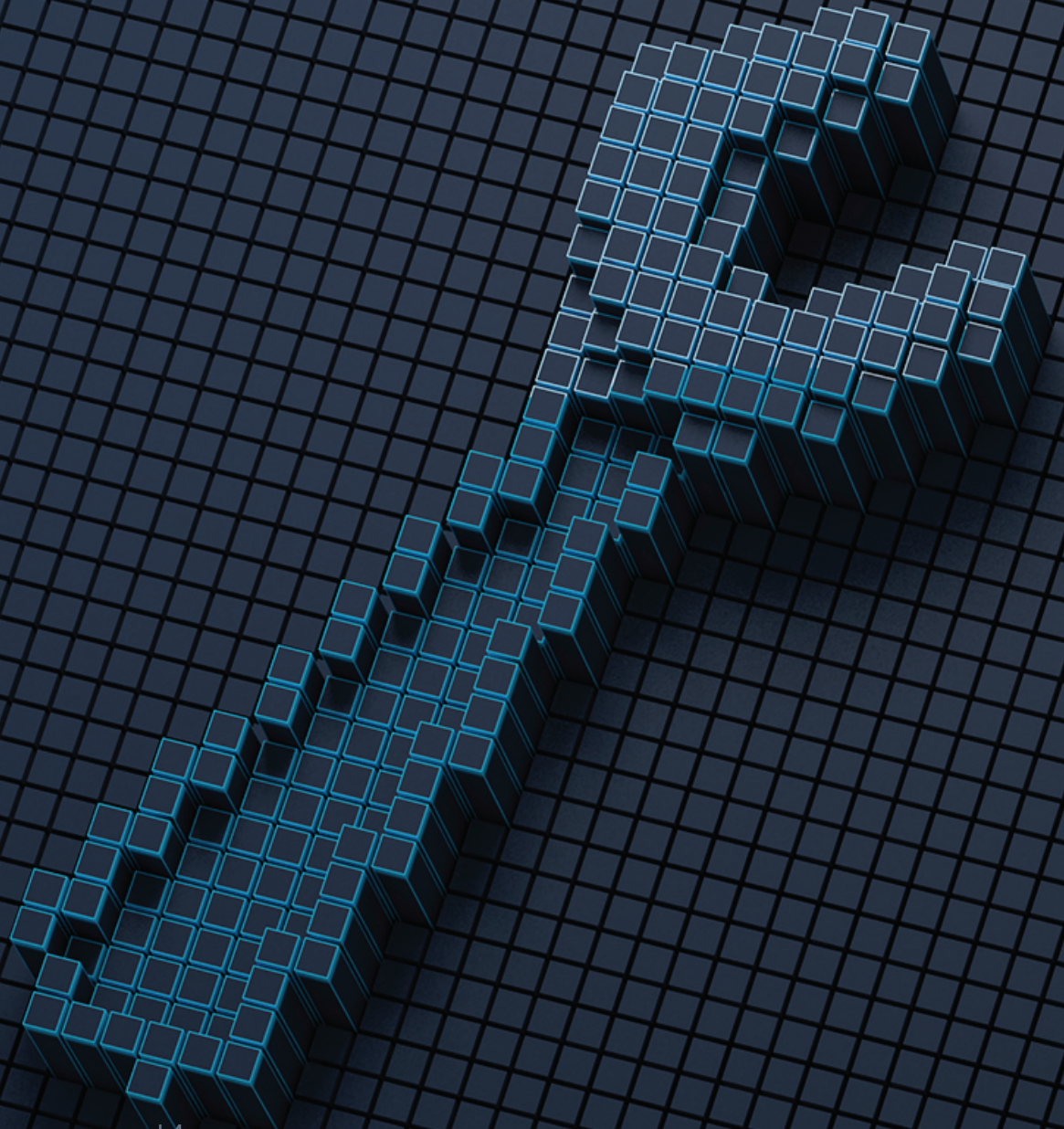


Результаты работы

Интернет-магазин
резинотехнических изделий rk-rti.ru

Cubo

1. ОПИСАНИЕ

Компания по производству и продаже РТИ «Раббер Компани» была основана в 2005 году и за время работы стала одной из наиболее профессиональных компаний в своем сегменте рынка. Компания продает резинотехнические изделия в России, а также в странах СНГ и Европы. Большой опыт работы, а также неизменно высокое качество продукции позволили занять «Раббер Компани» лидирующие позиции в сфере производства и реализации резинотехнических изделий.

