



iTargency

КАК МЫ ПОЛУЧИЛИ 55.000 ТРАФИКА

ДЛЯ РЕЦЕПТУРНОГО ПРЕПАРАТА
И ВОРВАЛИСЬ В НЕЙРООТВЕТЫ АЛИСЫ

АГЕНТСТВО: ITARGENCY

КЛИЕНТ: КВИНАКС

ПЕРИОД: 2023-2025



Бег за белым кроликом

«Этот кейс стал для нас задачей со звездочкой. Множество ограничений и препятствий, постоянно меняющиеся правила игры, - мы словно оказались в лабиринте Льюиса Кэрролла. Работа над проектом напоминала нам бег за белым кроликом. Так “Алиса в стране чудес” стала основой креативной концепции нашего кейса.

Предлагаем вам отправиться с нами в путешествие в этом сказочном лабиринте - фармацевтический рынок полон загадок и парадоксов. Готовы к прыжку в кроличью нору?»



Юлия Шипикина
Руководитель
агентства iTargency

Спойлер:
мы справились!

Трафик
на сайт вырос
в 2,3 раза

Сайт ворвался
в нейроответы
Яндекса:
61 запрос в Алисе

О продукте

Квинакс - рецептурный российский лекарственный препарат в форме глазных капель, для лечения и профилактики катаракты.

Ранее препарат с этим же действующим веществом (азапентацен) выпускался бельгийским производителем, в 2016 году он был снят с производства. Препарат не выпускался два года и был практически забыт.

В 2022 г. компания ООО «ПРОФИТ-ФАРМ» зарегистрировали товарный знак на этот препарат, и он начал выпускаться в России под названием «Квинакс».

[Сайт квинакс.рф](http://сайт.квинакс.рф)



Ранее

2016

с 2022

Quinax выпускался в Бельгии

Quinax снят с производства

Наш клиент начинает выпуск препарата в России «Квинакс»

Запрос клиента

Цель - вернуть и превзойти показатели узнаваемости бельгийского препарата. Продвинуть сайт в ТОП поисковиков по заболеванию «катаракта» и получить целевой трафик на сайт.



«Мы планируем не просто вернуть препарат Квинакс, но сделать его флагманским продуктом компании»

Инна Владимировна Баландина,
Генеральный директор
ООО «ПРОФИТ-ФАРМ»

Проблемы на старте 🤔



Препарат не выпускался два года и был практически забыт, а теперь наш заказчик планирует его не просто вернуть, но сделать флагманским препаратом компании.



Любая (любая!) реклама запрещена.
Огромное количество законодательных ограничений для продвижения рецептурных препаратов превращает работу в бег с препятствиями.

**Впору выходить на улицу
и раздавать листовки —
впрочем, ЭТО ТОЖЕ
ЗАПРЕЩЕНО!**



*«План, что и говорить,
был превосходный: простой
и ясный, лучше не придумать.
Недостаток у него был только один:
было совершенно неизвестно, как
привести его в исполнение»*



NO

STOP



Что имеем на старте работ? 😐

**РЕКЛАМИРОВАТЬ
НЕЛЬЗЯ СЕОШИТЬ**

⚠️ **Клиент пришел к нам с одностраничным сайтом** на молодом домене без возможности покупки препарата.

⚠️ **Работать мы будем с фактически новым** препаратом российского производства, чей бельгийский предшественник был забыт за два года.

⚠️ **Цена на препарат в среднем выше, чем на аналоги,** при этом он рецептурный, то есть, мы не можем использовать классические методы продвижения и рекламы.

⚠️ **У препарата есть сильные конкуренты.** Кроме того, мы столкнулись с достаточно большим количеством негативных отзывов типа «раз препарат российский, значит точно стал хуже» и «не зря же бельгийцы перестали его производить».

Анализ конкурентов

Препарат	Сайт	Разработка	Домен	Страна	Рецепт	Цены на 2024
Квинакс	квинакс.рф	2008	04.2023	Россия	+	550р.
Каталин (Catalin)	емохурин.ru	1958	>2013 г.	Япония	-	540р.
Офтан катахром	catalin.ru	2009	01.2018	Финляндия	-	500р.
Тауфон	okzrenie.ru	1986	07.2009	Россия	-	150р.
Эмоксипин (Emoxipin)	taufon.ru	1980	07.2009	Россия	+	260р.



