

ФАБРИКА РАБОЧЕЙ ОДЕЖДЫ

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ КЕЙС

B2B / WB

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Трафик шел, лиды были. Как мы снизили CPL в 5.7 раз, выявили убытки по 60% ассортимента на Wildberries и почему клиент в итоге разорвал контракт

✗ ТОЧКА А (ХАОС В B2B)

CPL В ПОИСКЕ ~8 000 Р

ЮНИТ-ЭКОНОМИКА **Не считалась**

Корпоративный сегмент был мертв. Тест в VK принес 100 лидов по 150 Р, но отдел продаж их просто слил, не перезванивая клиентам.

✓ ТОЧКА Б (СИСТЕМА)

CPL В ДИРЕКТЕ 1 400 Р

ВЫКУПЫ НА WB 8.1 млн Р

За 5 месяцев выстроили управляемую структуру. Перевели склад на ФБО, увеличили продажи на WB в 2 раза и снизили убытки на 90%.

АНАТОМИЯ АНТИ-КЕЙСА: БОРЬБА С ВНУТРЕННИМ СОПРОТИВЛЕНИЕМ

- 1 Разработка B2B-сайта**
Создали лендинг под закупщика (МОQ, брендрование, тендеры), что снизило цену заявки в Директе с 8к до 1.4к Р.
- 2 Юнит-анализ**
Проанализировали 300+ SKU и обнаружили, что 60% товаров продаются в минус из-за логистики и брака.
- 3 Логистика ФБО**
Убедили перейти с ФБС на ФБО, что разгрузило сотрудников, уменьшило возвраты и повысило рейтинг бренда на WB.
- 4 Саботаж команды**
Отдел продаж с ФОТ 500к/мес саботировал скрипты, пока один менеджер WB приносил компании 100+ млн Р/год.

1 400 Р

НОВЫЙ CPL В B2B

8.1 млн Р

ВЫКУПЫ НА WB

>60%

УБЫТОЧНЫХ SKU

РАЗРЫВ

ФИНАЛ ПРОЕКТА

Удалить рекламу проще, чем признать системные ошибки. Найти «других специалистов» проще, чем довести начатое до конца. **Трафик — это бензин, но если у вас пробит бак, вы не уедете далеко.**

Маркетинг Romanov Digital не просто генерирует лиды, он вскрывает управленческие дыры. Но не всем нужно спасение. Кто-то просто ищет виноватого. Мы за 5 месяцев вывели бизнес из хаоса в стабильность, но клиент выбрал старую модель.