



**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:**

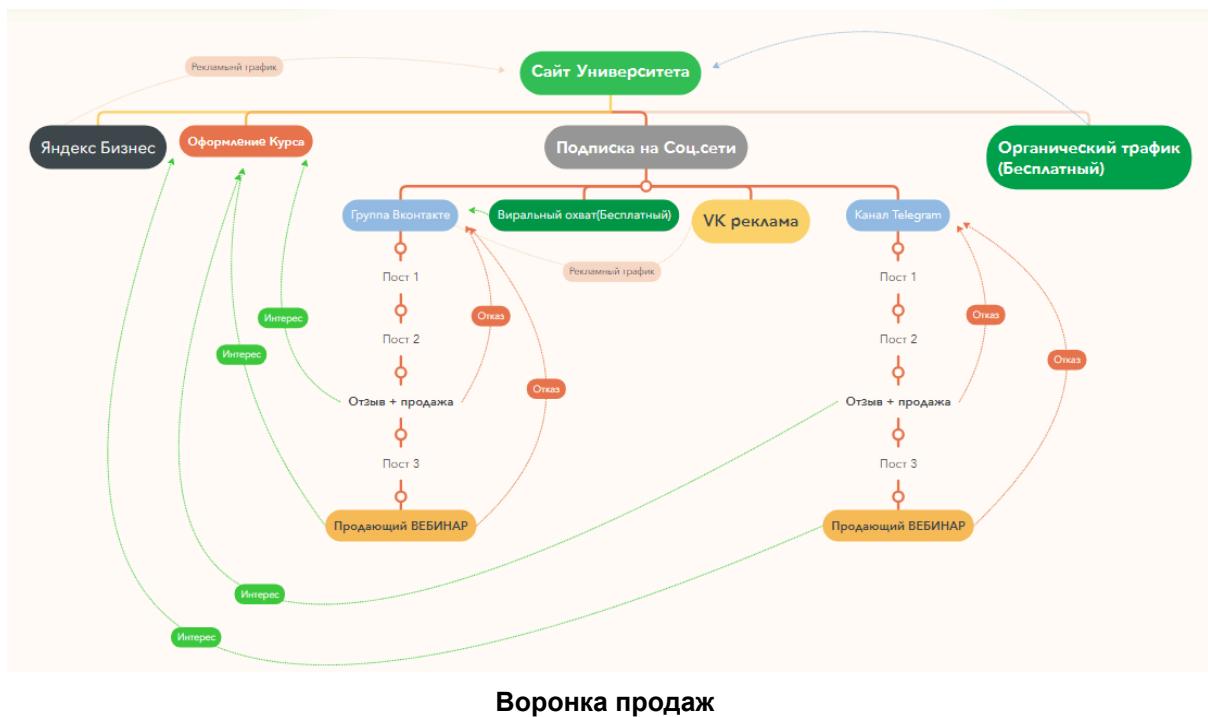
- Создан канал Университета в telegram.
- Удалось адаптировать официальный сайт к мобильным устройствам, так как подавляющее большинство посетителей сайта использовали моб.трафик.
- Получены права доступа для: группы Вконтакте, Яндекс карт, 2 ГИС, ZOON.
- Проведена работа по анализу ЦА на основе уже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



## MotiveWa\_ve для Бизнеса

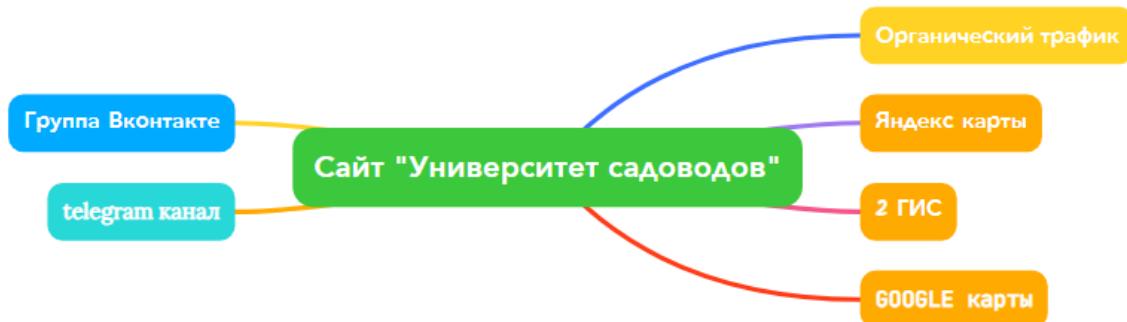
5. Разработан тестовый контент план для стимулирования активностей в группе.