У нас очень сильные конкуренты, при этом они:

- дешевле
- можно купить без рецепта
- дольше находятся на рынке

Стратегия

Нам предстоит сделать невозможное, располагая лишь ограниченным набором инструментов.

Поэтому была выбрана стратегия комплексной системной работы по всем доступным каналам продвижения.

1

Заменяем старый Quіnах -> новый Квинакс

Активная работа с сайтом по доработке и продвижению по 2м семантическим группам: Квинакс (название препарата) и Азапентацен (название действующего вещества). Замена информации старого Quіnах на наш новый «Квинакс» на всех ресурсах и выравниваем репутацию (работаем с отзывами).

2

Расширяем охват

Привлекаем аудиторию новых клиентов, которые пока не находятся на стадии покупки препарата, но уже ищут решение проблемы. Переходим к продвижению по запросам группы «катаракта» и обще проблемы зрения. Продолжаем усиливать информационное поле за счет статей и поддерживаем положительную репутацию.

3

Используем новые возможности

Мы используем изменения поисковой выдачи для роста видимости и узнаваемости - подключаем продвижение в нейтоответах (GEO).



*«Куда мне отсюда идти?» —
«Это во многом зависит от того,
куда ты хочешь прийти.»*



Что мы сделали 🤔

1

Полноценный сайт
как основное
средство
коммуникации
с ЦА
и продвижения

2

**Информативное
видео**
для сайта и
мероприятий

3

SEO-продвижение
повышение видимости
сайта в поиске (Яндекс,
Google) по брендовым
запросам и
привлечение
целевого трафика

4

Продвижение
информационного раздела
не только по симптомам
и заболеванию (катаракта),
но и в целом по проблемам
зрения;

5

**Работа с
репутацией**
(отзывы) сбор
и публикация
отзывов, управление
репутации в
интернете

+

Работа с врачами - офтальмологами:
проведение мероприятий и привлечение
внимания к продукции Квинакс (эту часть
полностью взял на себя заказчик).

Полностью переработали сайт

Задача сайта - быть действительно удобным и максимально раскрывать тему здоровья глаз

Видео

1 информационный видеоролик о катаракте

События

Новости офтальмологии в целом и про препарат Квинакс в частности - **30 событий**

