

# Результаты работы

Интернет-магазин комплектующих  
для окон и дверей [doorlock.ru](http://doorlock.ru)

 Cubo

# ОПИСАНИЕ

/01



**Возраст сайта:** 9 лет



**Тематика:** Комплектующие для дверей и окон



**Регион продвижения:** Москва (ноябрь-июль),  
Россия (август-сентябрь)

# ЦЕЛИ КЛИЕНТА



Увеличение целевого трафика на сайт



Увеличение продаж приоритетных для клиента товаров

**Проблема:** заказы с сайта и трафик не показывали положительной динамики.

Сайт doorlock.ru был зарегистрирован в Cubo в ноябре 2014 года. До этого ресурс самостоятельно продвигался в сервисах Яндекс.Директ и Rookee. В Cubo были переведены и продолжены уже существующие кампании по контекстной рекламе и ссылочному продвижению.



**Задача Cubo: удержание и дальнейшее увеличение имеющегося уровня заказов с сайта.**

Рекламная кампания в Cubo была запущена после исправления юзабилити-ошибок. Продвижение сайта doorlock.ru продолжилось по уже запущенным каналам, таким как:

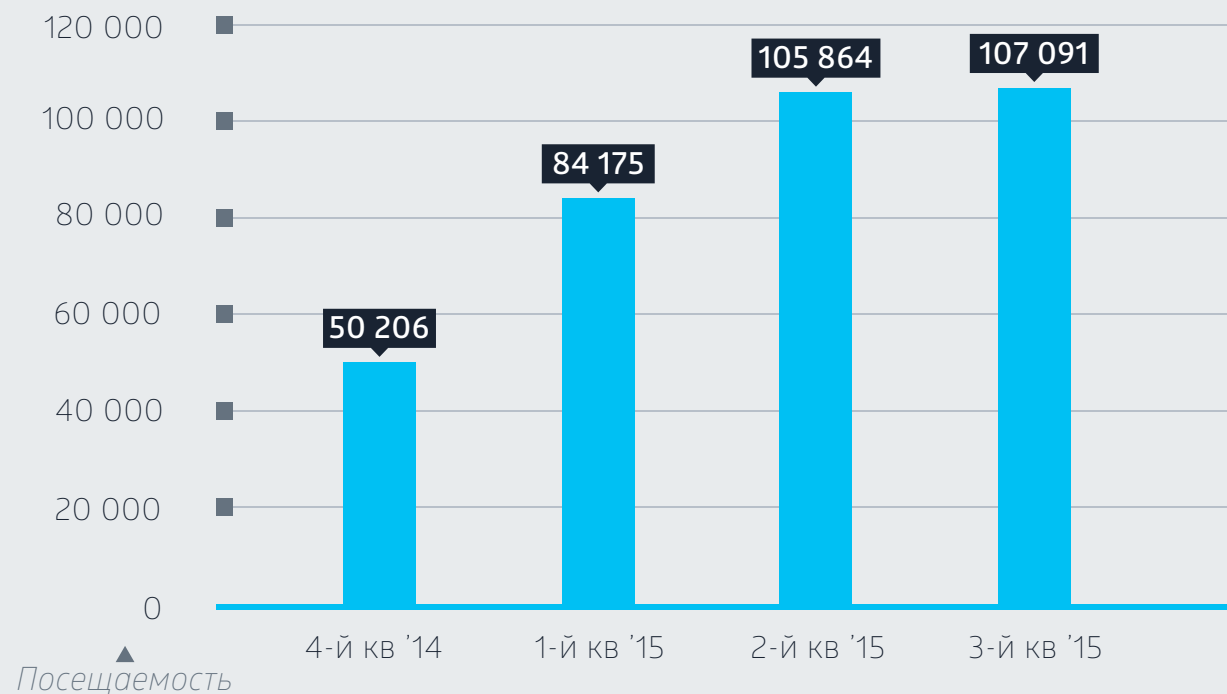
- 1. Контекстная реклама** – для привлечения максимально целевых посетителей, готовых уже совершить заказ.
- 2. SEO** – для улучшений позиций сайта в поисковиках по низкочастотным запросам и для привлечения дополнительного целевого трафика на сайт.

