

Повышение продаж спецодежды ГК «Восток-Сервис»



Задача

Запустить eCommerce-проект для лидера производства и продажи спецодежды.



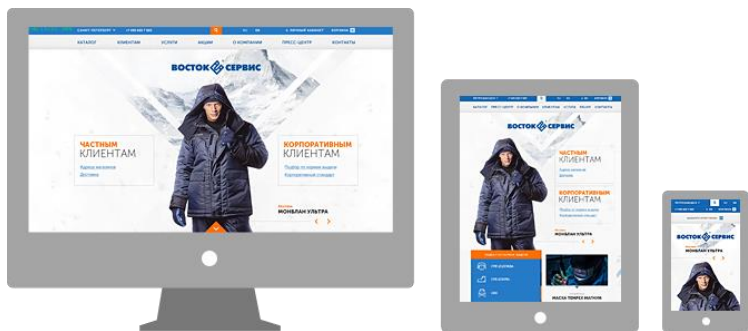
**«44 розничных магазина в Москве и Подмосковье — не предел.
Запускаем торговлю в интернете!»**



Решение

- Разработали новый корпоративный сайт с полнофункциональным интернет-магазином
- Сформировали медиа-план и реализовали eCommerce-стратегию

Технологии. Site Evolution



Сверстали сайт адаптивно — под различные устройства: ноутбуки, планшеты любых производителей, смартфоны и даже телевизоры.

Обеспечили актуальную функциональность интернет-магазина:

- Настроили автоматическую выгрузку из SAP
- Реализовали сложную систему фильтров в каталоге
- Разработали морфологический поиск
- Обеспечили управление заказами
- Наладили работу с подписчиками
- Запустили программу лояльности

БОЛЕЕ

2 000



ТОВАРОВ

МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ



ФОКУСНЫЕ ТОЧКИ
ОПИСАНИЯ



ВИДА
ВЫГРУЗКИ



УРОВНЯ КАТАЛОГА



СИМВОЛЫ
ПО УХОДУ



ПИКТОГРАММЫ
ЗАЩИТЫ



ТЕХНОЛОГИИ
ПРОИЗВОДСТВА

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКАЗАМИ



- Назначение пользователям и заказам персональных менеджеров,
- экспорт и сортировка заказов по заданным параметрам,
- PDF-документы,
- Рассылка оповещений о заказах менеджерам регионов,
- Система статусов.

РАБОТА С ПОДПИСЧИКАМИ



- 5 видов рассылок,
- выгрузка базы подписчиков.

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА



- Дисконтные карты,
- система скидок и наценок.