Инструкции

Разработали инфографику для наглядности

Вопросы

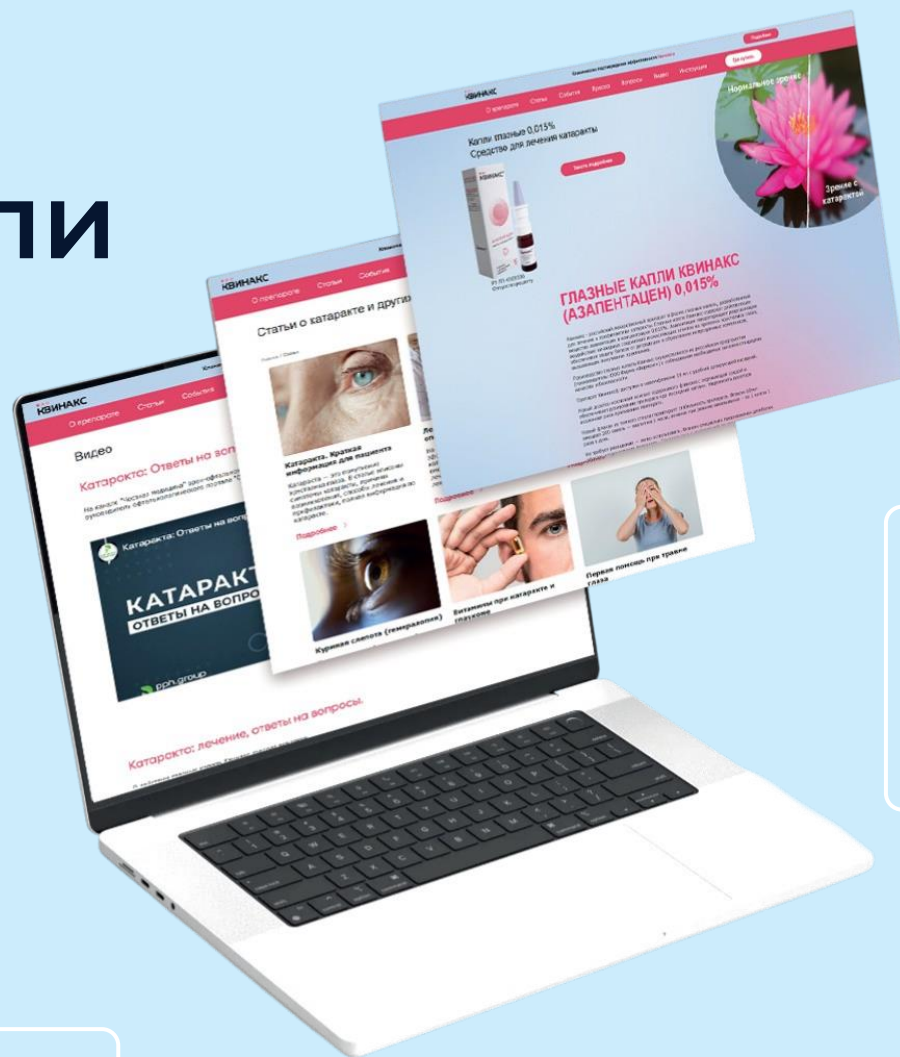
Даны ответы на самые частые вопросы, возникающие у пациентов (**7 вопросов**)

Где купить

8 аптечных сетей для быстрого перехода к покупке удобным способом

Статьи

42 статьи написаны для информационного раздела совместно со специалистом



Сделали видео



КВИНАКС

Капли глазные 0,015%

**Средство
для лечения
катаракты**

ЛП-008536

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ. РЕЦЕПТУРНЫЙ ПРЕПАРАТ. РУ ЛП-008536. ООО «КВИНАКС»
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

SEO

продвижение

Т.к. «катаракта» - высокочастотный конкурентный запрос с большим количеством сайтов в выдаче органического поиска, а наш сайт молодой, мы не сможем сразу выйти в топы по этой группе запросов.

1

Провели анализ ЦА, конкурентов, анализ юзабилити сайта

2

Собрали группы запросов: брендовые, врачебные (инструкции, показанию к применению) +информационные

3

Провели работу с внешними факторами (мед порталы, научные обзоры, внешние ссылки)

4

Оптимизировали структуру и контент сайта для улучшения пользовательского опыта и повышения эффективности

5

Оптимизировали тексты с учетом специальных требований законодательства и поисковиков

+

Поэтому мы начали с продвижения бренда Квинакс и действующего вещества Азапентацен

Продвижение информационного раздела

Старт работ –
0 ВИЗИТОВ

Декабрь 24 –
1.700 виз/мес



Результат:

Значительный рост SEO-трафика по информационным запросам. На сайт приходит большое количество посетителей, интересующихся вопросами лечения и профилактики катаракты.

Работа с репутацией



- ✓ Собирали и публиковали отзывы для создания положительной репутации препарата на всех «отзовиках» и в интернет-аптеках.
- ✓ Исправляли ситуации, когда негативные отзывы оказывались вбросами от конкурентов с информацией типа «если препарат решили снять с производства в Бельгии, значит, с ним что-то не так».

Irecommend.ru

На старте: 4,3 балла

Сейчас: 4,9 балла

Otzovik.com

На старте: 4,0 балла

Сейчас: 5,0 баллов

Позиции по группам запросов «Квинакс» и «Азапентацен»