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.





## 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.



## MotiveWa\_ve для Бизнеса

[Сегодня](#)[Вчера](#)[Неделя](#)[Месяц](#)[Квартал](#)[Год](#)[27 сен — 31 окт 2023](#)[Детализация: по дням](#)[Выборка: 100%](#)[7/7](#)[Данные: с роботами](#)

### Посетители



40

20

0

27.09.23

31.10.23

[Посетители](#)

375

### Новые посетители



40

20

0

27.09.23

31.10.23

[Новые посетители](#)

375

## Аналитика посещаемости сайта Университета с 01.11 по 29.11.2023 г.

[Сегодня](#)[Вчера](#)[Неделя](#)[Месяц](#)[Квартал](#)[Год](#)[1 — 29 ноя 2023](#)[Детализация: по дням](#)[Выборка: 100%](#)[7/7](#)[Данные: с роботами](#)

### Посетители



80

40

0

01.11.23

29.11.23

[Посетители](#)

524

### Новые посетители



80

40

0

01.11.23

29.11.23

[Новые посетители](#)

509



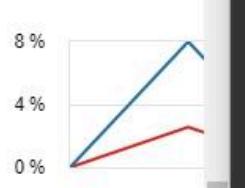
## MotiveWa\_ve для Бизнеса

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



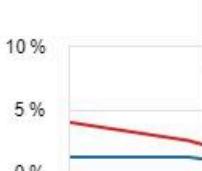
Конверсия 0,29%  
Достижения цели 1  
Целевые визиты 1



### 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



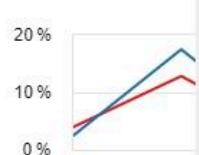
Конверсия 1,3%  
Достижения цели 9  
Целевые визиты 9



