

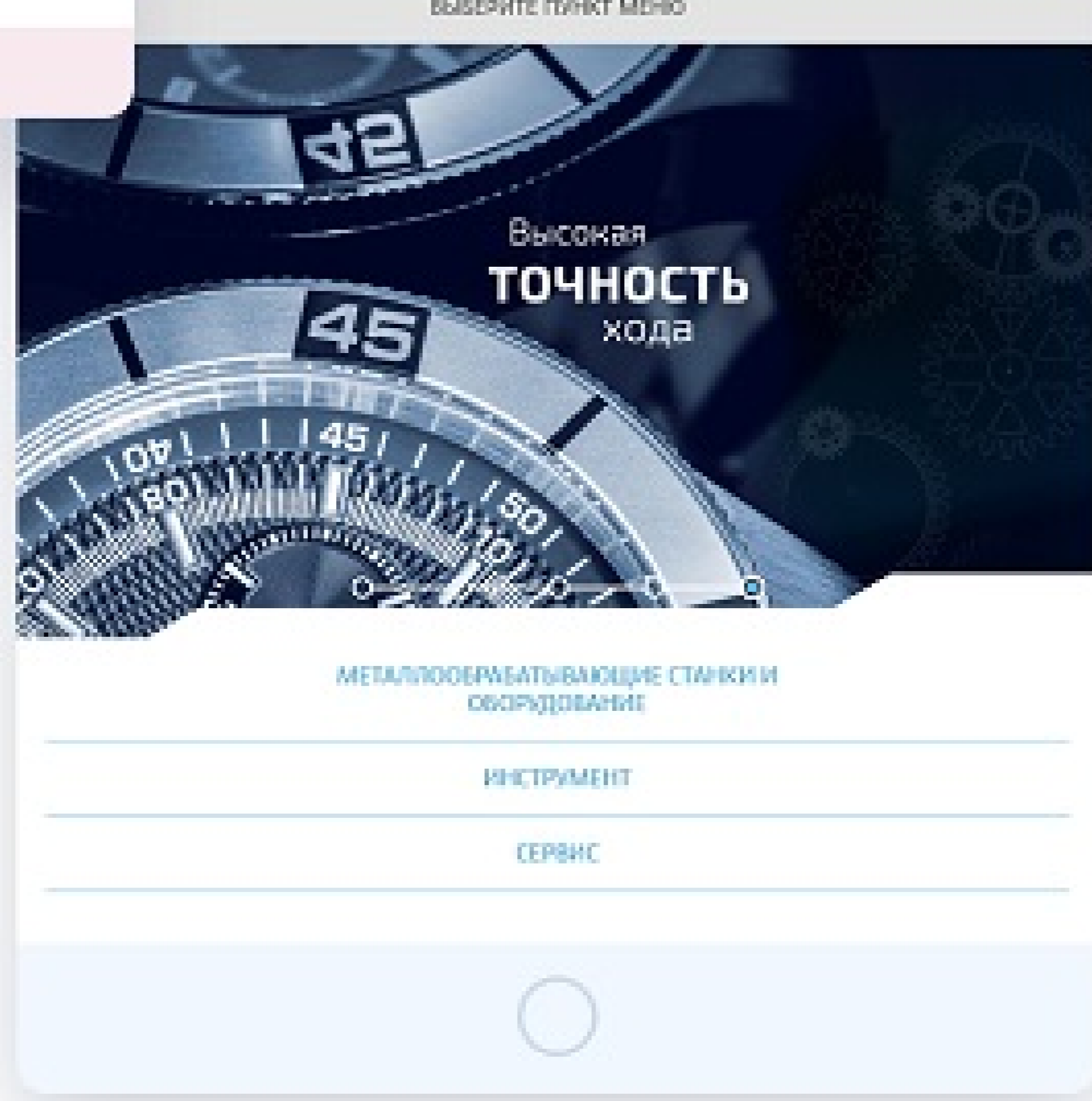
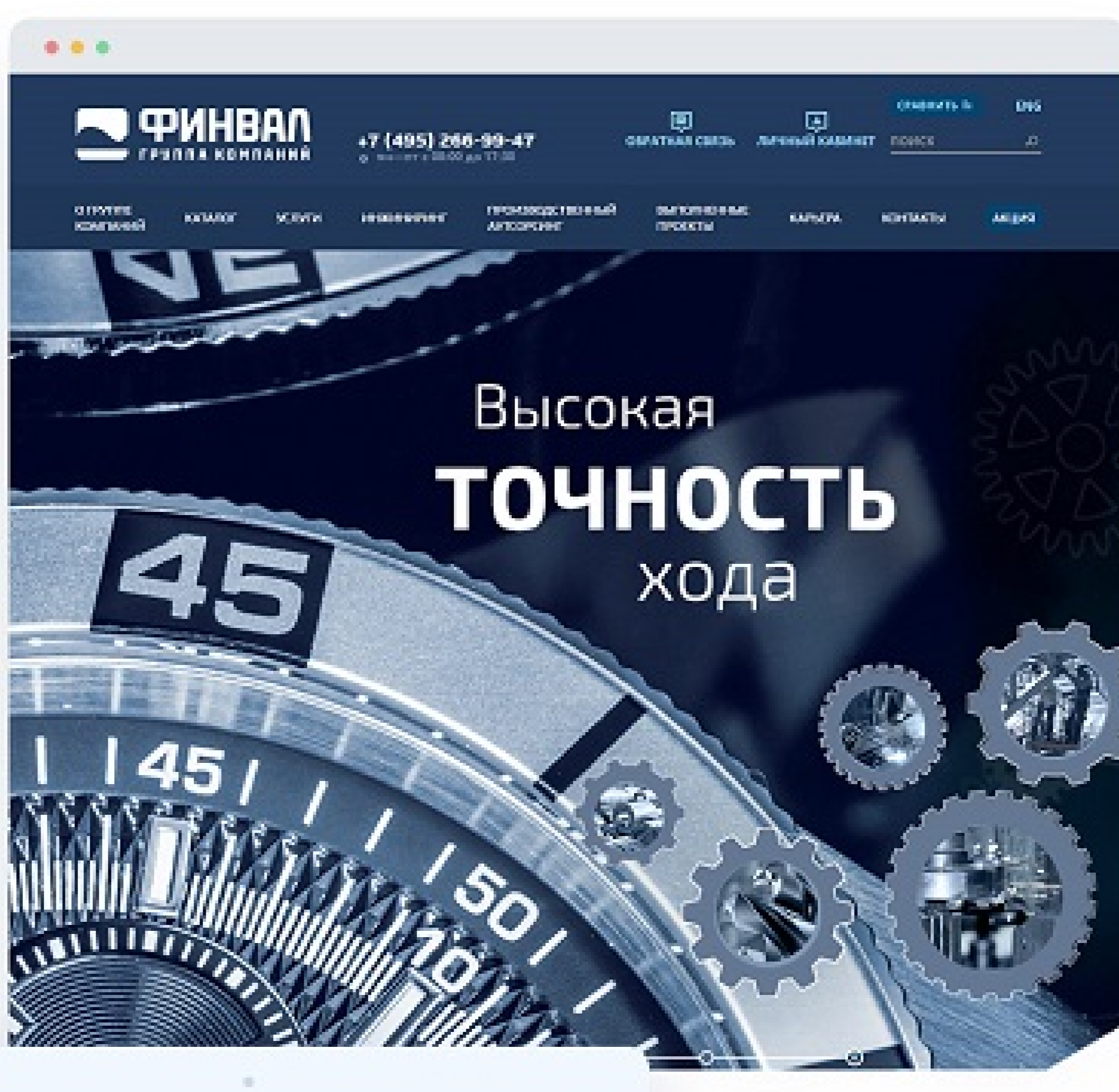