Группа «Квинакс купить»	27.11.2023	02.04.2024	15.05.2024	01.07.2024
квинакс аптеки купит	-	20	23	4
где купить квинакс	-	18	12	6
квинакс глазные капли купить в аптеке	-	15	11	7
где купить капли квинакс	-	-	8	6
квинакс глазные капли купить	-	16	8	7
где можно купить глазные капли квинакс	-	10	7	3
Группа «Квинакс инструкция»	27.11.2023	02.04.2024	15.05.2024	01.07.2024
квинакс инструкция	-	7	5	4
квинакс инструкция цена	-	18	11	7
глазные капли квинакс инструкция по применению цена	-	11	10	7
капли квинакс для глаз инструкция цена	-	15	11	10
Группа «Квинакс аналоги»	27.11.2023	02.04.2024	15.05.2024	01.07.2024
квинакс цена аналоги	-	-	-	4
аналог капель квинакс цены	-	-	-	5
азапентацен аналоги	-	22	18	4
азапентацен глазные капли аналоги	-	-	-	3
квинакс инструкция аналоги	-	-	-	3
квинакс глазные капли инструкция аналоги	-	-	-	3

Ключевики в
ТОПе Яндекса:
количество
запросов
в ТОП 10 Яндекса
на 01.07.2024г -
83%

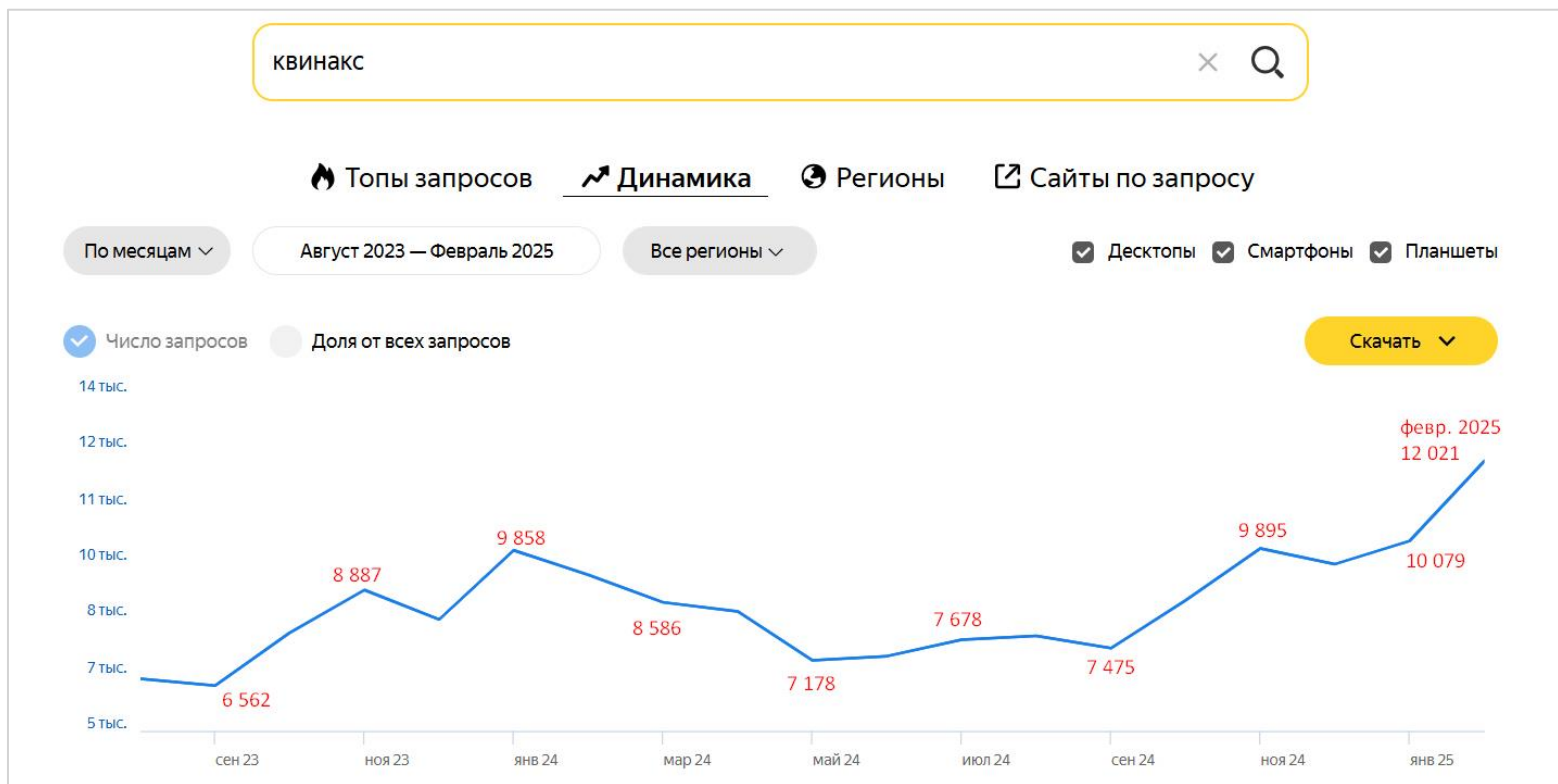
По брендовым
запросам
Квинакс.рф
вышел на первую
страницу

