

# Как мы увеличили продажи с сайта в 8600 раз: превратили устаревший сайт клиента в успешный интернет-магазин



**Дмитрий**  
Project менеджер / Автор статьи

К нам обратилась команда сети магазинов автомобильных комплектующих и аксессуаров из Омска. Клиент хотел увеличить процент продаж с сайта, чтобы работать не только в физических точках. Спустя год доход от продаж вырос в 8,6 тысяч раз. В кейсе рассказываем, как мы этого добились.



## Содержание

[Новая задача](#)

[Аналитика](#)

[Решения](#)

[1. Перенос сайта на другую CMS.](#)

[2. Расширили каталог товаров.](#)

[3. Редизайн сайта](#)

[4. Улучшили юзабилити](#)

[Результаты](#)

[Аккумуляторный рай](#) — это оптово-розничная база и сеть из 17 фирменных магазинов с широким ассортиментом автомобильных комплектующих в различных районах города Омска и Омской области.

Мы много лет сотрудничаем с этим клиентом. Впервые он обратился к нам в 2016 году за разработкой сайта, а после, раз в несколько лет, мы обновляли их сайт и улучшали его работу.

В 2021 году мы создали для клиента новый сайт, так как базовые технологии на предыдущей версии устарели.

В 2022 году клиент снова обратился к нам за разработкой сайта, но уже для b2b сегмента. Этот сайт находится у нас на технической поддержке.

Мы успешно решаем задачи клиента уже более 10 лет, поэтому хостинг, ssl и другие сопутствующие услуги он заказывает у нас.

## Новая задача

В конце 2023 года клиент обратился к нам с новой задачей — привлечь покупателей в интернет-магазин, чтобы продажи шли не только из физических точек в городе. Ранее сайт носил скорее имиджевый характер для бренда.

### Отправная точка:

- Низкий трафик;
- Слабая конверсия продаж.

### Цели в проекте:

- Улучшить юзабилити;

## Может быть интересно

Сайт водно-моторной техники: вывели 1400 запросов в ТОП-10

 6518  9 мин.

- Обновить дизайн;
- Увеличить конверсию и количество продаж.

## Аналитика

Изучив исходные данные активности на сайте, мы увидели низкий трафик: в среднем около 100 переходов в месяц. К тому же был высоким процент отказа: более 50%.

Сайт не выполнял роль онлайн-магазина, а был для посетителей лишь каталогом товаров, где можно уточнить наличие товара и приехать в магазин в городе. Одна из причин высокой отказности — неудобство пользования сайтом.

## Решения

### 1. Перенос сайта на другую CMS.

Было решено перенести сайт с Joomla на [1С-Битрикс](#), что позволило оптимизировать дальнейшую модерацию и систему оплаты товаров в интернет-магазине.

### 2. Расширили каталог товаров.

Мы создали больше посадочных страниц, благодаря чему смогли добавить больше товаров в ассортимент для продвижения. Это помогло охватить больше запросов в поиске.

Перед тем, как приступить к расширению каталога мы проверили по каким ключевым словам чаще всего пользователи находят товары соответствующей категории. Увеличив семантику, мы увеличили и количество трафика.

После обработки самых популярных запросов, мы стали добавлять к наименованиям и описаниям более низкочастотные данные (указали конкретный вес, объем, габариты и другую информацию о товарах) до тех пор, пока не получили максимальный охват.

Примеры наименований:

**До: Омыватель Sintec**

**После: Омыватель стекол SINTEC "Мошкой" концентрат лето 1л**

**До: Фильтр MANN**

**После: Фильтр воздушный MANN FILTER C29035-2 (упак.2шт.)**

**До: Антифриз SIBIRIA**

**После: Антифриз SIBIRIA ANTIFREEZE -40 (G-11) зеленый (1кг)**

К тому же, прежний список номенклатуры состоял всего из 59 пунктов:

