

KROT. SHOP

Разработка и продвижение интернет-магазина контактных линз, солнцезащитных очков, индивидуальных оправ

AR+

Дополненная
реальность

IC

IC-Block

Blitix24

Blitix24

IC

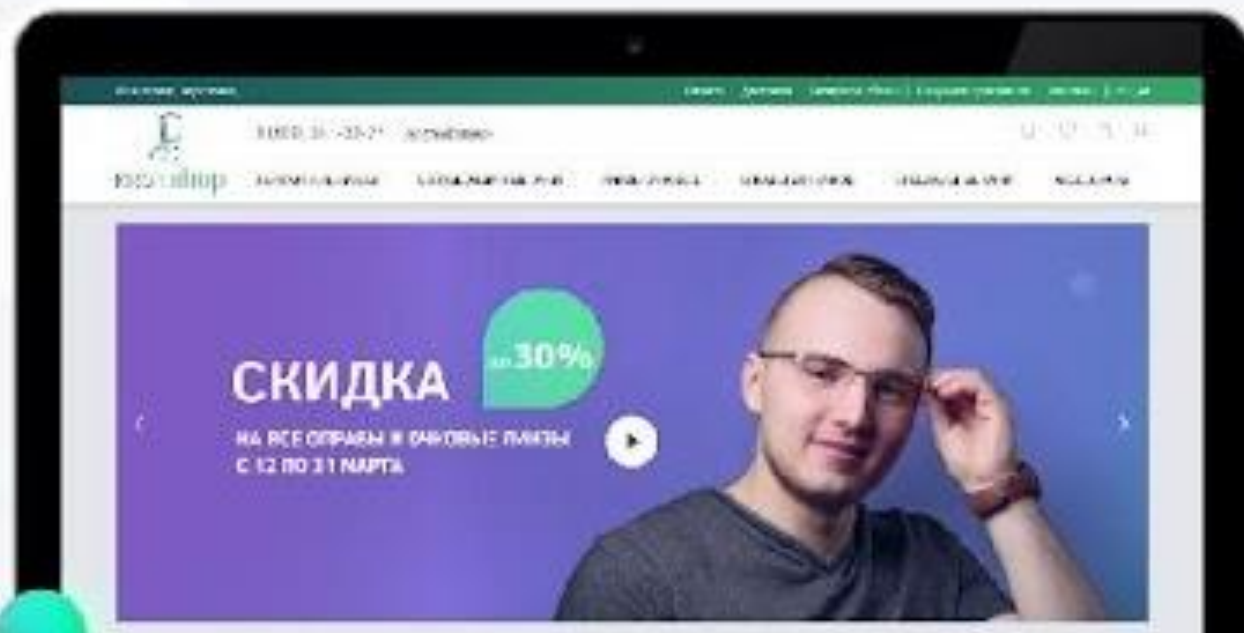
Виртуальный
рекламный



Создать функциональный сервис онлайн-продаж товаров медицинской оптики.

Достичь точки безубыточности через год после запуска проекта за счёт эффективной маркетинговой стратегии.

- Провести маркетинговое исследование. Определить целевую аудиторию, каналы реализации проекта.
- Провести анализ рынка по созданию сервиса с его последующей реализацией.
- Разработать эффективную маркетинговую стратегию продвижения интернет-магазина.
- Создать бизнес-проект (бизнес-план), который позволит определить точку окупаемости с разбором.
- Достичь точки безубыточности проекта через год с момента его запуска. Точкой безубыточности считать средний показатель: 200 заказов в месяц по среднему чеку > 500 рублей.

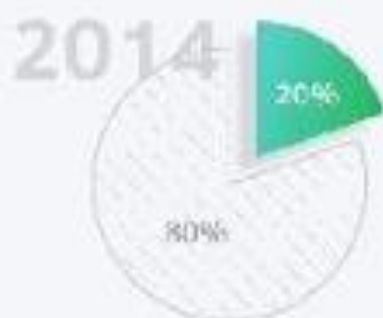


Анализ рынка

В среднем, ежегодный рост рынка медицинской оптики последних нескольких лет колеблется в пределах 8-10%.