Рост трафика по группам запросов «Квинакс» и «Азапентацен»



1й этап стратегии успешно завершен – мы вывели в топ сайт по группам запросов «Квинакс» и «Азапентацен»

Выросла популярность бренда



Февраль 2024:
9 252 запроса

Февраль 2025:
12 021 запрос

Результат:
Повысилась
узнаваемость
препарата и его
популярность.

*По данным источника Вордстата Яндекс за период 02.24 по 05.25



**«Нужно бежать со всех ног,
чтобы только оставаться
на месте, а чтобы куда-то попасть,
надо бежать как минимум
вдвое быстрее!»**



Небрендовые запросы

Запросы	19.08.2024	16.09.2024	02.12.2024	03.02.2025	17.03.2025	28.04.2025	29.05.2025	01.07.2025
гимнастика для глаз при глаукоме и катаракте	--	38	4	2	2	2	5	2
гимнастика при глаукоме и катаракте	--	--	5	2	2	2	2	2
катаракт операция баня	3	6	2	1	1	1	2	2
баня при катаракте	3	4	2	3	3	2	2	2
упражнения для глаз при катаракте	--	36	9	4	5	2	7	4
катаракта близорукость операция	--	--	21	17	14	9	9	4
катаракта народные	--	--	8	4	3	3	4	4
миопия при катаракте	--	--	21	10	9	8	5	4
гимнастика для глаз при катаракте	--	40	93	3	4	5	6	5
катаракта народные методы	91	76	52	5	3	3	4	5
упражнения при катаракте	--	--	81	5	8	3	5	5
некоторые формы катаракты	--	--	--	--	98	77	85	5
катаракта гимнастика	--	74	84	5	4	2	4	5
катаракта по другому	28	13	41	34	31	28	31	5
катаракта глаз народными	--	--	--	--	44	3	44	5
лечение катаракты народными средствами	100	57	--	--	6	12	12	6
незрелая осложненная катаракта	78	8	23	26	17	8	41	6
катаракта народная лечение	28	86	11	8	7	6	8	6
народные средства от катаракты	--	64	98	--	8	8	4	7
признаки глаукомы и катаракты	--	--	30	21	25	18	28	7
профилактика глаукомы и катаракты	--	18	22	11	5	4	10	7
витамины при катаракте	--	--	--	--	--	--	--	8
какие витамины при катаракте	--	--	--	--	--	--	--	8
катаракта при близорукости	89	47	18	12	12	8	9	8
лекарственная катаракта	22	23	17	18	13	14	15	9
передняя катаракта	47	58	--	--	17	17	67	9
глазные капли от катаракты и глаукомы	--	45	61	17	15	10	19	10
алкоголь при катаракте глаза	--	--	7	11	8	7	14	10
глаукома и катаракта отличия	--	25	30	22	30	14	29	11
глаукома катаракта симптомы лечение	--	--	36	19	21	12	17	11
глаукома и катаракта отличия лечение	--	--	19	18	20	14	18	12
капли для глаз при катаракте для пожилых	93	62	16	16	14	13	10	12
лечение катаракты в домашних условиях народными	99	61	--	--	32	24	33	13
капли при катаракте самые эффективные для пожилых	76	38	20	16	16	14	18	13
глаукома и катаракта	--	27	38	24	22	7	35	15
профилактика катаракты у пожилых	33	20	25	13	8	14	20	15



Мы сосредоточили наши усилия по продвижению на небрендовых запросах, сложных, но очень целевых - по катаракте, её симптоматике и смежным проблемам зрения.