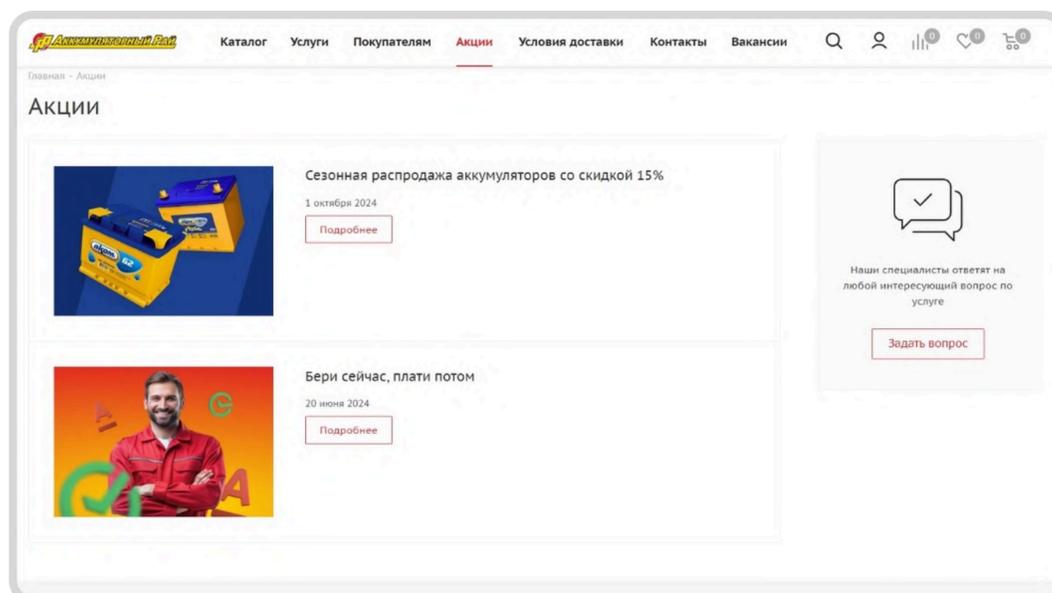






Большое количество деталей, кричащие цвета, мелкий и неразборчивый шрифт – всё это усложняет взаимодействие с сайтом и велика вероятность, что пользователь закроет страницу и будет искать товар на другом ресурсе.

Мы упростили визуал всего сайта и страницы со специальными предложениями в частности: избавились от лишних элементов, кислотных цветов и сделали акцент на важных для клиентов данных: размер скидки, условия акции и срок её действия.



Помните, мы всегда готовы проконсультировать и дать рекомендации по вашему сайту. Оставляйте заявку на бесплатную консультацию.

### Бесплатная консультация

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)

## 4. Улучшили юзабилити

Если посетитель уходит с сайта через несколько минут после открытия страницы, то проблема, вероятнее всего, в неудобном и непонятном интерфейсе.

Мы провели базовую SEO-оптимизацию. На стартовой странице мы заменили названия разделов на более понятные, чтобы клиентам было легко и интуитивно ясно, как найти нужный им товар.

Добавили возможность сортировки товаров по различным категориям: размер, модель, производитель и т.д., для более удобной навигации.

В карточке каждого товара мы добавили максимально подробную информацию, чтобы было удобно найти необходимую деталь по фильтрам на сайте.

Пример текста внутри карточки товара:

Описание	Характеристики	Наличие	Отзывы	Подходит к авто	Как купить	Задать вопрос
Производитель	ГК "КАЗ"					
Напряжение (В)	12V					
Тип клемм	A (конус Евро)					
Высота с клеммой	175					
Бренд	FORSE					
Высота (мм)	175					
Ширина (мм)	175					
Длина (мм)	207					
Стартерный ток EN (А)	480					
Емкость (Ah)	50					
Тип крепления	Нижнее					
Технология производства	Ca/Ca					
Производитель	ГК "КАЗ"					
Тип техники	Легковые					
Страна происхождения	РОССИЯ					
Тип корпуса	LB1					
Полярность	1 (прям.пол.)					

