



Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
sad-i-ogorod-nomer-1.qr-lavka.ru

Товары для сада и огорода

Результаты за 3 месяца

635 чел.

Посетители на сайте
со всех источников

132 тыс. руб.

Экономическая выгода
с бесплатного поиска

528 тыс. руб.

Выручка магазина с
использованием сайта

17 тыс. руб.

Экономия на
рекламном трафике





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
sad-i-ogorod-nomer-1.qr-lavka.ru

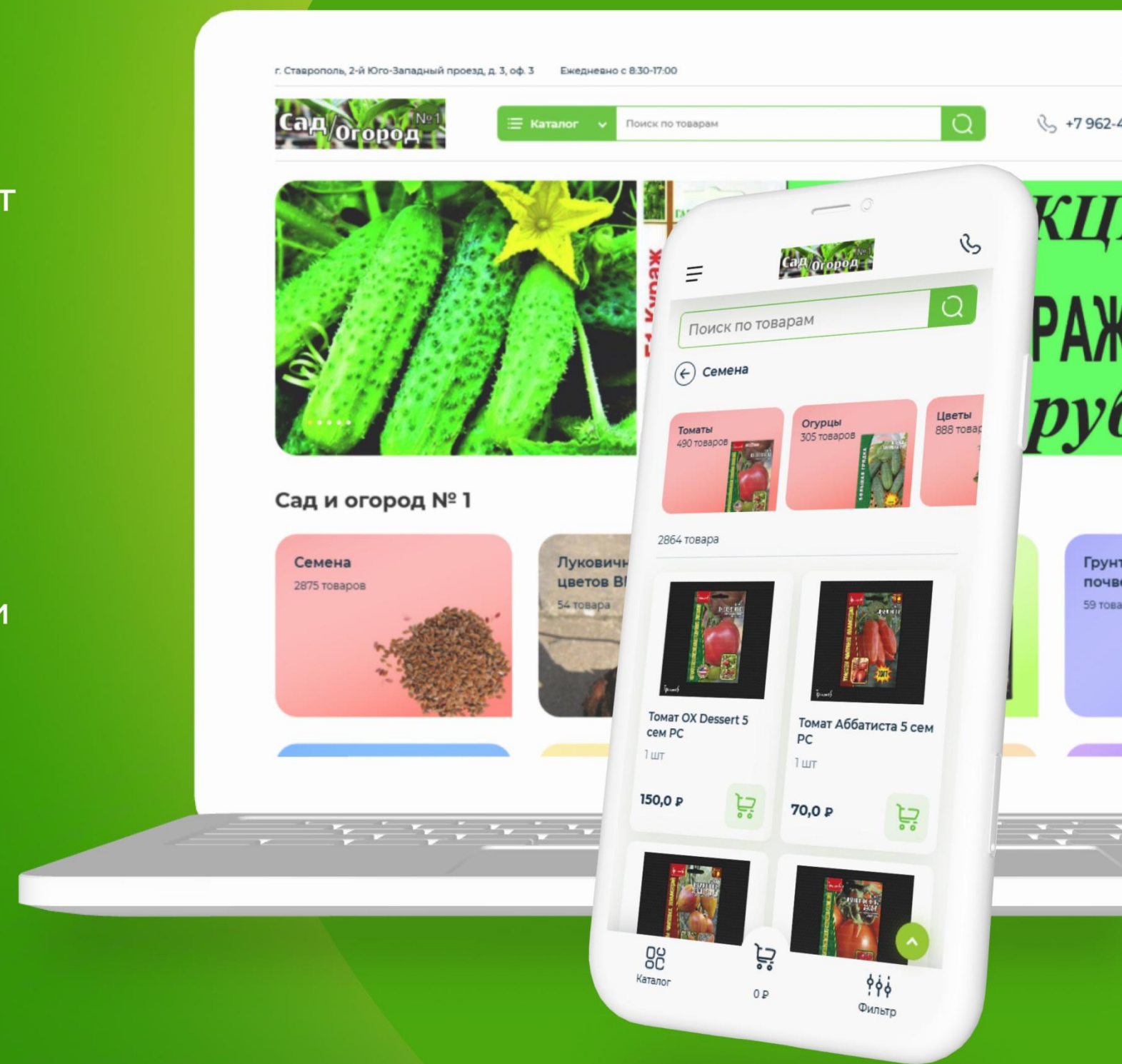
Было

Не было собственного сайта, а широкий ассортимент оставался незаметным для клиентов. Продажи через интернет отсутствовали, что ограничивало рост 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 несколько вариантов баннеров
- 06 Разработали дизайн рекламной продукции





