



Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
4мама.рф

Магазин детских колясок

Результаты за 5 месяцев

13 952 чел.

Посетители на сайте
со всех источников

12.5 млн. руб.

* Выручка магазина с
использованием сайта

1.9 млн. руб.

Экономическая выгода
с бесплатного поиска

218 тыс. руб.

Экономия на
рекламном трафике





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
4мама.рф

Было

Старый сайт был неудобным и не приносил клиентов из интернета. Любые изменения требовали вмешательства программиста, что замедляло развитие бизнеса.

Стало

01 Сделали сайт

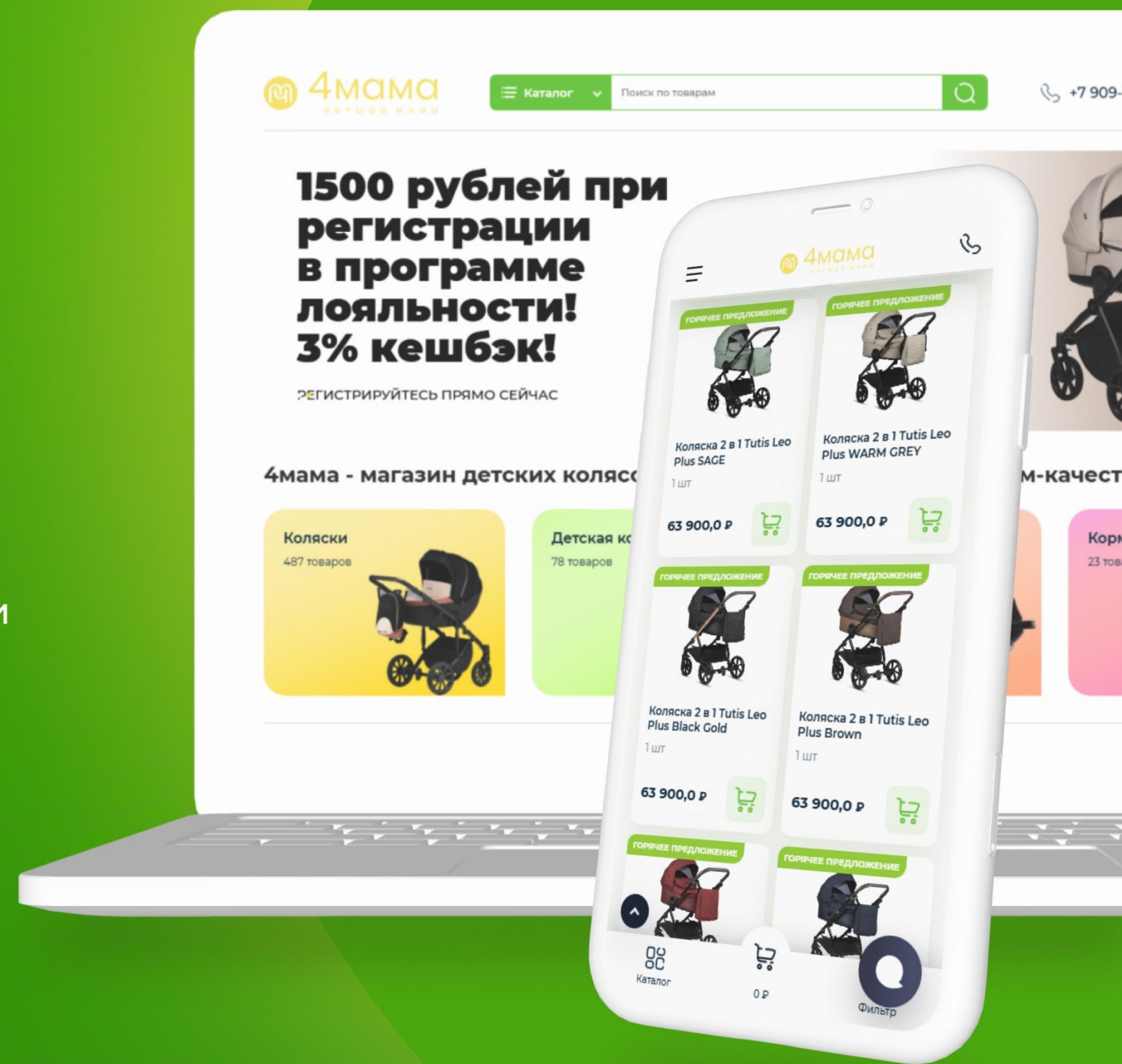
02 Выгрузили прайс на карты Яндекс и 2GIS

