

Jeton



Специализированный
интернет-магазин на
корпоративном сайте

Клиент



- Узкие специализированные сегменты
- Ограниченная конкуренция
- Постоянная аудитория

Требования Заказчика

Каталог продукции

Категории

Продукты

Заболевания



Питание для детей до 6 лет

[Инфантрини](#) [Нутрини](#)
[Неокейт](#) [Лептикейт](#)



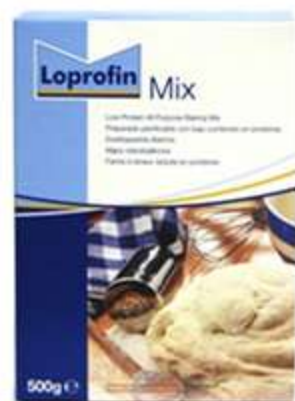
Специализированное питание

[Нутридринк](#) [Нутризон](#)
[Фортикер](#)



Зондовое питание

[Нутризон](#)








Питание при редких наследственных болезнях обмена

[Ликвиджен](#) [Масло Лоренцо](#) [Лопрофины](#)
[смотреть все](#) ▶

Акценты

1. Крупные и качественные картинки продукции
2. Быстрая и простая регистрация
3. Максимально простой интерфейс
4. Регистрация не должна мешать покупкам, но должна помогать делать повторные заказы.

Название товара, когда добавлен	Вес	Количество	Стоимость
 Нутридринк с нейтральным вкусом, 200 мл  Удалить	2070 г	<input type="button" value="-"/> 1 <input data-bbox="1456 579 1557 621" type="button" value="+"/>	2 365 руб.
 Нутридринк с нейтральным вкусом, 200 мл  Удалить	120 г	<input type="button" value="-"/> 3 <input data-bbox="1456 759 1557 801" type="button" value="+"/>	768 руб.
	2190 г		— 6 974 руб.

 Доставка по Москве осуществляется через **1-2** дня после размещения заказа.
Срок доставки по МО и России уточнит наш менеджер после того, как Вы оформите заказ.
Оплата наличными при доставке.

Новый дизайн

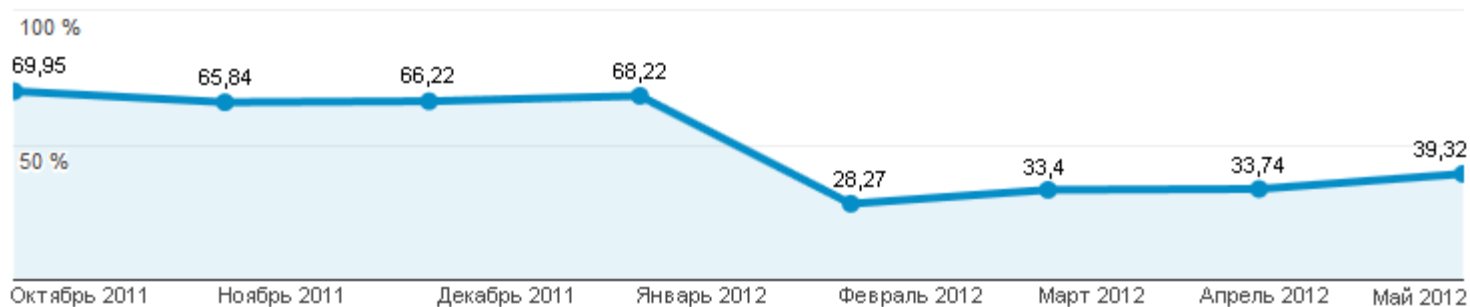
The image shows a screenshot of the Nutricia website's product page for Nutrigrink. The page features a clean, modern design with a white background and blue accents. At the top, there is a navigation bar with the Nutricia logo and various menu items. Below the navigation bar, there is a search bar and a user profile section. The main content area is divided into several sections:

