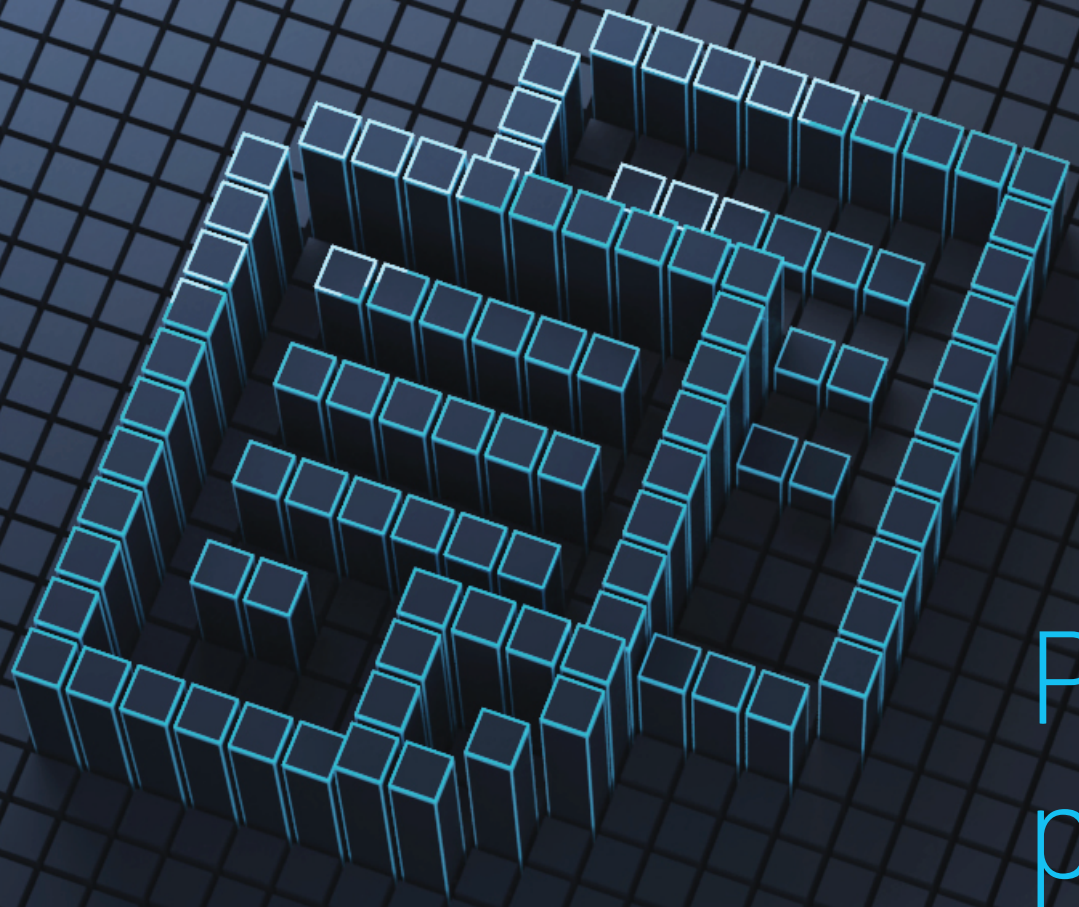


Результаты работы

Центр по сертификации
и лицензированию altpremium.ru

Cubo

1. ОПИСАНИЕ

«Альтернатива Премиум» - центр по сертификации
и лицензированию по российским и международным стандартам
серии ISO в СДС «Стандарт Премиум».

За 3 года работы услугами «Альтернатива Премиум»
воспользовались более 12 500 компаний.

