



www.enchy.ru

Продвижение швейной фабрики ENCHY с помощью инструментов интернет-маркетинга



ENCHY
SINCE 1991

Интернет-агентство Альтера
altera-media.com

promo.altera-media.com
context.altera-media.com

ENCHY
SINCE 1991

альтера^a

Формулируем задачу клиента, решаемую с помощью интернет-маркетинга

Клиент

ENCHY - это фабрика по пошиву корпоративной одежды в Санкт-Петербурге.

ENCHY работает с 1991 года и обладает огромными возможностями разработки имиджа любой компании, актуального дизайна офисной одежды в соответствии с последними модными тенденциями.

Ситуация

ENCHY обратились в «Альтеру» в июне 2010 года для продвижения сайта.

Проблемы:

- 1) Маленькая посещаемость. Количество посетителей сайта не превышало 80 человек в день.
- 2) Плохие позиции. 7-е место в Яндексе по запросу «корпоративная одежда» (в Санкт-Петербурге) и отсутствие позиций в других регионах.
- 3) Отсутствие продаж с сайта. Сайт не помогает развитию бизнеса.

Цели

1. Занять лидирующие позиции в поисковых системах в сегменте «корпоративная одежда»
2. Значительно увеличить посещаемость сайта (минимум в несколько раз)
3. Развитие сайта в соответствии с потребностями клиента

Рост сайта

Мы упёрлись в потолок развития на статическом сайте, и необходимо было внедрить движок для автоматизации процессов.

В феврале-марте 2013 года для автоматизации большинства процессов и расширения функционала сайт ENCHY переносится на ModX - удобную систему управления контентом (CMS).



MODX®
creative freedom™

Причины перехода на CMS

1. Оперативное изменение цен.
2. Удобная правка контента.
3. Использование шаблонов.
4. Сохранение URL при переносе.
5. Возможность добавить корзину и личный кабинет.

Результат

Мы совершили переход, сохранив позиции и посещаемость сайта.

Расширение семантического ядра

Параллельно с увеличением количества страниц расширяется и семантическое ядро.

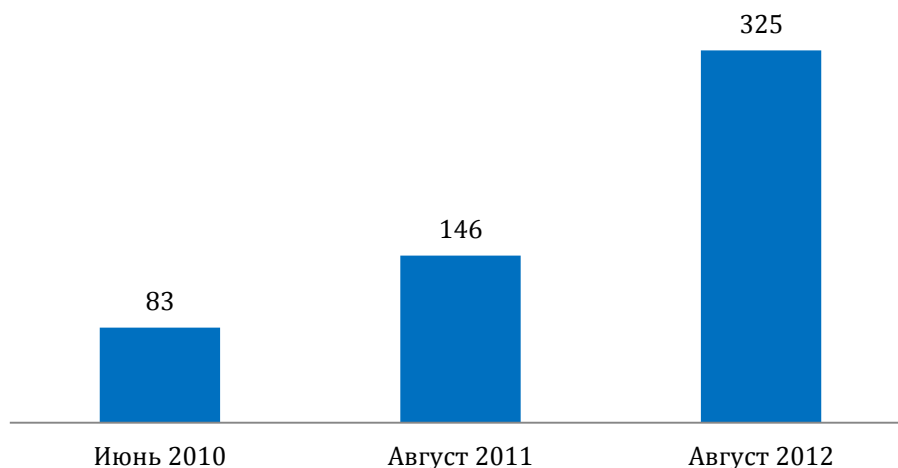
Каждый год мы собирали новое семантическое ядро для сайта:

- Менялся ассортимент компании,
- Менялась частотность запросов.

Был необходим максимально полный и точный список ключевых слов, по которым целевая аудитория ищет услуги ENCHY.

Так мы охватываем все возможные направления спроса и гарантируем стабильное продвижение сайта в поисковых системах.

