

## Как продвинуть оптовые продажи на новом рынке?

Digital-стратегия с нуля для производителя керамзита

- Увеличили количество звонков в 2 раза.
- Снизили процент отказов с Яндекс.Директа с 22% до 17%.
- CTR кампаний на поиске Яндекса вырос с 12% до 14%.

ООО «КЕРАМЗИТ»

*Ведущий завод-производитель керамзита. Предприятие основано в 1967 году, производительность достигает 100 000 м<sup>3</sup> продукции в месяц.*

август — декабрь 2018 г.

- Увеличили количество звонков в 2 раза.
- Снизили процент отказов с Яндекс.Директа с 22% до 17%.
- CTR кампаний на поиске Яндекса вырос с 12% до 14%.

#### Инструменты:

- Реклама на поиске (Яндекс.Директ, Google Ads)
- Рекламная Сеть Яндекса (Яндекс.Директ)
- Контекстно-медийная сеть Google (КМС)
- Аналитика (Яндекс.Метрика, Google Analytics)
- Яндекс.Телефония

#### Ситуация

Заказчик хочет наладить оптовые продажи керамзита в больших объемах и получить больше клиентов из Санкт-Петербурга. При этом он не доволен собственным сайтом.

#### Сложности:

Чтобы добиться желаемого результата, необходимо было привести в порядок посадочные страницы. При этом заказчик раньше не работал с рекламой в интернете и не обладает аналитическими данными о стоимости и конверсии трафика, а также данными о конверсии привлеченных заявок через интернет в продажу. Нам предстояло выстроить воронку продаж в интернете с нуля и наполнить ее данными.

### Обсудили с клиентом цели:

- собрать аналитику
- доработать сайт
- увеличить объем продаж керамзита всех фракций в больших объемах
- привлечь покупателей из Санкт-Петербурга и Ленинградской области

### Определили задачи:

1. Привлечь потенциальных клиентов на посадочные страницы (используем площадки Яндекс.Директ и Google AdWords).
2. Расширить клиентскую базу и повысить ее эффективность.
3. Получить данные о количестве и стоимости визитов, конверсии визитов в заявку, стоимость привлеченной заявки (CPA).
4. Провести аудит сайта, по результатам аудита доработать его.
5. Улучшить результат рекламных инструментов.

Отлаженный рабочий процесс позволяет нам выполнять работы параллельно. Так мы добиваемся поставленной цели быстрее.

## Шаг 1. Настраиваем системы аналитики

### ❑ Конверсионные цели

Согласовали с клиентом список конверсионных целей для выбранных посадочных страниц и настроили эти цели в Яндекс.Метрике, Google Analytics и на стороне сайта через GTM:

- копирование email
- клик по email
- клик по номеру телефона
- нажатие кнопки «Отправить» в форме обратной связи

### ❑ Колтрекинг

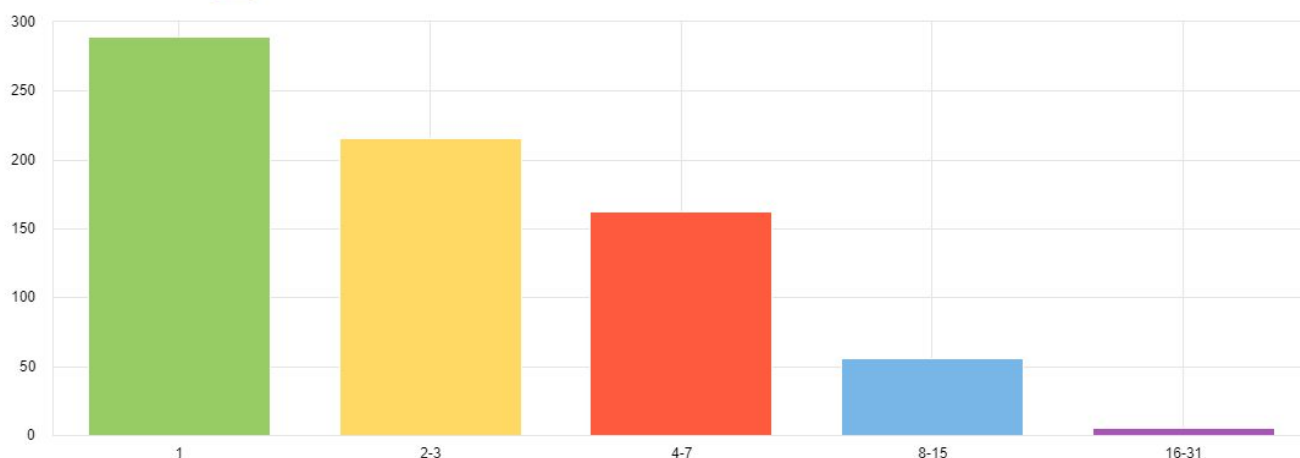
Ранее клиент принимал все звонки только на новгородский номер, мы заказали номер с кодом 812 – это увеличит количество запросов из С.-Петербурга.

Мы подключили:

- статический колтрекинг на оба номера, чтобы отслеживать звонки с рекламных площадок,
- Яндекс.Телефонию, чтобы проработать, как отдел продаж клиента обрабатывает поступающие заявки.

Настроили автоматическую подмену номеров телефонов на сайте в зависимости от источника посещения сайта пользователями и правил переключения телефонных звонков.

Анализ глубины просмотра сайта через Яндекс.Метрику показал, что посещаемость оказалась низкой.



Глубина просмотра сайта (август 2018 г.)

Все проблемы сайта мы выявим во время аудитов. Чтобы не терять время, настраиваем рекламу на существующие страницы и собираем аналитику с них. Когда доработаем сайт, перенастроим рекламные объявления на более релевантные посадочные страницы. Используя данные, полученные со старых страниц, мы быстрее улучшим эффективность рекламных кампаний.

