



Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru

iOne

Адрес сайта
ione24.ru

Магазин цифровой электроники

Результаты за 1 год

9 932 чел.

Посетители на сайте
со всех источников

3.3 млн. руб.

* Выручка магазина с
использованием сайта

295 тыс. руб.

Экономическая выгода
с бесплатного поиска

87 тыс. руб.

Экономия на
рекламном трафике





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru

iOne

Адрес сайта
ione24.ru

Было

Бизнес работал только на Avito, без собственного сайта и удобного каталога. Это создавало неудобства для клиентов и владельцев, а также зависимость от одного канала продаж.

Стало

01 Сделали сайт

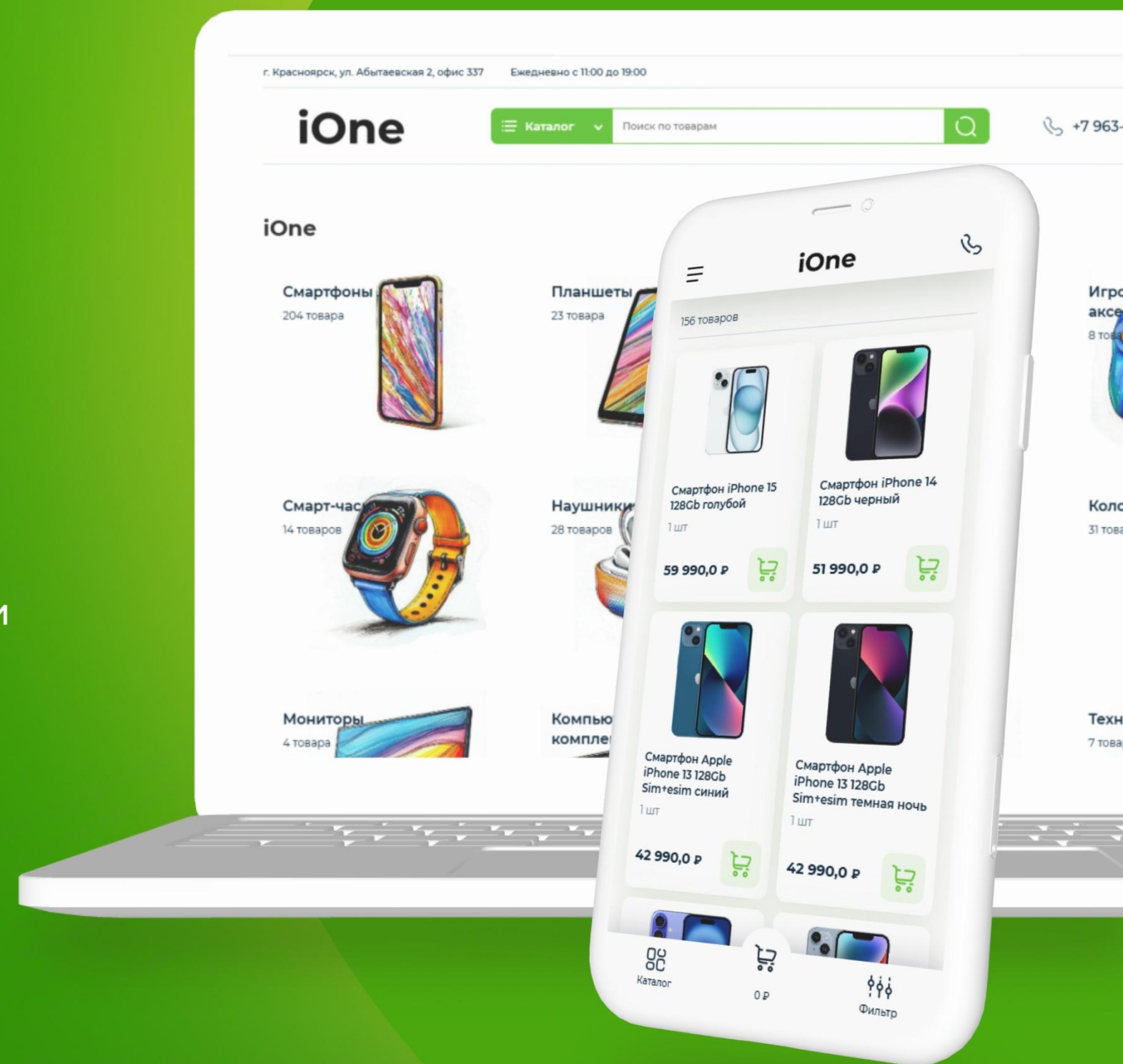
02 Выгрузили прайс на карты Яндекс и 2GIS