03 Увеличили продажи через интернет

04 Оформили в соответствии с фирменным стилем

05 Добавили акционный слайдер

06 Добавили онлайн чат и ленту новостей





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
4мама.рф

Сделали виджет ленту

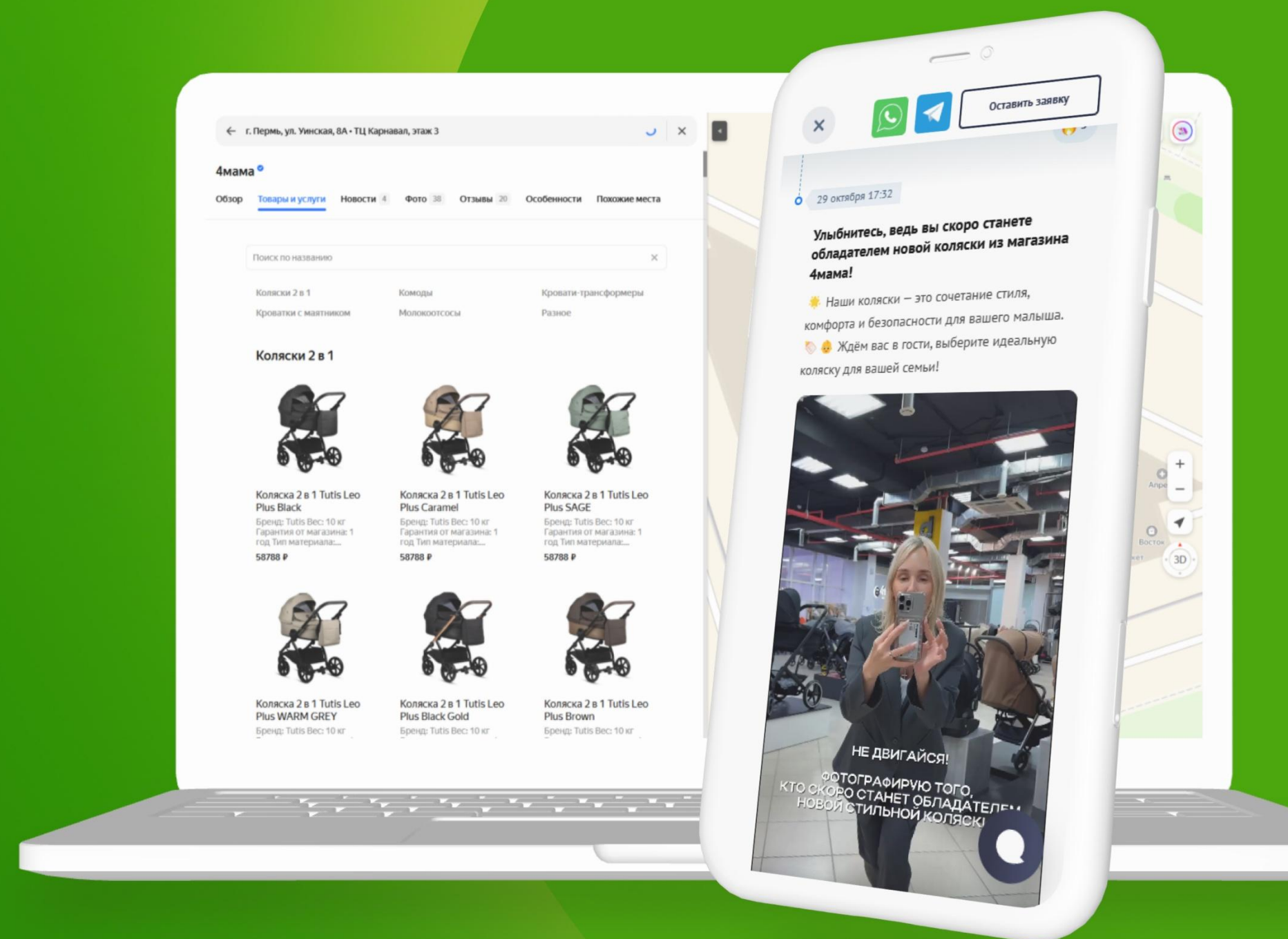
Теперь акции, скидки и новости видны на сайте и публикуются в удобном формате. Это повысило вовлечённость и увеличило число заказов.