## Шаг 2. Создаем и запускаем рекламные кампании (РК)

Сначала разрабатываем рекламные кампании на поиске Яндекс и в Рекламной Сети Яндекса (РСЯ), а затем подключаем рекламу на поиске Google и в Контекстно-медийной сети.

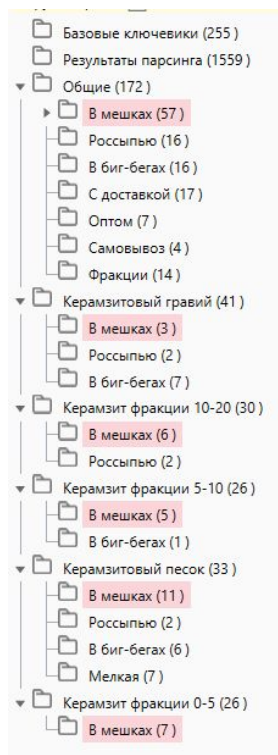
### ❑ Собираем семантическое ядро

Сперва мы собрали базовые ключевые фразы, по которым переходила бы именно наша целевая аудитория.

керамзит		керамзитовый гравий		керамзитовый песок	
купить	керамзит	купить	керамзитовый гравий	купить	керамзитовый песок
цена	керамзит	цена	керамзитовый гравий	цена	керамзитовый песок
+в мешках	керамзит	+в мешках	керамзитовый гравий	+в мешках	керамзитовый песок
мешок	керамзит	мешок	керамзитовый гравий	мешок	керамзитовый песок
+с доставкой	керамзит	+с доставкой	керамзитовый гравий	+с доставкой	керамзитовый песок
доставка	керамзит	доставка	керамзитовый гравий	доставка	керамзитовый песок
+за м3	керамзит	+за м3	керамзитовый гравий	+за м3	керамзитовый песок
+за куб	керамзит	+за куб	керамзитовый гравий	+за куб	керамзитовый песок
м3	керамзит	м3	керамзитовый гравий	м3	керамзитовый песок
куб	керамзит	куб	керамзитовый гравий	куб	керамзитовый песок
фракция	керамзит	фракция	керамзитовый гравий	фракция	керамзитовый песок
заказать	керамзит	заказать	керамзитовый гравий	заказать	керамзитовый песок
+на заказ	керамзит	+на заказ	керамзитовый гравий	+на заказ	керамзитовый песок
заказ	керамзит	заказ	керамзитовый гравий	заказ	керамзитовый песок

Фрагмент списка базовых ключевых фраз

Но у каждой фракции керамзита свое УТП, поэтому решили разделить все ключи по фракциям, а каждую фракцию – по видам упаковки и доставки. Итоговый список отправили на одобрение клиенту.



Фрагмент классификации ключевиков

Затем мы:

- Подключили ретаргетинг на каждую фракцию и упаковку, чтобы «догнать» потенциальных клиентов.
- Разделили РК по географии: С.-Петербург и Ленинградская область, Великий Новгород и близлежащие районы, т.к. клиент хотел получать больше заявок из С.-Петербурга.
- Для сбора статистики и хорошей открутки РК, на начальном этапе выбрали стратегию показов «недельный бюджет». В дальнейшем перешли на ручное управление ставками.

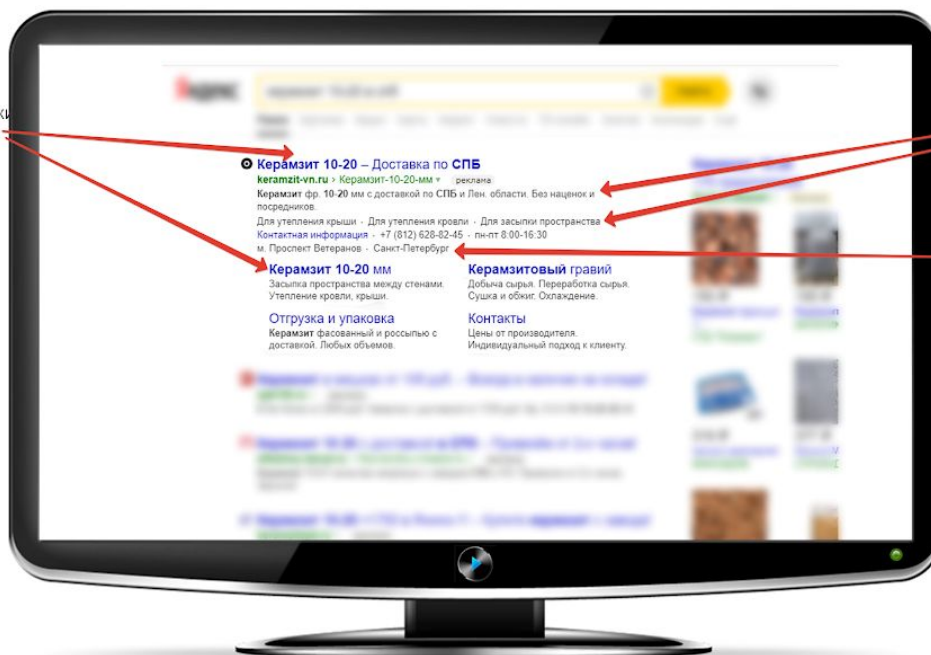
❑ Создаем объявления: тексты, быстрые ссылки, картинки

### РК на поиске Яндекс и Google

Подготовили объявления для десктопа и мобильных устройств, согласовали тексты с клиентом, провели А/Б тестирование текстов.

Подробную информацию о продукции удалось получить в отделе продаж клиента, это помогло нам быстрее разработать объявления с высокой релевантностью.

