



serenity

Darkrain

Комплексное продвижение интернет-магазина
украшений длиной в 6 лет

Darkrain.store

Бренд минималистичных ювелирных изделий и бижутерии с шоурумами в Петербурге, Москве и Екатеринбурге.

Клиент обратился, чтобы увеличить продажи в онлайн и офлайн-магазинах.



в 5 раз

Увеличили продажи

в 10 раз

Увеличили клиентскую базу с 8 000 до 80 000

в 6 раз

Увеличили количество поисковых запросов бренда

Таргетированная реклама

Чтобы продвигать сайт и товары во «ВКонтакте»:

1

Стали показывать рекламу доставки с упоминанием шоурума, чтобы продажи были как онлайн, так и офлайн

2

Настраивали ретаргет на посетителей сайта, на базу клиентов, подписчиков Darkrain и тех, кто взаимодействует с рекламой, с группой или товарами «ВКонтакте», но не подписан на группу

3

Запустили разные кампании на разные регионы

4


Создавали событийные кампании по праздникам

5

Настраивали таргетинг на аудитории, похожие по интересам и поведению на аудиторию бренда


6

Усиливали рекламу в сезон распродаж



Лаконичные украшения из Санкт-Петербурга

Доставка с примеркой и оплатой при получении.



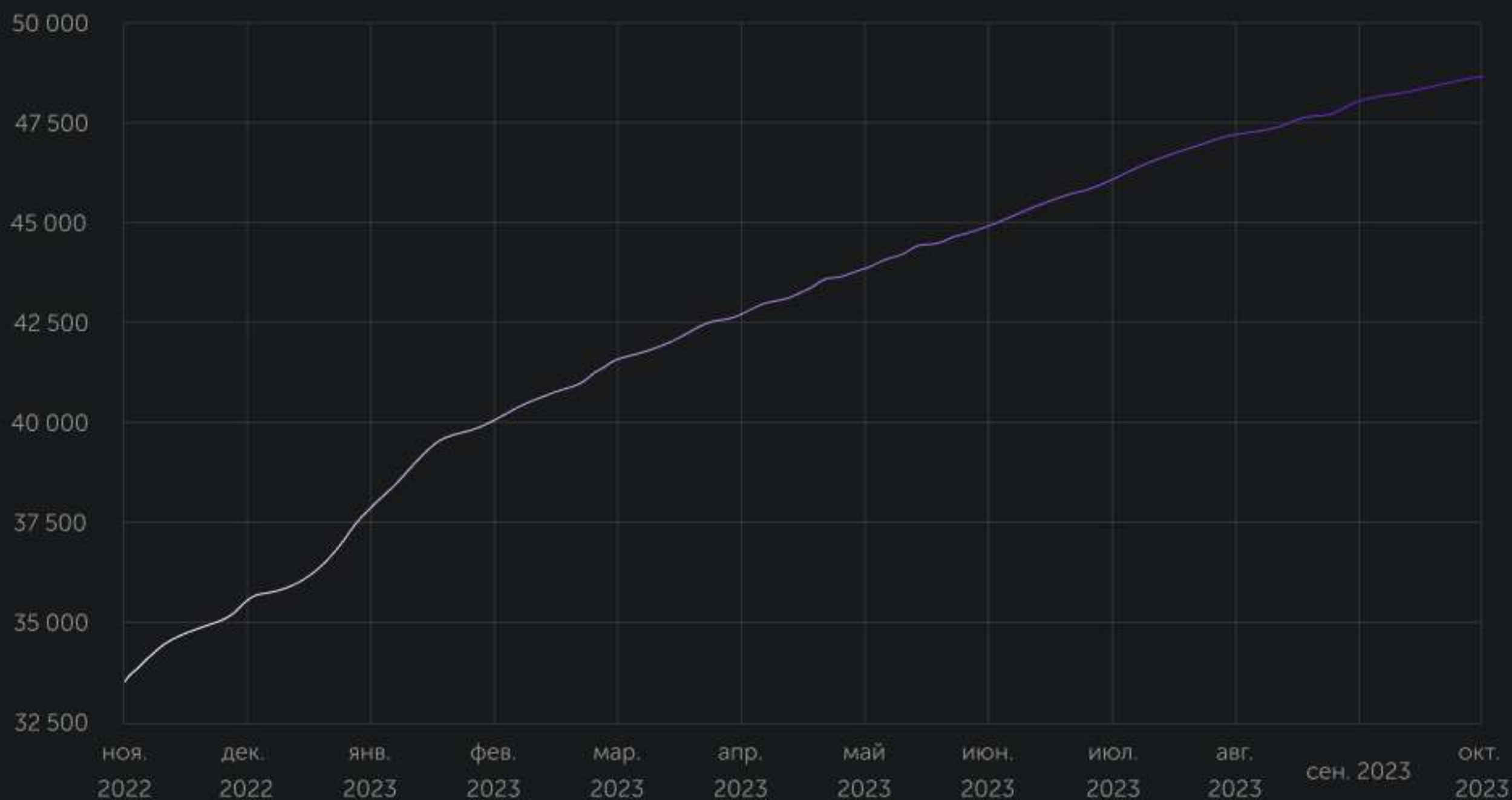
Лаконичные украшения из Санкт-Петербурга

Доставка с примеркой и оплатой при получении.



