

СЕРТИФИКАЦИЯ ISO (B2B)

НИША: B2B УСЛУГИ

БИЗНЕС-ЭТИКА

АНТИКРИЗИС

Кейс о реанимации бизнеса: как мы вывели компанию из убытков в 15 млн ₽, снизили CPL в 3 раза, и почему в итоге просто отдали проект собственнице

✗ ТОЧКА А (КРИЗИС)

ПРОСТОЙ **Более 6 месяцев**ЦЕНА ЛИДА (CPL) **~3 000 ₽ (без продаж)**УБЫТКИ **~15 млн ₽**

Бизнес существовал формально. Офис, штат, инвестор есть, а выручки - 0. Старый сайт был презентацией.

✓ ТОЧКА Б (ВОССТАНОВЛЕНИЕ)

ЦЕНА ЛИДА (CPL) **~1 000 ₽**НОВЫЙ ПОТОК **60+ заявок / мес**КОНВЕРСИЯ САЙТА **Рост с 4% до 10%**

Полный перезапуск. Собрали сайт-конвертер, запустили 6 800 ключей. Офис снова ожил.

АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ И ФОРС-МАЖОР

1

Честный аудит

Мы прямо указали на дыры в бюджете и нерабочую воронку. Один партнер ушел, продолжили работу с оставшейся собственницей.

2

Перезапуск с нуля

Создан новый сайт, пересобрана семантика на 6.8к запросов, выстроена логика обработки входящих лидов.

3

Внешний шок (СВО)

В феврале 2022 года рынок ISO-сертификации в РФ рухнул. Бизнес, который только начал дышать, снова встал.

4

Экологичный выход

Мы не стали доить клиента абоненткой в мертвый сезон. Бесплатно передали сайт, кампании и инструкции по ведению.

220к ₽

БЮДЖЕТ НА СТАРТ

1 000 ₽

НОВЫЙ CPL

60+

ЗАЯВОК В МЕСЯЦ

0 ₽

ВЗЯТО ЗА ПЕРЕДАЧУ

Иногда ты приходишь на аудит, а остаешься партнером по выживанию. Профессионализм маркетолога — это не только снижение CPL, но и **умение не ломать клиента, когда рухнет рынок.**

P.S. Экологичное партнерство окупается. Сейчас собственница успешно реализует новые бизнес-модели, продолжает заниматься сертификацией в свободное время, и мы сохраняем теплый контакт. Маркетинг — это про людей.