



Сайт клиента создан  
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта  
yagoda-malina.com

# Поставщик продуктов питания

Результаты за 6 месяцев

**2434** чел.

Посетители на сайте  
со всех источников

**238** тыс. руб.

Экономическая выгода  
с бесплатного поиска

**900** тыс. руб.

Выручка только  
через сайт

**72** тыс. руб.

Экономия на  
рекламном трафике





Сайт клиента создан  
на платформе qr-lavka.ru



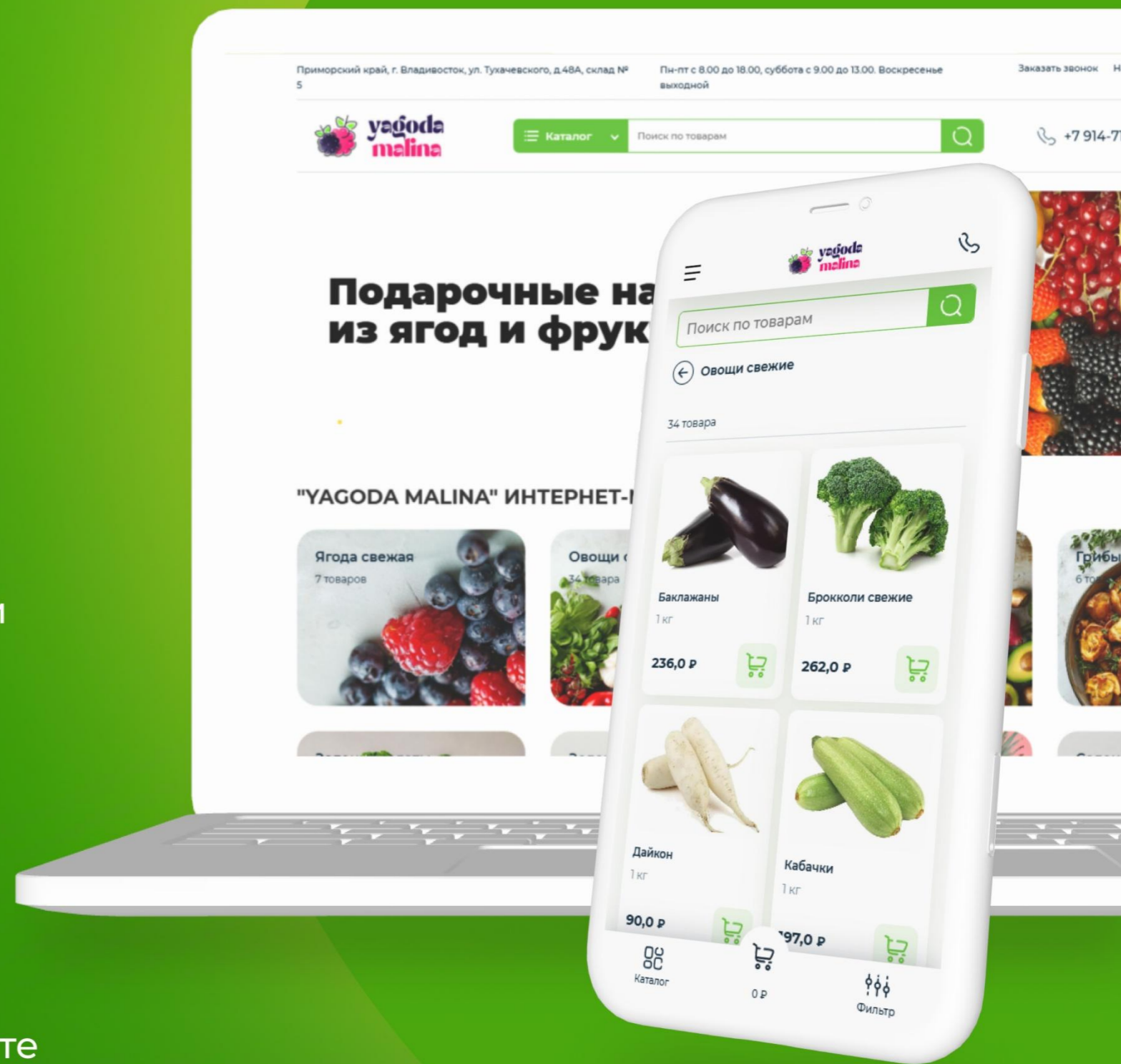
Адрес сайта  
yagoda-malina.com