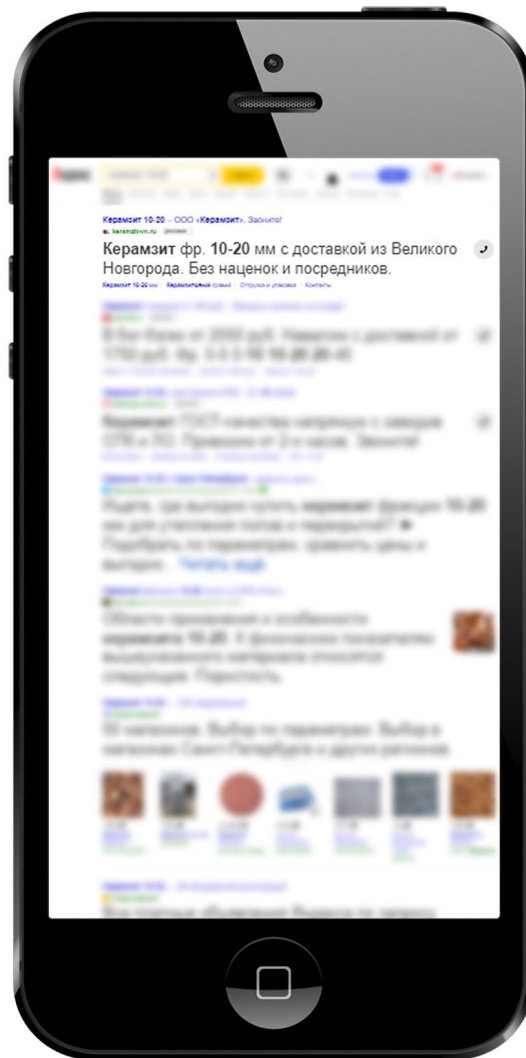
Ссылка и быстрые ссылки на конкретную фракцию или упаковку.



Рассказали о применении продукции и конкурентных преимуществах.

В визитке указали контакты офиса в Санкт-Петербурге.

- Ссылка и быстрые ссылки вели на конкретную фракцию или упаковку.
- В визитке указали контакты офиса в Санкт-Петербурге.
- Рассказали о применении продукции и конкурентных преимуществах.

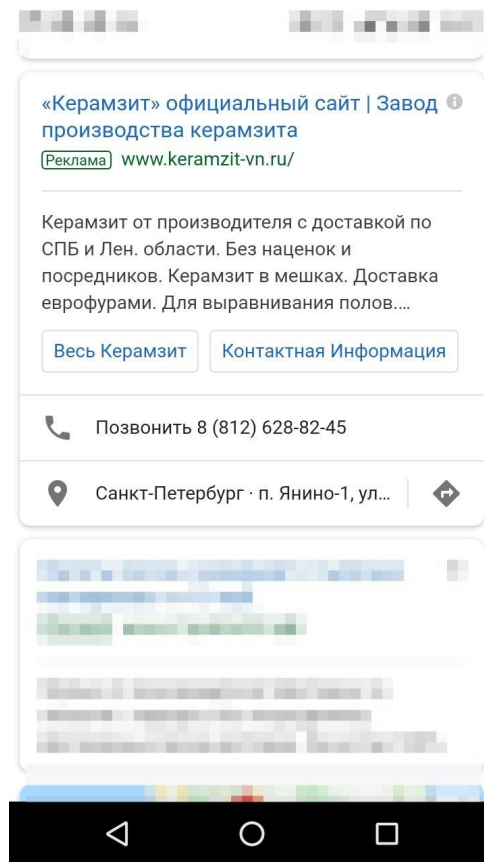


Google



**Керамзит 10 20мм | Доставка по СПб. Звоните | [keramzit-vn.ru](http://keramzit-vn.ru)**  
**Реклама** [www.keramzit-vn.ru/](http://www.keramzit-vn.ru/) ▼ 8 (812) 628-82-45  
Керамзит фр. 10-20 мм с доставкой по СПб и области. Без наценок и посредников. Керамзит 5-10 мм. Для теплоизоляции. Доставка в МКР. Керамзит 10-20 мм. Керамзит в мешках. Керамзит 0-05 мм. Для выравнивания полов. Для утепления фасадов. Керамзит самовывозом.  
Весь Керамзит - Контактная Информация



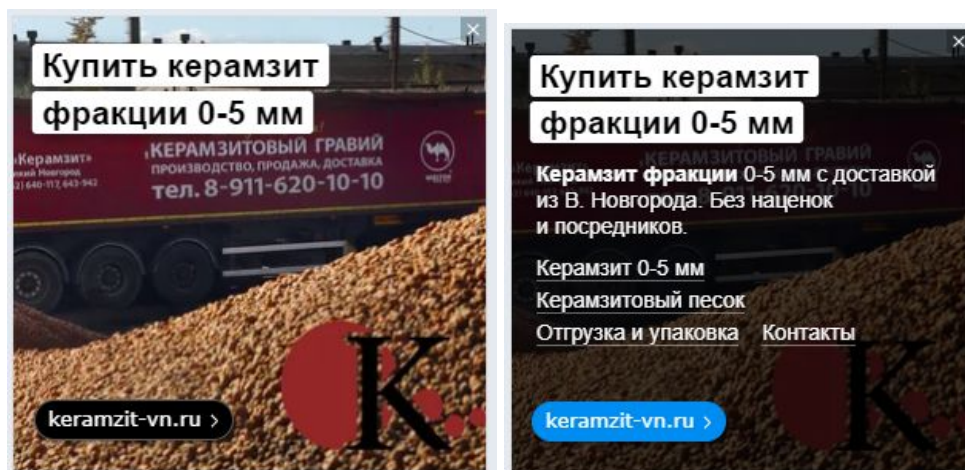


В итоге наши объявления находились на 1-2 месте показа, поэтому мы получили возможность добавить еще и описание к быстрым ссылкам.