2. ЦЕЛИ КЛИЕНТА

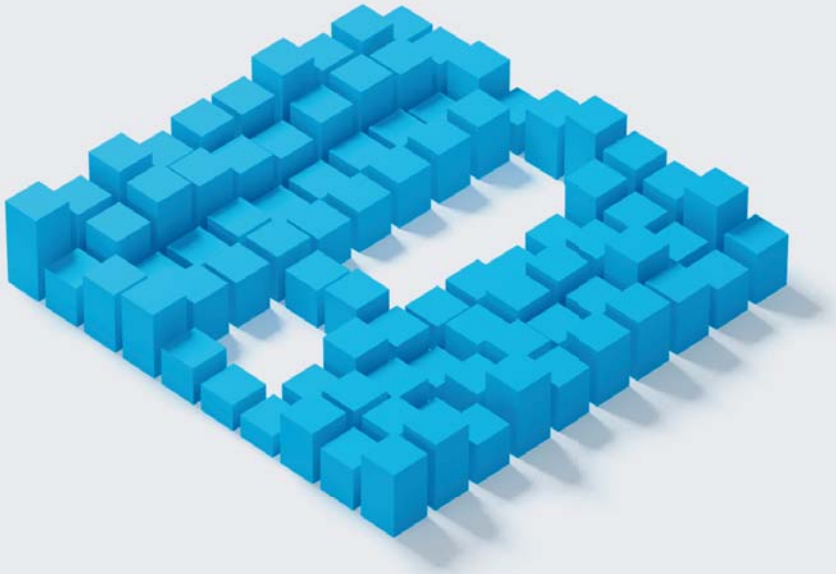
a. Увеличение целевого трафика на сайт.

b. Увеличение количества заказов с сайта.

3. ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

У компании «Альтернатива Премиум» был не очень удачный опыт работы с SEO-агентством по одному из своих сайтов: за год работы результатов практически не было.

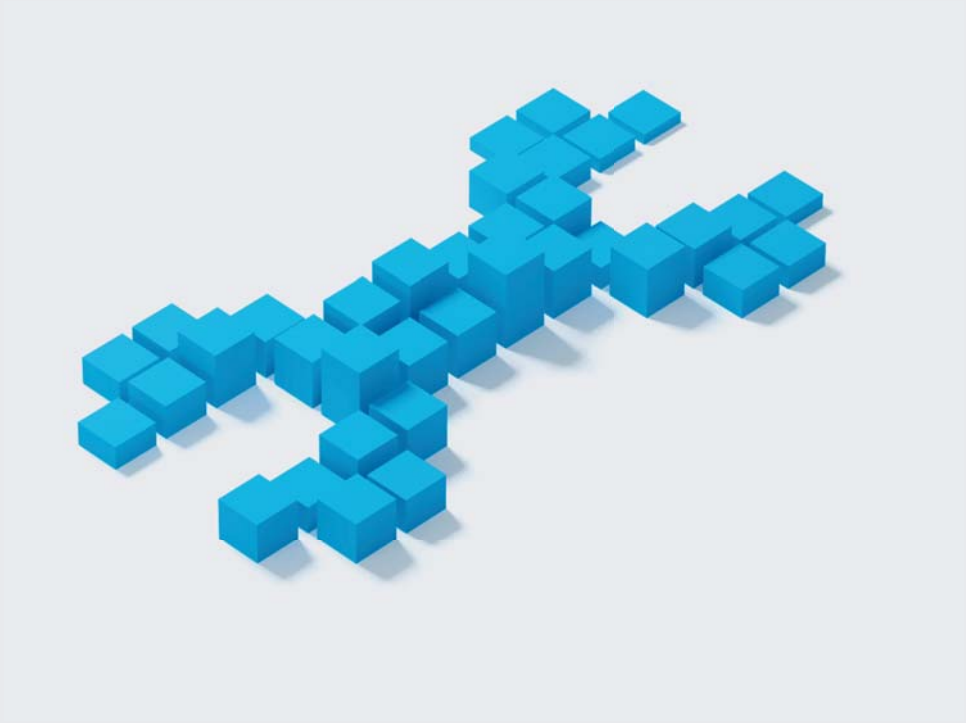
Поэтому свой новый сайт (altpremium.ru) компания доверила сервису Rookee. После двух лет плодотворной работы клиент заинтересовался комплексным продвижением, поэтому с конца октября 2014 года сайт altpremium.ru продвигается в сервисе Cubo.



4. РЕАЛИЗАЦИЯ

Сразу после регистрации сайта altpremium.ru специалисты Cubo провели его юзабилити-аудит, помех для запуска рекламной кампании выявлено не было.