RUBBER&PLASTIC

РТИ - резинотехнические изделия

2. ЦЕЛИ КЛИЕНТА

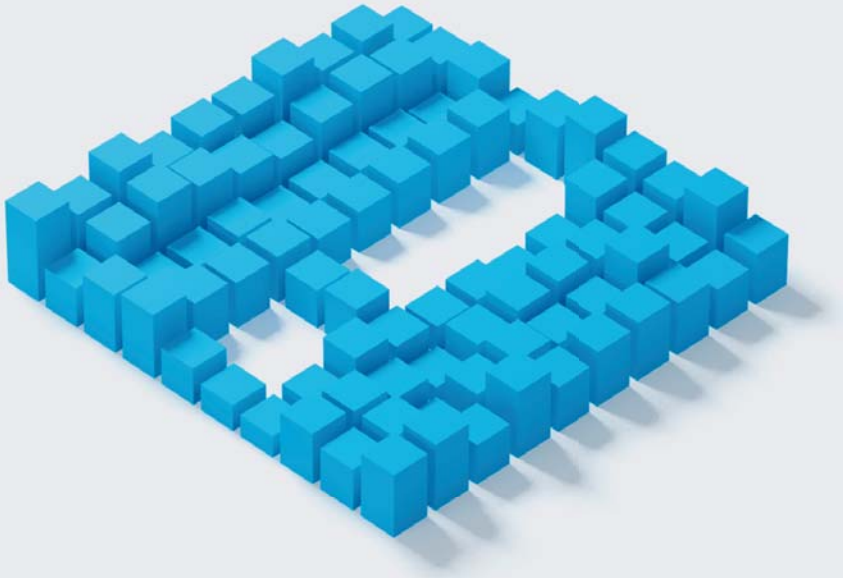
a. Увеличение целевого трафика на сайт.

b. Увеличение количества заказов с сайта.

3. ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

Ресурс rk-rti.ru имеет большой опыт интернет-продвижения. Сначала рекламными кампаниями сайта по SEO и контекстной рекламе занималось агентство. Затем продвижение сайта велось самостоятельно с помощью автоматизированного сервиса Rookee.

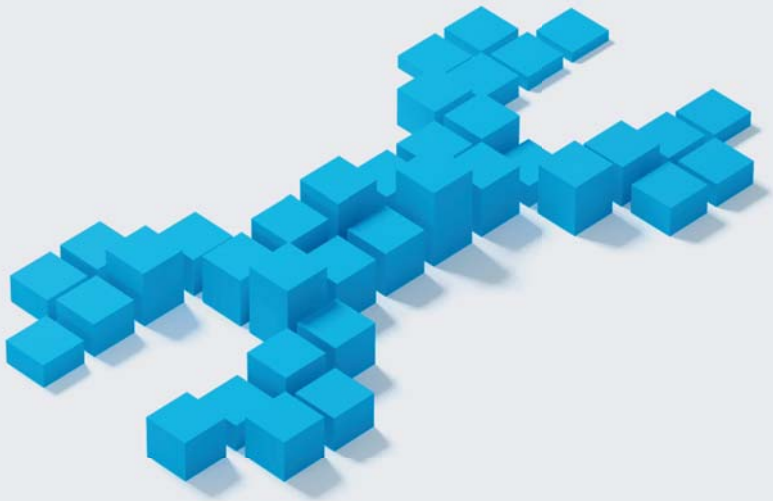
В конце прошлого года заинтересовавшись мультиканальным продвижением, ресурс остановил свой выбор на высокотехнологичном сервисе Cubo.ru.



4. РЕАЛИЗАЦИЯ

В рекламной кампании rk-rti.ru на Cubo задействованы следующие каналы продвижения: SEO, контекстная реклама и медийная реклама по технологии RTB. На данный момент основными конверсионными каналами являются контекст и RTB.

