

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ГАРДЕРОБЫ

ЛИДЕРСТВО В РФ

B2B / B2C

ОБОРОТ 150+ МЛН

От 10 млн к 150+ млн Р: как мы снизили CPL с 40 000 Р, монополизировали выдачу Яндекса и сделали из локального производства лидера рынка

✗ ТОЧКА А (СТАГНАЦИЯ)

ОБОРОТ В ГОД **10-15 млн Р**

СТОИМОСТЬ ЛИДА **до 40 000 Р**

МАРКЕТИНГ **Поверхностный**

Рынок слабо развит. Таргет VK не работал, технические ошибки на сайте резали конверсию. Клиент присутствовал в сети лишь «номинально».

✓ ТОЧКА Б (ЛИДЕРСТВО)

ОБОРОТ В ГОД **150+ млн Р**

ДОЛЯ В ПОИСКЕ **до 90%**

РАСХОДЫ НА САЙТ **Снижены в 3 раза**

Обеспечили тотальное SEO и PPC-доминирование. Сформирован системный поток заявок, а конкурентов в выдаче практически не осталось.

СТРАТЕГИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА

- 1 Захват выдачи**
Запустили дополнительные сайты под ключевые регионы. В итоге выдача в некоторых регионах занята брендом на 90%.
- 3 Оптимизация**
Снизил расход с 70к до 20-30к Р на сайт, добившись средней цены клика 138-289 Р и стабильного CTR до 8.9%.

- 2 Генерация спроса**
Запустили Дзен-канал и трафик из VK Ads, что дало прирост новых поисковых запросов в Яндексе на 10-20% ежемесячно.
- 4 Новые продукты**
Захватив B2B, начали тестировать новое направление — домашние гардеробы, запустив для этого отдельный сайт.

150 млн Р

ГОДОВОЙ ОБОРОТ

90%

ДОЛЯ В ПОИСКЕ

10 743

КЛИКОВ (ЗА 3 ГОДА)

~150

ЦЕЛЕВЫХ ЗАЯВОК

Рынок не всегда нужно «догонять» — его можно и нужно формировать. В слаборазвитых нишах сильный системный маркетинг дает не просто рост продаж, а **тотальный захват лидерства и устранение конкурентов.**

Позиция в поиске — это актив. Удерживать её дешевле, чем возвращать. Благодаря сегментации, SEO и генерации спроса через контент, компания масштабировалась в 10 раз.