**Рекомендуем**

- Аккумулятор 12В 40.0 А/ч Тюмень АПЗ Asia (0/Л) **5 139.50 Р**
- Аккумулятор 60 Spark **4 309.50 Р**
- Аккумулятор 12В 60 А/ч MUTLU (L2.60.054.A) обр.пл **10 174.50 Р**
- Аккумулятор 12В 75 А/ч MUTLU (L3.75.072.A) обр.пл **11 922.50 Р**
- Аккумулятор 12В 80 А/ч Varta Blue Dynamic (580 400 074) F16 **12 302.50 Р**

Также, для удобства клиентов, мы добавили возможность отображения товаров таблицей, списком и расширенным списком.



Вынесли список самых популярных товаров среди клиентов в отдельный блок, что позволяет сразу видеть, например, сезонные товары, сравнить их стоимость и отследить спрос.

**Каталог** Все товары

Аккумулятор 6ст-90.1 РУСБАТ (L/L)	Hi-Gear 4117 Размораживатель для диз.топл. 355 мл	Лампа LONGTEK 12v RSW BA15s T16 (21206)	Аккумулятор 12В 95 А/ч TUBOR AGM VRLA обр.пл	Фильтр воздушный FILTRON (AP113/3)
★★★★★ ✓ Мало	★★★★★ ✓ Достаточно	★★★★★ ✓ Много	★★★★★ ✓ Мало	★★★★★ ✓ Мало
<b>8 341 Р</b> <small>в-786 Р</small> -5% Экономия 439 Р	<b>1 007 Р</b> <small>в-060 Р</small> -5% Экономия 53 Р	<b>28.50 Р</b> <small>в-0 Р</small> -5% Экономия 1.50 Р	<b>20 653 Р</b> <small>в-740 Р</small> -5% Экономия 1 087 Р	<b>902.50 Р</b> <small>в-90 Р</small> -5% Экономия 47.50 Р

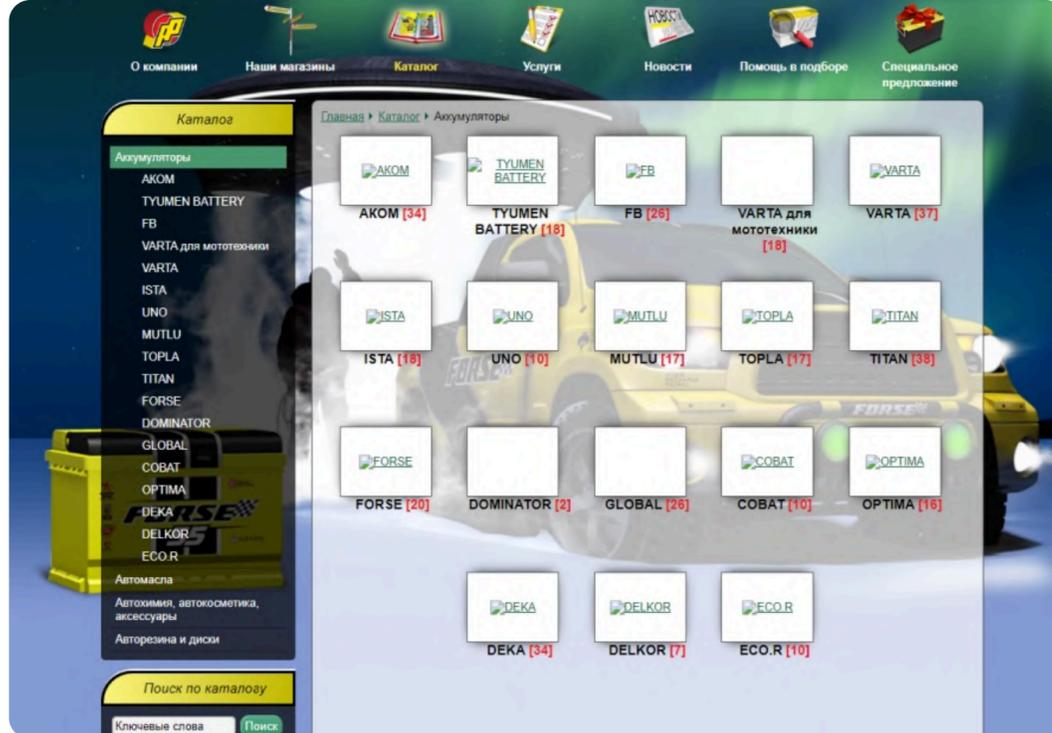
Оптимизировали и упорядочили каталог товаров.