Согласно статистическим данным за 2016 год, 24% пациентов выбирают традиционный способ коррекции зрения — очки. Соответственно, 76% пациентов обращается к альтернативному способу коррекции зрительной оптики.

- Контактная линза
- ▨ Контактная линза (традиционная)



Тридцать компаний представлено интернет-магазинами, то продают индивидуальные услуги, а также образцы их предоставляемых услуг на рынке.

zara.ru



ashkov.net



imozna.ru



icabana.ru



tetrotika.ru

goktak.ru

vektor.ru

gishina.ru

СЛУЖБА

Очирви	ochirvi.ru	20%
Методика	metodika.ru	10%
Где найти	gdenu.ru	10%
Два Купца	dvakupca.ru	8%
Уроки	uroki.ru	6%
Скачать	skachat.net	3%
Порт Дина	port-dina.ru	3%
Уроки	uroki.ru	2%
Очирви	ochirvi.ru	20%



	Группа #1	Группа #2	Группа #3	Группа #4	Группа #5	Группа #6
ВРЕМЯ	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Поздний вечер Утро 	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Ночные смены Самостоятельно 	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Ночные смены Самостоятельно 	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Ночные смены Самостоятельно 	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Ночные смены Самостоятельно 	<ul style="list-style-type: none"> Поздний вечер Ночные смены Самостоятельно
ВОЗРАСТ	до 17 - 18 лет Впл. с 10 до 12 лет впл. с 12 до 14 лет впл. с 14 до 16 лет	18 - 23 года Страна	17 - 23 лет Девушки	30 - 40 лет Курсы, женщины	22 года - 35 лет Курсы, женщины	40 - 50 лет Курсы, женщины
УРОВЕНЬ	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ 	Поздний вечер, выходные, праздники	<ul style="list-style-type: none"> Средний уровень Базовый уровень Высший уровень 	Базовый уровень (профессиональные студенты)	Профессиональный уровень	Профессиональный уровень
КОСМАС	Август - сентябрь Только 1 раз в год	Август - май Только 1 раз в год (кроме января)	Впл. с 10 до 12 лет	Впл. с 10	Впл. с 10	Впл. с 10
УРОВЕНЬ	<ul style="list-style-type: none"> Впл. с 10 до 12 лет Базовый уровень Средний уровень Высший уровень Профессиональный уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень Средний уровень Средний уровень Высший уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень Средний уровень КОСМАС Высший уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень Средний уровень Средний уровень Высший уровень Профессиональный уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень Средний уровень Средний уровень Высший уровень 	<ul style="list-style-type: none"> Базовый уровень Средний уровень Средний уровень Высший уровень

Нейминг & Брендинг

концепция

На основе данных, полученных в ходе изучения конкурентов, а также анализа целевой аудитории, была разработана уникальная концепция бренда и нейминга интернет-магазина.