Увеличивали узнаваемость с помощью продвижения лучших постов из ленты. За год, к концу 2023 года, увеличили число подписчиков на 15 000.

В итоге к концу 2023 года показатели выросли:



до 81,5 млн

Увеличили количество показов

до 313 000

Увеличили количество кликов

до 205 000

Увеличили кол-во визитов на сайт из ВК

Контекстная реклама

Какие форматы работ запустили:

1

Медийные кампании, с которых в первых результатах тестов получили переходы на сайт и продажи по стоимости в рамках желаемых KPI

2

Поисковые кампании на 3 новых региона с семантикой по товарным категориям, предварительно разделив на сегменты по общим запросам категории и с упором на серебряные украшения.

3

Таргетинг в Директе на аудитории с интересами по ювелирным украшениям в общем и из серебра в частности

4

Таргетинг в Директе на аудитории, посещающие домены брендов одежды, косметики и аксессуаров по стилистике и концепции схожих с Darkrain



Контекстная реклама

Помимо этого, использовали форматы Яндекса и рекламу в Telegram:

1

С декабря 2022 года получаем продажи по переходам с Яндекс.Карт в интернет-магазин напрямую, которые окупают подписку.

2

Дополнительно получаем построение маршрутов в шоурумы в трех регионах, звонки в компанию и переходы по кнопкам акций и прямого действия.

3

Для продвижения на Яндекс Маркете нашли интересный формат — «Универмаг».

4

Рекламируем бренд в beta-тестировании Яндекс Директа в телеграм-каналах. Получаем первые продажи с ноября 2023 года.



В итоге к концу 2023 года:

в 26 раз

Увеличили охват
с 188 817 до 4 983 129

в 3 раза

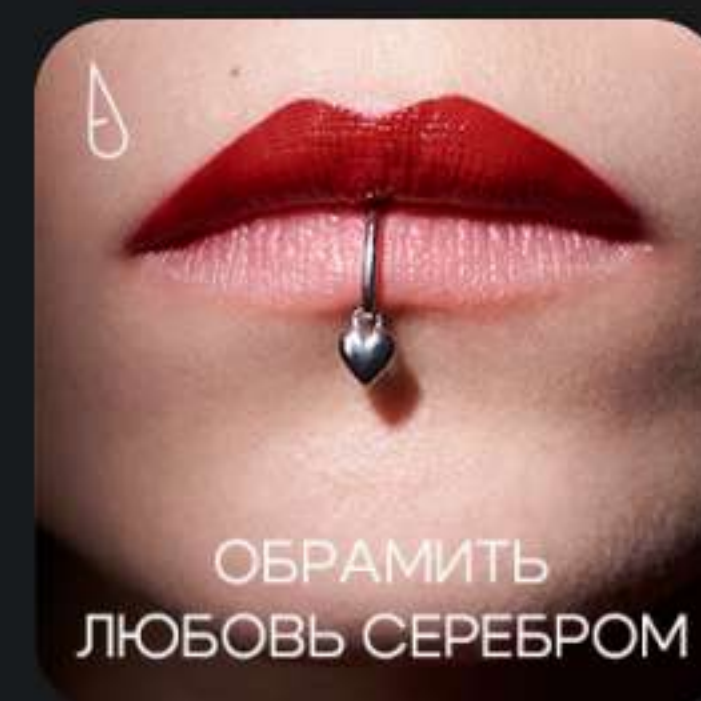
Снизили цену клика
с 51,29 ₺ до 17,00 ₺

в 53 раза

Увеличили трафик на сайт
с 487 до 25 917 переходов

в 1,26 раза

Повысили глубину
просмотра страниц



SEO-оптимизация

Крупная часть работ по SEO выделялась на анализ и поиск оптимальных решений:

1

Проводили технический аудит

2

Анализировали и группировали ключевые слова, фокусируясь на коммерческих и информационных направлениях

3

Определяли, как лучше представить информацию на сайте

4

Анализировали коммерческие факторы и UX: цены, описание товаров, видео, отзывы, условия заказа и пр.