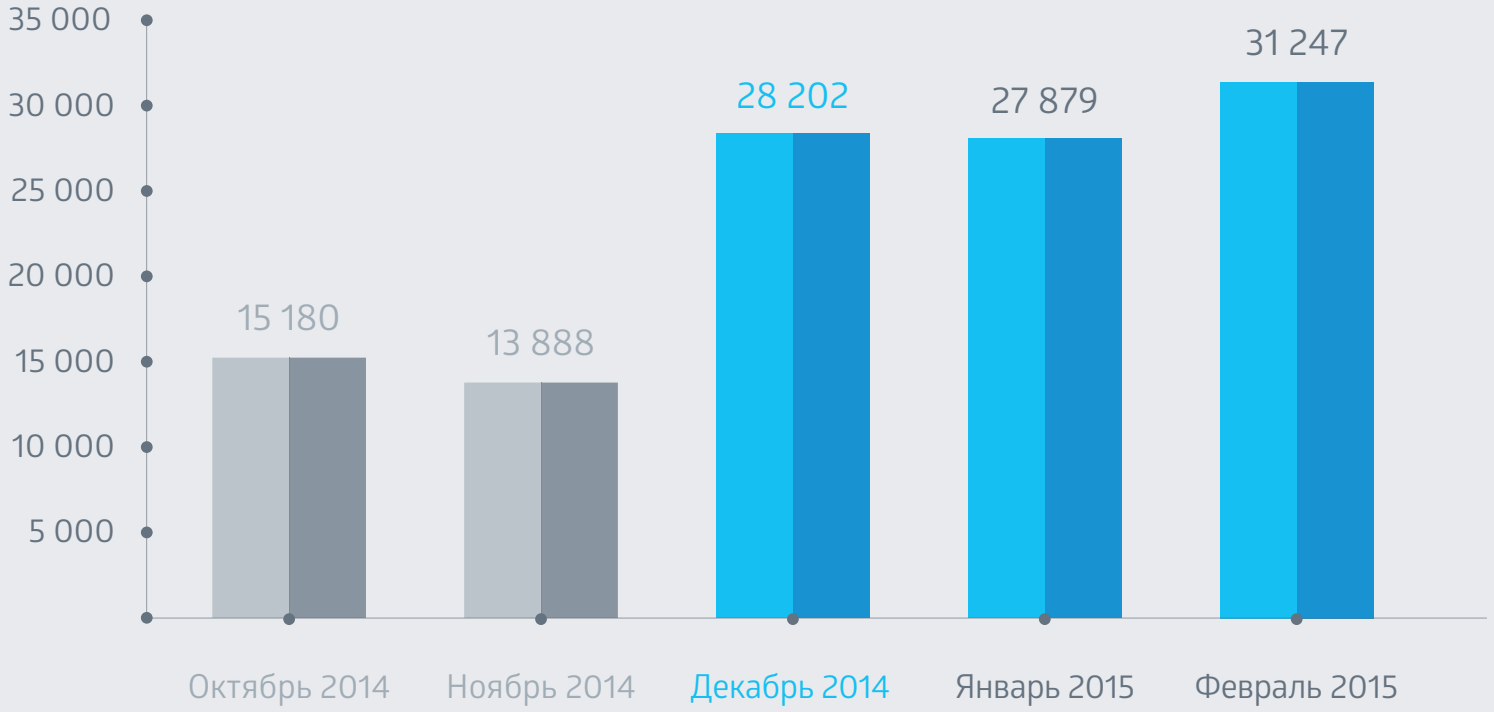
SEO-канал сфокусирован на продвижении низкочастотных запросов, целевой трафик по таким запросам оказывает положительное влияние на пользовательские факторы сайта. Всё вместе это способствует росту авторитетности сайта в глазах поисковых систем, а вместе с этим и его позиций.



5. РЕЗУЛЬТАТЫ

Сразу после подключения к сервису Cubo сайт rk-rti.ru продемонстрировал положительную динамику по нескольким направлениям.