# Было

Бизнес не был представлен онлайн, за картами не следили. Хотели выйти в интернет, чтобы увеличить поток заказов.

# 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 Обработали все фото товаров в едином формате





Сайт клиента создан  
на платформе qr-lavka.ru



Адрес сайта  
yagoda-malina.com

## Разработали баннера для сайта

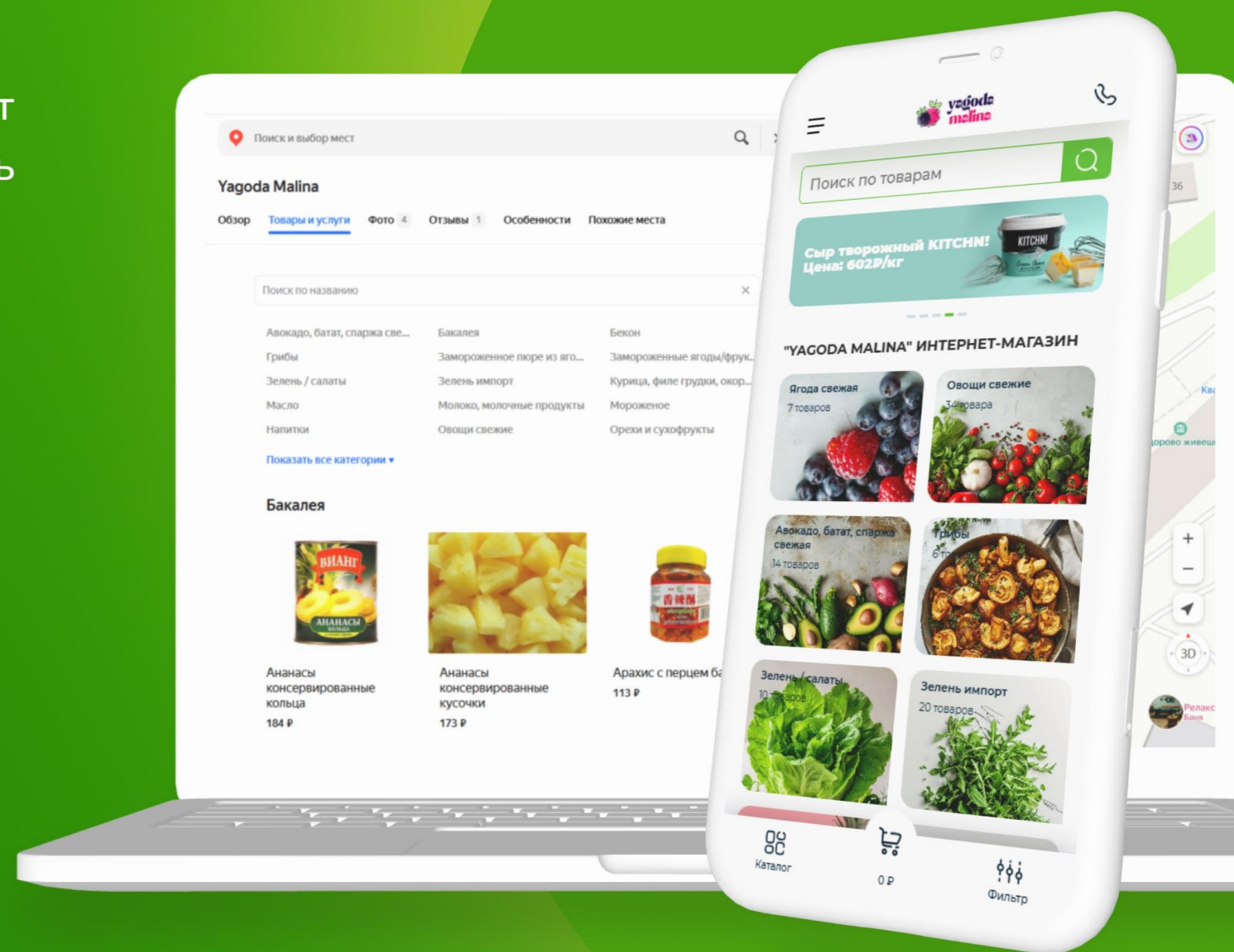
Яркие баннера стимулируют продажи и делают сайт более привлекательным, увеличивая вовлеченность клиентов и кол-во повторных заказов

