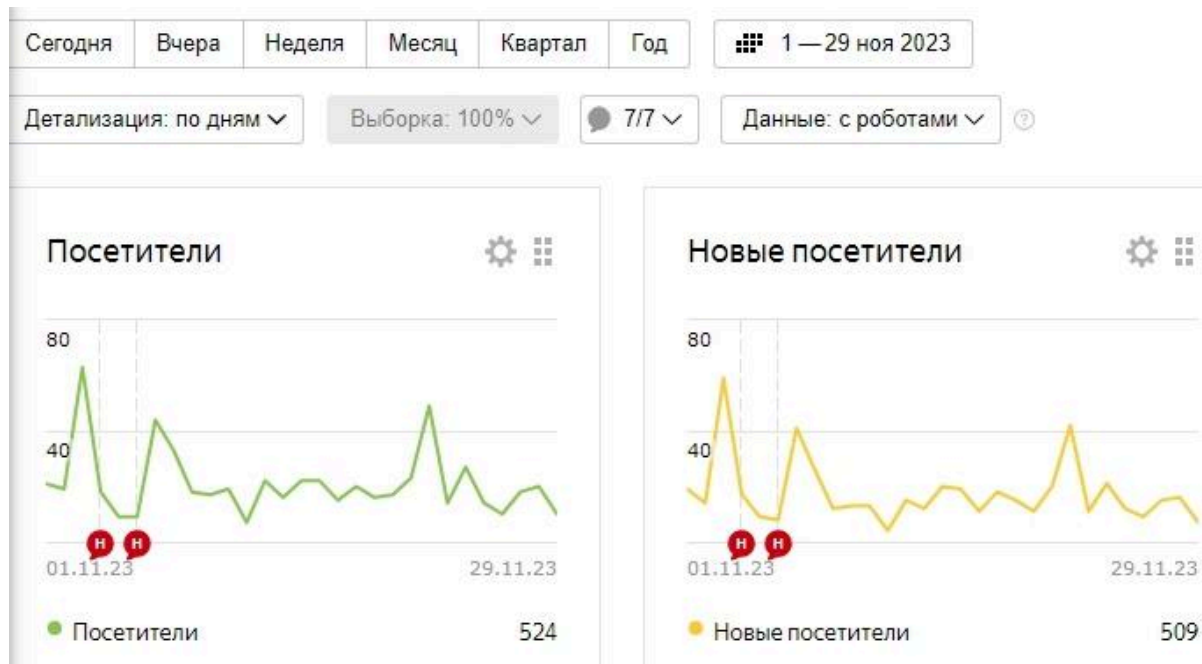
Аналитика посещаемости сайта Университета с 27.09 по 31.10.2023 г.



MotiveWave для Бизнеса



Аналитика посещаемости сайта Университета с 01.11 по 29.11.2023 г.