Запросов в семантическом ядре



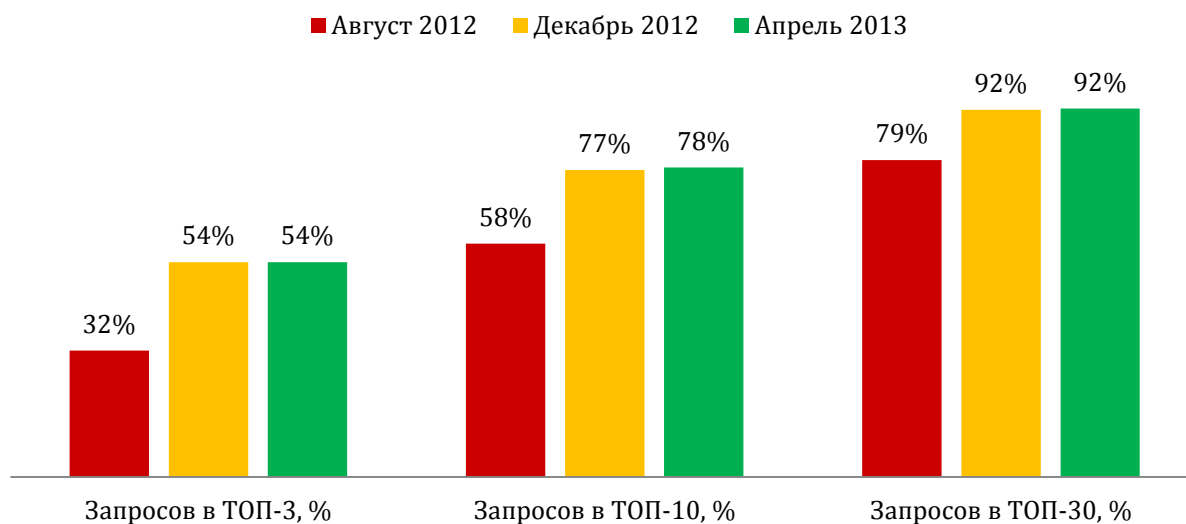
Как собиралось ядро для ENCHY

- Мы пересмотрели список старых запросов.
- Добавили максимум новых ключевых фраз, которые описывают деятельность компании.
- Составили список ненужных тем - например, ENCHY не занимается штучными и очень крупными заказами.
- Тщательно почистили ядро от лишних фраз.

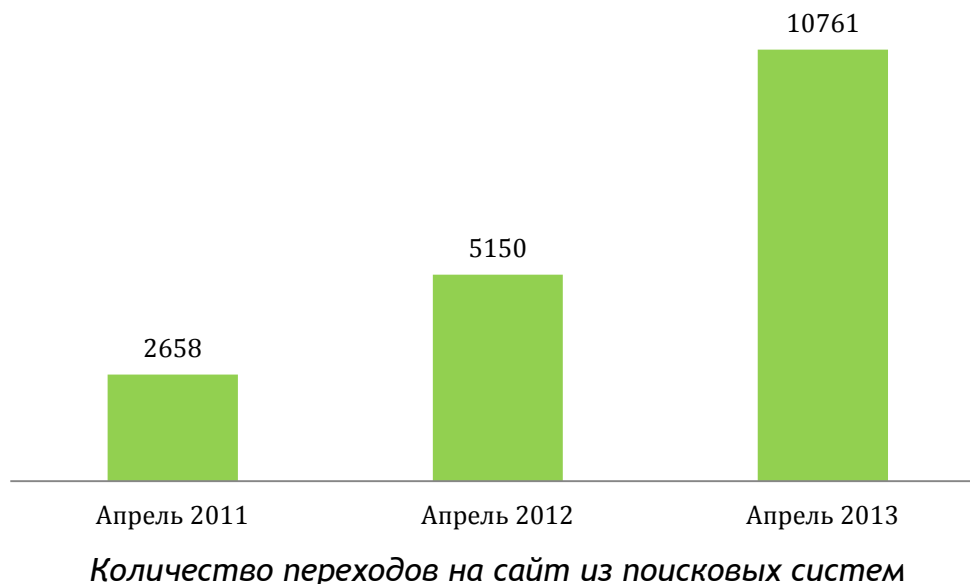
Видимость и посещаемость

Скрупулезная работа наших оптимизаторов привела к росту позиций, что, в свою очередь, увеличивает посещаемость. Важно отметить, что мы таким образом приводим на сайт **целевых посетителей** - тех, кто может стать покупателем.

Количество целевых запросов в ТОПе:



Рост бесплатного поискового трафика в четыре раза:



Расширение географии

Чтобы показать, что ENCHY работают не только в Санкт-Петербурге, на сайте мы создали раздел «Работа с регионами»:

Работа с регионами

За **21 год** компания ENCHY накопила колоссальный опыт работы с регионами.