Вариант #1



Вариант #2



Вариант #3

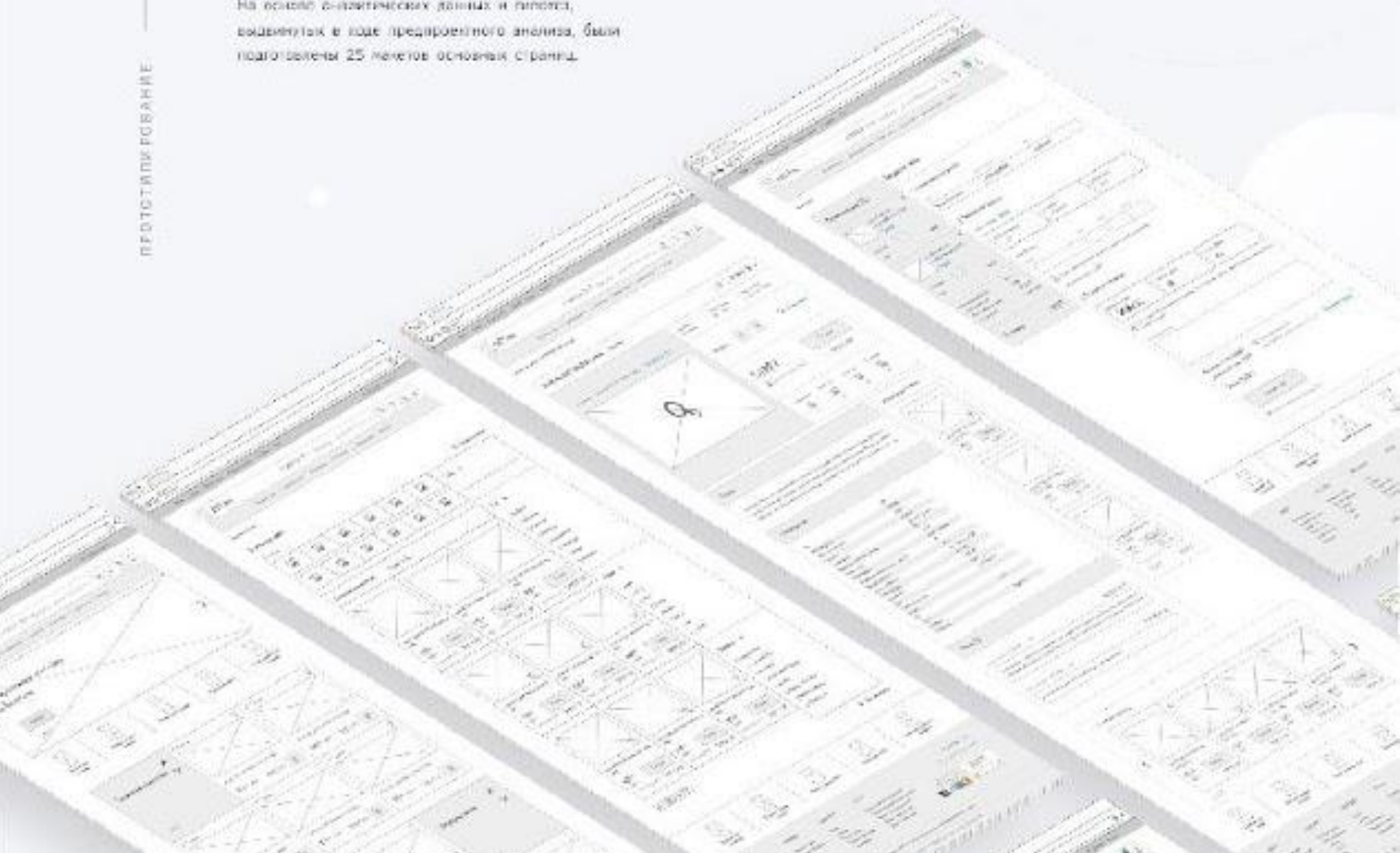


В результате был выбран первый вариант визуальной концепции. Ее реализация позволит создать запоминающийся образ компании, который будет выделяться среди конкурентов.

Разработка

На основе визуальных данных и гипотез, выдвинутых в ходе предварительного анализа, были подготовлены 25 макетов основных страниц.