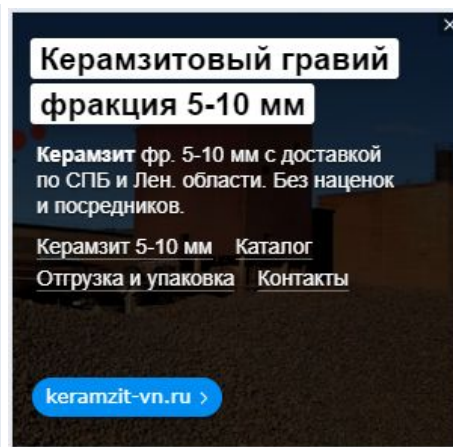
### РК в РСЯ и КМС

Чтобы сделать объявления более заметными и привлечь внимание пользователя, нужны уникальные и качественные изображения.

Фотографии на сайте клиента представляли продукцию и производственный процесс не с лучшей стороны. Учитывая предстоящую доработку сайта, мы согласовали с клиентом выездную фотосессию на заводе. В результате появились фото хорошего качества, которые можно было использовать и для создания более привлекательных объявлений.







Керамзит фр. 10-20 мм с доставкой из Великого...

000 «Керамзит» [Подробнее >](#)



Керамзитовый гравий 10-20

Керамзит фр. 10-20 мм с доставкой из Великого Новгорода. Без наценок и посредников...

[>](#)



Керамзит с доставкой по СПб и Лен. области. В наличии все...

000 «Керамзит» [Подробнее >](#)



Керамзит оптом в СПб

Керамзит с доставкой по СПб и Лен. области. В наличии все фракции. Без наценок. Звоните!

[>](#)

→ Подготовили объявления со стандартными и широкоформатными изображениями, чтобы охватить больше площадок.

→ Провели А/Б тестирование текстов и изображений.

Т.к. клиент хотел сфокусироваться на оптовых продажах, мы собрали базу потенциальных покупателей: строительные организации и компании-застройщики Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Рекламные кампании запустили на эту аудиторию.

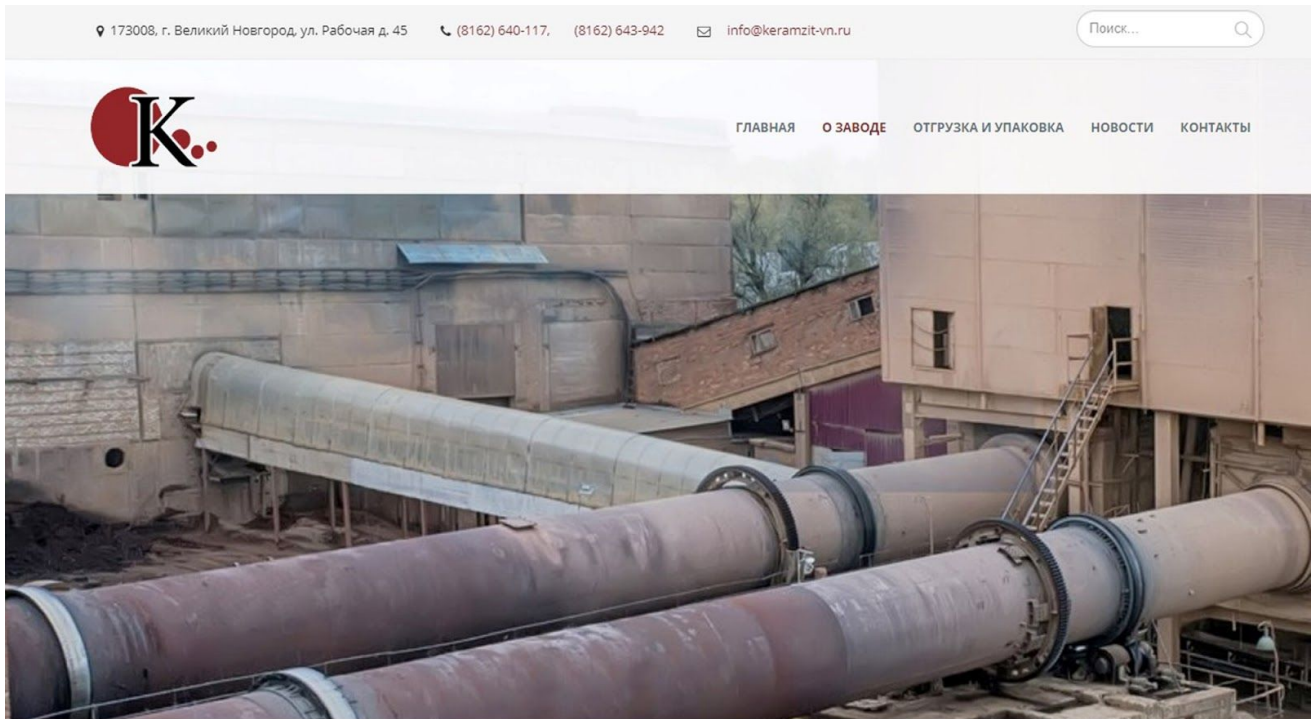
В дальнейшем, по желанию клиента расширили географию показов: добавили Архангельскую и Мурманскую области и областные центры, а также Республику Карелия.

### Шаг 3. Доработка сайта

- Маркетинг-аудит сайта и конкурентный анализ в интернете
- Юзабилити-аудит

- Технический аудит
- SEO-аудит
- Аудит безопасности сайта

В рамках аудитов помимо прочих недоработок, мы выявили проблемы в работе посадочных страниц, на которые настроена реклама. Все эти нюансы негативно сказываются на конверсии сайта и в итоге снижают эффективность рекламы.



ООО КЕРАМЗИТ  
Новгородский завод керамзитового гравия

Наше предприятие находится в центральной части Северо-Западного региона России, на пересечении крупнейших транспортных путей и грузовых потоков.