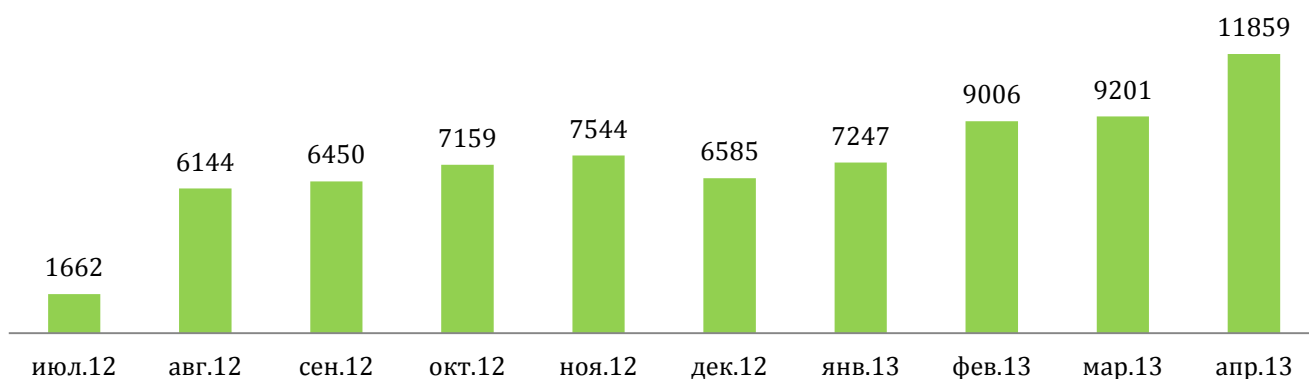
Наши **услуги** по **производству** и **дизайну** востребованы во всех уголках России.

Посмотрите и убедитесь сами!

Рост трафика с регионов

В июле мы начинаем создавать страницы под регионы, и уже с августа наблюдаем рост в три раза.

Трафик с регионов



Мы выходим на Москву как на самый важный регион: трафик с Москвы увеличивается в четыре раза.

Интерактивная карта

Выберите свой город

и узнайте

- как сделать заказ
- какие компании уже являются нашими клиентами

На странице «Работа с регионами» мы добавили интерактивную карту, чтобы посетителям было удобнее ориентироваться в разделе



(800) 555-55-29
БЕСПЛАТНО ПО РОССИИ

ENCHY
SINCE 1991

(812) 320-01-50
(495) 668-08-93

ФАБРИКА КОРПОРАТИВНОЙ ОДЕЖДЫ

Работа с поведенческими факторами

Привлечение новых посетителей - это лишь первый шаг по достижению основной цели. Главная задача - это всё же повышение конверсии и создание продаж через сайт.

Для того чтобы сайт продавал, он должен быть информативным, привлекательным и удобным.

Улучшаем продающие качества сайта

Мы постоянно вносим изменения в работу сайта и замеряем поведение пользователей: что способствует конверсии, а что - нет.

Поэтапная работа

На основе приоритетов клиента мы детально прорабатываем каждую группу, улучшая и позиции, и конверсию. Ставим гипотезы и проверяем их с помощью средств веб-аналитики.

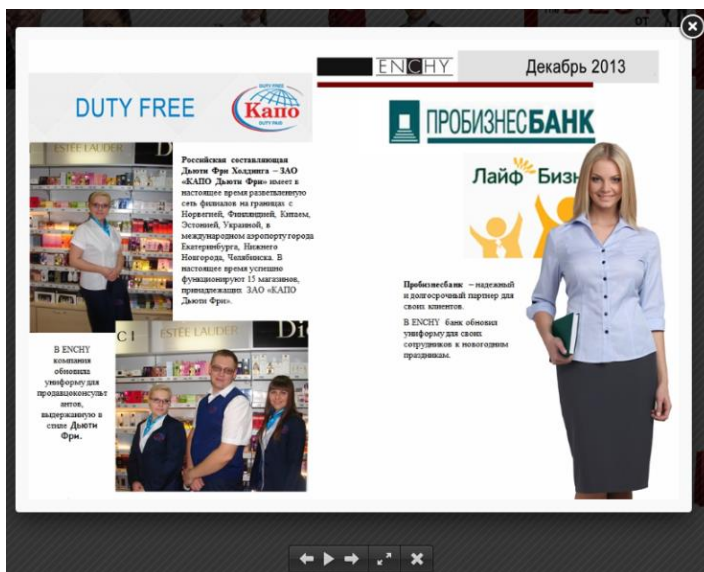


Собираем и анализируем статистику

Мы устанавливаем на сайт счётчики для сбора данных о посещениях и поведении пользователей. Так мы определяем проблемные места на сайте - а зная проблему, её всегда можно решить.