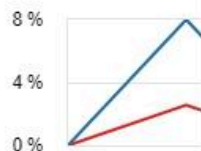


MotiveWave для Бизнеса

А также в разрезе сентябрь - ноябрь

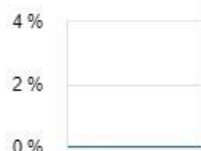
1. Автоцель: клик по номеру телефона 📞

Конверсия 0,58 %
Достижения цели 2
Целевые визиты 2



2. Автоцель: поиск по сайту 🔍

Конверсия 0,29 %
Достижения цели 1
Целевые визиты 1



3. Автоцель: отправка формы 📄

Конверсия 2,33 %
Достижения цели 13
Целевые визиты 8



4. Автоцель: переход в соц.сеть 👤

Конверсия 2,62 %
Достижения цели 12
Целевые визиты 9



1. Автоцель: клик по номеру телефона 📞

Конверсия 0,29 %
Достижения цели 2
Целевые визиты 2

2. Автоцель: поиск по сайту 🔍

Конверсия 0,43 %
Достижения цели 8
Целевые визиты 3

3. Автоцель: отправка формы 📄

Конверсия 1,87 %
Достижения цели 24
Целевые визиты 13

4. Автоцель: переход в соц.сеть 👤

Конверсия 3,6 %
Достижения цели 37
Целевые визиты 25

5. Автоцель: скачивание файла 📄

Конверсия 3,17 %
Достижения цели 28
Целевые визиты 22

6. Автоцель: заполнил контактные данные 📄

Конверсия 1,3 %
Достижения цели 9
Целевые визиты 9



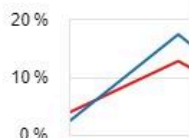
MotiveWave для Бизнеса

5. Автоцель: скачивание файла 📄

Конверсия 2,92 %

Достижения цели 12

Целевые визиты 10

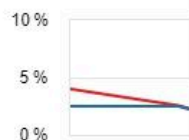


6. Автоцель: заполнил контактные данные 📄

Конверсия 2,62 %

Достижения цели 9

Целевые визиты 9



7. Автоцель: переход в мессенджер 📄

Конверсия 0,29 %

Достижения цели 1

Целевые визиты 1



8. Автоцель: клик по email 📄

Нет данных по цели.