Сайт клиента создан
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта
sad-i-ogorod-nomer-1.qr-lavka.ru

Сделали виджет ленту

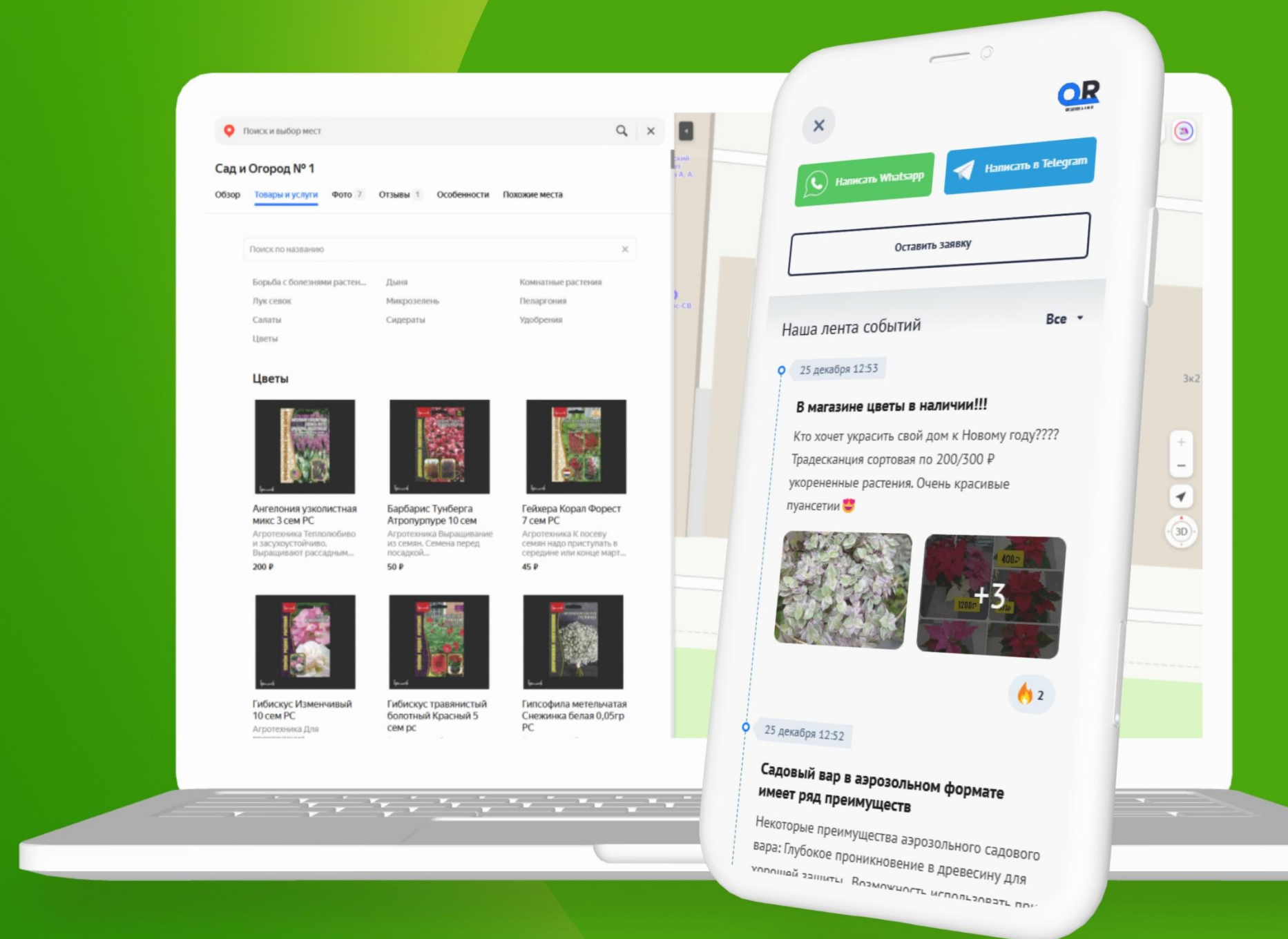
Теперь акции, скидки и новости видны на сайте и публикуются в удобном формате. Это повысило вовлечённость и увеличило число заказов.