[Подробнее »](#)

### Процесс производства керамзитового гравия



#### Добыча сырья

Первым этапом происходит добыча сырья – глинистые породы добываются открытым способом и транспортируются на завод автосамосвалами. После чего изготавливается полуфабрикат (пластическим способом).



#### Переработка сырья

Глина предварительно перерабатывается до пластического состояния, приготовление однородного глиняного теста и формирование из него сырьевых гранул размером 5 (7) – 20 мм округлой формы и с ровной поверхностью. Для улучшения вспучиваемости вводятся органически выгорающие добавки (опилки). Влажность гранул приблизительно равна 20%.



#### Сушка и обжиг

Дальнейшим действием является сушка и обжиг полуфабриката. В процессе термической обработки полуфабрикат проходит



#### Охлаждение и сортировка

После обжига следует стадия охлаждения керамзита. При выходе из печи керамзит имеет  $t=950 - 1050^{\circ}\text{C}$  и его направляют на

[Главная страница](#)

### Сноски

- Оффер: нет яркого и привлекательного изображения, не обозначено УТП.
- Изображение на первом экране нерелевантно заголовку и содержанию страницы и не демонстрирует конечный результат или процесс взаимодействия с продуктом.
- Дескриптор расположен в невыгодной позиции => пользователю потребуется больше времени, чтобы принять решение, стоит ли читать информацию дальше.

## Наша продукция



### Керамзитовый гравий (10-20 мм).

Керамзитовый гравий (10-20 мм), используется для:

- засыпки пространства между наружными и внутренними стенами.
- утепление плоской кровли или скатной крыши с небольшим уклоном.

Материал этой фракции отличается низкой насыпной плотностью, в связи с чем нашел применение так же в роли утеплителя чердачных перекрытий, подвальных помещений, а также фундаментов.

### Керамзитовый гравий (5-10 мм).

Применение материала этой фракции ведется по нескольким направлениям.

- Керамзит для выравнивания полов – сухая стяжка. Она обеспечивает утепление и идеально выравнивает плоскость для последующего монтажа ГВЛ.
- Утепление фасадов. Гравий фракции 5-10 мм используют для создания теплоизоляционных прослоек в процессе возведения стен.

Во всех случаях утеплитель трамбуют и проливают цементным молочком.

Мелкий гравий широко применяется в производстве керамзитобетонных блоков, характеризующихся пониженной теплопроводностью.



### Керамзитовый песок (0-5 мм).

Керамзит мелкой фракции применяют для теплоизоляции пола и стеновой кладки.

Мокрая стяжка. Чтобы с ее помощью достигалось реальное утепление, не следует вводить мелкие гранулы в раствор. В результате их поры забиваются цементом, теплоизоляция ухудшается. Лучше делать послойную засыпку пола керамзитом (по 4 см), распределяя между ними цементно-песчаную смесь. Эта методика позволяет монтировать стяжки максимальной толщиной 200 мм.

Теплый раствор. С точки зрения термосопротивления самым уязвимым местом в кладке являются швы. У обычного пескоцементного состава коэффициент теплопроводности – 1,15 Вт/м<sup>о</sup>С (больше, чем у силикатного кирпича). Этот показатель можно снизить в несколько раз, если использовать мелкофракционный керамзитовый песок (0-5 мм). Перекрывая «мостики холода», тем самым осуществляют утепление стены.

## Страница фракций керамзита

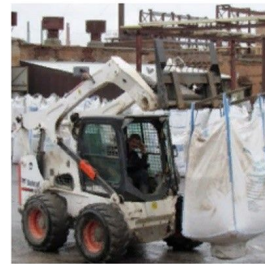
### Отгрузка и упаковка



Керамзит россыпью  
(навалом)



Керамзит в мешках



Керамзит в биг-бэгах



Отгрузка керамзита в еврофуру с доставкой и на самовывоз



Отгрузка керамзита в полувагоны навалом и в биг-бэгах (МКР)