03 Увеличили продажи через интернет

04 Оформили в соответствии с фирменным стилем

05 Перенесли весь каталог с Авито на сайт

06 Дизайнер проработал главную страницу





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru

iOne

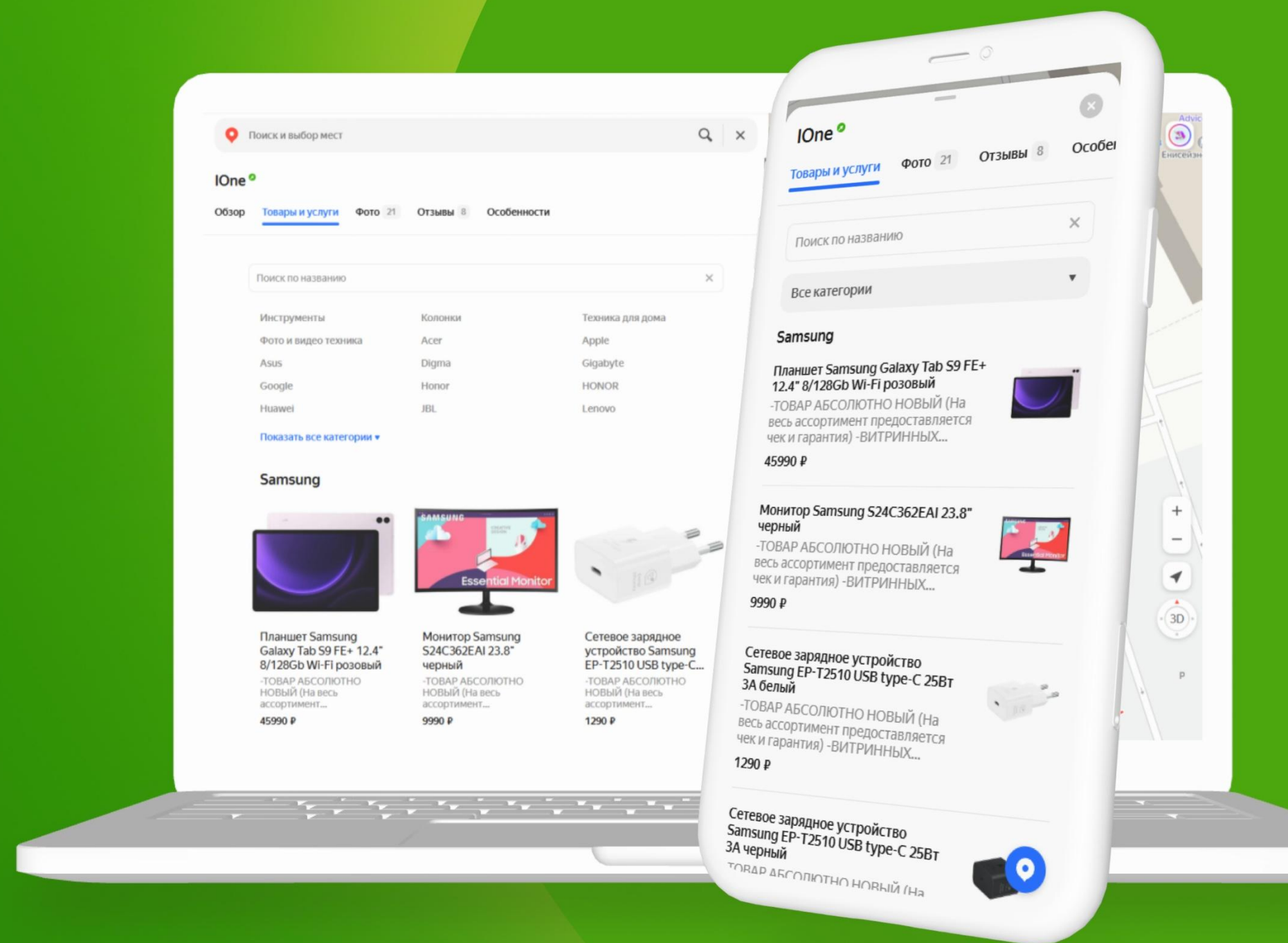
Адрес сайта
ione24.ru

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

9 932

Посетителей на сайте со всех источников

870

