



1С·БИТРИКС

Как представить свой бизнес в интернете с нуля и поднять продажи на 70%?

История успеха дверной компании «Бастيون» <http://bastiondoors.ru>

Сергей Денин

Исп. директор агентства Веб-Центр



О компании

Компания «Бастион» специализируется на оптовой и розничной продаже металлических и межкомнатных дверей, а также дверной фурнитуры в Брянске и Брянской области.

Более чем за 5 лет работы компания собрала обширную клиентскую базу.

На сегодняшний день успешно функционирует оптово-розничный склад и пять магазинов.



Задача

Я поставил перед собой цель дальнейшего расширения бизнеса. Подумал о потенциальных покупателях, которым неудобно ездить по магазинам в поисках подходящей для них продукции. Гораздо удобнее, сидя за компьютером дома или на работе, заниматься подбором необходимых товаров. Так было принято решение о необходимости превращения потенциальных клиентов из интернета в реальных.

С данной задачей я и пришёл в Веб-центр.»

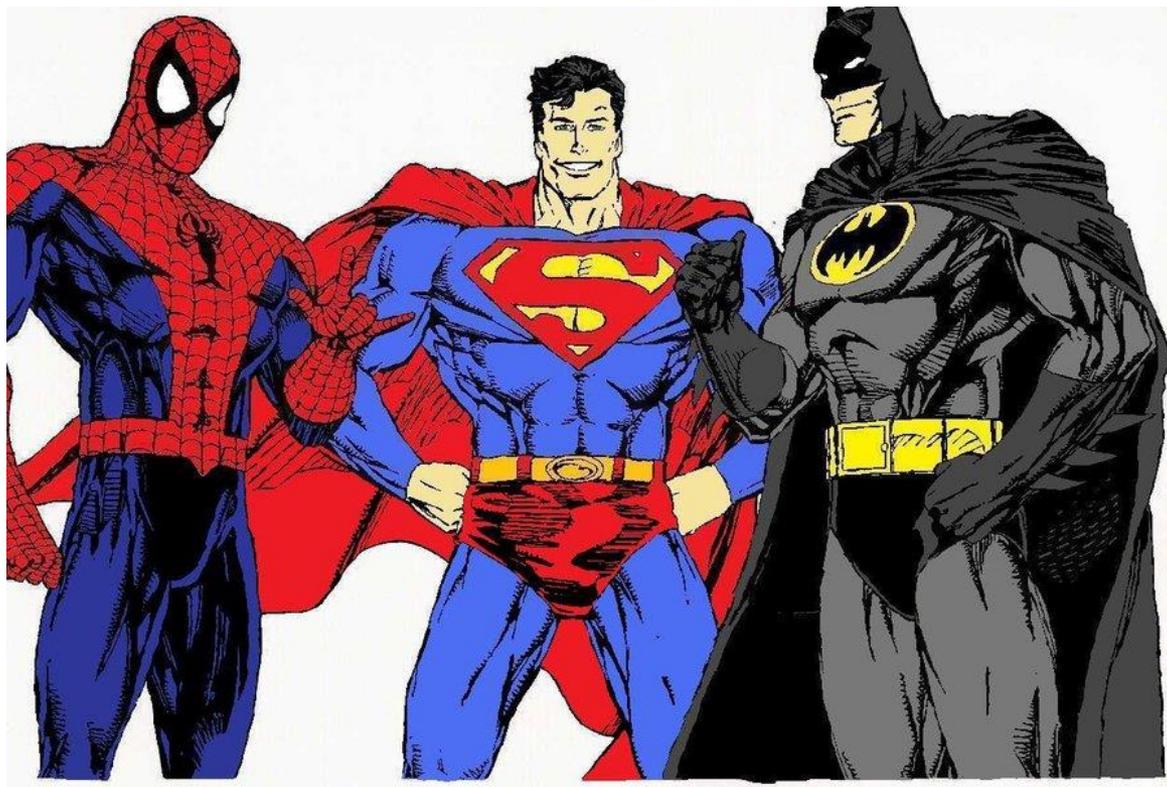


Андрей Савин

руководитель компании «Бастион»

Инструменты

1. Создание с нуля продающего сайта.
2. Запуск SEO продвижения на Брянский регион.
3. Подключение и настройка Битрикс24 CRM для обработки заявок.