- Product Name:** Нутридринк / Nutrigrink
- Image:** A large image of the Nutrigrink product bottle.
- Description:** A paragraph of text describing the product's benefits for infants.
- Price:** 130 p.
- Buttons:** "В корзину" (Add to cart) and "Подробнее" (More info).
- Product Variants:** A section titled "Вкус нутридринк" (Flavor Nutrigrink) showing four different flavors: "Сливочный" (Creamy), "Сладкий" (Sweet), "Лимонный" (Lemon), and "Клубничный" (Strawberry). Each variant has a small image and a price of 130 p.
- Additional Variant:** A "Сливочный" (Creamy) variant with a price of 130 p.
- Footer:** A section titled "Восстановление после родов" (Recovery after childbirth) with a list of related products and a "Перед беременностью и лактацией" (Before pregnancy and lactation) section.

Анализ поведения посетителей на сайте после изменения интерфейса магазина

После переработки интернет-магазина показатели сайта значительно улучшились.
Резкое уменьшение показателя отказа (от 68% до 33%)

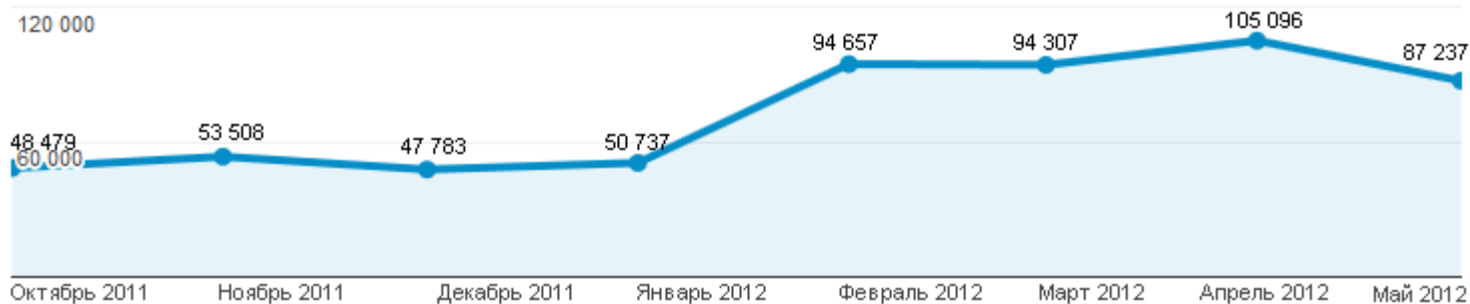
● Показатель отказов



Увеличение просмотров и посещений страниц.

Было в среднем 53 000 просмотров, стало 94 000 в месяц.

● Просмотры страниц




Способы продвижения

- поисковое продвижение
- контекстная реклама (Яндекс, Google, Рамблер)
- e-mail рассылки по базе зарегистрированных клиентов
- баннеры на других площадках
- контекстная реклама на тематических площадках

Отслеживаем продажи

Формы на сайте (как нас нашли)

Состав заказа:

	Количество	Стоимость
 Nutricionel со вкусом «Лепельки» 200 мл	1	130 руб.
Сумма		130 руб.
Итого к оплате:		130 руб.

Пожалуйста, уточните, из какого источника Вы узнали о заказе Nutricionel?

- выбрать из списка
- выбрать из списка:
- Поиск в интернет
- Форумы
- Реклама на сайтах для мам или посвященных здоровью
- Реклама в журналах
- Реклама на радио
- По совету врача
- Рекомендация друга
- Другое