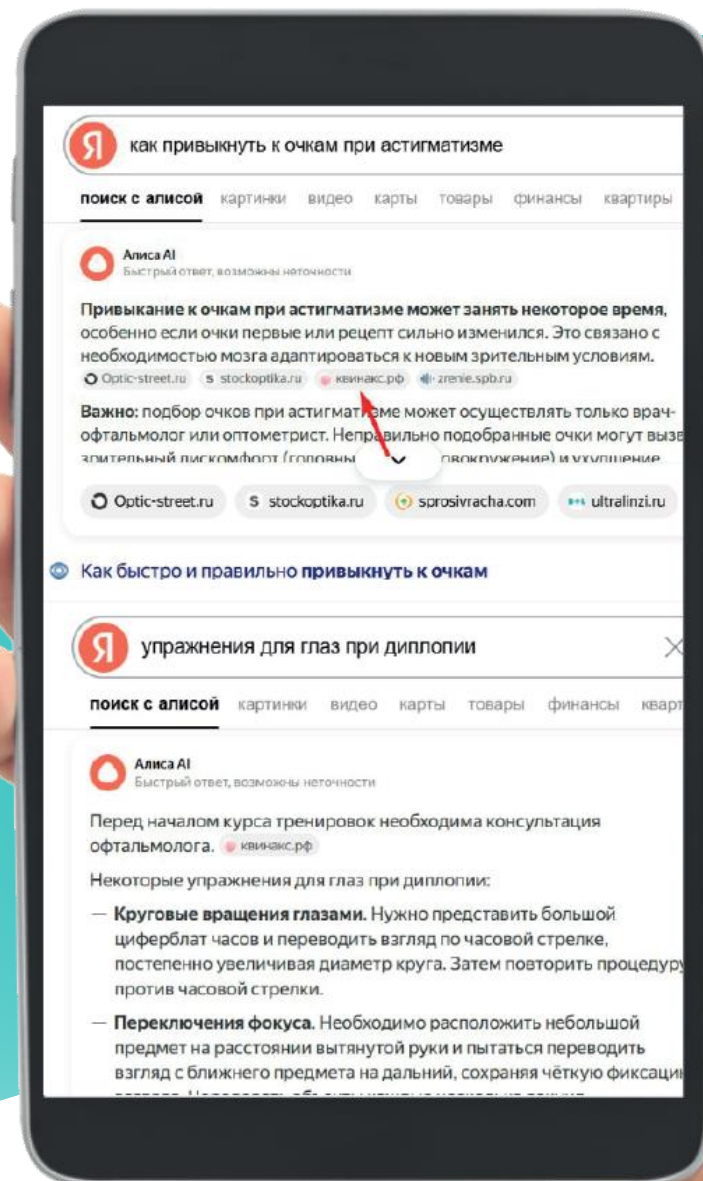
Наша цель – привлечение новых клиентов, которые пока не находятся на стадии покупки препарата, но уже ищут решение проблемы.



Меньше чем за год важная группа запросов - 58 приоритетных ключевиков по катаракте - была выведена в ТОП-10.

GEO продвижение: врываемся в нейроответы

В мае 2025 года в поиск Яндекса была встроена Алиса. Мы адаптировали свою стратегию продвижения, чтобы наши материалы чаще попадали в число источников, используемых для формирования нейроответов.



Результаты кейса



За два года работы SEO-трафик на сайт рецептурного (любая реклама запрещена!) препарата Квинакс.рф увеличился **С НУЛЯ ДО 3000 ВИЗИТОВ В МЕСЯЦ!**

