MONKEYLEAD

Продвижение интернет-магазина

Чтобы товар выбирали,
заказы оплачивали,
а покупатели возвращались.

Реклама и SEO. Удобство покупки. Повторные продажи.

GRITERRA / НАШ СОБСТВЕННЫЙ МАГАЗИН

Выбор начинается с понятного товара

Подойдёт для моей задачи?

Каталог по применению и свойствам материала.

Какие характеристики и фасовка?

Собрали товарные карточки и связали их содержание с поисковым спросом.



Кейс GRITERRA. Собственный проект; количественный эффект карточек не опубликован.

КЛИЕНТСКИЙ КЕЙС / МЯГКАЯ И ЛОФТ-МЕБЕЛЬ

Подключили CRM к продвижению магазина

Сайт уже был хорошим.
В рекламе были боты и спам,
заказы оставались неоплаченными.

Перестроили цели и товарные фиды.
Добавили сегментный ретаргетинг
и работу с незавершёнными заказами.

1,5-1,7

млн ₽ в месяц

выручки из Яндекс.Директа
по опубликованному кейсу

Период и модель атрибуции не раскрыты. Выручка не равна прибыли. Источник: кейс MonkeyLead.

Заказ оформлен.
Что помогает довести его до оплаты?

01

Статус в CRM

Находим заказ, который ещё не оплатили.

02

Напоминание

Напоминаем о заказе через сообщение или звонок.

03

Менеджер

Уточняет вопрос, комплектацию и условия покупки.

04

Результат

Фиксируем оплату или причину, почему её нет.

Схема по мебельному кейсу. Автосообщения и звонки дополняют работу менеджера.

Какой участок нужен вашему магазину

Что происходит	Что берём в работу	Что проверяем
Товар трудно найти	**SEO категорий, фильтры и товарные данные**	Переходы из поиска и заказы по категориям
Спрос есть, реклама не окупается	**Фиды, кампании и выбор товаров**	Стоимость оплаченного заказа и расходы
Смотрят, но не покупают	**Карточку, доставку, корзину и оплату**	Покупки при сопоставимом составе посетителей
Оформляют, но не оплачивают	**Статусы в CRM и обработку заказов**	Долю оплат и причины отказов
Не возвращаются	**Сегменты базы и повторные предложения**	Повторные заказы и возвраты

Можно заказать один участок. Приоритет выбираем по данным и экономике товаров.

ZAPO.RU / НАШ СОБСТВЕННЫЙ АВТОМАРКЕТ

Знаем работу магазина после кнопки «Купить»

≈150 000 ₽

заказов в сутки от новых клиентов с рекламы

В собственной системе

Передача заказа поставщику.
Управление доставкой.
Статусы и документы
для операционной команды.

Сумма заказов, не оплаты или прибыль. Период не раскрыт. Собственный проект ZAPO.RU.

Что рекламный отчёт не расскажет о прибыли

Что произошло с заказом

Оформлен
Оплачен
Выкуплен
Возвращён или отменён

Что осталось после расходов

Себестоимость товара.
Реклама и комиссии.
Доставка, скидки и возвраты.
Другие согласованные расходы.

Связываем данные по заказу. Отдельно показываем, каких данных пока нет.

Как отличаем эффект работы от сезонности и распродажи

До изменения

Фиксируем исходный показатель.
Проверяем цены и наличие.
Отмечаем акции, каналы
и состав заказов.

После изменения

Сравниваем сопоставимые группы.
При достаточном трафике
проводим A/B-тест.
Отдельно отмечаем ограничения.

Решение по результатам: расширить работу, изменить гипотезу или остановиться.

Ваш сайт и команда остаются в работе

«Сайт уже нормальный»	Проверяем конкретный путь покупки. Полный редизайн не обязателен.
«У нас свой маркетолог»	Берём недостающий участок. Заранее делим задачи и показатели с вашей командой.
«Кто всё это внедрит?»	Делим работы с вашим разработчиком. За каждую задачу отвечает конкретный человек.

Состав работ, доступы и порядок выпуска изменений согласуем до внедрения.

Первый этап с понятным результатом

На выходе разбора

Приоритетная категория или участок покупки.
Исходный показатель.
Предложение по работам.

До внедрения фиксируем

Что меняем и кто отвечает.
Срок, стоимость и бюджет теста.
Как принимаем работу.
Когда продолжаем или останавливаемся.

Аудит и внедрение можно заказать отдельными этапами. Объём зависит от вашей задачи.

Где ваш магазин теряет покупателей?

Пришлите ссылку на магазин
и расскажите, что хотите изменить.

Мало заказов, дорогая реклама, неоплаты
или редкие повторные покупки. Начнём с главного.

Обсудить рост магазина

Telegram MAX mail@monkeylead.ru +7 (499) 325-38-65