

# ПРОИЗВОДСТВО СЛЭБОВ

НОВОСИБИРСК

B2C / B2B

СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ

Как занять свободную нишу: 75 продаж уникального продукта из массива дерева со стоимостью привлечения сделки всего 1 600 Р

## ✗ ТОЧКА А (ЗАВИСИМОСТЬ)

ОСНОВНОЙ КАНАЛ **Только Avito**

КОНКУРЕНЦИЯ В ПОИСКЕ **Почти нулевая**

СИСТЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ **Отсутствует**

В 2020 году трафик с Avito начал проседать. Клиенту требовался независимый источник статусных заказов, но системного продвижения не было.

## ✓ ТОЧКА Б (АВТОНОМНОСТЬ)

ПРИВЛЕЧЕНО ПРОДАЖ **~75 сделок**

ЦЕНА ПРОДАЖИ (CPS) **1 600 Р**

ВОВЛЕЧЕНИЕ АГЕНТСТВА **Не требуется**

Мы настроили Директ и просто «отпустили клиента работать». За 6 месяцев он обработал 75 заказов без единого вопроса и просьбы о доработке.

## АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ

1

### Быстрый старт

Не стали изобретать велосипед. Рынок был пуст (на весь город 3 вменяемых сайта) — мы просто зашли и забрали спрос.

2

### Горячая семантика

Аккуратно собрали ядро исключительно из целевых запросов, запустили кампанию и настроили базовую аналитику.

3

### Автономная работа

Реклама работала как швейцарские часы. Клиент просто обрабатывал заявки и зарабатывал деньги, не отвлекаясь на маркетинг.

4

### Сарафанное радио

Проект принес нам клиентов по рекомендации. Без портфолио и презентаций, исключительно по факту: «Сделал. Работает».

**120к Р**

БЮДЖЕТ ЗА ПОЛГОДА

**75 шт.**

РЕАЛЬНЫХ ПРОДАЖ

**1 600 Р**

СТОИМОСТЬ ПРОДАЖИ

**100%**

ДОВОЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

В 2020 году работать было проще: конкуренция в регионах была минимальной, а ставки зависели от реального спроса. Тогда в низкоконкурентной нише решал **своевременный вход, а не сложные воронки.**

Сегодня рынок изменился. Яндекс стал монополистом, ставки завышаются искусственно, и малому бизнесу заходить всё сложнее.