**РАЙ Аккумуляторный** Каталог Услуги Покупателям Акции Условия доставки Контакты Вакансии

<b>Автохимия, Автокосметика</b> Омыватели стекол Очистители карбюратора Очистители стекол Полироли Промывки двигателя Все	<b>Аккумуляторы</b>	<b>Масла моторные</b>	<b>Масла трансмиссионные</b>
<b>Сопутствующие товары к АКБ</b> Зарядные и пуско-зарядные устройства Клеммы Нагрузочные вилки	<b>Технические жидкости</b> Масло гидравлическое Тормозная жидкость Тосол, Антифриз	<b>Фильтры автомобильные</b> Воздушные фильтры Масляные фильтры Салонные фильтры Топливные фильтры	<b>Электрооборудование автомобиля</b> Автомобильные лампы Свечи зажигания Свечи накаливания
<b>Шины</b>	<b>Щётки</b>	<b>Щётки стеклоочистителя</b>	

Так каталог товаров выглядел ранее:

<p><b>Каталог</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Аккумуляторы</li> <li>Автомасла</li> <li>Автохимия</li> <li>Автокосметика</li> <li>Автозапчасти</li> <li>Автошины и диски</li> </ul> <p><b>Поиск по каталогу</b></p> <p>Ключевые слова <input type="text"/></p> <p><b>Поиск</b></p> <p><b>Советы эксперта</b></p> <p>Полезная информация</p>	<p>Главная &gt; Каталог</p> <div style="text-align: center;">   <b>Аккумуляторы</b> </div> <div style="text-align: center;">   <b>Автомасла</b> </div> <div style="text-align: center;">   <b>Автохимия, автокосметика, всевозможные</b> </div> <div style="text-align: center;">   <b>Автошины и диски</b> </div>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Скриншот каталога взят из архива, поэтому картинки отображаются битыми

У нашего клиента есть дополнительная услуга по техническому обслуживанию автомобилей, которую он был заинтересован популяризировать. Ранее, из-за перегруженного визуала, кнопка была незаметной. После редизайна мы выделили её красным цветом и закрепили в шапке сайта, чтобы её было видно из любых разделов.



На графике видно, что конверсия после обновления сайта увеличилась в разы.

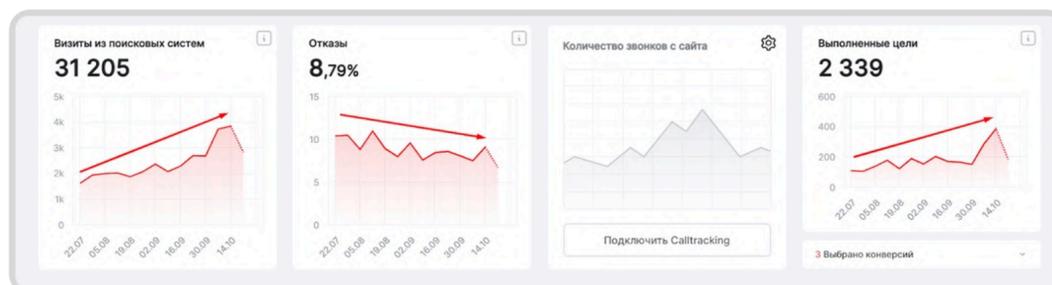


Кейс был написан в начале ноября, поэтому статистики визитов за этот месяц еще нет