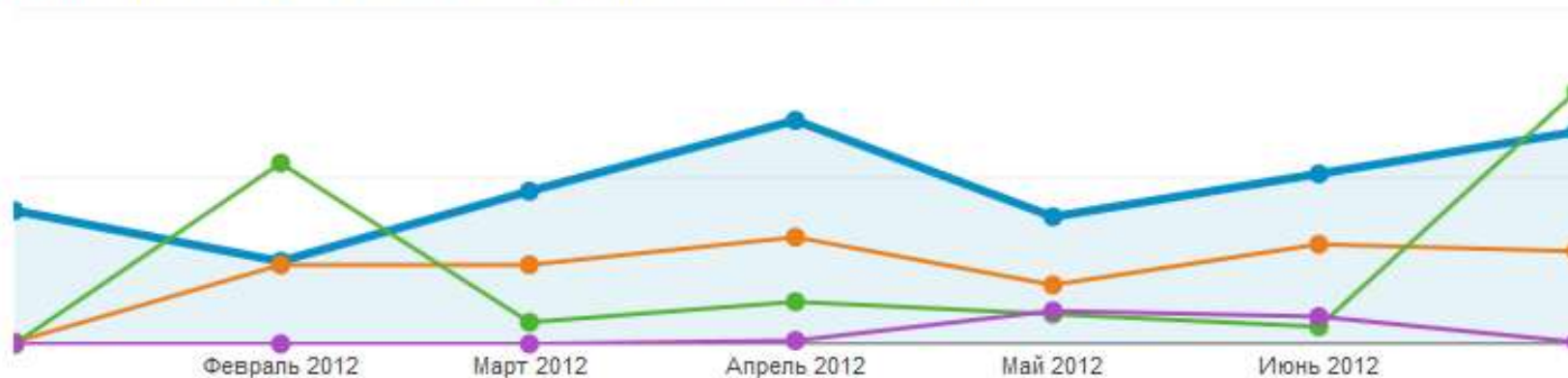
Настройки сегментов в Google.Analytics

Пользовательские сегменты

<input type="checkbox"/> E-mail	изменить
<input type="checkbox"/> Баннер	изменить
<input type="checkbox"/> Бегун	изменить
<input type="checkbox"/> Директ	изменить
<input type="checkbox"/> Мобильные системы	изменить
<input type="checkbox"/> Поиск	изменить
<input type="checkbox"/> Социальные сети	изменить

Доход (Размещение заказов)

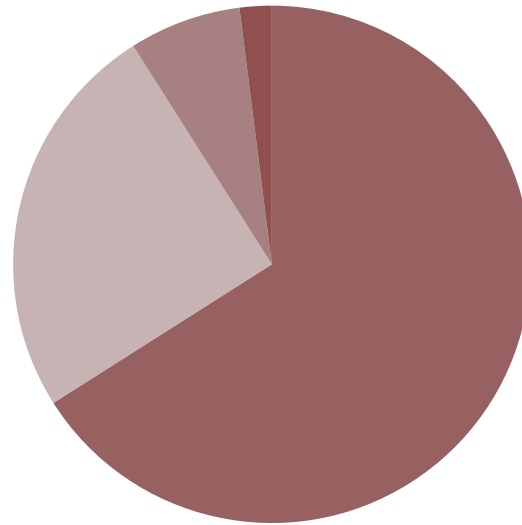
● Доход (Поиск) ● Доход (Директ) ● Доход (Бегун) ● Доход (E-mail)



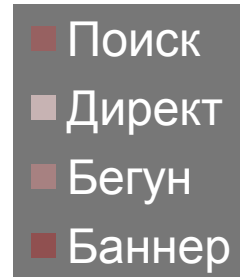
Большая часть заказов была сделана посетителями, перешедшими с поисковых систем.

Статистика

(конверсия =
кол-во
выполненных
целевых
действий /
количество
посетителей *
100)