Достижения цели 24

Целевые визиты 13

4. Автоцель: переход в соц.сеть 📄

Конверсия 3,6 %

Достижения цели 37

Целевые визиты 25

5. Автоцель: скачивание файла 📄

Конверсия 3,17 %

Достижения цели 28

Целевые визиты 22

6. Автоцель: заполнил контактные данные 📄

Конверсия 1,3 %

Достижения цели 9

Целевые визиты 9

7. Автоцель: переход в мессенджер 📄

Конверсия 1,01 %

Достижения цели 7

Целевые визиты 7

8. Автоцель: клик по email 📄

Конверсия 0,14 %

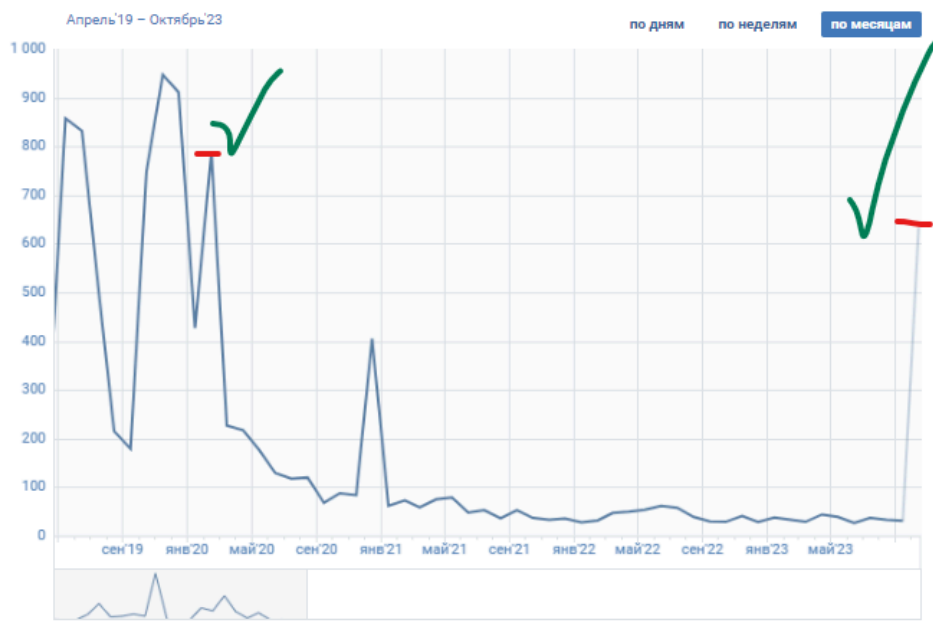
Достижения цели 1

Целевые визиты 1



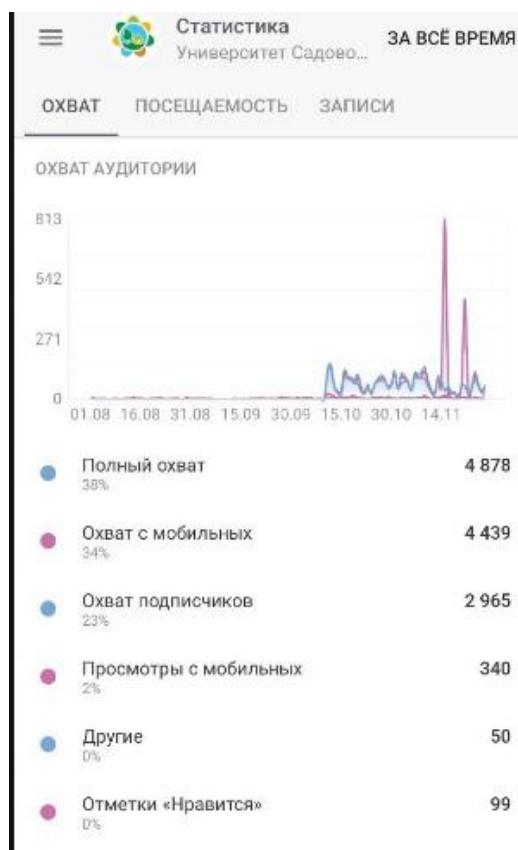
MotiveWa_ve для Бизнеса

Вернули права доступа к группе Вконтакте 10.10.23 г. За период с 10.10 по 30.10.23 удалось вернуть активность группы к показателям **февраля 2020** года.

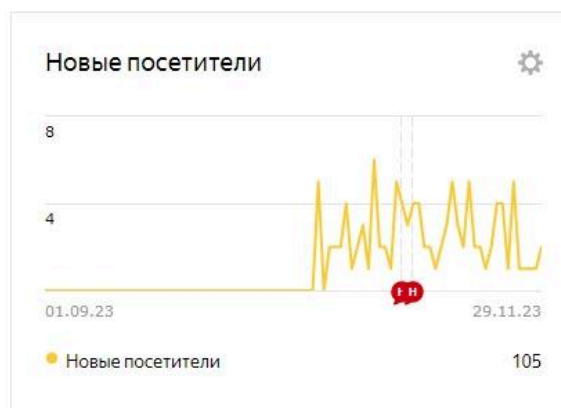
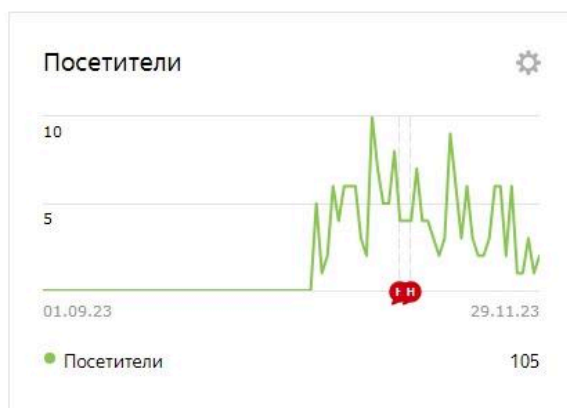
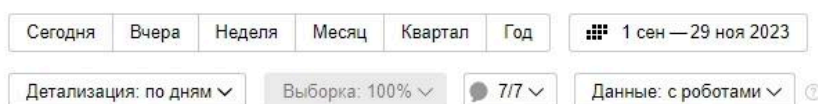




MotiveWave для Бизнеса



Таким образом, удалось повысить охваты **не подписчиков** до запуска рекламы!!!
Аналитика посещаемости лендинга Яндекс Бизнес с 01.09 по 29.11.2023 г.
Повторяюсь, трафик шел не из рекламы, чисто органика!!!





MotiveWave для Бизнеса

1. Клик на позвонить - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ

Конверсия	3,57 %
Достижения цели	9
Целевые визиты	8

2. Построить маршрут - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ 📱

Конверсия	0,45 %
Достижения цели	1
Целевые визиты	1

3. Призыв к действию - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ

Конверсия	1,34 %
Достижения цели	4
Целевые визиты	3

4. Подписка - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ

5. Лайк - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ

6. Просмотр контента организации - Ленинградский проспект, 80Г ⓘ

Конверсия	22,8 %
Достижения цели	130
Целевые визиты	51

По итогу были подготовлены площадки к приему рекламного трафика, но так как у заказчика были свои специалисты по рекламе, договорились на этом сотрудничество закончить.

Таким образом после оптимизации и обновления информации на сайтах и площадок в соц.сетях нам удалось нагнать органический трафик на проект.