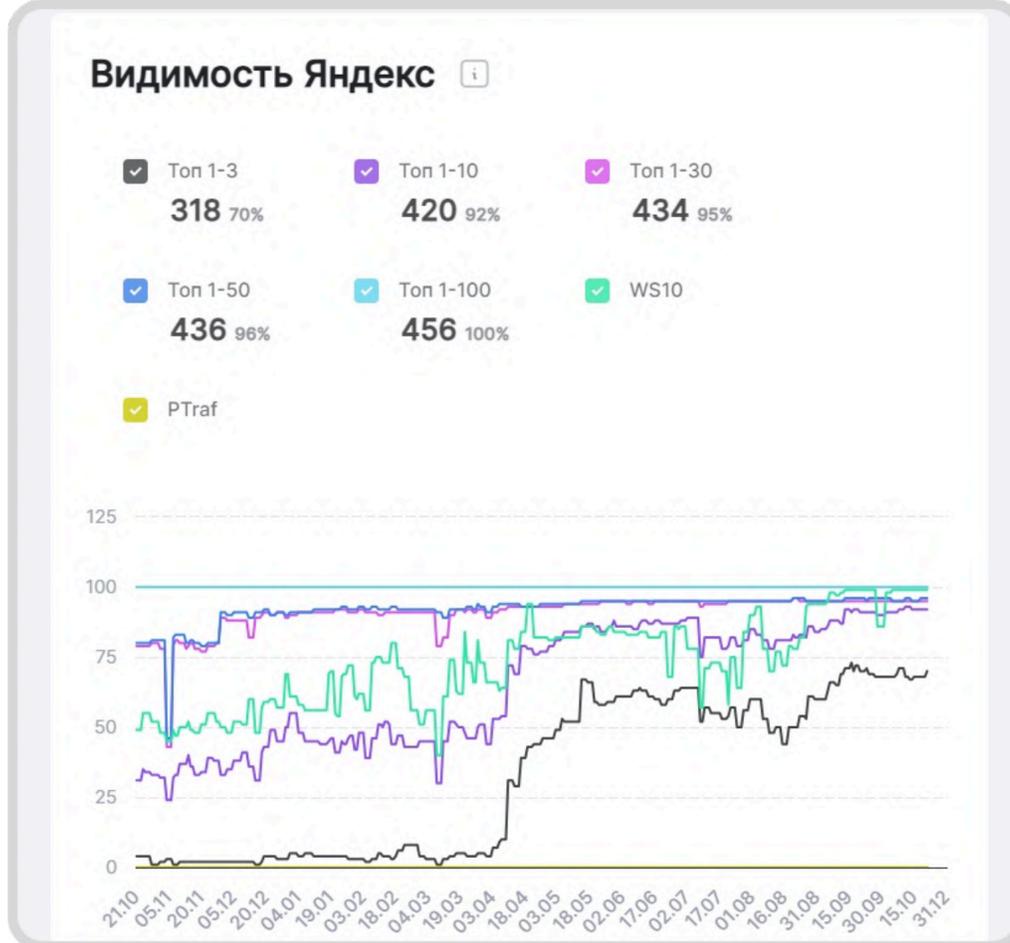
## Результаты

Таких результатов мы достигли менее чем через год после обновления сайта.

- Увеличилось количество визитов из поиска;
- Снижился процент отказов;
- Увеличилась конверсия взаимодействия с корзиной.



Выросла выдача сайта в поисковых системах.

