DIGITAL ROMANOV

+7 (499) 288-83-32
info@digital-romanov.ru

ВХОДНЫЕ ДВЕРИ «АРГУС»

ЧЕСТНЫЙ ОПЫТ | ЛОКАЛЬНЫЙ B2C | ТЕСТ ГИПОТЕЗЫ

> Как рыночные условия, сезонный спад и малый бюджет могут обнулить даже технически безупречную маркетинговую гипотезу

✕ ТОЧКА А (СПАД ПРОДАЖ)

СОСТОЯНИЕ САЙТА	Устаревший
МАРКЕТИНГ	Отсутствовал
БЮДЖЕТ ТЕСТА	20 000 ₽

Знакомый посоветовал меня владельцу фабрики «Аргус», у которого начались проблемы с заказами. Задача стояла протестировать спрос через Директ с минимальным бюджетом на старом сайте.

✓ ТОЧКА Б (ЧЕСТНЫЙ ВЫВОД)

КОНВЕРСИИ (2 ЭТАП)	0 шт.
ГЛАВНЫЙ РИСК	Летний сезон
СТАТУС БИЗНЕСА	Продана доля

Несмотря на глубокую переработку сайта, повторный тест провалился. Предприниматель подтвердил падение спроса по всей нише. Гипотезу обнулили внешние факторы.

ХРОНОЛОГИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА

1 Первый запуск
Провели экспресс-аудит и запустили Директ на 20 000 ₽. Итог: пара заявок, слабое поведение. Стало ясно, что сайту нужна доработка.

2 Глобальная пауза
Клиент ушел на доработку на 3-4 месяца. За это время он потерял часть потока, продал долю бизнеса и оставил один магазин.

3 Рыночный фактор
Повторный запуск на новый сайт. Поведение трафика нормальное, но конверсий — нет. Причина: жесткий летний сезонный спад у всех игроков.

4 Ограничения бюджета
Бюджет в 20 000 ₽ оказался недостаточным, чтобы набрать нужную статистику для анализа и обучения алгоритмов в условиях спада.

20 000 ₽	0	Лето	Остановка
БЮДЖЕТ ТЕСТА	КОНВЕРСИЙ (2 ЭТАП)	СПАД РЫНКА	РЕШЕНИЕ

> Хорошая гипотеза может не сработать не по вашей вине. Рынок, сезон и внешние обстоятельства влияют на результат сильнее, чем настройки рекламы.

8 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ | 300+ ПРОЕКТОВ

Romanov Digital © 2026
ИНН: 667014537064