Отгрузка керамзита навалом с доставкой автомобильным транспортом и на самовывоз

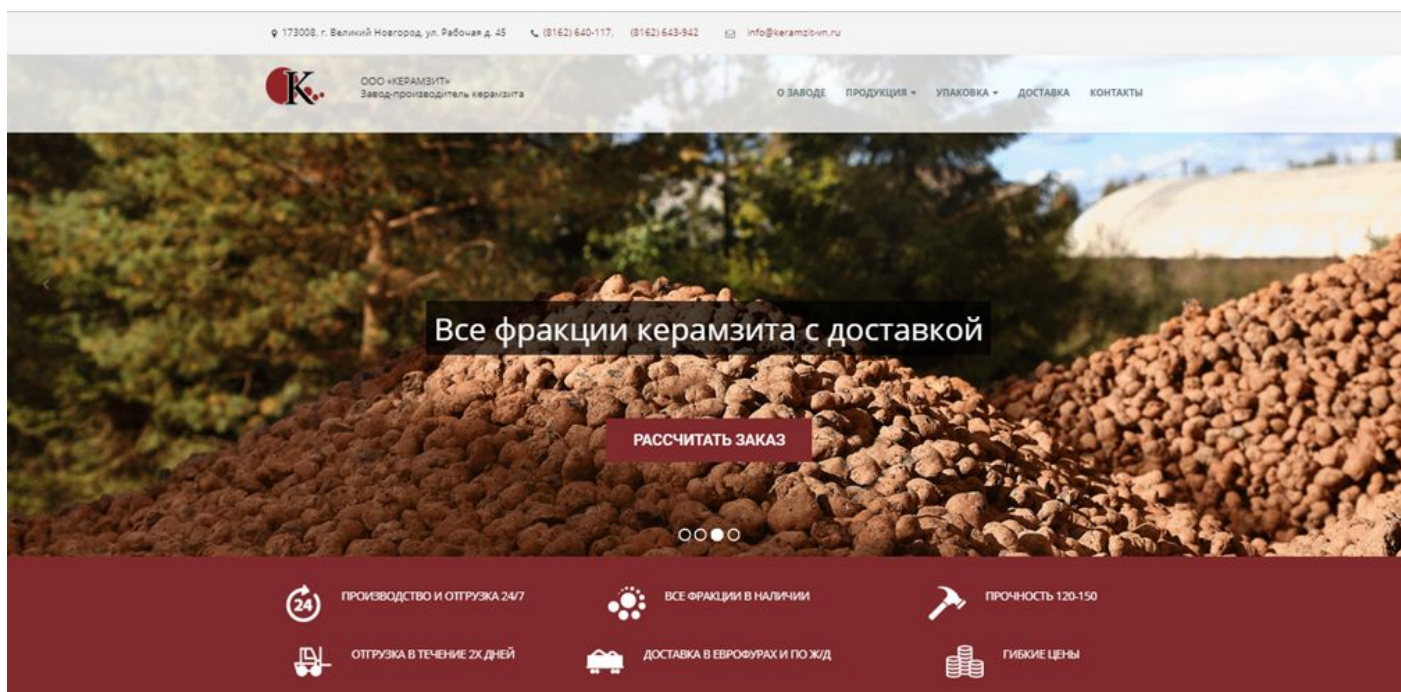
## Страница доставки и упаковки

- Все фракции керамзита собраны на общей странице, там нет информации о доставке. При этом керамзит в разной упаковке доставляется по-разному, а все способы доставки собраны на одну страницу. Это путает пользователя, он может уйти со страницы фракций, просто не найдя информацию о доставке.
- Нет призыва к действию
- нет форм обратной связи

### По результатам аудитов мы:


- доработали структуру сайта (вложенность страниц, навигацию)
- спроектировали новые страницы: главную, страницы фракций, доставки и упаковок
- улучшили текстовый и графический контент
- разработали конверсионные формы
- провели поисковую оптимизацию сайта

На главную страницу добавили яркие фотографии и слайдер, а также УТП работы с заводом. В итоге оффер стал заметнее и информативнее. Прикрутили кнопку «Рассчитать заказ», теперь клиент мог оставить свой номер и ему перезвонят в короткие сроки.



Поместили на отдельные страницы каждую фракцию со своими параметрами, назначением и УТП. Доработали и разделили страницы с доставкой и упаковкой керамзита. Это повысило релевантность самих страниц и ссылок в объявлениях.

### КЕРАМЗИТ МЕЛКОЙ ФРАКЦИИ 0-5 ММ



**Керамзитовый песок 0-5 мм**




Произведено согласно ГОСТ 9757-90

**Основные характеристики:**

- Зернистый состав: 0-5 мм
- Масса по насыщенной плотности: 600 — 800 кг/м³
- Масса по пористости: 1000-1050
- Теплопроводность: 0,168 Вт/м·К

[РАССЧИТАТЬ ЗАКАЗ](#)

**Варианты фасовки керамзитового песка 0-5 мм**






Керамзит россыпью (навалом)      Керамзит в мешках      Керамзит в биг-бэгах

**Применение:**

- для засыпки под стяжку на теплоизоляционные маты с целью повышения тепло- и звукоизоляционных свойств;
- засыпка теплых полов;
- засыпка вентилируемых и утепленных фасадов;
- засыпка кровли.

### КЕРАМЗИТ 5-10 ММ



**Керамзитовый гравий 5-10 мм**




Произведено согласно ГОСТ 9757-90

**Основные характеристики:**

- Зернистый состав: 5-10 мм
- Масса по насыщенной плотности: 600-800 кг/м³
- Масса по пористости: 1100-1200
- Теплопроводность: 0,16-0,17 Вт/м·К
- Радиационная инертность: 10-50%

[РАССЧИТАТЬ ЗАКАЗ](#)

**Варианты фасовки керамзитового гравия 5-10 мм**

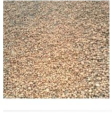
Керамзит россыпью (навалом)      Керамзит в мешках      Керамзит в биг-бэгах

**Применение:**

- для производства керамзитобетонных блоков, керамзитобетонных теплоизоляционных плит;
- для засыпки полов, стен, кровли. Они обеспечивают отличную звуковую и звукоизоляцию, позволяют легко подбирать толщину ПСБ;
- Утепление фасадов. Керамзит фракции 5-10 мм используется для создания теплоизоляционных прослоек в фасадах вентилируемых стен;
- в многослойных стенах;
- для дренажа в саду.

### КЕРАМЗИТОВЫЙ ГРАВИЙ 10-20 ММ

Произведено согласно ГОСТ 9757-90



**Керамзитовый гравий 10-20 мм**

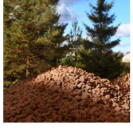


Произведено согласно ГОСТ 9757-90

**Основные характеристики:**

- Зернистый состав: 10-20 мм
- Масса по насыщенной плотности: 600-800 кг/м³
- Масса по пористости: 1100-1200
- Теплопроводность: 0,16-0,17 Вт/м·К
- Радиационная инертность: 10-50%

[РАССЧИТАТЬ ЗАКАЗ](#)

**Варианты фасовки керамзитового гравия 10-20 мм**

Керамзит россыпью (навалом)      Керамзит в мешках      Керамзит в биг-бэгах

**Применение:**

- для засыпки пространства между несущими и звукоизоляционными стенами;
- для утепления полов, стен, кровли, засыпки в вентилируемых фасадах;
- производство керамзитобетонных блоков и легких керамзитобетонных блоков;
- теплоизоляция и пароизоляция полов и стен;
- теплоизоляция и утепление кровли, засыпка фундаментов;
- теплоизоляция кровли;
- теплоизоляция и дренаж в дренажных системах, дренажных системах в вентилируемых фасадах;
- в ландшафтном дизайне.