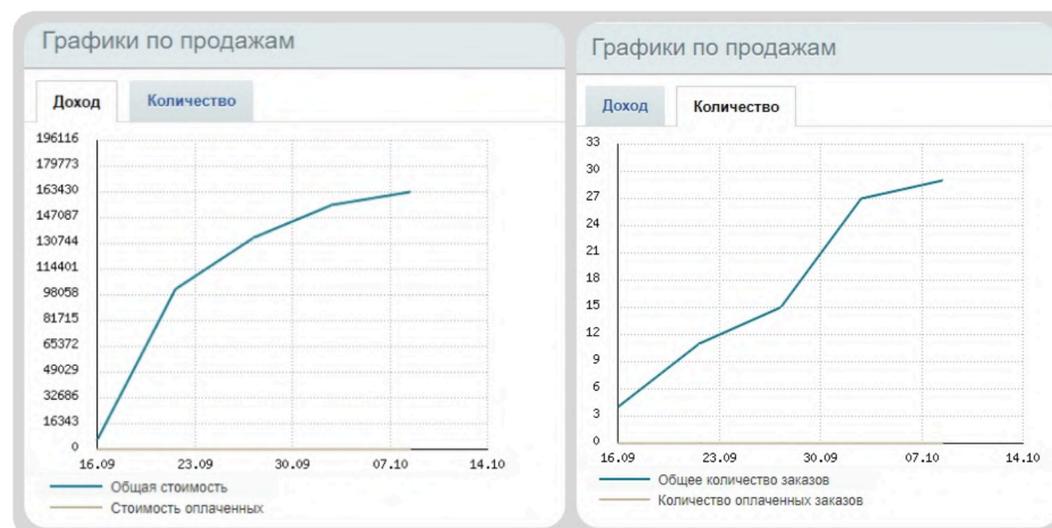


Вывели 70% запросов ТОП-3

#### Динамика роста запросов.

##### Значительно выросло количество продаж:

- В 2021 году 4 продажи;
- В 2022 году 16 продаж, рост дохода на 400%;
- В 2023 году 1414, доход вырос в 8600 раз;
- В 2024 году ждем увеличения количества продаж относительно 23-года.



Статистика по доходам и количеству заказов с сайта

Расширение списка номенклатуры позволило привлечь на сайт покупателей, которые приходили с конкретным запросом, например, «Аккумулятор 06V DT 6012» или «Тормозная жидкость BOSCH 1л». С таких подходов высока вероятность того, что переход на сайт будет конвертирован в продажу.

Кроме того, мы посоветовали клиенту оставлять товары в каталоге даже после того, как они закончились на складе — это влияет на количество запросов и даёт возможность заказать доставку товара.

Изменение дизайна и оформления страниц сделало сайт удобным и понятным для пользователей.

Сейчас целевой трафик и продажи в интернет-магазине постоянно растут, а количество отказов при этом стабильно снижается.

Помните, что мы всегда готовы помочь в модернизации вашего ресурса, дать рекомендации по оптимизации, чтобы поднять ваш сайт в поисковой выдаче и увеличить конверсию продаж.

**Бесплатная консультация**

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)

## Подпишитесь на полезные материалы по интернет-маркетингу

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)



### Вам понравилась статья?

Ваши ответы помогают нам становиться лучше

## Комментарии



8 (3812) 29-42-88

Заказать звонок



### Услуги

- Создание сайтов
- Контекстная реклама
- Аудит сайта
- Соц. сети

### Продвижение

- Сайтов по тематикам
- Сайтов по позициям
- Сайтов по трафику
- Сайтов в Google
- Сайтов в Яндекс

### О компании

- Кейсы
- Блог
- Отзывы
- Команда
- Вакансии
- Контакты

### Москва

Новая улица, 21с1

### Омск

ул. Фрунзе, 1к4, ТОК "Миллениум",  
3 этаж, офис 307

### Новосибирск

Проспект Димитрова, 7, 5-й этаж, офис 520

### Барнаул

Павловский тракт, 257-в, офис 3

### Санкт-Петербург

пр-кт Маршала Жукова,74, к.2, офис 69

### Астана

Е-356, ЖК "Арнау-2"

Продвижение и создание сайтов.  
Контекстная реклама, SMM, работа с репутацией бренда.  
© ООО Информационные технологии бизнеса, 2024.  
Все права защищены. Копирование запрещено.

Является правообладателем ПО Statisto, включенного в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. Запись в реестре от 30.01.2023 №16364