Особенности проекта

- **молодой сайт.** Дело в том, что поисковые системы не очень доверяют новичкам .
- Большое количество сайтов конкурентов в поисковой выдаче, тематика очень конкурентная.
- Подключение и настройка Битрикс24 CRM для обработки заявок (ip-телефонию Дом.ру, очередь звонков)



Разработка сайта

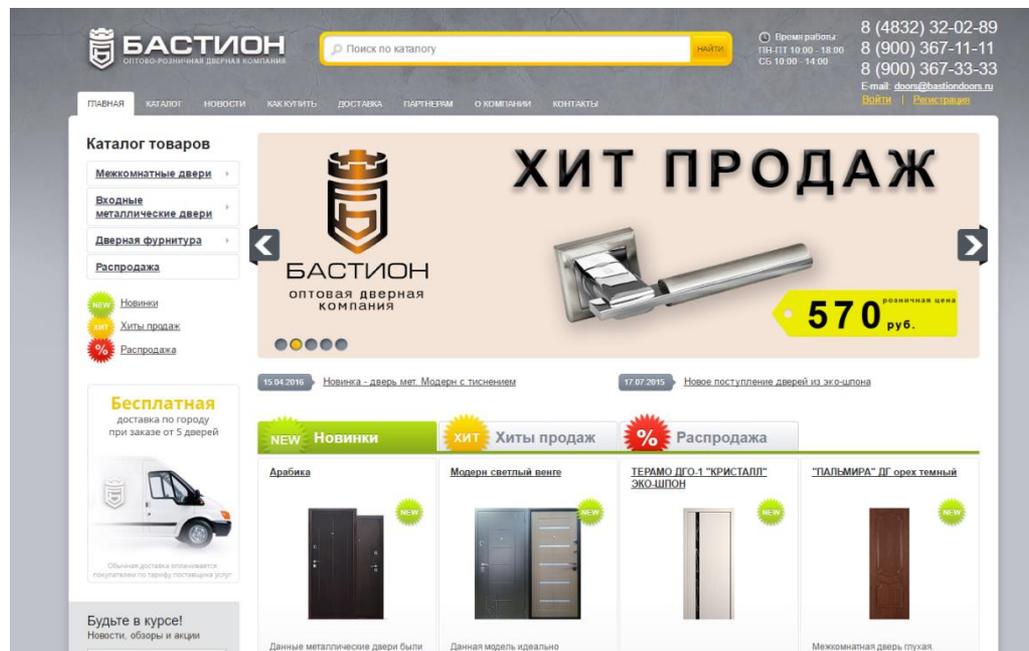
Сайт необходимо было запустить как можно раньше.

Поэтому было выбран готовый интернет-магазин «Электросила»
Лицензия 1С-Битрикс "Малый Бизнес"



Главная

- пользователю сразу предлагаются товары по категориям;
- есть блоки с Новинками, Хитами продаж, Распродажи;
- на видном месте размещен слайдер с акциями;
- переход к товарам осуществляется в 1-2 клика;
- удобный поиск по каталогу;
- контактная информация для связи с менеджером размещена на видном месте;
- приятная для глаз пользователей цветовая гамма.



Разработка сайта

На наш взгляд данная страница является «сердцем» сайта. Страницу «Карточка товара» надо особенно тщательно продумывать, ведь ей уготована важная миссия — она должна продавать!



Карточка товара

Данная страница выстроена по приблизительной логике пользователя (упрощённо): Что за товар, как он выглядит? Какая у него цена? Какие имеет характеристики?

Все элементы, отвечающие на данные вопросы, размещены в соответствующей последовательности: слева-направо, сверху-вниз.

Кнопка «Заказать» побуждает пользователя к совершению заказа.

Каждый товар имеет одну или несколько фотографий, демонстрирующих внешний вид товара.

Для сравнения выбранного пользователем товара с аналогичным, есть блок «Похожие товары».

Также присутствует блок «Персональные рекомендации».

Каталог товаров

Межкомнатные двери

Входные металлические двери

Дверная фурнитура

Распродажа

Новинки

Хиты продаж

Распродажа

Элемент Т-2 - цаво

2 900 руб.

3-620-руб.

Каталог товаров | Входные металлические двери | Престиж | Модерн светлый венге

Модерн светлый венге

17 900 руб. ЗАКАЗАТЬ

за шт

★★★★★ (35)

Данная модель идеально сочетается с межкомнатными дверями серии "Катрин-22".