Технологии. Аналитика



1. Определили главные цели на сайте



2. Настроили цели в Google Analytics и Яндекс.Метрике

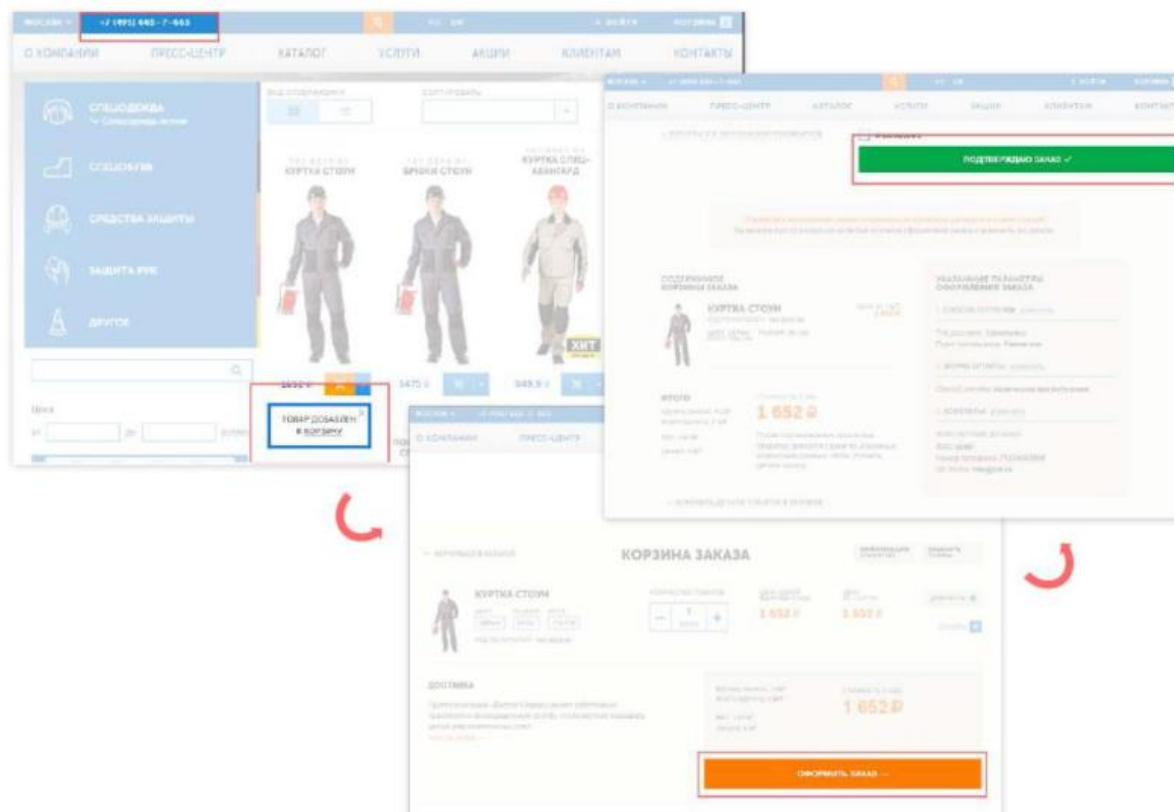


3. Организовали сбор данных в панели Dashboard



4. Сформировали план измерений для периодической аналитики

Главные цели сайта — **макроконверсии**

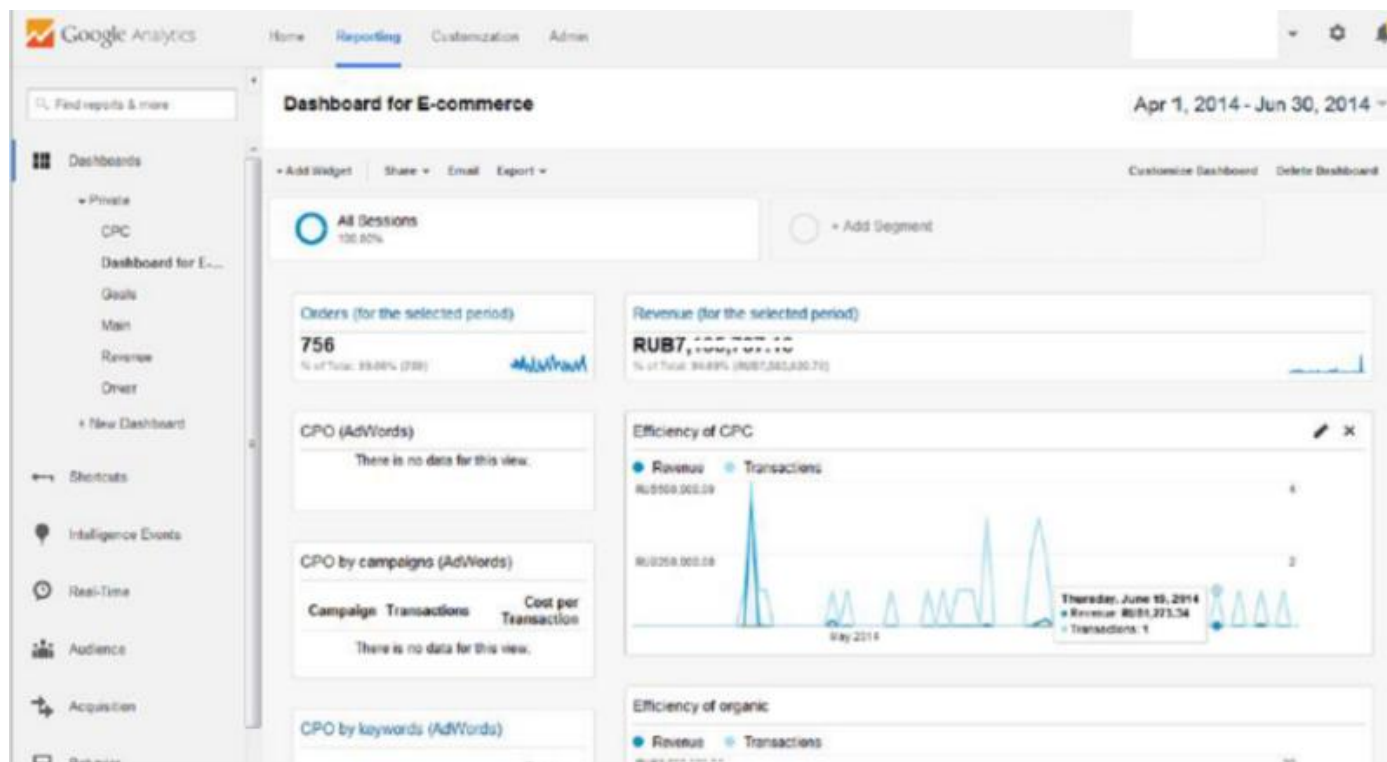


Настроили цели и вывели данные в Dashboard Google Analytics

Google Tag Manager

Advanced E-commerce tracking

Multi-domain E-commerce tracking



Настроили Calltracking

Подменяем номер

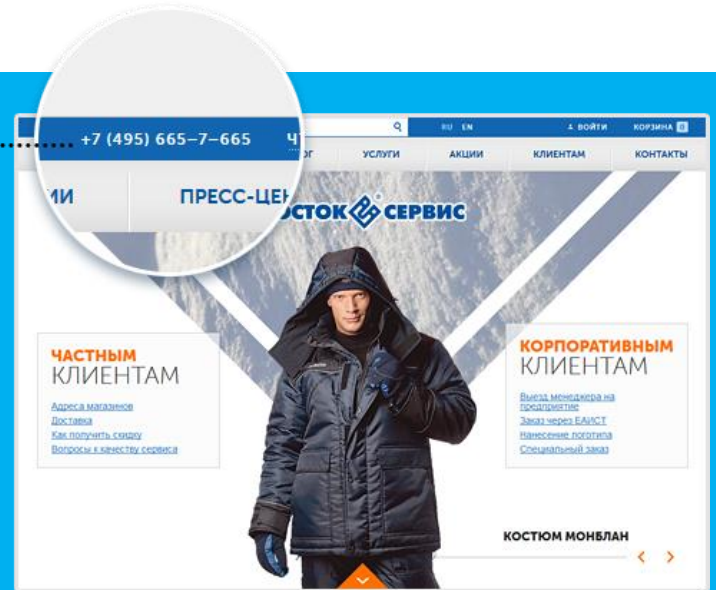
на сайте в зависимости от источника.
(определяем по метке)

Яндекс+7 495
Google+7 499

При приеме звонка, сервис Calltracking
передает в GA номер, на который
позвонили

1

2



Установили модуль
подмены номеров

Настроили сервис
Calltracking



Сайт



**Отдел
продаж**



Google Analytics

Яндекс | +7 495... | Заказ №124 | 10 000 руб.

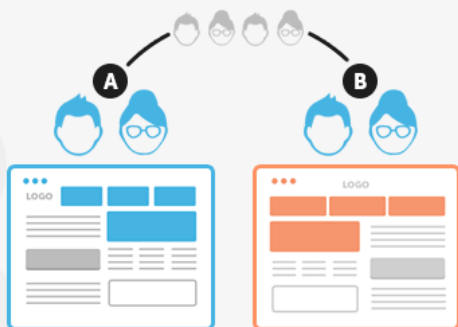
Оптимизировали конверсии



ЭТАП 1 НАСТРОЙКА ОТСЛЕЖИВАНИЯ
КОНВЕРСИЙ