Выгрузили прайс на карты

Актуальные цены теперь автоматически обновляются на картах, что повысило рейтинг магазина и доверие клиентов.

SEO оптимизация

Благодаря автоматической SEO-оптимизации у сайта хорошая видимость в поисковых системах.



Посетители на сайте

13 952

Посетителей на сайте со всех источников

2 180

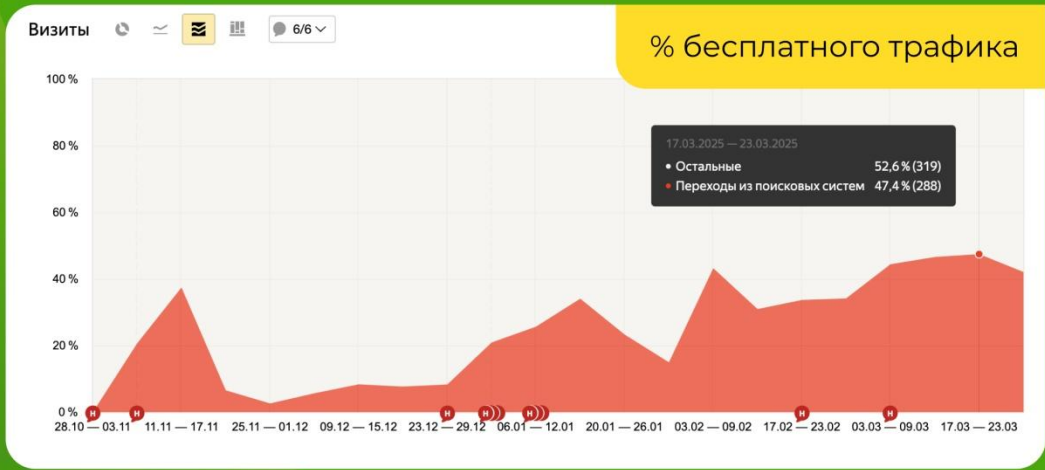
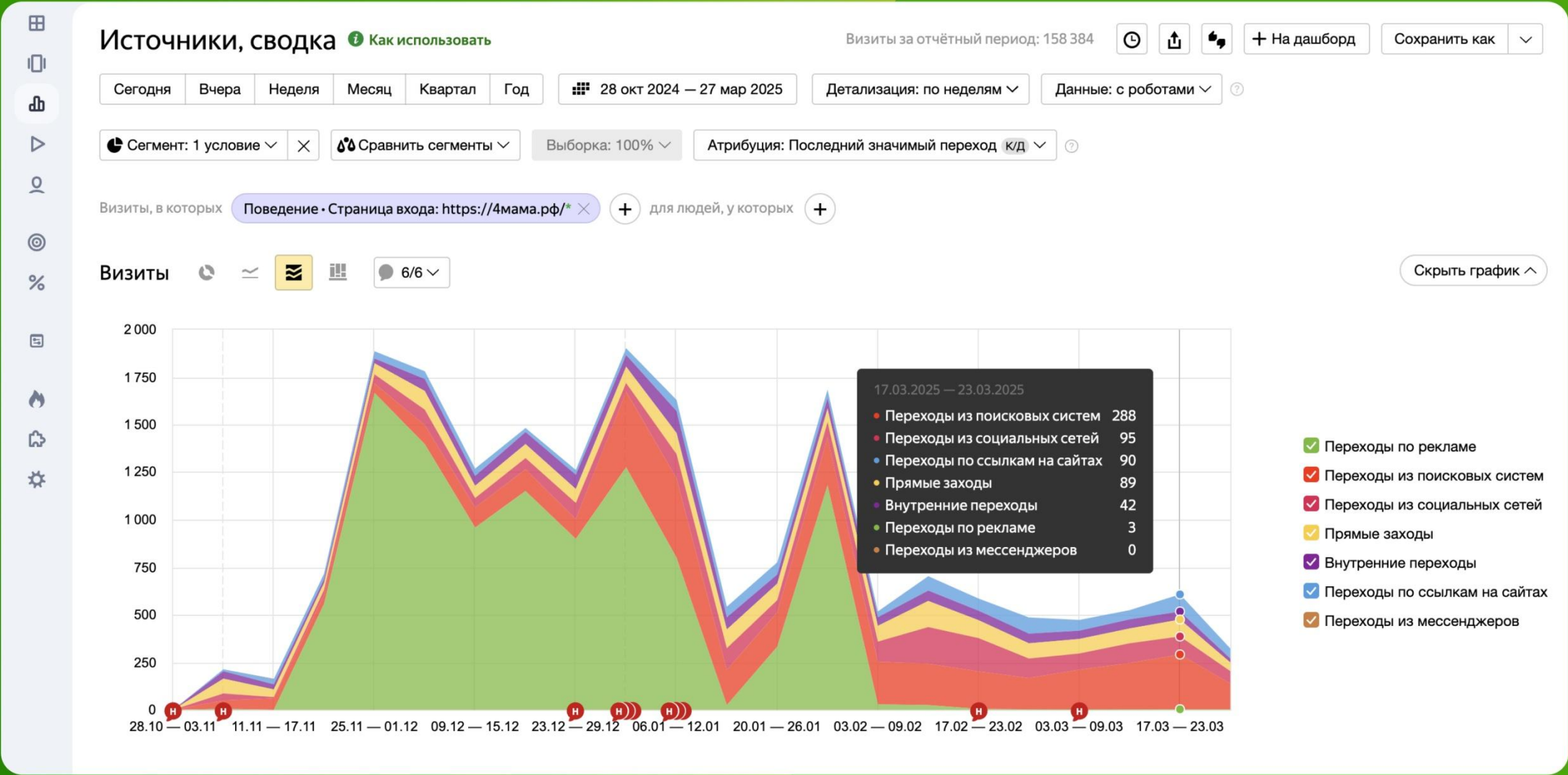
Бесплатных посетителей на сайт из поисковых систем