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

635

Посетители на сайт е
со всех источников

172

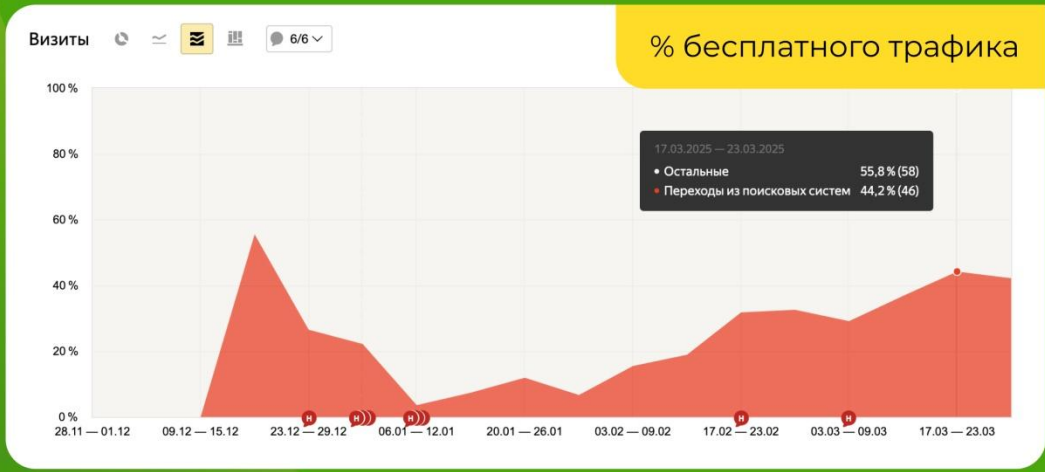
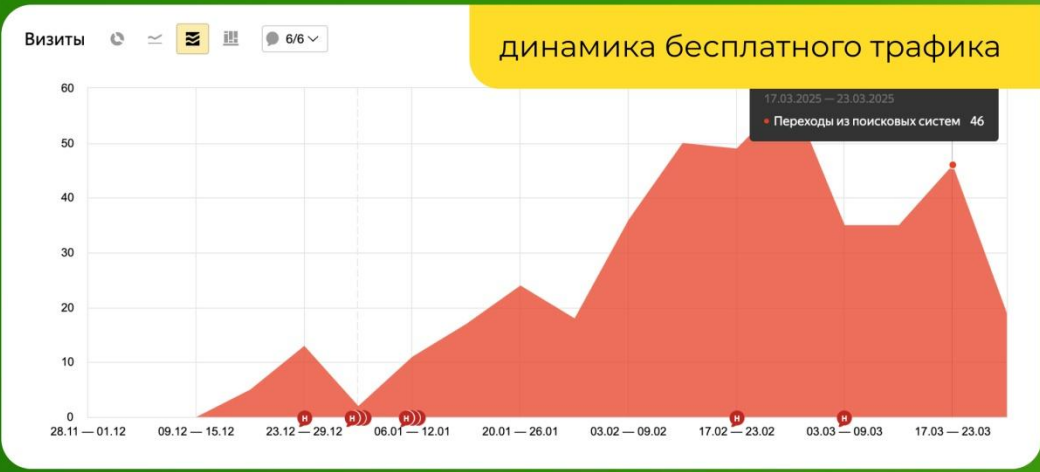
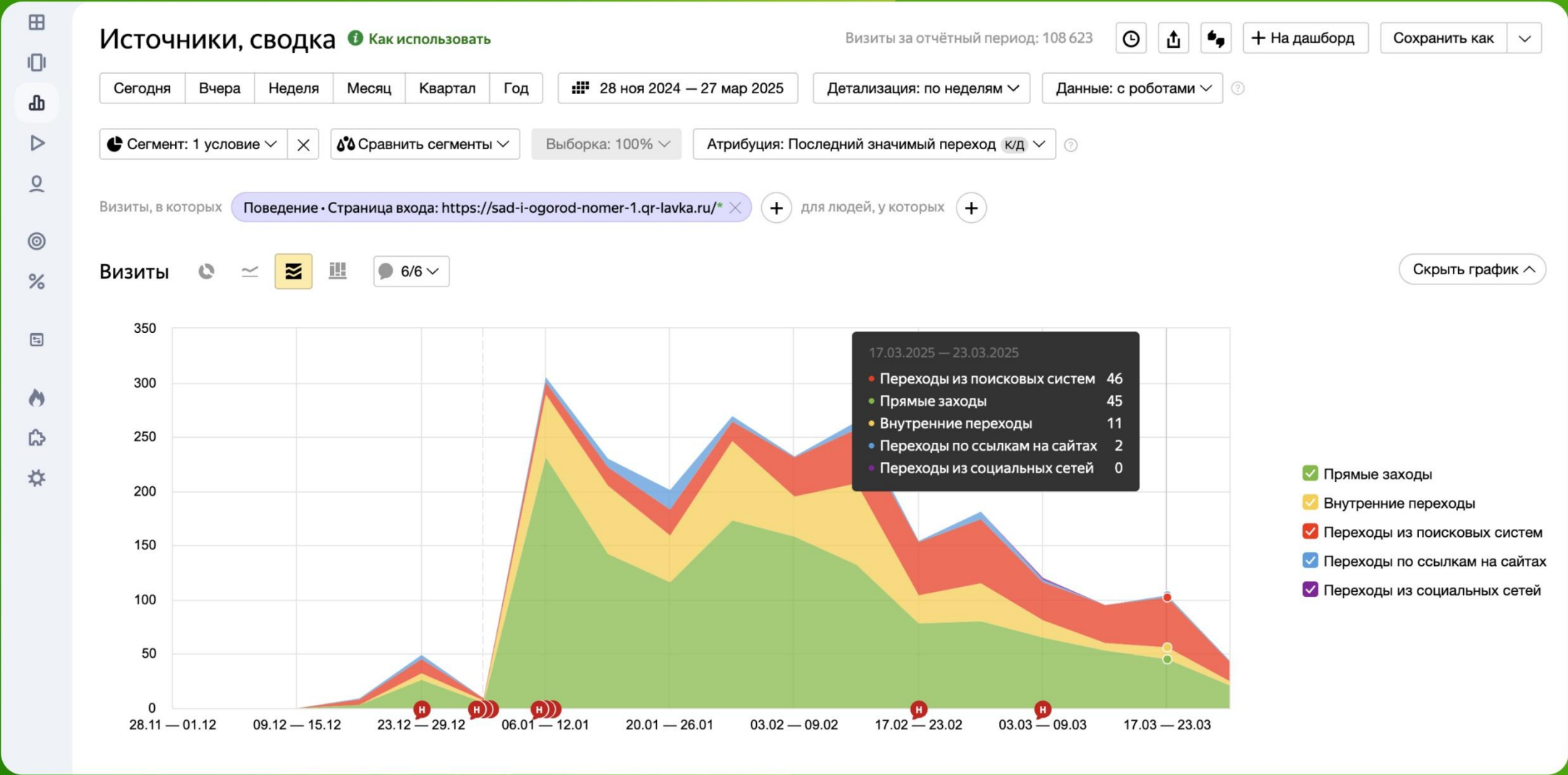
Бесплатных посетители
из поисковых систем