Характеристики

Производство	Россия
Размер	2050x860; 960 мм
Отделка	металл 1,5 мм с ТИСЧЕНИЕМ
Цвет	черный муар
Замок	Ночная задвижка
Наполнение	мин вата
Петли	евро на подшипниках, открывание на 180 град.
Глазок	широкого обзора
Глубина дверного полотна	90 мм.
Вес	75-85 кг.
Внутренняя сторона	царговая панель 16 мм
Верхний замок	Guardian 3001
Нижний замок	Guardian 3211
Толщина полотна	90 мм.
Короб	цепьопнугый (отсутствие сварных швов)
Цвет накладки	светлый венге с вставками из акрила
Контур уплотнения	3 контура

Описание

SEO продвижение

Подготовка проекта к продвижению

- Анализ специфики тематической ниши (анализ конкурентов)
- Подключение панелей вебмастеров - Я.Вебмастер, Google Search Console
- Подключение Яндекс Метрики и Google Analytics для сбора статистики
- Кластеризация запросов (разбиение на группы)
- Определение посадочных страниц на проекте



SEO продвижение

Оптимизация структуры и метаданных

- Оптимизация структуры сайта, настройка ЧПУ
- Настройка robots.txt
- Создание SiteMap для сайта
- Работа с метаданными: Title, Description, Keywords
- Работа с заголовками H1, генеренные текстовые фрагменты, атрибуты Alt и Title изображений;
- Оптимизация заголовков - объединение ключевиков, расстояния между словами, близость к началу Title, максимизация лемм из кластера в заголовке;
- Работа с Яндекс-Вебмастером (отправляем в очередь на индексацию)



SEO продвижение

Привязка к региону

- гео-информация на страницах;
- Размещение в Я.Справочнике;
- Добавление в Google "Мой бизнес"

Добавление и оптимизация посадочных страниц

- Определение видов контента на странице;
- Оптимизация страниц под КФ и ПФ по типам страниц (цены, отзывы, доставка, о компании)
- Дооптимизация под конкурентные темы;
- Добавление текстов в Яндекс.Оригинальные тексты

Анализ результатов и корректировка

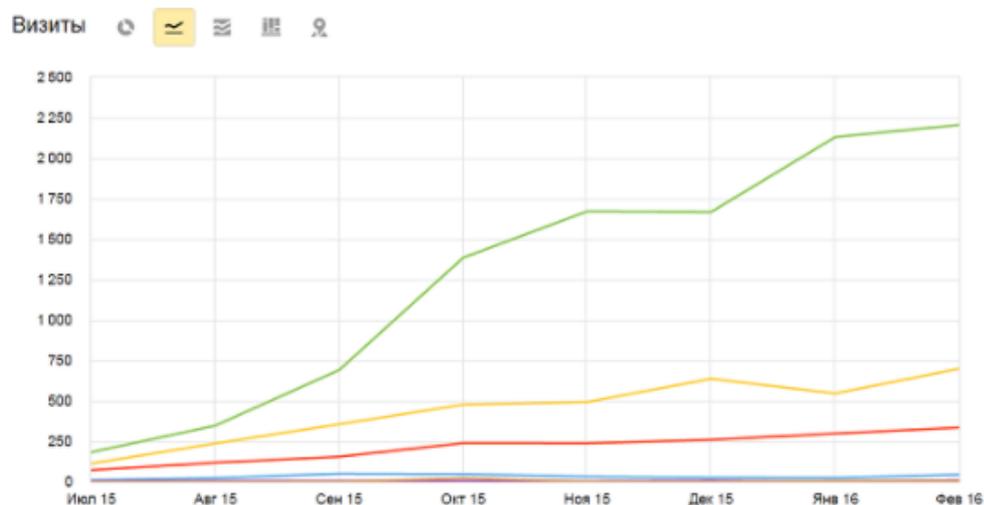
- еженедельный автоматический мониторинг технических ошибок и доступности сайта.
- ручной анализ сайта на изменение индексации и видимости посадочных страниц. Проводится не реже 1 раза в квартал.



Результаты через 6 месяцев после создания сайта и начала продвижения

(данные взяты за период 09 июля 2015г. — 29 февраля)

График визитов из поисковых систем сайта bastiondoors.ru:



Позиции в Яндексе (данные на 29.02.2016)

Запрос	Яндекс
входные двери в Брянске	1
входные металлические двери в Брянске	2
купить входную дверь Брянск	1
двери металлические входные недорого	1
двери межкомнатные Брянск	2
купить межкомнатные двери в Брянске	2
купить межкомнатные двери в Брянске цены	1
дешевые межкомнатные двери Брянск	1
металлические двери в Брянске	2

Результаты через 6 месяцев после создания сайта и начала продвижения

Итак, тщательная комплексная работа над сайтом привела к тому, что сайт понравился как пользователям, так и поисковым системам. Он удобен и понятен в использовании, содержит необходимую информацию.