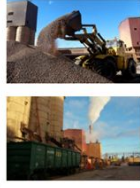
## Новые страницы фракций

### КЕРАМЗИТОВЫЙ ГРАВИЙ И ПЕСОК НАВАЛОМ

Завод производит все фракции керамзита и отпускает навалом любые объемы.

Организованы поставки керамзитового гравия россыпью (навалом) на строительные и торговые площадки:

- в Санкт-Петербурге и прилегающих административных районах от 50 м³
- на территории области от 100 м³
- по всей России по адресу в Великом Новгороде и Санкт-Петербурге

**Купить керамзит навалом**

В Великом Новгороде:

Телефон: 8 (812) 628-8242

Лента: info@megaplaza.ru

**Расчитать заказ керамзита**

Сформируйте заявку онлайн и получите расчет стоимости и сроков доставки у менеджера.

[Ваше имя](#)

[Ваш телефон](#)

[Хотю узнать](#)



Рассчитать стоимость доставки

[Получить консультацию](#)

### КЕРАМЗИТОВЫЙ ГРАВИЙ И ПЕСОК В МЕШКАХ

Завод производит все фракции керамзита и отпускает в мешках любые объемы. Объем одного мешка — 50 м³

Керамзит в мешках вы можете приобрести со склада в Великом Новгороде и в Санкт-Петербурге (подробнее уточняйте у менеджера).

**Купить керамзит в мешках**

В Великом Новгороде:

Телефон: 8 (812) 628-8242

Лента: info@megaplaza.ru

**Расчитать заказ керамзита**

Сформируйте заявку онлайн и получите расчет стоимости и сроков доставки у менеджера.

[Ваше имя](#)

[Ваш телефон](#)

[Хотю узнать](#)

Рассчитать стоимость доставки



[Получить консультацию](#)

### КЕРАМЗИТОВЫЙ ГРАВИЙ И ПЕСОК В БИГ-БЭГАХ

Завод производит все фракции керамзита и отпускает в биг-бэгах любые объемы. Объем одного биг-бэга — 1 м³

Организованы поставки керамзитового гравия в биг-бэгах на строительные и торговые площадки:

- в Санкт-Петербурге и прилегающих административных районах от 50 м³
- на территории области от 100 м³
- по всей России по адресу в Великом Новгороде и Санкт-Петербурге (подробнее уточняйте у менеджера)

**Купить керамзит в биг-бэгах**

В Великом Новгороде:

Телефон: 8 (812) 628-8242

Лента: info@megaplaza.ru

**Расчитать заказ керамзита**

Сформируйте заявку онлайн и получите расчет стоимости и сроков доставки у менеджера.

[Ваше имя](#)

[Ваш телефон](#)

[Хотю узнать](#)

Рассчитать стоимость доставки

[Получить консультацию](#)

## Новые страницы упаковок

## Шаг 4. Оптимизируем рекламные кампании

- Создали отдельные РК:
  - для оптовиков, выделили ключевые фразы со словами: опт, оптом, завод, производство, производитель. Это позволило устанавливать выше ставки и получать желаемых клиентов на большие поставки.
  - на бренд для Санкт-Петербурга. Так мы смогли получать клиентов от конкурентов и быть в выигрыше при запросах о заводе.

- Ежемесячно добавляли минус-слова в РК, чтобы фильтровать нерелевантные запросы.
- Чтобы выявить новые ключевые слова и добавить их в РК, подняли показатель по дополнительным релевантным фразам до 10% от общего расхода кампании.
- Из отчетов Яндекс.Метрики выявили наиболее конверсионное время и скорректировали ставки по времени.

А также благодаря подключению Яндекс Телефонии мы обнаружили неэффективную обработку заявок в отделе продаж клиента. На основе прослушивания звонков составили рекомендации для менеджеров, что позволило повысить качество обслуживания клиентов.

## Результаты

Число визитов на сайт увеличилось.

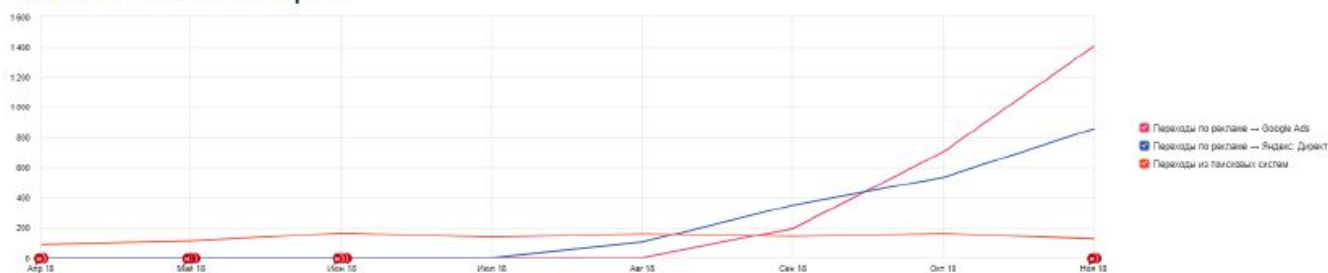
### Источники посетителей сайта за отчетный период