## MotiveWa\_ve 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

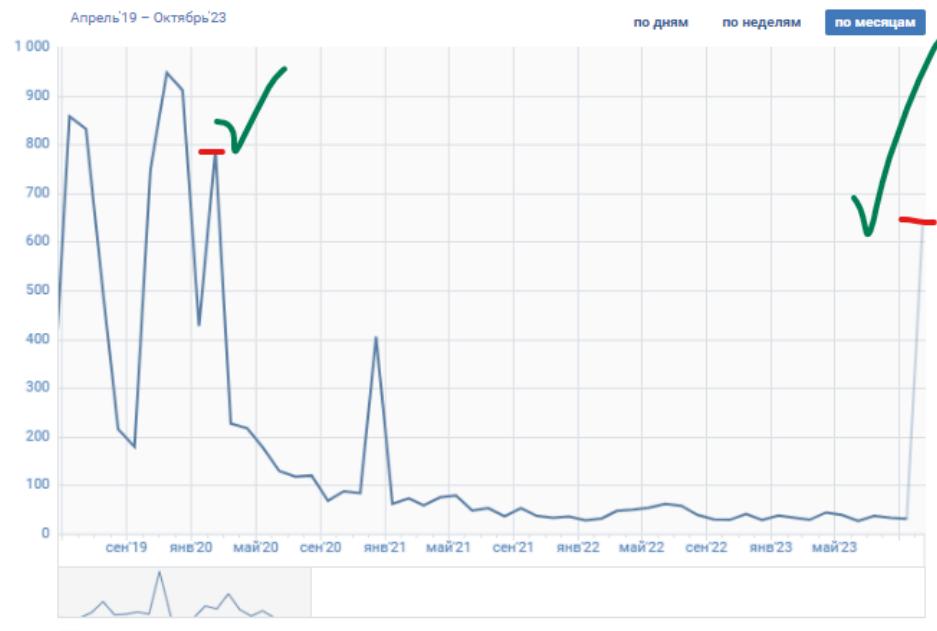
### 8. Автоцель: клик по email

Конверсия 0,14%  
Достижения цели 1  
Целевые визиты 1



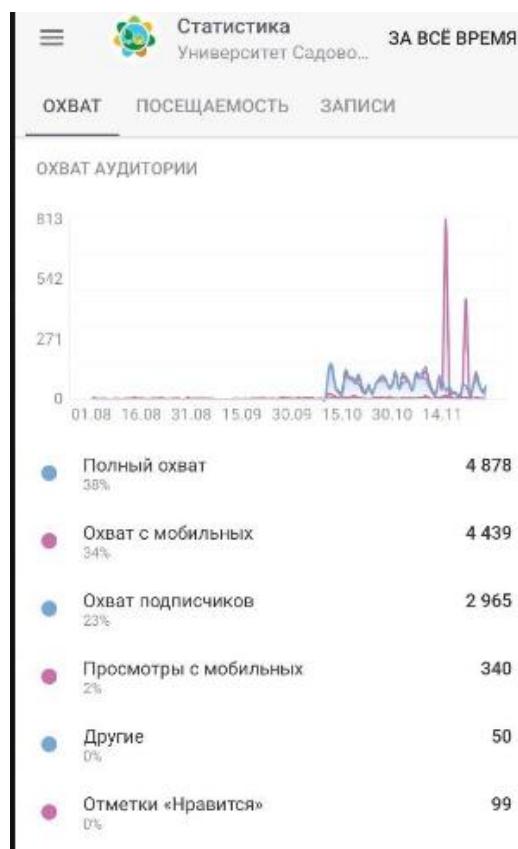
## MotiveWa\_ve для Бизнеса

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**.

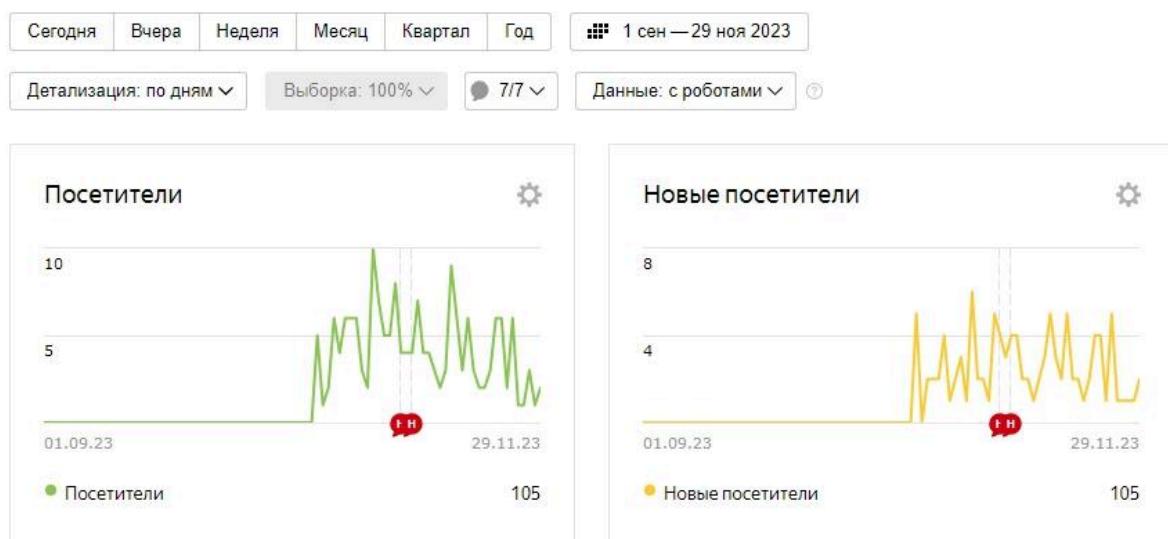




## MotiveWa\_ve для Бизнеса



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





## MotiveWa\_ve 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.**