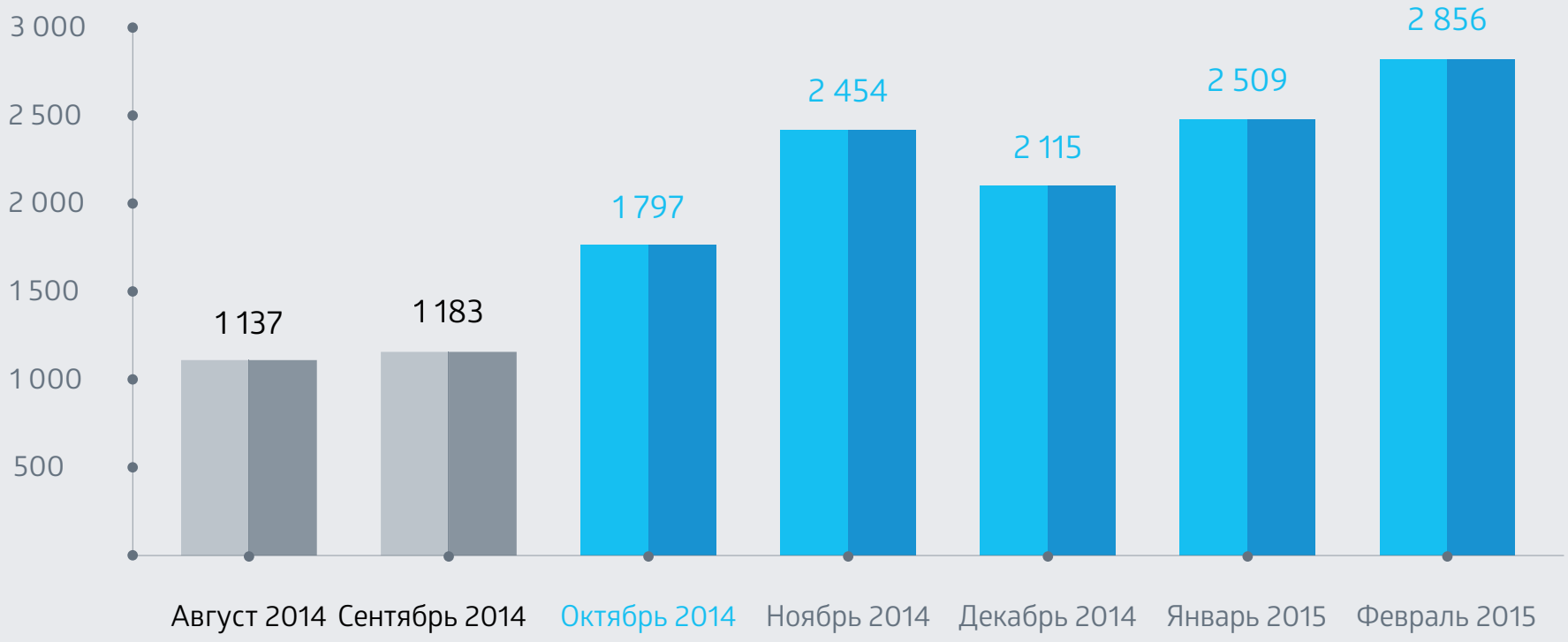
На данный момент продвижение сайта ведется по трем направлениям: SEO, контекстная и медийная реклама.



5. РЕЗУЛЬТАТЫ

Уже в первый месяц работы трафик сайта altpremium.ru вырос в 1.5 раза и все последующие месяцы продолжает демонстрировать положительную динамику.