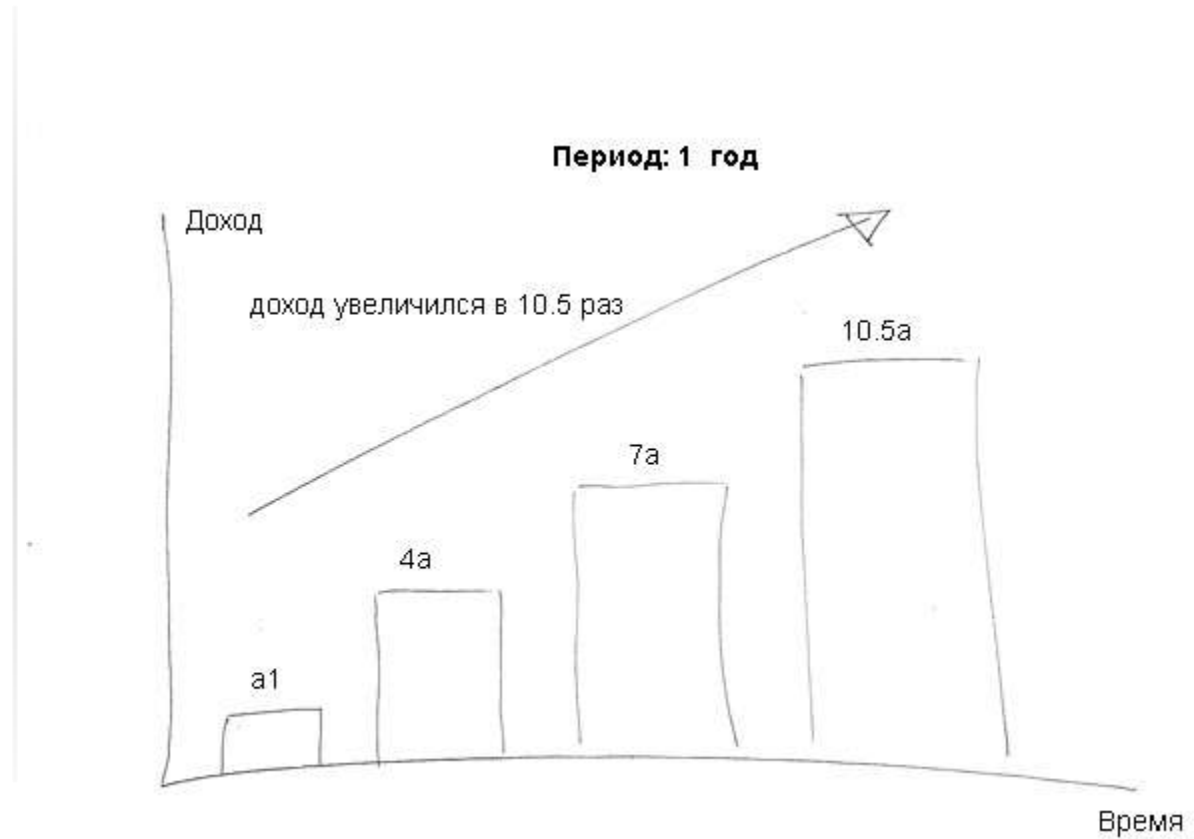
Продажи с сайта



Коэффициент конверсии

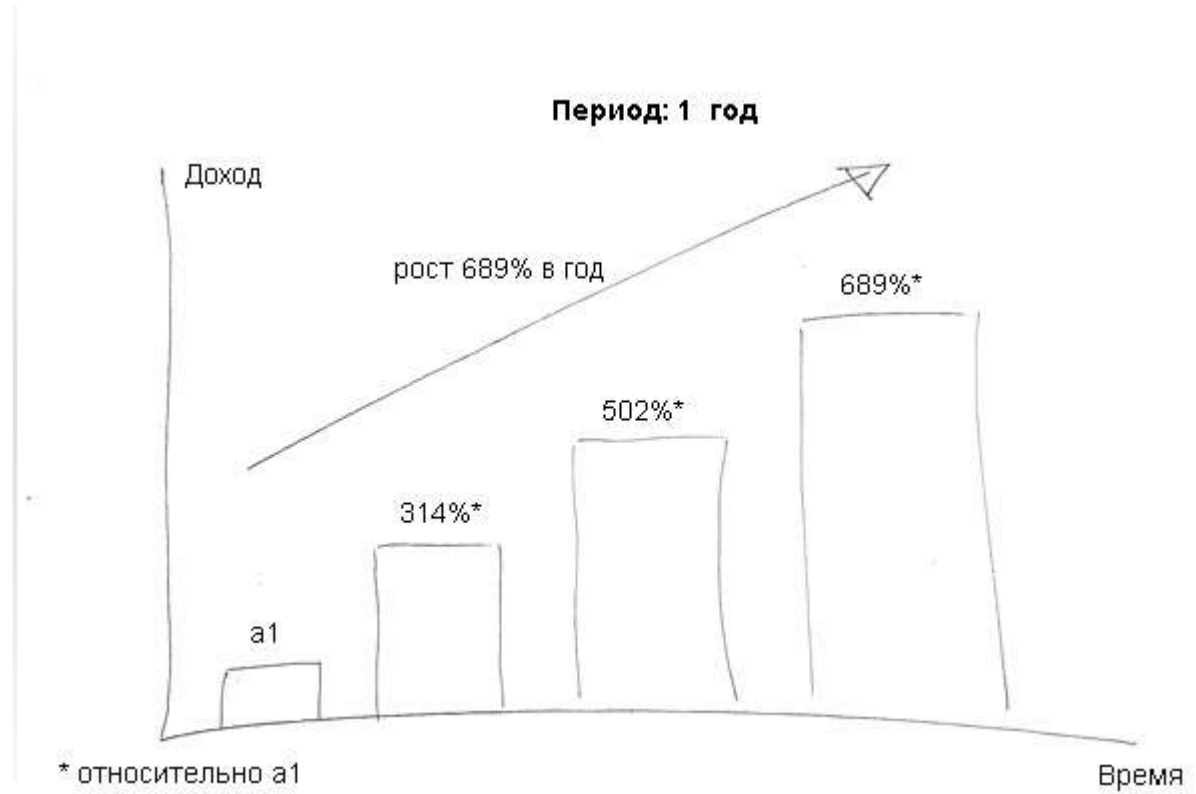
E-mail: 6,98 %
Поиск: 1,98 %
Бегун: 1,68 %
Директ: 1,27 %

