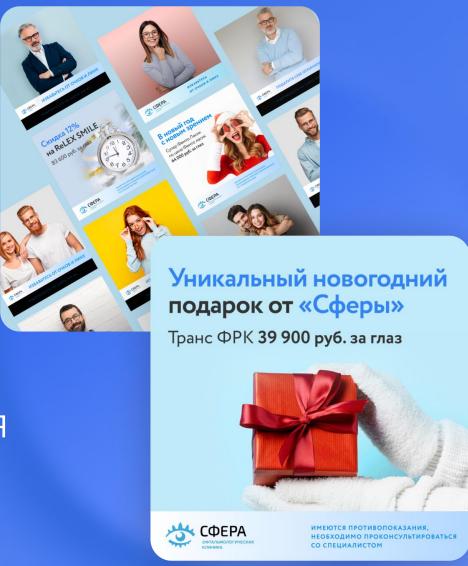
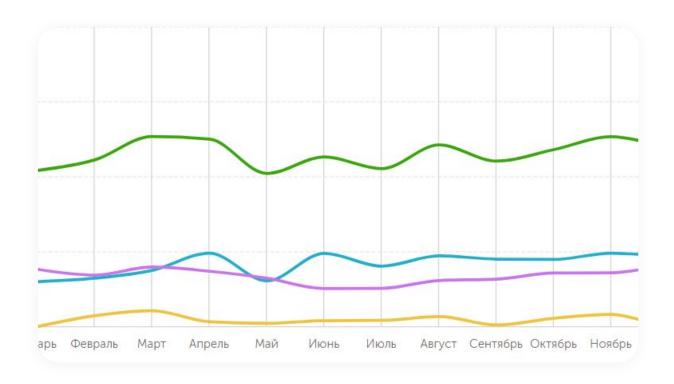
$C \Phi \bullet D O$

Офтальмологическая клиника "Сфера": маркетинговая функция и +30% клиентов от года к году



Вводная задача от заказчика, проблематика, цели

- Нерастущий объем клиентов на фоне роста конкурентов
- Снижение индексации сайта на фоне приведения ботов на сайт
- Не прозрачная система обмена данными о клиентах: не очевиден конкретный вклад seo, контекстной и таргетированной рекламы
- Относительно низкая cost-эффективность рекламы



Скриншот из call tracking за 2020 год - число звонков от месяца к месяцу не менялось

Описание реализации кейса и творческого пути по поиску оптимального решения

- Были нивелированы факторы, негативно влияющие на индексацию сайта в поиске
- Осуществлена интеграция с данными клиники по клиентам: сначала вручную, позже интеграцией CRM с digital-системами статистики
- Оптимизирована рекламная кампания в контексте: установлена максимальная стоимость лида, спрогнозирован объем клиентов, который возможно привлечь за данный бюджет.
- Связано влияние SMM-активности и привлечения клиентов
- Внедрено регулярное тестирование новых подрядчиков для диверсификации спроса
- Внедрено флайтовое медиапродвижение в поддержку performance-кампании
- Обновления в 2022 году:
- Расширено число рекламных платформ для компенсации клиентов, привлекаемых ушедшими селлерами

В действительности команда Sixth Sense осуществила "гигиенические" действия, которые необходимо осуществлять почти всем клиникам, привлекающим клиентов в digital.



Marketing. Branding. Consulting

Sixth Sense

Результаты **сотрудничества**

+ 30% клиентов от года к году

Результаты **сотрудничества**

+ 30% клиентов от года к году

- 15% снижение стоимости обращения за четыре месяца

Результаты **сотрудничества**

+ 30% клиентов от года к году

- 15% снижение стоимости обращения за четыре месяца

+ 40% упоминание в поиске Яндекс год к году

Эскина Эрика Наумовна

Основатель, доктор медицинских наук, Клиника "Сфера"

"От лица клиники «Сфера» хочу поблагодарить команду Sixth Sense за профессиональную и оперативную работу. Перед нами стояла задача понять, насколько эффективно работает реклама и сайт компании в период коронавируса, и как действовать после окончания пандемии.

В сжатые сроки мы получили полную картину происходящего: источники трафика, частотность запросов, анализ работы целей и эффективность рекламы. Из отчета мы поняли, что нужно исправить, какие инструменты работают хорошо, а от каких лучше отказаться, как менять настройки РК и аналитики.

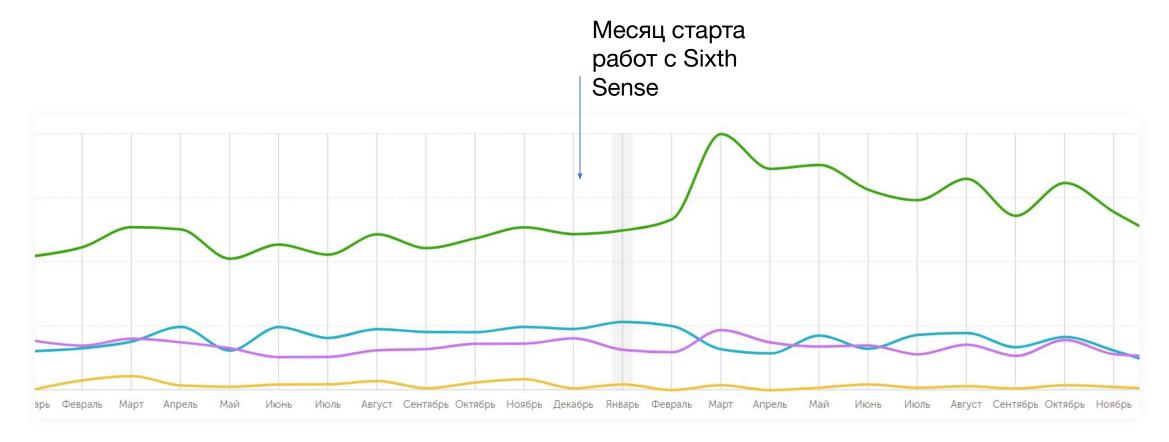
В отчете команда Sixth Sense, помимо подробной статистики, даёт рабочие рекомендации по улучшению работы сайта, настройкам статистики и рекламных кампаний, а также использованию площадок для проведения рекламных кампаний.

Мы получили отличный продукт и сервис в оперативные сроки и уверены, что продолжим сотрудничество с командой Sixth Sense."





Скриншот из Яндекс.Метрики, диаграмма отражает трафик по источникам.в месяц Зеленый цвет – органический трафик Желтый – рекламный трафик



Скриншот из call tracking Зеленый цвет – сумма всех звонков по источникам в месяц

Заключение

На момент мая 2023 года клиника "Сфера" и бюро Sixth Sense продолжают сотрудничество и развивают маркетинговую систему.

Помимо описанных услуг, бюро также помогло провести ребрендинг клиники, адаптировать сайт, а также осуществлять регулярную маркетинговую аналитику для оценки позиций клиники Сфера на рынке.

Если вы хотите обратиться к нам, напишите, пожалуйста:

motin@6-sense.pro https://t.me/Vladimir_motin



Владимир Мотин Сооснователь Sixth Sense