Доказательства того, что сайт нравится пользователям – данные Яндекс Метрики.

- высокий показатель глубины просмотра (4,66)
- времени на сайте (3:49),
- низкий показатель отказов (13%) говорят о том, что сайт нравится пользователям.

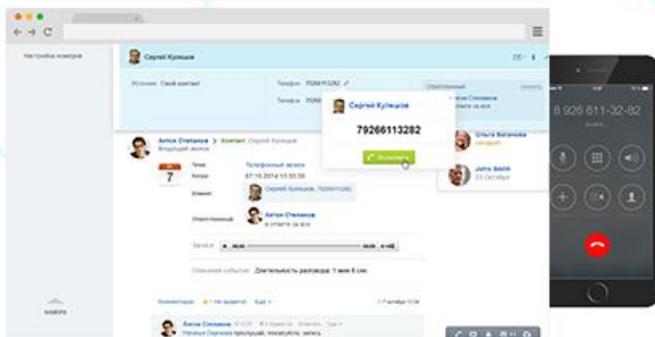
Визиты	Посетители	Просмотры	Доля новых посетителей	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
3 300	2 244	15 393	89,9 %	13 %	4,66	3:49

Для обработки заявок и увеличения конверсии начали внедрение Битрикс24



CRM

Организируйте работу с клиентами в CRM (система управления отношениями с клиентами), учитывайте каждый лид, доводите каждый контакт до сделки - повышайте продажи. [подробнее](#)



Звонки

Ваша виртуальная АТС. Звоните из «Битрикс24» на обычные телефоны - городские и мобильные! Принимайте входящие звонки. Распределяйте звонки между сотрудниками. Свяжитесь с коллегой, который сейчас офлайн, позвоните клиентам, партнерам прямо из CRM. [подробнее](#)



Отзыв клиента



— «Я лично и вся наша команда сотрудников довольны результатами работы с вами. Совместно с вашими усилиями нам удалось не только привлечь к себе интернет-аудиторию, но и превратить их в своих покупателей! У нас выросли продажи за короткий срок!

Выражаю вам благодарность за качественную работу. Обязательно буду рекомендовать агентство «Веб-центр» своим друзьям и знакомым.»



Андрей Савин
руководитель компании «Бастион»



Общество с ограниченной ответственностью "Бастион"

БАСТИОН

241028, г. Брянск, пр-кт Станке Димитрова, д. 62А
ИНН 3245514200 КПП 325701001

ОГРН 1143256003142 ОКАТО 15701000000

ПАО «МИНБанк» г. Москва К/С 3010181030000000600

Р/С 40702810307500000063 044525600

Оптовая дверная компания

ООО "Бастион" в лице директора Савина Андрея выражает благодарность коллективу компании "Веб-центр" за успешное создание и продвижение интернет-магазина дверей bastiondoors.ru.

На момент обращения в агентство "Веб-центр" у нашей компании не было сайта. Нам хотелось не просто создать красивый сайт, но и начать получать с его помощью новых покупателей как можно быстрее.

Специалисты агентства предупредили нас, что это непростая задача. Объяснили, что поисковые системы не очень доверяют молодым сайтам. Но пообещали сделать все возможное для удовлетворения наших потребностей.

Считаем, что сотрудники "Веб-центра" проявили в своей работе полный профессионализм и успешно справились с поставленными задачами. Уже через 4 месяца после начала продвижения на наш сайт стали заходить более 1500 посетителей. А через 6 месяцев - более 2000 пользователей ежемесячно. Благодаря грамотной работе специалистов "веб-центра" постоянно растёт число заявок через интернет.

ООО "Бастион" рекомендует агентство "Веб-центр" партнёрам и друзьям. Мы довольны работой с вами и будем продолжать наше сотрудничество.

С уважением,
директор ООО "Бастион"



Андрей Савин

ВАЖНО

На все услуги до 30 июня участникам семинара скидка 20 %

- Зайдите на сайт web-c.ru
- Укажите в форме промо код

Семинар2017

- Запустите продажи в интернете 😊



1С·БИТРИКС

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ! ВОПРОСЫ?

Сергей Денин
Исп. директор

web-c.ru
denin@web-c.ru

Дружу в социальных сетях:
vk.com/sdenin
facebook.com/denin84