Представляем Вам распаковку кейса "Продажа машинных масел оптом по РФ и СНГ"

Для привлечения клиентов были разработаны следующие стратегии:

- Сайт плюс контекстная реклама на него
- Автоворонка в ВК
- Таргетированная реклама в ВК, Инстаграм и MyTarget
- Подключение сквозной аналитики для анализа рекламных кампаний
- Разработка одноэкранника http://maslo.pw/maslo/ с переходом трафика из инстаграм в вотап

1. Сайт плюс контекстная реклама на него

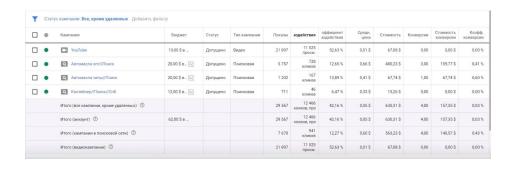
- Разработали продающий Landing Page

http://maslo.pw/

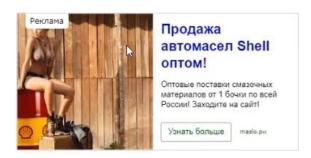
- Адаптировали его как под веб-версию, так и под все виды мобильных устройств и планшетов.
- Прописали основные смыслы бизнеса и упаковали проект с точки зрения потенциального клиента как максимально выгодный вариант закупки масел.
- Разработали интерактивный квиз для заказа масел конкретной марки внедрили на лендинг.
- Настроили за 4 дня контекстную рекламу в ЯндексДирект и Google.Ads
- Настроили автоворонку продаж на сайте через мессенджеры

Адаптировали сайт под все виды устройств, на web версии сразу достигли показателей конверсии 7-9%, мобильный трафик показывал низкие показатель конверсии (порядка 3%) с помощью сервисов аналитики выявили что сайт долго загружался и "ехала" верстка, оперативно за 2 дня решили эту проблему и подняли показатели конверсии.

Также на сайт были поставлены и настроены нашей командой виджеты callback и "онлайн чат", что тоже увеличило конверсию в заявку.









2. Автоворонка в ВК

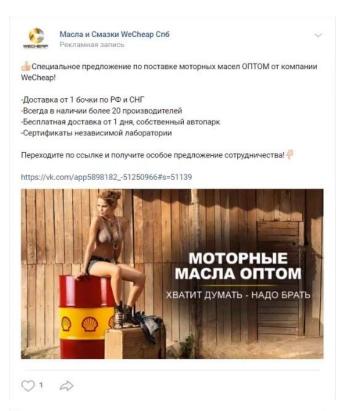
- Разработали автоворонку, настроили под неё таргетированную рекламу в ВК

После перехода по ссылке, пользователи попадают на подписную страницу и разрешают присылать себе сообщения в ВК, аналогично тому, как они переписываются со своими друзьями из соцсети.

В сообщении пользователь получает информацию о компании и видео отзывы от текущих партнеров.

При работе с автоворонкой выигрывают все - бизнес получает возможность донести все преимущества своего продукта с помощью разных форматов, а клиенты ещё на этапе принятия решения понимают, что за продукт и какие выгоды от сотрудничества он получит.

Автоворонка на текущий момент единственный инструмент, позволяющий ненавязчиво привлечь аудиторию и подробно донести информацию.





👍 Специальное предложение по поставке моторных масел ОПТОМ для автосервисов и СТО от компании WeCheap!

- -Доставка от 1 бочки по РФ и СНГ -Всегда в наличии более 20 производителей -Бесплатная доставка от 1 дня, собственный автопарк

Переходите по ссылке и получите особое предложение сотрудничества! 🦩 https://vk.com/app5898182_-51250966#s=51139







Ссылка на автоворонку:

https://vk.com/app5898182 -51250966#s=51139

Ссылка на паблик в ВК:

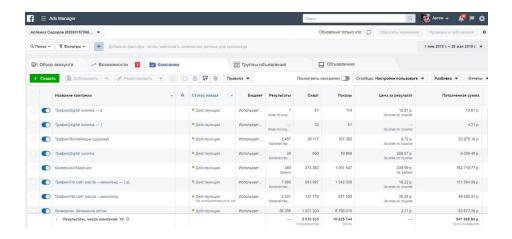
https://vk.com/wecheap

Название		Дн. лим.	Общ. лим. (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
Автомасла	•	Не задан	Не задан	988.88₽	4 570	30	0.656 %	32.96 ₽
Автомасла//СТО	•	Не задан	Не задан	3 011.12 ₽	17 979	71	0.395 %	42.41 ₽
Всего				4 000.00 ₽	22 549	101	0.448 %	39.60₽