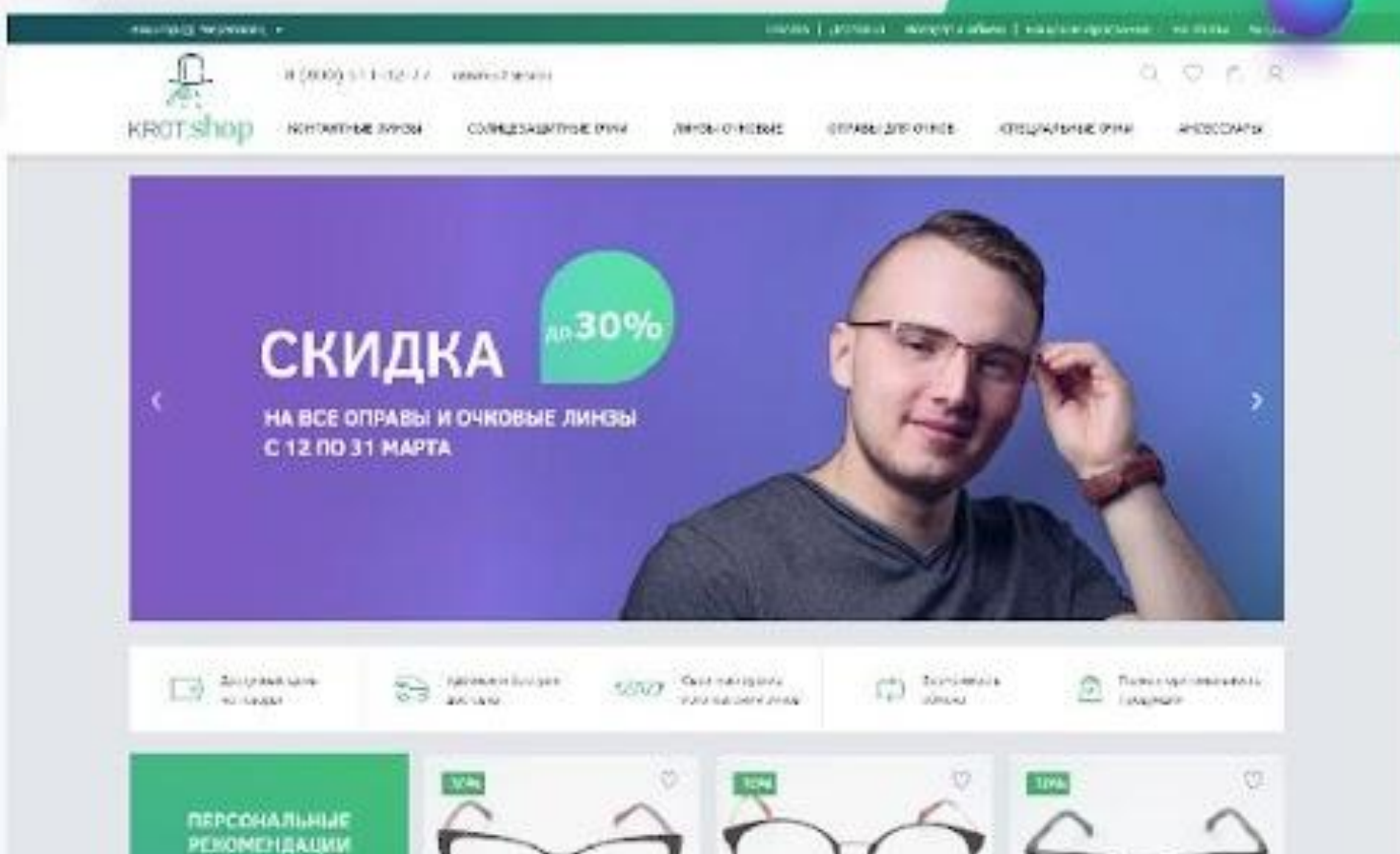
ПРОТОТИПИРОВАНИЕ



При верстке для создания структуры сайта использовалась Flex-box. Часть элементов перестраивалась с помощью JS для сохранения удобства пользовательского интерфейса.

Реализована привязка к городу. Город определяется автоматически, если он присутствует в базе – появляется окно для подтверждения выбранного города. Функционал выбора города "в ручную" реализован на Vue.js

УЗВЫЕД СТРУКТУРА



С использованием технологии AJAX в каталоге реализованы: фильтр, сортировка, функционал кнопки "Показать еще".
 Данная технология позволяет загружать контент без перезагрузки страницы пользователем.