Поисковые системы — 559 посетителей

Яндекс Директ — 1809 посетителей

Google Ads — 2085 посетителей

### Посетители сайта за все время

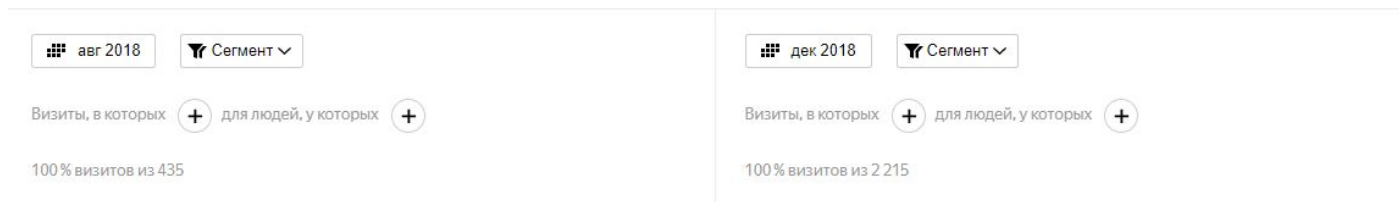


После повышения ставок до спецразмещения и доработки релевантности рекламных объявлений CTR кампаний на поиске Яндекса вырос с 12% до 14%:

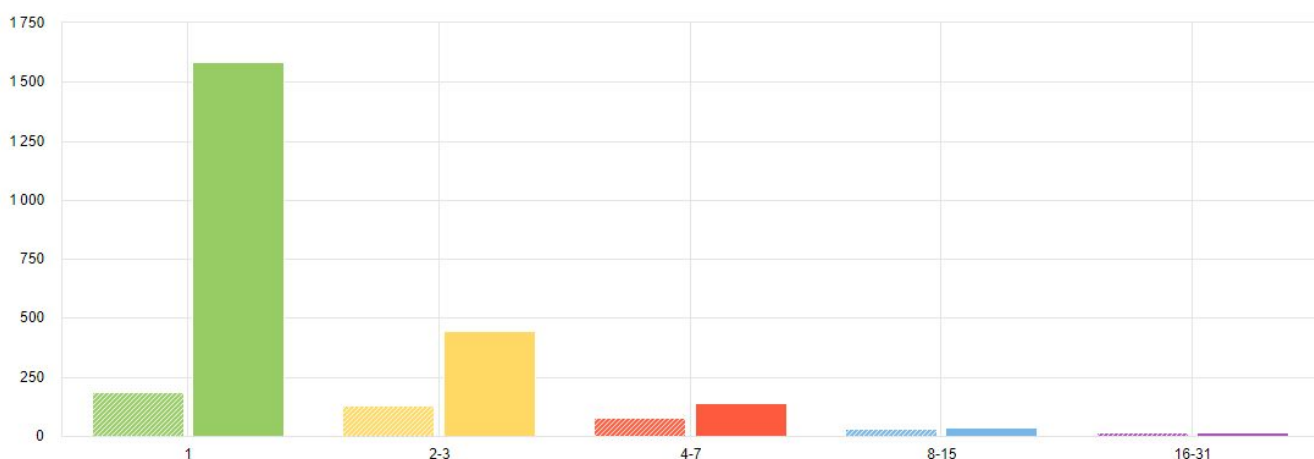


В результате показа в спецразмещении на поиске Яндекс на сайт стали приходить более «разогретые» для покупки пользователи.

Страницы сайта после доработки стали актуальнее и удобнее. Пользователи проводят намного больше времени на сайте.



Визиты

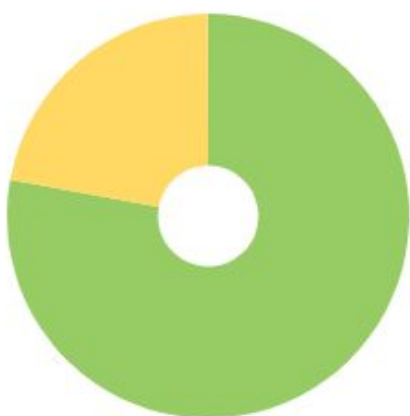


Глубина просмотра сайта в августе и декабре 2018 г.

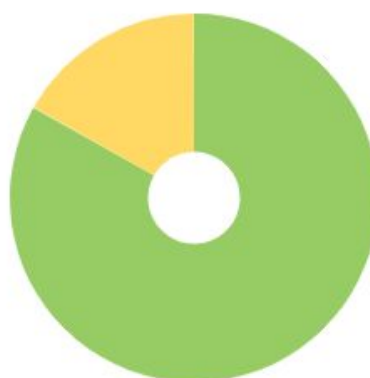
Пользователям стало легче совершать целевые действия. Это повысило релеванность ссылок в объявлениях. В итоге средний процент отказов с Яндекс.Директа удалось снизить с 22% до 17%.

август 2018 г.

декабрь 2018 г.



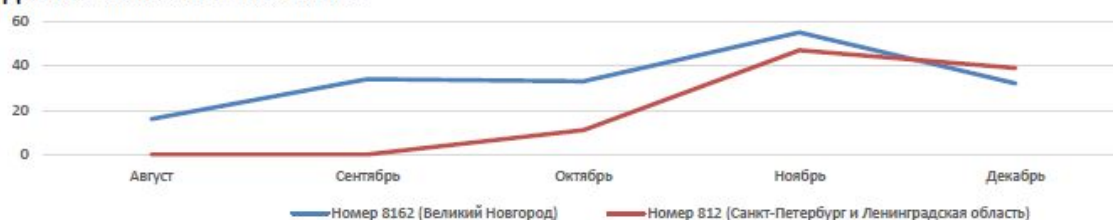
● Не отказ 77,9%  
● Отказ 22,1%



● Не отказ 83,2%  
● Отказ 16,8%

Изначально клиент пришел с проблемой: мало оптовых заявок из Санкт-Петербурга. Выстроив аналитику, мы смогли увеличить количество конверсий по данному региону и в данном сегменте целевой аудитории, выявить приоритетные цели. Больше обращений клиент получал по телефону, поэтому мы сосредоточились на звонках. В результате мы смогли уверенно вывести клиента на рынок Санкт-Петербурга и дать ему прогноз по четким финансовым результатам.

### Динамика отслеженных звонков



### Данные по конверсиям за все время