55.000

Трафик на сайт за время продвижения

>12.000

Запросов бренда в месяц

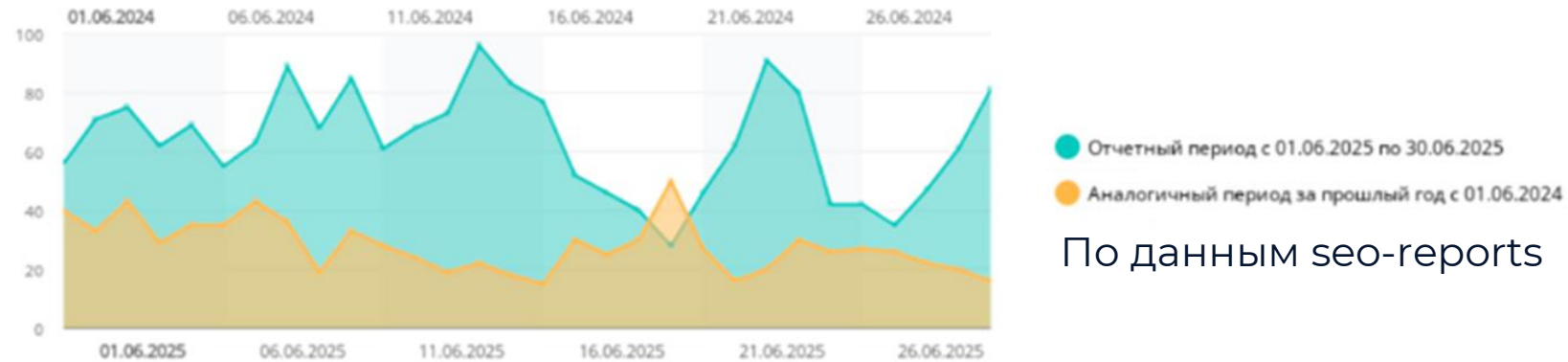
58

Ключевиков важной группы «катаракта» вывели в ТОП Яндекса

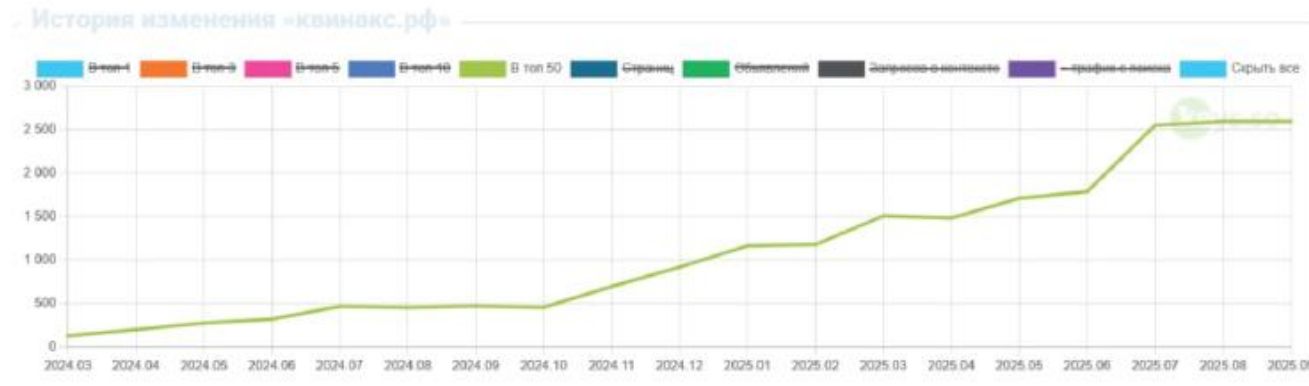
61

61 запрос вышел в результаты нейропоиска Яндекса

Сравнение поискового трафика с предыдущим периодом



Рост количества запросов сайта в ТОП-50 Яндекса



По данным keys.so

1 место в нейро поиске Яндекса!

ПО ЗАПРОСАМ В АЛИСЕ

*По данным сервиса keys.so



в топ 1

33

в топ 5

196

в топ 50

3 854

в ии-ответах Алисы

61

Заключение



Использовать диджитал для продвижения рецептурных препаратов - сложно, но без этого никак! Это требует **креативного комплексного подхода**, использования абсолютно всех возможностей и качественной и продуманной работы с контентом. Только в этом случае бег на месте в запутанном лабиринте приведет к **нужному результату**.

И, конечно, ничего не получилось бы без слаженной работы с коллегами из команды производителя препарата - компании "Профит-фарм", за что им большое спасибо!