КАТАЛОГ ОПРАВ

Ваша корзина: 0 товаров

0 (800) 511-02-77 [вернуться назад](#)

KROT shop [каталог товаров](#) [информация о нас](#) [контакты](#) [о нас](#) [сервис](#) [доставка](#) [доставка](#)

[главная страница](#) / [каталог](#) / [оправы для очков](#)

Оправы для очков

Сортировка: [Сначала популярнее](#) | Показывать: [по 12](#)

						Оформить	Корзина
						СКИДКА 10% К ПОКУПКАМ	

Сортировка: [Сначала популярнее](#) | Показывать: [по 12](#)

<p>-10%</p> <p>Оправа для очков PMA / MEGA-01</p> <p>2500 Р 2777 Р</p> <p>100%</p> <p>срок службы</p>	<p>-10%</p> <p>Оправа для очков Krot 1901-21018-01</p> <p>700 Р 777 Р</p> <p>100%</p> <p>срок службы</p>	<p>-10%</p> <p>Оправа для очков Krot 1901-21018-01</p> <p>800 Р 888 Р</p> <p>100%</p> <p>срок службы</p>
<p>-10%</p>	<p>-10%</p>	<p>-10%</p>

BRAND

- Alessandro Mendini
- Alca Trans
- Ardy 1901
- Binnon-Scotch
- KROTAR
- Krot 1901
- Top

МАТЕРИАЛ

- пластик
- металл
- дерево
- титан

СТРАНА ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Интернет-магазин съдържащ различни типове продукти, для
 большего удобства в системе присутствует 2 типа карточек.
 Они помогают продавцу при выборе ассортимента.



линзы AIR OPTIX plus HydraGlyde (6 линз)

1 шт. в упаковке | Доставка от 200 руб



Тип:
Сферические
Материал:
Трикомбисилкон

Сфера (диоптрия):
+1.00 до +9.00
Диопт.
-0.75 до -7.00

Срок жизни:
Самостоятельно (1 месяц)
Решить за вас
3 месяца

Выберите параметры контактных линз:

Одн. линза Двухлинза

Левый глаз	Диопт.	Сфера
	+1.50	<input type="button" value="-"/> <input type="button" value="0"/> <input type="button" value="+"/>

Правый глаз	Диопт.	Сфера
	+1.50	<input type="button" value="-"/> <input type="button" value="0"/> <input type="button" value="+"/>

1870 руб

100% защита

Купить

MacBook

корзина покупок

В целях повышения конверсии интернет-магазина стандартные страницы корзины и оформления заказа объединены.

Одностраничная корзина и оформление заказа реализованы на последней версии платформы Bitrix и подстраивают все способы оплаты и доставки.

Рецензия дает возможность изменять количество товара и удалить его из списка покупок прямо во время оформления заказа.

Оплата и доставка

- Проведена интеграция с интернет-магазином Яндекс.Маркет стандартными средствами системы.
- Проведена интеграция с автоматизирующей службу доставки СДЭК и Boxberry путем установки и настройки модулей.

Интеграция с 1С

Выполнена интеграция с 1С. Управление курсами в версии, посредством реляционного модуля обмена и протокола Comptrol M2.

Интеграция нестандартной 1С с инструментами системы товаров и цен, другие данные заархивированы и реализуются со стороны сайта.

Внедрение кассы 54-ФЗ

Под требования 54-ФЗ выполнена интеграция с кассой. Реализовано оборудование: Атол, ФФД Техно и платный модуль Ситроник. Система оцифрует электронные чеки.

Внедрение CRM

- Выполнена интеграция с Bitrix24. Обмен задачами и открытые ссылки на сайт.
- Проведена интеграция с IP-телефонией для мониторинга и для фиксации звонков с помощью сервиса Zedatka.

3D-примерка очков

После введения в действие возможностей HTML5 было разработано онлайн-примерка на сайт, где человек может примерить очки и увидеть в реальном времени колоризацию чужды.

Данное решение условно работает и на мобильных устройствах, что, в своем роде, является уникальным продуктом на российском рынке.



Продвижение

Работа с семантическим ядром и структурой сайта

- На основе анализа запросов подготовлен список собрано семантическое ядро для сайта;
- Проведена кластеризация семантического ядра;
- Была разработана структура сайта, учитываю данные собранного семантического ядра;
- Была создана карта релевантности для привязки семантического ядра к запросам по страницам сайта.