55%

Доля бесплатных визитов: от
0 до 55% в разные периоды
из Яндекса и Google

Изначально трафик состоял только из прямых
визитов постоянных клиентов, но со временем
**доля бесплатного поискового трафика
выросла**, привлекая новых пользователей и
снижая зависимость от постоянной аудитории.

Рекламный трафик



Расчет экономической выгоды от бесплатных посетителей на сайте

$$172 \times 11\% \times 7\,000 = 132\,440_{\text{руб.}}$$

Бесплатные посетители

Конверсия в покупку

Средний чек магазина

Выручка за счет бесплатного трафика

Как выполнялся расчет выгоды от внедрения

За 3 месяца было 635 посетителей. На сайте оформлено 75 заказов, что принесло 528 000 рублей выручки. Это означает, что средний чек ~7000 рублей, конверсия в заказ составляет 11% (это очень хороший показатель).

Теперь, чтобы рассчитать выручку от бесплатного трафика, мы берем количество бесплатных посетителей, умножаем его на среднюю конверсию в заказ и на средний чек, чтобы получить прогнозируемую 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.

Результаты за 3 месяца

635 чел.

Посетителей на сайте со всех источников

528 тыс. руб.

Выручка магазина только через сайт

132 тыс. руб.

Экономическая выгода с бесплатного поиска

17 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.