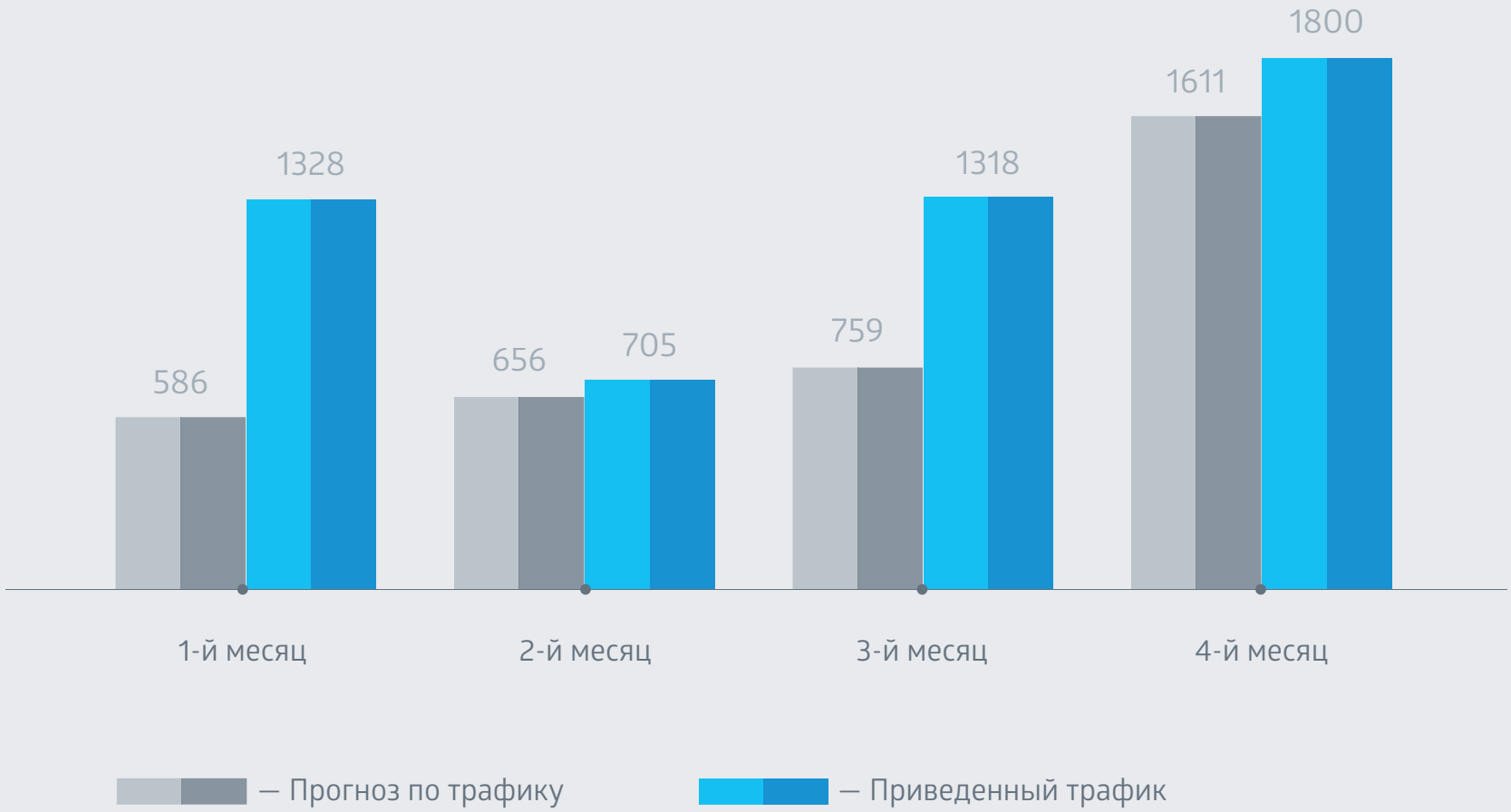
Небольшая просадка в декабре была вызвана новогодними праздниками и являлась сезонной.



Посещаемость сайта altpremium.ru **до** и **после** подключения сервиса Cubo.

5.1. РЕЗУЛЬТАТЫ

Тематика клиента является высококонкурентной, несмотря на это сервис Cubo успешно приводит на сайт конверсионный трафик в постоянно растущих объёмах, не взимая за это дополнительной платы.