Также была подключена:

- 3. Медийная реклама по технологии RTB** – для увеличения известности бренда среди целевой аудитории и формирования отложенного спроса.

# ПОСЕЩАЕМОСТЬ САЙТА

/04

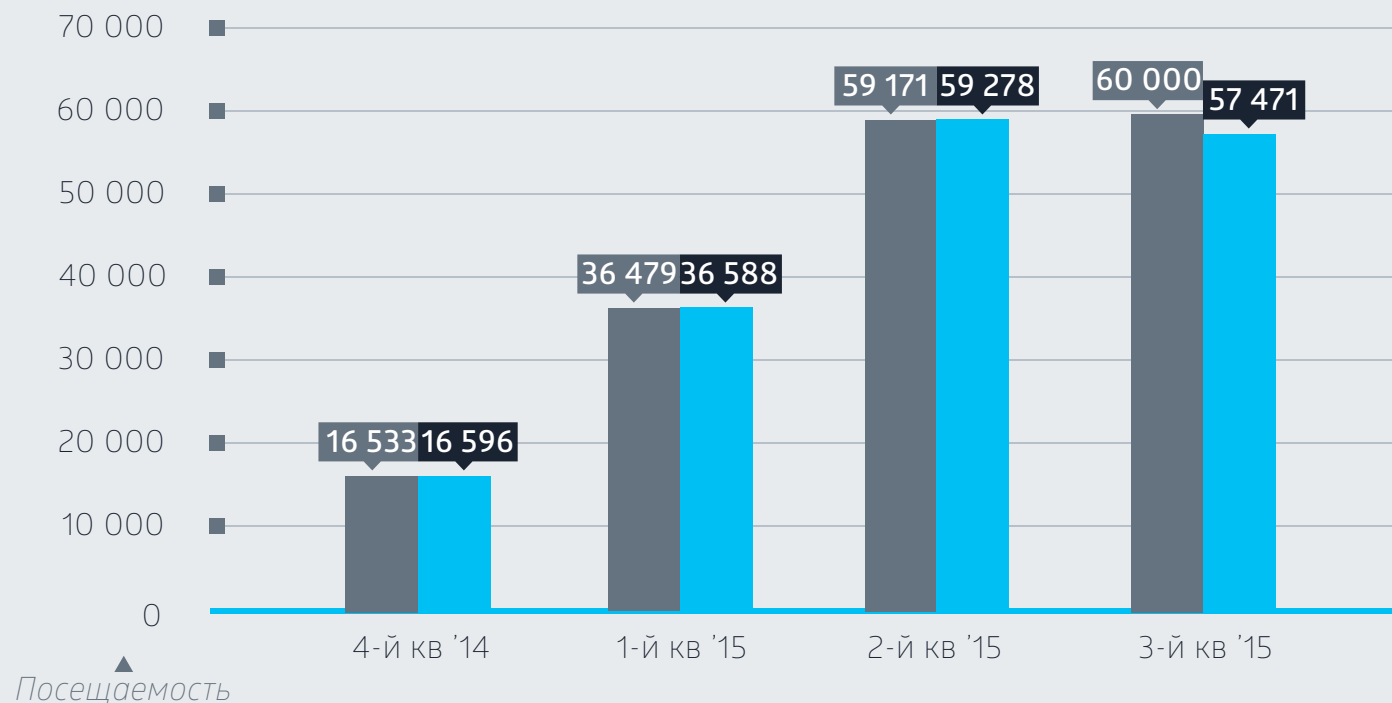


Благодаря проделанной работе общий трафик на сайт за отчетный период вырос **с 50 206 до 107 091** посещений за квартал.