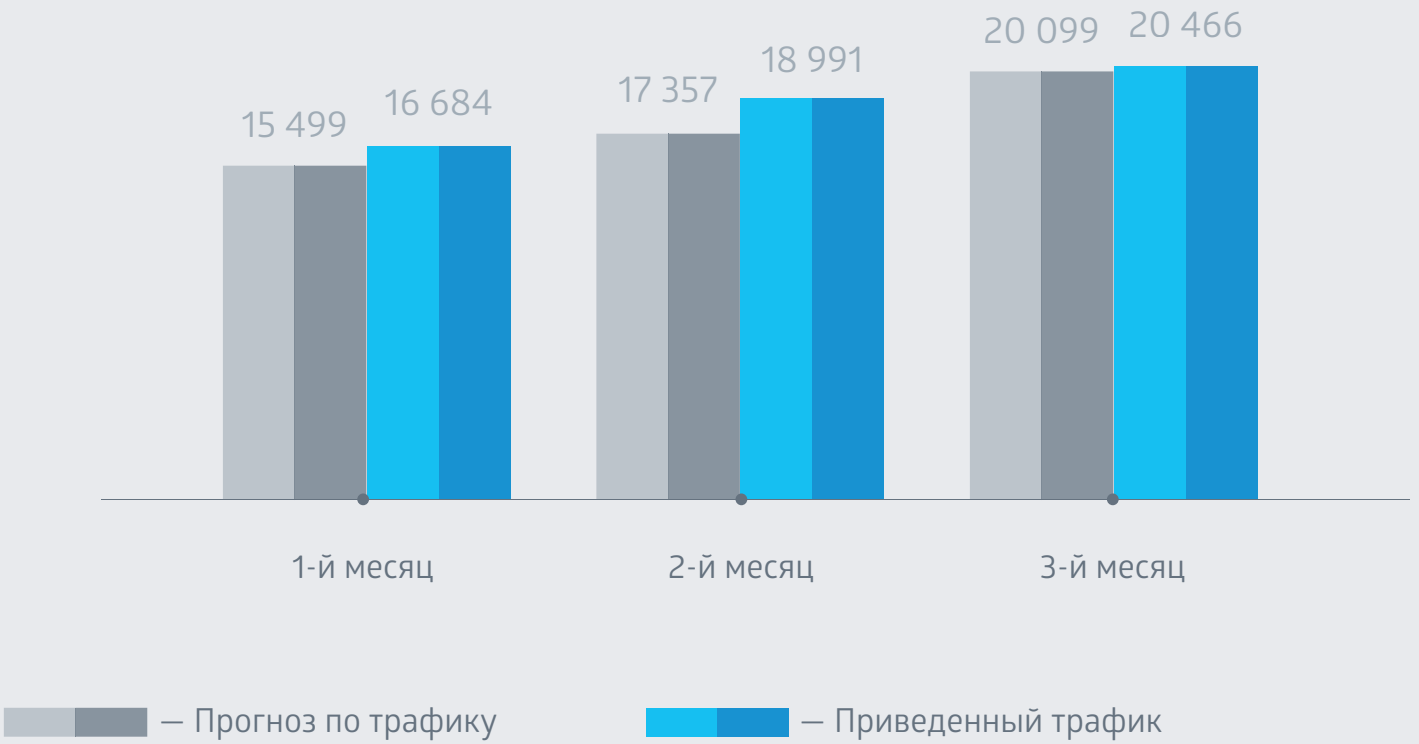
Во-первых, более чем в два раза выросла посещаемость сайта.
Во-вторых, благодаря привлечению целевого трафика улучшились пользовательские факторы сайта: выросло время пребывания на сайте, уменьшился показатель отказов.



Посещаемость сайта rk-rti.ru **до** и **после** подключения сервиса Cubo.

5.1. РЕЗУЛЬТАТЫ

Отметим, что за время работы сервис Cubo обеспечил сайту rk-rti.ru больше трафика, чем прогнозировал на этапе оформления рекламной кампании, не взимая дополнительной платы.

