

ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

ПЛАСТИНЧАТЫЕ ПИТАТЕЛИ

АЛРОСА / НЛМК

B2B ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Как спасти простаивающий завод от закрытия: 1 900+ заявок и 60+ млн ₽ чистой прибыли за счет 3D-моделей и точного поиска

✗ ТОЧКА А (УГРОЗА ЗАКРЫТИЯ)

ПРОИЗВОДСТВО **Простаивало**ПРИСУТСТВИЕ В СЕТИ **Сайт устарел**ИСТОЧНИКИ **Карты / 2ГИС**

В 2020 году завод находился в критическом состоянии, продажи остановились. Владелец пришел со словами: «Я не хочу закрывать цех. Давай попробуем интернет».

✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМНЫЙ РОСТ)

ЗАЯВОК В CRM **1 900+**СТОИМОСТЬ ЛИДА (CPL) **~518 ₽**КОНТРАКТЫ **УГМК, ТМК**

Завод вышел из кризиса и полностью загрузил цеха. Выстроено сотрудничество с промышленными гигантами, сайт обновлен.

АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ

1

ABC-Анализ

Мы не распылялись. Разобрали номенклатуру и выделили ключевые модели с максимальной маржой (питатели, бетономешалки).

2

3D-Инжиниринг

Пока у конкурентов были сайты из 2006 года, мы за месяц сделали лендинг с интерактивной 3D-моделью (360°) и каталогом.

3

Точный таргетинг

Снизили CPL с 2000+ ₽ до 518 ₽ за счет жесткой минусации, выйдя на целевую аудиторию: мужчин 24–54 лет, покупающих оборудование.

4

Связка каналов

Запустили Яндекс.Директ и Google Ads по узким запросам, плюс провели SEO-оптимизацию для роста стабильной органики.

60+ млн ₽

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

1 900+

РЕАЛЬНЫХ ЗАЯВОК

~518 ₽

СРЕДНИЙ CPL

~700к ₽

БЮДЖЕТ ЗА 5 ЛЕТ

В промышленном B2B не нужны «волшебные воронки» и курсы. Нужен хороший продукт, нормальная реклама и точная настройка. Мы доказали, что **малый трафик — это не проблема, а возможность забрать весь рынок.**