Новые каталоги

Интерактивные каталоги удобны для пользователей и защищают уникальные фотографии от воровства



Заказ и корзина

Максимально гибкий процесс заказа повышает конверсию посетителей ENCHY

ENCHY
Держи бизнес в форме!

(495) 668-08-93
(812) 320-01-50
8(800) 555-55-29

Пиджак 9134

Детали заказа

Количество:

Пожелания по ткани: **Выпадающий список всех возможных тканей с указанием цветов**

Пожелания по изделию:

Стоимость:
47250 руб.

Быстрое добавление в корзину с возможностью вернуться к выбору

Каталог тканей

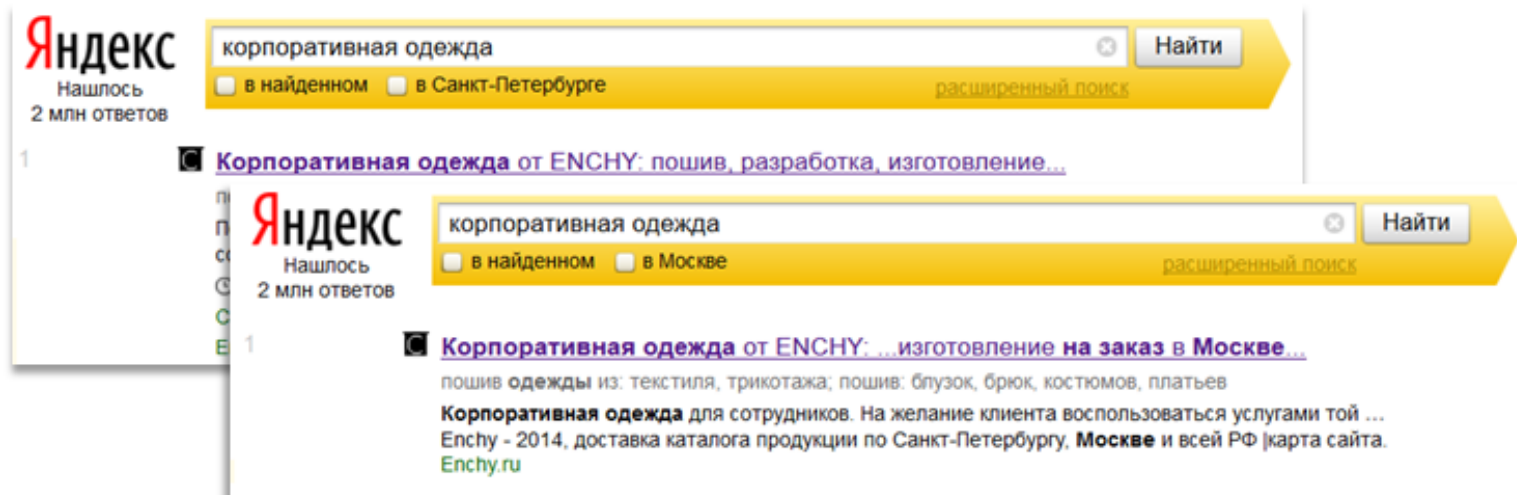
Чтобы удовлетворить потребности пользователей в выборе ткани и показать весь ассортимент, на сайте был создан интерактивный раздел «Каталог тканей»

Шаг 1. Выберите тип ткани | Шаг 2. Выберите нужный состав ткани | Шаг 3. Выберите нужный цвет

Фабрика модной корпоративной одежды

ENCHY сейчас

ТОП-3 по запросу «корпоративная одежда» (на 20.03.2014) В Москве и Санкт-Петербурге



Позиции по другим частотным запросам (на 20.03.2014)



корпоративная одежда	1 место
одежда для персонала	1 место
платья для сотрудников	1 место
платья для персонала	1 место
офисные платья	1 место
форма для официантов	1 место
униформа для персонала	1 место
корпоративные галстуки	1 место

Мы находимся в постоянном диалоге с заказчиком, регулярно дополняем и обновляем сайт.

Сайт ENCHY - единственный эффективный инструмент продаж компании, которого достаточно для того, чтобы бизнес компании рос и развивался.