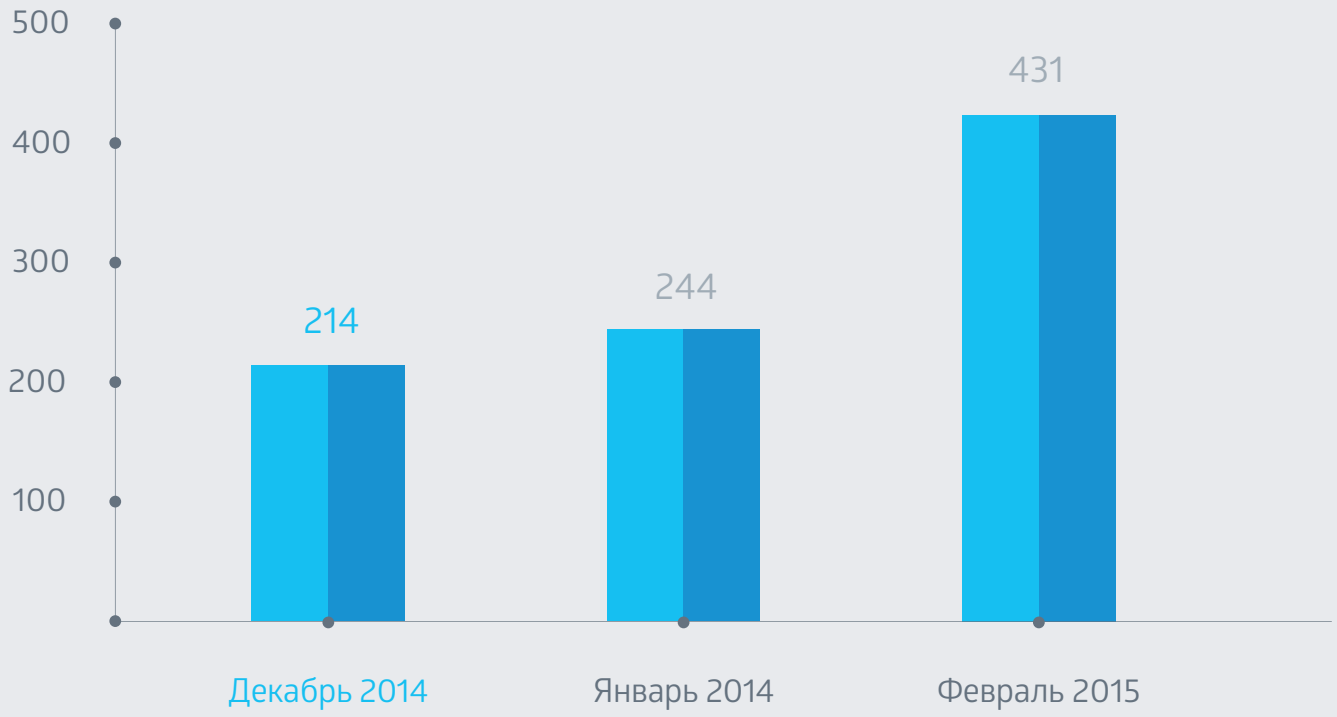


План-факт по приведенному трафику.

5.2. РЕЗУЛЬТАТЫ

Вместе с трафиком клиент уже получает нужные ему целевые действия, в том числе переходы на страницу “Корзина” (см. график).

Увеличилось количество звонков, и что очень важно для клиента — звонков по основным товарам.



Посещение страницы “Корзина”.

5.3. РЕЗУЛЬТАТЫ. ВЫВОД

Благодаря перераспределению бюджета в пользу более выгодных (для конкретного периода времени) рекламных каналов, стоимость перехода снижается с каждым месяцем.

Так, для сайта www.rk-rti.ru стоимость перехода за второй месяц сократилась **на 12%,** за третий месяц – на **18%**. Таким образом, клиент получает больше целевых переходов, не увеличивая при этом рекламный бюджет кампании.

6. ОТЗЫВ КЛИЕНТА

«У нас пока небольшой опыт работы с сервисом Cubo, но даже за эти несколько месяцев стало понятно, что мы имеем дело с настоящими профессионалами своего дела. Если коротко, то для нас Cubo – это внимательный аккаунт-менеджер, четкое понимание наших целей, работа на нужный нам результат.

На данный момент результаты нас очень радуют: показатель отказов на нашем сайте стремительно снижается, время посещения увеличивается, количество просмотренных страниц растет.

Помимо этого у нас увеличилось количество обращений клиентов с целью покупки наших товаров. Это большой плюс и за это огромный респект команде Cubo!»,

- **Ярослав Гельцер,**
заместитель генерального директора
«Раббер Компани».

Cubo

2015