ЭТАП 2 ЮЗАБИЛИТИ-АУДИТ
И УСТРАНЕНИЕ ОШИБОК



50
ЗАКАЗОВ

80^{+60%}
ЗАКАЗОВ

ЭТАП 3 ФОРМИРОВАНИЕ СТРАНИЦ
ДЛЯ ТЕСТИРОВАНИЯ И ПРОВЕРКИ
ГИПОТЕЗ



ЭТАП 4 РАЗМЕЩЕНИЕ УСПЕШНОЙ
ВЕРСИИ НА САЙТ

Технологии. Трафик



- Продвинули и поддерживаем в топах Яндекс и Google 150 ВЧ- и СЧ-запросов, в т.ч. «спецодежда», «купить спецодежду», «магазин спецодежды», «интернет-магазин спецодежды»



- Проводим аудит контекстной рекламы, постоянно рекомендуем улучшения



Результаты

В 2015-м году по сравнению с 2014-м увеличились показатели:

- Сеансов с поиска на **31%**
- Новых пользователей на **38%**
- Число транзакций на **74%**
- Коэффициент конверсии на **31%**

С 1 мая 2014 г. по 30 апреля 2015 г.:

- Продано **75 243** различных товаров
- Общее количество транзакций — **4 927**
- Показатель конверсии по электронной коммерции **0,5%**
- **79%** дохода генерируют переходы с поисковых систем Яндекс и Google

Коэффициент окупаемости —

отношение вложений в рекламную компанию к чистому доходу с интернет-магазина за год составляет