■ — Посещаемость сайта **после** подключения сервиса Cubo

# ПРИВЕДЕННЫЙ ТРАФИК

/05



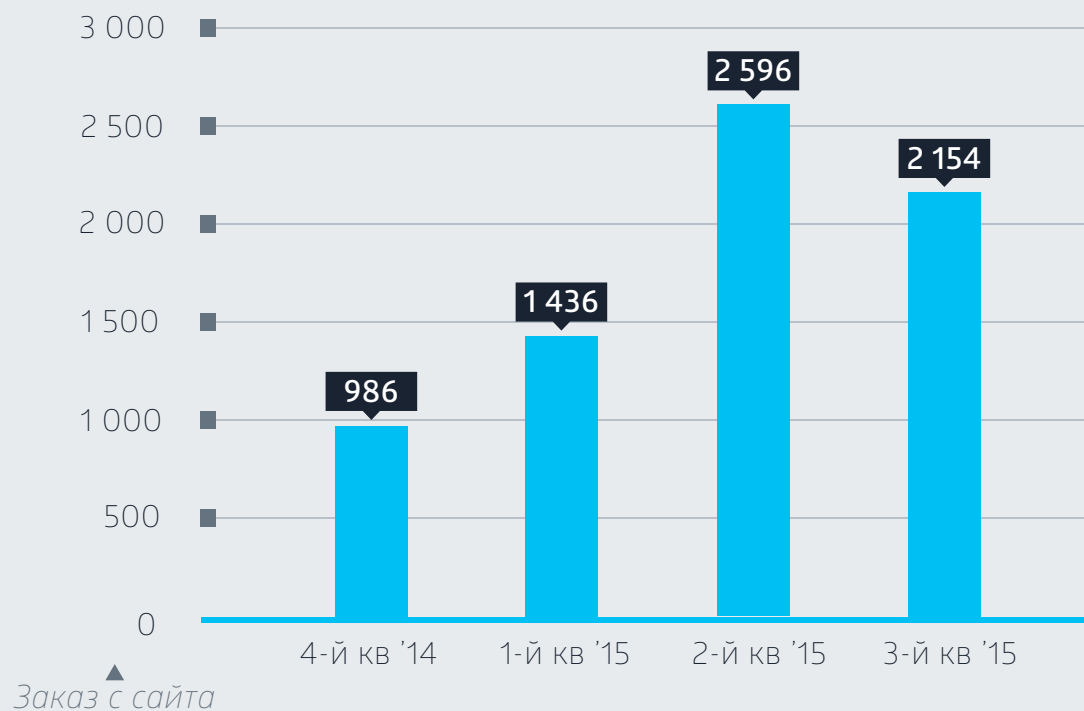
Данные по 4 кварталу 2014 года представлены только за два месяца.  
Т.к. клиент подключился в ноябре 2014.

В 3 квартале 2015 года регион продвижения был изменен с «Москвы» на «Россию»,  
в результате чего произошло перераспределение каналов. В связи с этим трафика было  
приведено чуть меньше запланированного.

■ — План по приведенному трафику    ■ — Факт по приведенному трафику

# ЦЕЛЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ

/06



Вместе с трафиком клиент получает нужные ему целевые действия – переходы на страницу **«Корзина»**.

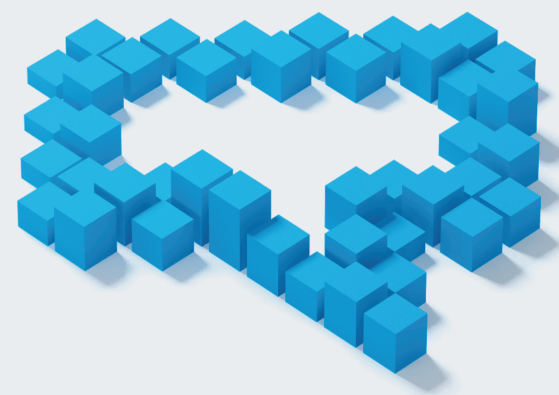
Небольшая просадка целевых действий в 3 квартале 2015 года вызвана сменой региона продвижения (с «Москвы» на «Россию»), т.к. магазины клиента представлены только в Москве, а в регионы осуществляется доставка.

«Сервису Cubo мы доверили рекламную кампанию в Яндекс.Директе и ссылочное продвижение сайта, которыми раньше занимались самостоятельно. И очень довольны нашим сотрудничеством – посещаемость сайта растет, обращения есть, свои обязательства команда Cubo выполняет, отчетность предоставляется в срок.

Со своей стороны мы усилили команду менеджеров по продажам, чтобы вовремя обрабатывать все входящие звонки и не терять потенциальных клиентов, приведенных сервисом Cubo. На данный момент наш тандем с Cubo показывает отличные результаты»,

---

**Вадим Смирнов,**  
начальник аналитического  
отдела компании «Дорлок».







2015

 Cubo