Поисковое продвижение



Оптимизация позволила увеличить доход сайта от покупателей, пришедших с поисковых систем, за год в 10.5 раз

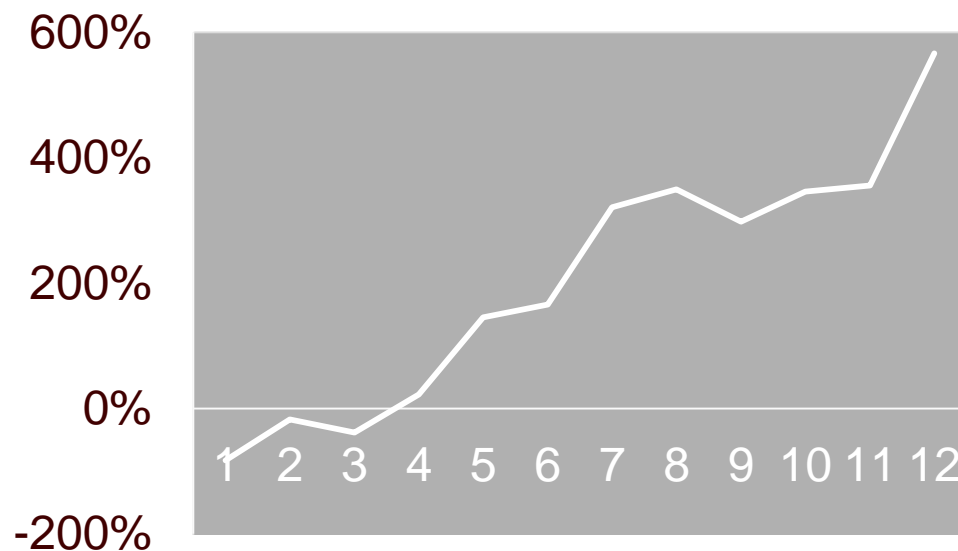
Общий доход



Продажи с сайта за год увеличились на 689%

Relative ROI

Прибыль от продвижения сайта by Jeton:
(сумма продаж с сайта - стоимость продвижения)/стоимость продвижения



Relative ROI на данный момент 532,9%

Выводы

- 1 • Нишевые интернет магазины могут быть очень успешны.
- 2 • Корпоративный сайт можно объединять с площадкой продаж, для увеличения доверия к покупке.
- 3 • Нужно пробовать разные методы рекламы.

Спасибо!

Jeton

+7 495 380-28-45

www.jeton.ru