DIGITAL ROMANOV

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

СТЕЛЛАЖИ ПОД ЗАКАЗ

СКЛАДСКОЕ B2B | КОМПАНИЯ «СЕЙФБУРГ» | ТЕСТ ГИПОТЕЗЫ

> Как в 2018 году с бюджетом 40 000 ₽ протестировать новое B2B-направление, получить 20 целевых заявок и закрыть корпоративного клиента на годы

✕ ТОЧКА А (СТАРТ С НУЛЯ)

ГОТОВНОСТЬ НАПРАВЛЕНИЯ	**Не упаковано**
БЮДЖЕТ	**Строго 40 000 ₽**
УСЛОВИЯ РАБОТЫ	**Бартерная схема**

В 2018 году ко мне обратился владелец компании «Сейфбург». Задача стояла в проверке узкого направления — изготовление стеллажей под заказ. Сайта не было, рекламы тоже.

✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМНЫЙ КЛИЕНТ)

ЦЕЛЕВЫХ ЗАЯВОК	**20 шт.**
ЖИВУЧЕСТЬ КАМПАНИИ	**6+ месяцев**
ROI ТЕСТА	**Окупился в десятки раз**

Собрали 20 качественных заявок. Один из лидов оказался крупным корпоративным заказчиком, который вышел на цикл постоянных закупок. Тест признан сверхуспешным.

АРХИТЕКТУРА ЗАПУСКА (2018 ГОД)

1. **Ёмкий лендинг**
Я собрал простой, но закрывающий все боли одностраничный сайт под конкретный B2B-сегмент.

2. **Точный Поиск**
Провели аналитику спроса по региону и запустили рекламу на Поиске с жестким геотаргетингом по Свердловской области.

3. **Автономность**
Тогда была другая реальность: конкуренция ниже. Настройка спокойно прожила больше полугода без изменений и давала результат.

4. **Узкая сегментация**
Крупные игроки не работали с узкими запросами, что позволило нам забирать горячих клиентов, ищущих подрядчиков под задачу.

40 000 ₽	20	2 000 ₽	>6 мес.
БЮДЖЕТ НА ТЕСТ	ЦЕЛЕВЫХ ЗАЯВОК	СТОИМОСТЬ ЛИДА (CPL)	АВТОНОМНОЙ РАБОТЫ

> Раньше можно было выиграть за счет правильной настройки. Сегодня выигрывают те, кто постоянно анализирует, тестирует и адаптирует процессы.

8 ЛЕТ ЭКСПЕРТИЗЫ | 300+ ПРОЕКТОВ

Romanov Digital © 2026
ИНН: 667014537064