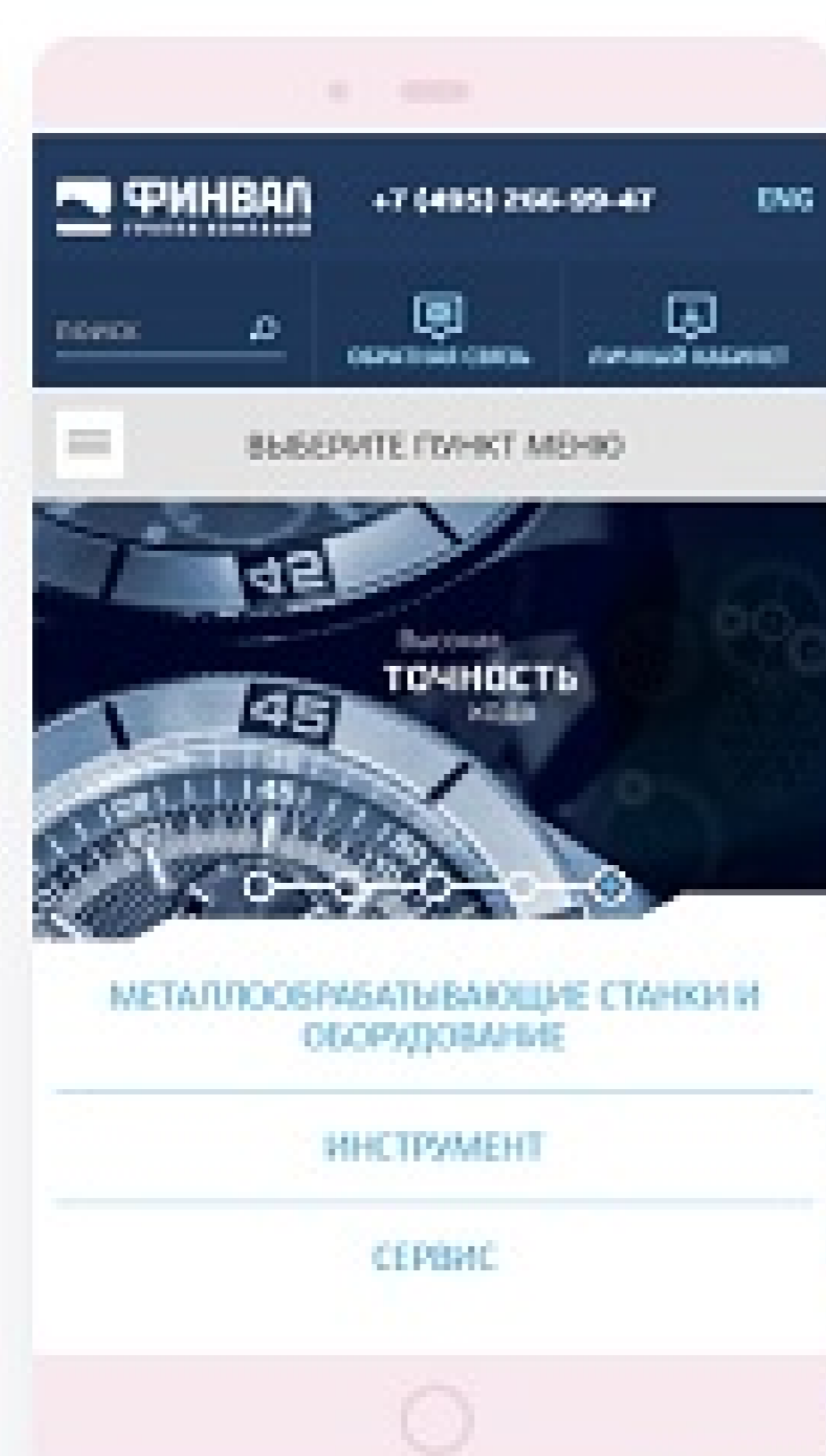
## Задача