3. Таргетированная реклама в ВК, Инстаграм и MyTarget

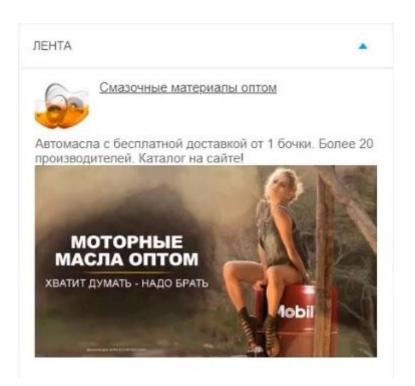
Ссылка на инстаграм:

https://www.instagram.com/wecheap/

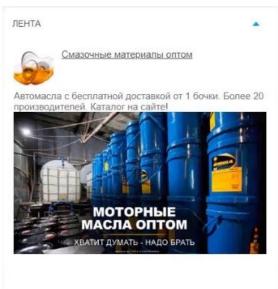


При общении с клиентом было принято решение масштабировать трафик, чтобы количество лидов было около 3000 в месяц. Для этого была запущена таргетированная реклама во всех доступных каналах таргета. Для эффективного запуска была проработана и сегментированна целевая аудитория. Основные сегменты, которые были использованы и показали наилучший результат:

- lookalike по базе клиента
- lookalike тех, кто посетил основной сайт клиента (благодаря заранее поставленному пикселю)
- интересы, связанные с бизнесам, где используются масла
- подписчики групп конкурентов



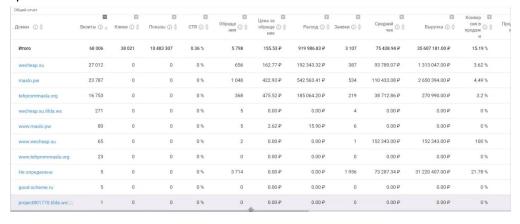






4. Подключение сквозной аналитики для анализа рекламных кампаний

- Когда идет речь о большом количестве рекламных каналов, то уже не обойтись без сквозной аналитики, благодаря которой можно отслеживать эффективность рекламных каналов и отключать, либо оптимизировать те, которые не приносят прибыль.



В ходе тесного взаимодействия с сервисом сквозной аналитики R7K12 мы пришли к выводу, что сервис не до конца доработан, наблюдается явное расхождение между данными в рекламных кабинетах по расходам, заявкам и данными в кабинете сквозной аналитики. Однако, сервис не плохо себя зарекомендовал при постановки call трекинга.

5. Разработка одноэкранника http://maslo.pw/maslo/ с переходом трафика из инстаграм в вотап.

Достигли показателей по лидам до 3000 в месяц, понизилась конверсия в продажу. Было принято решение сделать digital воронки внутри АМО СРМ.

То есть каждый конкретный клиент заносится в определенную воронку в зависимости от его покупательского поведения. Каждый клиент подогревается и подталкивается к решению совершить покупку через различный набор виджетов (смс, звонобот, сообщения вк, сообщения в фб и пр).

Созданы digital воронки:

разработана воронка "покупателей" с автодействиями

6. Помимо этого было сделано следующее:

- Сделали автопрозвон лидов на определенном этапе воронки продаж и утепление на сделку.
- Сделали закрытие воронки на лидформу.
- Спам вотсап по спаршенной базе
- Постоянная поддержка всех сервисов клиента:

zadarma, envybox, r7k12, zvonobot, pozvonim и пр.

- Автоматизация отчетов для клиента в формате "ежедневный", "еженедельный", "ежемесячный"

Таким образом, в ходе длительного взаимодействия с клиентом мы взяли на себя полное ведение и функционирование всех сайтов, проектов, соц сетей и сервисов, что позволило за 3 месяца увеличить выручку компании до 22 миллионов в месяц.

Общий отчет									
Домен 🛈 🌲	Клики 🛈 🏺	Показы ()	CTR ()	Обращения 🛈 🏺	Цена за обращение	Расход 🛈 🖣	Заявки ① 🕏	Средний чек 🛈 🕏	Выручка 🕦
Итого	31 334	11 174 844	0.28 %	28 184	20.57 ₽	579 872.44 ₽	5 756	245 339.95 ₽	22 816 615.00 ₽
wecheap.su	0	0	0 %	554	155.74₽	103 589.39 ₽	168	64 592.80 ₽	322 964.00 ₽
maslo.pw	0	0	0 %	1 548	279.47 ₽	474 874.96 ₽	580	68 119.64 ₽	953 675.00 ₽
wecheap.ru	0	0	0 %	25	0.00₽	0.00₽	11	0.00₽	0.00₽
sklad.pw	0	0	0 %	39	0.00₽	1 408.08 ₽	5	0.00₽	0.00₽
www.wecheap.ru	0	0	0 %	4	0.00₽	0.00₽	3	0.00₽	0.00₽
www.maslo.pw	0	0	0 %	23	0.00₽	0.00₽	10	0.00₽	0.00₽
www.wecheap.su	0	0	0 %	0	0.00₽	0.00₽	0	0.00₽	0.00₽
Значение не задано	0	0	0 %	25 990	2.35₽	0.00₽	4 979	291 080.76 ₽	21 539 976.00 ₽

[&]quot;дольше 3 месяцев"

[&]quot;мелкая тара"

[&]quot;второй заход"