Техническая часть оптимизации сайта

- Создана карта сайта (sitemap.xml);
- Настроен robots.txt;
- Установлены счетчики Яндекс.Метрика и Google Analytics, сай-дебаггер и Яндекс.Вебмастер и Search Console Google;
- Информацию о сайте была размещена в Яндекс.Словарики и Google Business;
- Были сформированы семантически URI (человекочитаемые URI) адресов страниц;
- Были англоязычные "Хлебные крошки";
- Сделана удобная и логичная перелинковка;
- добавлены микроразметки Schema.org и Schema.org;
- Проведена оптимизация вставки на весь сайт, карты сайта без потери местами;
- Был создан и настроен инструмент SEO-уникального фильтра, данное решение позволило реализовать дополнительные разделы на сайте под различные и среднечастотные ключевые запросы.

Оптимизация и создание текстового контента на сайте

- На всех страницах сайта были прописаны уникальные мета-теги (Title и Description);
- Были осуществлены переводы на русский и размещение заголовка H1-H2 на страницах сайта;
- В параллель на сайте были проведены стробулы alt;
- Были выполнены уникальные мета-теги с использованием ключевых слов.



■ РЕПРОДУКЦИОННЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ

Контекстная реклама запущена с 17 января 2018 года.

Яндекс Директ

Всего потрачено: 33 856,43 руб.

Показы: 1 461 729

Клики: 3 997

Средняя цена клика: 8,55 руб.

- Настроены кампании (поиск и РСЯ) по контактным лицам, охватом для очков, соответствующим очкам (по приоритетным брендам).
- Все кампании на поиске и некоторые кампании РСЯ подключены к автоматизированной системе управления ставками (БМД-менеджер).
- Проведены быстрые тизеры, уточнения по всем направлениям.
- Собран список минус-слов и добавлен в поисковые кампании.
- По охватом для очков и контактным лицам настроен ретаргетинг.

Google Adwords

Всего потрачено: 18 852,63 руб.

Показы: 131 178

Клики: 2 075

Средняя цена клика: 8,99 руб.

- Настроены кампании (поиск и КМС) по контактным лицам, охватом для очков, соответствующим очкам (по приоритетным брендам).
- Добавлены расширения: дополнительные ссылки, уточнения по всем кампаниям. А также в объявлениях указаны расширения "цели".
- Настроены Google.Поиск, ремаркетинг по охватом для очков и контактным лицам.
- В кампаниях на поиске добавлены минус-слова.
- Настроены автоматизированные правила управления ставками для удержания объявлений на ведущих позициях в рекламных блоках.

Оформили Заказ



Источники трафика

Целевые посещения

Периоды по рекламе	57
Периоды по поисковым системам	30
Прямые заходы	20
Внутренние переходы	12
Периоды по социальным сетям	7

Заказали Эвонек



Источники трафика

Целевые посещения

Периоды по рекламным кампаниям	7
Внутренние переходы	3
Периоды по рекламе	2
Прямые заходы	1
Периоды по ссылкам на сайте	1

Оплатили Заказ Онлайн



Источники трафика (детально)

Целевые посещения

Маркет	7
Яндекс Директ	4
Источники	2
ВКонтакте	2
Яндекс	1
Google	1
Google Adwords	1
Другие рекламные источники по мет...	1

Оформили Заказ (детально)



Источники трафика (детально)

Визиты

Маркет	23
Яндекс	22
Источники	16
Яндекс Директ	16
Google	8
ВКонтакте	7
Google Adwords	4
Другие рекламные источники по мет...	4
Яндекс Не определено	2
Источники	1