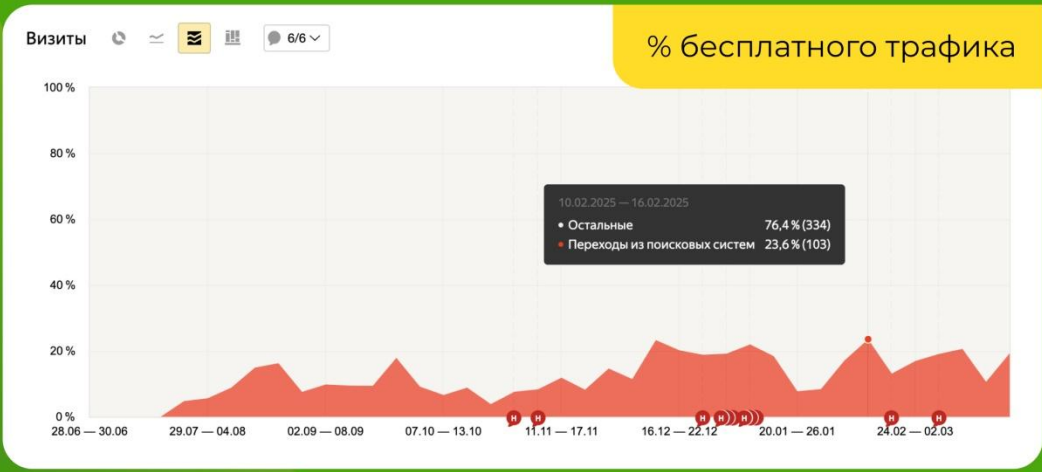
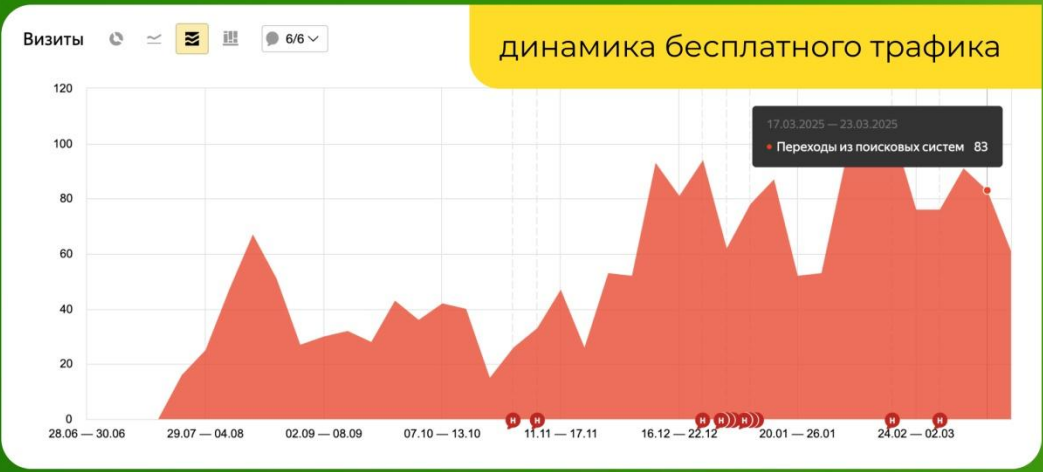
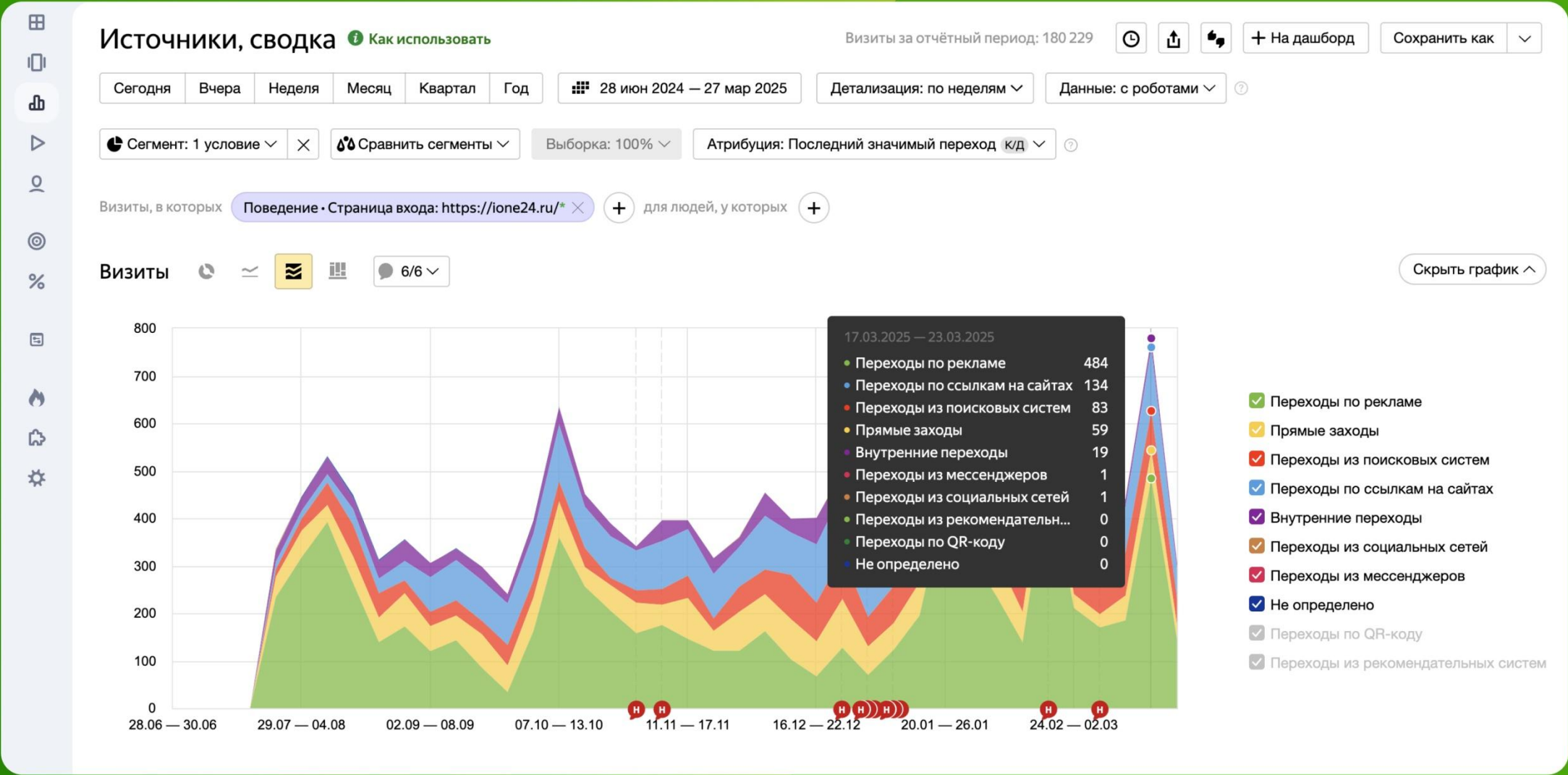
Бесплатных посетителей из поисковых систем

23%

Доля бесплатных визитов: от 0 до 23% в разные периоды из Яндекса и Google

Реклама работает стабильно, также **растёт доля бесплатного трафика** из поисковых систем, что снижает зависимость от платного продвижения и делает привлечение клиентов более эффективным.

Рекламный трафик



Расчет экономической выгоды от бесплатных посетителей на сайте

$$870 \times 2\% \times 17\,000 = 295\,800_{\text{руб.}}$$

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 1 год

9 932 чел.

Посетителей на сайте
со всех источников

3.3 млн. руб.

* Выручка магазина с
использованием сайта

295 тыс. руб.

Экономическая выгода
с бесплатного поиска

87 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.

