

# МЯГКИЕ ОКНА (B2C / B2B)

ВЫХОД ИЗ КАССОВОГО РАЗРЫВА

МОСКВА И МО

LTV И ЭКОСИСТЕМА

От долгов к обороту в 63.7 млн Р: как мы вытащили бизнес из руин, создали экосистему из 4 сайтов и за 6 лет стали не просто подрядчиками, а партнерами

## ✗ ТОЧКА А (ОТЧАЯНИЕ)

СТОИМОСТЬ ЛИДА **до 20 000 Р**СТАТУС БИЗНЕСА **Работа в долг**МАРКЕТИНГ **Слив в РСЯ**

Лето 2019 года. Предыдущий подрядчик выжигал бюджет на одном оффере в РСЯ и придумывал поломки. Заявок не было, клиентка находилась в отчаянии и долгах.

## ✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМА)

ОБОРОТ ПРОЕКТА **63 794 025 Р**СРЕДНИЙ CPL (ЗА 6 ЛЕТ) **~1 047 Р**ЗАКРЫТО СДЕЛОК **1 276 договоров**

Компания стабильно работает. За 6 лет мы вместе прошли не один сезон, став близкими друзьями. Бизнес выжил, масштабировался и закрепился в нише.

## АРХИТЕКТУРА СПАСЕНИЯ: ОТ РУИН К ЖИЗНИ

- 1 Экстренный старт**  
Провели расследование, остановили слив. Запустили Директ на старый сайт, чтобы не терять сезон, пока собирали новый.
- 2 Экосистема посадочных**  
Создали 4 разных лендинга: с калькулятором (window-soft.ru), лаконичный (gibkoe-okno.ru), визуальный и SEO-ориентированный.
- 3 Удержание базы**  
Внедрили обратный звонок (Envuvox), настроили сбор клиентской базы и Email-рассылки для генерации повторных продаж и LTV.
- 4 Синергия партнерства**  
Оцифровали каждый рубль. Полная прозрачность, обсуждения в формате 30-минутных голосовых и совместный поиск решений.

**3 430**

ПОЛУЧЕНО ЗАЯВОК

**41 273**

ЦЕЛЕВЫХ КЛИКА

**50 000 Р**

СРЕДНИЙ ЧЕК

**6 ЛЕТ**

СОТРУДНИЧЕСТВА

Этот кейс — не просто про рекламу. Это история о том, как маркетолог становится партнером, а клиент — другом. **Комплексный маркетинг и честный подход способны развернуть бизнес даже на грани закрытия.**