47%

Доля бесплатных визитов: от 0 до 47% в разные периоды из Яндекс и Google

Сначала была запущена реклама, но по мере **роста бесплатного трафика** из поисковых систем её остановили, что позволило снизить расходы на привлечение клиентов.

Рекламный трафик



Расчет экономической выгоды от бесплатных посетителей на сайте

$$2180 \times 2\% \times 45\,000 = 1\,900\,000 \text{ руб.}$$

Бесплатные посетители

Конверсия в покупку

Средний чек магазина

Выручка за счет бесплатного трафика

Как выполнялся расчет выгоды от внедрения

Мы берем количество бесплатных визитов на сайт, умножаем его на среднюю конверсию в заказ и на средний чек, чтобы рассчитать выручку от бесплатного трафика из поисковых систем.

Этот расчет является среднестатистическим, поскольку точно неизвестно, сколько людей позвонили с сайта или сколько посетителей, зайдя на сайт, позже пришли в магазин и сделали покупку. Согласно статистике, конверсия в интернет-магазинах обычно варьируется от 1% до 5%, но для расчета мы используем конверсию 2% как более реальное значение для расчета экономической выгоды от внедрения сайта.

Результаты за 5 месяцев

13 952 чел.

Посетителей на сайте
со всех источников

12.5 млн. руб.

* Выручка магазина с
использованием сайта

1.9 млн. руб.

Экономическая выгода
с бесплатного поиска

218 тыс. руб.

Экономия на рекламе
в Яндекс директ, если закупать



Моя лавка

ОНЛАЙН ВИТРИНА ВАШЕГО МАГАЗИНА

Развивайте бизнес с Моя-лавка

Ваш цифровой прилавок – удобные и эффективные инструменты для роста малого и среднего бизнеса.