Реализация стратегии лидогенерации для продаж дорогостоящего оборудования со средним чеком от

**3 000 000 Р/год**

## РЕШЕНИЕ

#1  
Разработан новый адаптивный сайт



1500

посещений сайта с мобильных устройств после запуска адаптивной версии



запущен личный кабинет для корпоративных клиентов

#2  
Проведена поисковая оптимизация

### ТОП ↑ ВЫДАЧИ ПО ГЛАВНЫМ КЛЮЧЕВЫМ ЗАПРОСАМ

Металлообрабатывающее оборудование	1 🏆
Электроэрозионное оборудование	1 🏆
Оборудование для термообработки	3
Токарно-фрезерный ЧПУ	5
Токарно-фрезерный станок	7
Вертикальные токарные станки	7

#3  
Настроены цели для аналитики конверсий

апрель-октябрь 2016



## B2B ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

2014—2015

Привлечение посетителей на выставку через сайт

+ 50 000

Пользователей узнали о предстоящей выставке и деятельности ГК «Финвал»

+ 500

Человек ознакомились с информацией на сайте

114

Пользователей перешли по объявлениям, зарегистрировались и приняли участие в мероприятии



«Отмечу, что кроме реализации стратегии продвижения сайта, агентство KINETICA помогает и в решении других маркетинговых задач, в частности в лидогенерации. Мы работаем в нишевом бизнесе металлообрабатывающих компаний, где индустриальные выставки являются одним из наиболее важных имиджевых мероприятий. Стоимость контакта на выставке чрезвычайно высока, поэтому мы фокусируемся на привлечении на наш стенд максимально возможного количества посетителей из целевого сегмента посредством целого комплекса маркетинговых инструментов, включая интернет-продвижение. В данном случае интернет-кампания полностью себя оправдала, стоимость привлечения была относительно невысокой, 30% регистраций через наш сайт оказались новыми потенциально интересными для нас клиентами.»

Светлана Тимченко  
директор по маркетингу и коммуникации ГК «Финвал»