## 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

# 2434

Визитов на сайт со всех источников

# 723

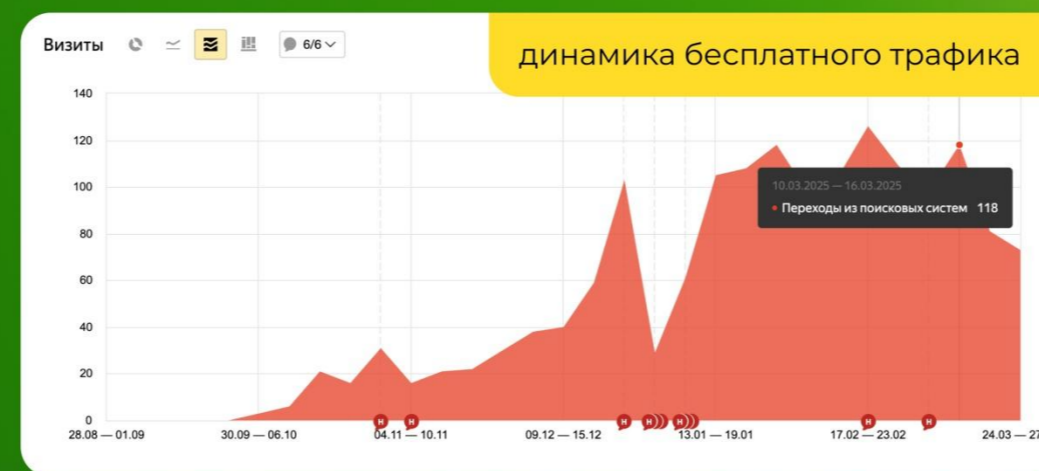
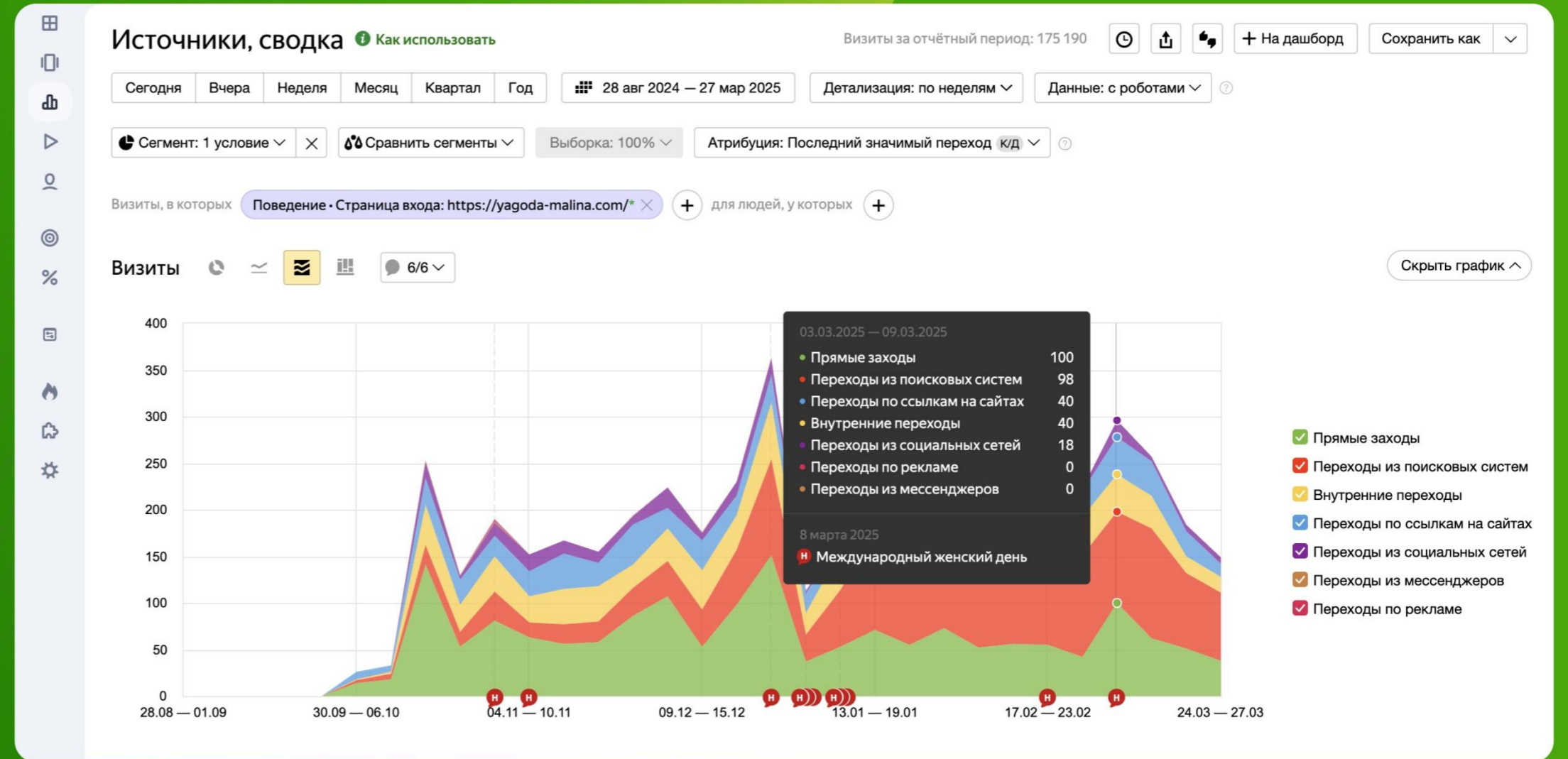
Бесплатных визитов на сайт из поисковых систем

# 54%

Доля бесплатных визитов: от 0 до 54% в разные периоды из Яндекса и Google

Сначала основной трафик шёл за счёт активного Telegram-канала, но со временем прямые визиты снизились. При этом **выросла доля бесплатного трафика** из поисковых систем, обеспечивая стабильный поток клиентов.

Прямые заходы за счет Telegram канала



# Расчет экономической выгоды от бесплатных посетителей на сайте

$$723 \times 11\% \times 3000 = 238590 \text{ руб.}$$

Бесплатные посетители      Конверсия в покупку      Средний чек магазина      Выручка за счет бесплатного трафика

## Как выполнялся расчет выгоды от внедрения

За 6 месяцев было 2434 посетителя. На сайте оформлено 288 заказа, что принесло 900000 рублей выручки. Это означает, что средний чек ~3000 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 6 месяцев

**2434** чел.

Посетителей на сайте со всех источников

**900** тыс. руб.

Выручка магазина только через сайт

**238** тыс. руб.

Экономическая выгода с бесплатного поиска

**72** 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.