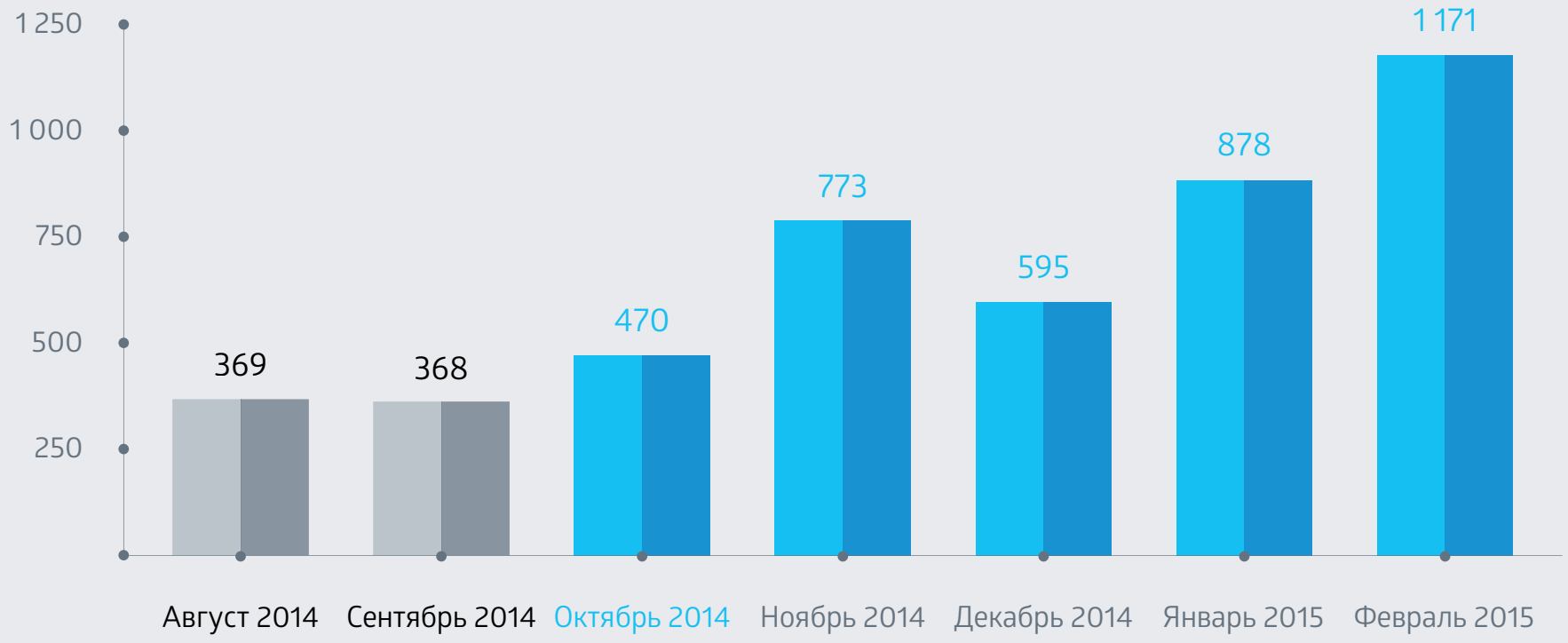


План-факт по приведенному трафику.

5.2. РЕЗУЛЬТАТЫ

Качество привлекаемого трафика подтверждается действиями посетителей на сайте.

Одним из таких целевых действий является просмотр двух страниц ресурса. Сервис Cubo обеспечивает сайту altpremium.ru постоянный рост данного показателя.



Просмотр двух страниц сайта

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 altpremium.ru за весь период работы стоимость перехода стала меньше **на 11%.** Таким образом, клиент получает больше целевых переходов, не увеличивая при этом бюджет кампании.

6. ОТЗЫВ КЛИЕНТА

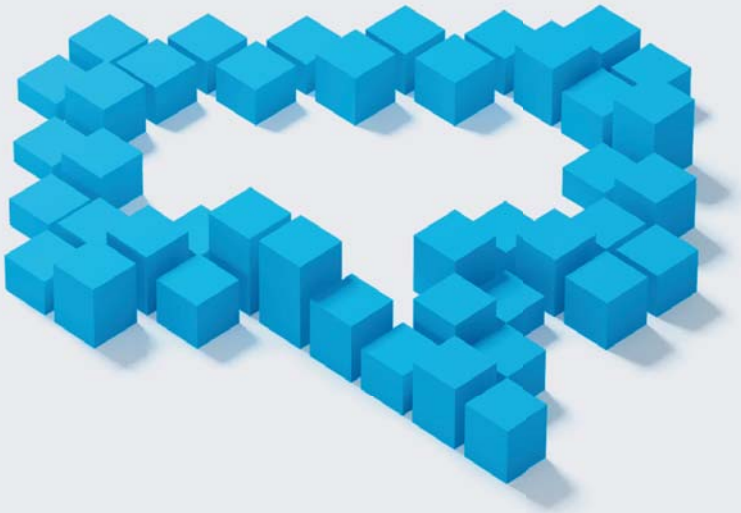
«Мы давно хотели усилить SEO-продвижение другими типами интернет-рекламы и рассматривали варианты.

В Cubo нам особенно понравился предложенный комплекс каналов: мы продолжаем бороться за топ поисковых систем, вместе с этим количество заявок увеличивается благодаря контекстной рекламе, а узнаваемость нашего бренда растет за счет медийной рекламы. Регистрацией в одном сервисе мы убили сразу трех зайцев.

Сервис Cubo показал хорошие результаты практически сразу, поэтому мы, не сомневаясь, увеличили бюджет рекламной кампании: через три месяца с тарифа «Стартовый» перешли на «Стандартный».

Верим в профессионализм команды Cubo и возлагаем на наше сотрудничество большие надежды»,

- **Николай Симонов,** технический директор компании «Альтернатива Премиум».



2015

Cubo