

# IT-РАЗРАБОТКА (B2B)

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

РАЗРАБОТКА СИСТЕМ

СВЯЗКА: ТРАФИК + CRM

Как привязать маркетинг к реальным деньгам: снижение CPL с 5 000 Р до 903 Р и генерация 10 млн Р прибыли в агрессивной корпоративной среде

## ✗ ТОЧКА А (СЛИВ БЮДЖЕТА)

СТОИМОСТЬ ЛИДА ~5 000 Р

АНАЛИТИКА Формальная

СВЯЗЬ С CRM Отсутствует

Реклама существовала «сама по себе». Бизнес не понимал, за что платит. Плюс жесткая токсичная среда внутри компании (задержки ЗП, прессинг).

## ✓ ТОЧКА Б (ОЦИФРОВКА)

СТОИМОСТЬ ЛИДА 903 Р

ЗАЯВОК (B2B) 140 шт.

ВЫРУЧКА ~10 млн Р

Выстроена автономная система. Несмотря на хаос в процессах компании, маркетинг выдал результат в первый же квартал, окупив вложения в десятки раз.

## АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЯ

**1 Глубокий аудит**  
Провели полную ревизию кампаний. Интегрировали Метрику с CRM, чтобы видеть всю цепочку: от клика до денег в кассе.

**3 Автостратегии**  
Обучили алгоритмы Яндекса и Google приводить клиентов на основе реальных офлайн-конверсий из отдела продаж.

**2 Фокус на чек**  
Пересобрали семантику, отсекая мелкие заказы. Оставили только тот спрос, который готов платить чеки от 1,5 млн Р.

**4 Автономность**  
Построили систему, которая генерирует деньги независимо от конфликтов или компетенций руководства заказчика.

140

B2B ЗАЯВОК

903 Р

ЦЕНА ЗАЯВКИ (CPL)

1,5 млн Р

СРЕДНИЙ ЧЕК

10 млн Р

РЕАЛЬНАЯ ВЫРУЧКА

Главная проблема B2B — управлять рекламой через ощущения, а не через цифры. Мы выстроили прямую связь между кликом и кассой, доказав, что **реклама — это не расход, а инвестиционный инструмент.**