Отказы Google Adwords



22,2 %
-4,27%



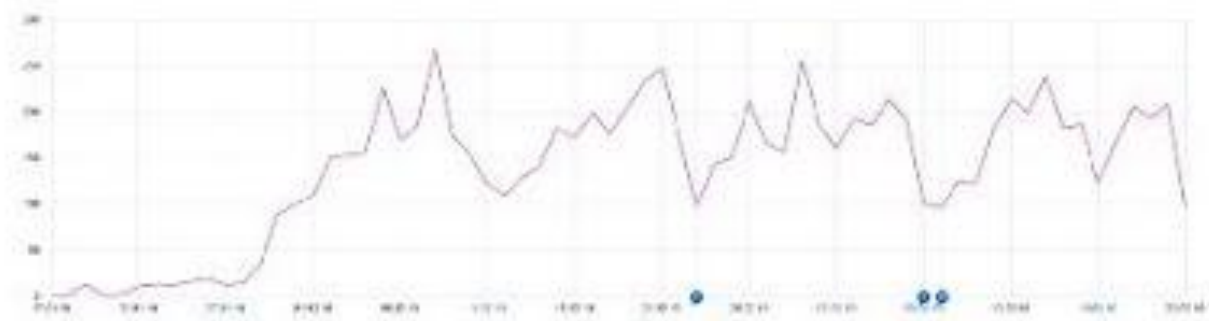
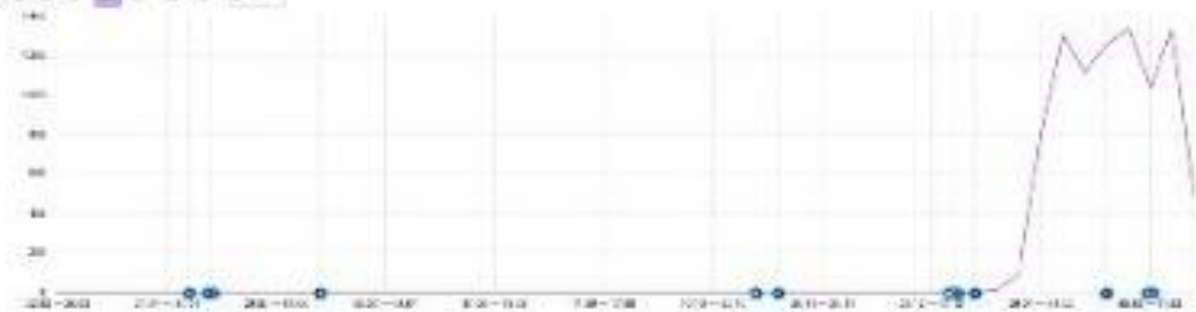
Отказы Яндекс Директ



19%
-31%



Дата: 17.11.2017



Параллельные ресурсы

РАБОТЫ

- Клиент-маркетинг.
- Реклама у блогеров. Написание форм публикаций.
- Проведение конкурсов.
- Посев объявлений по тематическим сообществам.
- Настройка рассылочного инструмента.
- Таргетированная реклама (VK, FB, INST).
- Рефераллинг по всем каналам продвижения.

РЕЗУЛЬТАТЫ

✓ 1500 прямых переходов на сайт с рекламы

✓ Средний CTR объявлений - 1.5

✓ Суммарный охват рекламы более 200 000 пользователей

✓ Создание аккаунта Instagram и увеличение числа подписчиков до 1500

✓ Создание группы ВКонтакте и увеличение числа подписчиков до 1500



Общий результат

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

- Разработан современный и функциональный сервис онлайн-продажи товаров медицинской оптики.
- Реализована маркетинговая стратегия продвижения интернет-магазина, включающая в себя: контекстную рекламу, готовые агрегаторы, работу с лидерами мнений, SEO, SMM, SMM.
- Создана внутренняя архитектура работы с заказами при помощи интеграции с CRM-системой Bitrix24 и IP-телефонией Zadarma.

За три месяца работы были достигнуты целевые показатели:

	Заказы/месц	Средний чек
План	65	2 500 Р
Факт	50	2 800 Р

Промежуточный KPI: 70%

Заказы в месяц

50

Средний чек

2 800 Р

Промежуточный KPI

70%

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**

krot.shop