Улучшали видимость сайта:

1

Обновляли мета-теги, чтобы поисковые системы лучше понимали его содержание

2

Поддерживали актуальность сайта для алгоритмов поисковых систем и избегали переспама

3

При добавлении новых страниц проводили On-Page-оптимизацию, включая работу с мета-тегами, контентом, заголовками, перелинковкой и микроразметкой

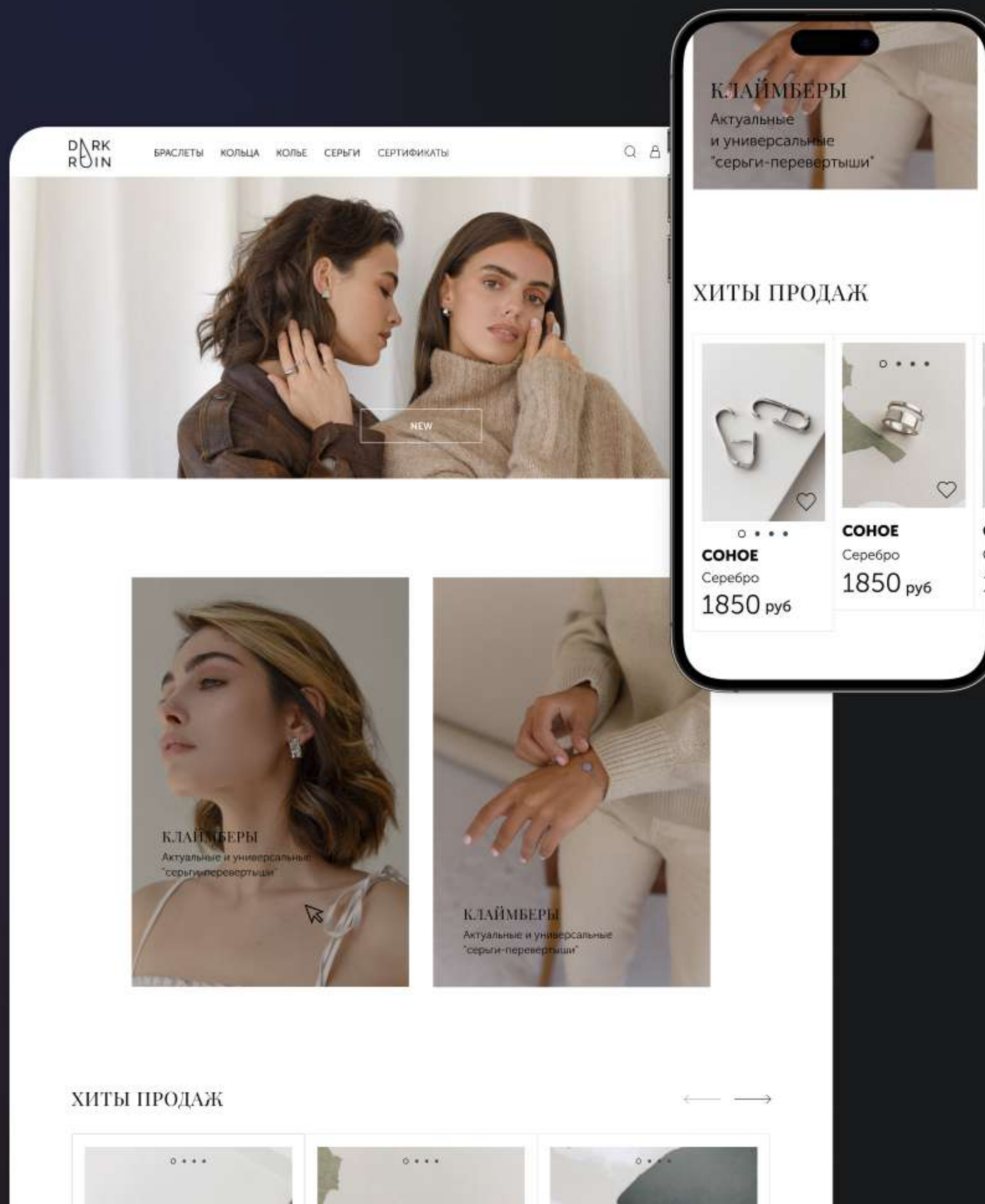
↗

23 000 новых посетителей сайта за год

Дизайн и разработка

В начале сотрудничества с Darkrain сделали первый редизайн сайта:

- 1 Добавили шесть новых блоков
- 2 Адаптировали сайт под планшет и мобильный телефон
- 3 Внесли важные внутренние доработки — в частности настроили полностью управляемую CMS, листинг товаров и систему промокодов



Дизайн и разработка

Чтобы расширить возможности магазина и повысить лояльность клиентов, в 2023 году провели второй масштабный редизайн сайта:

1

Обновили разделы, каталог, страницы сайта, шаблоны рассылки

2

Внедрили современные функции оплаты

3

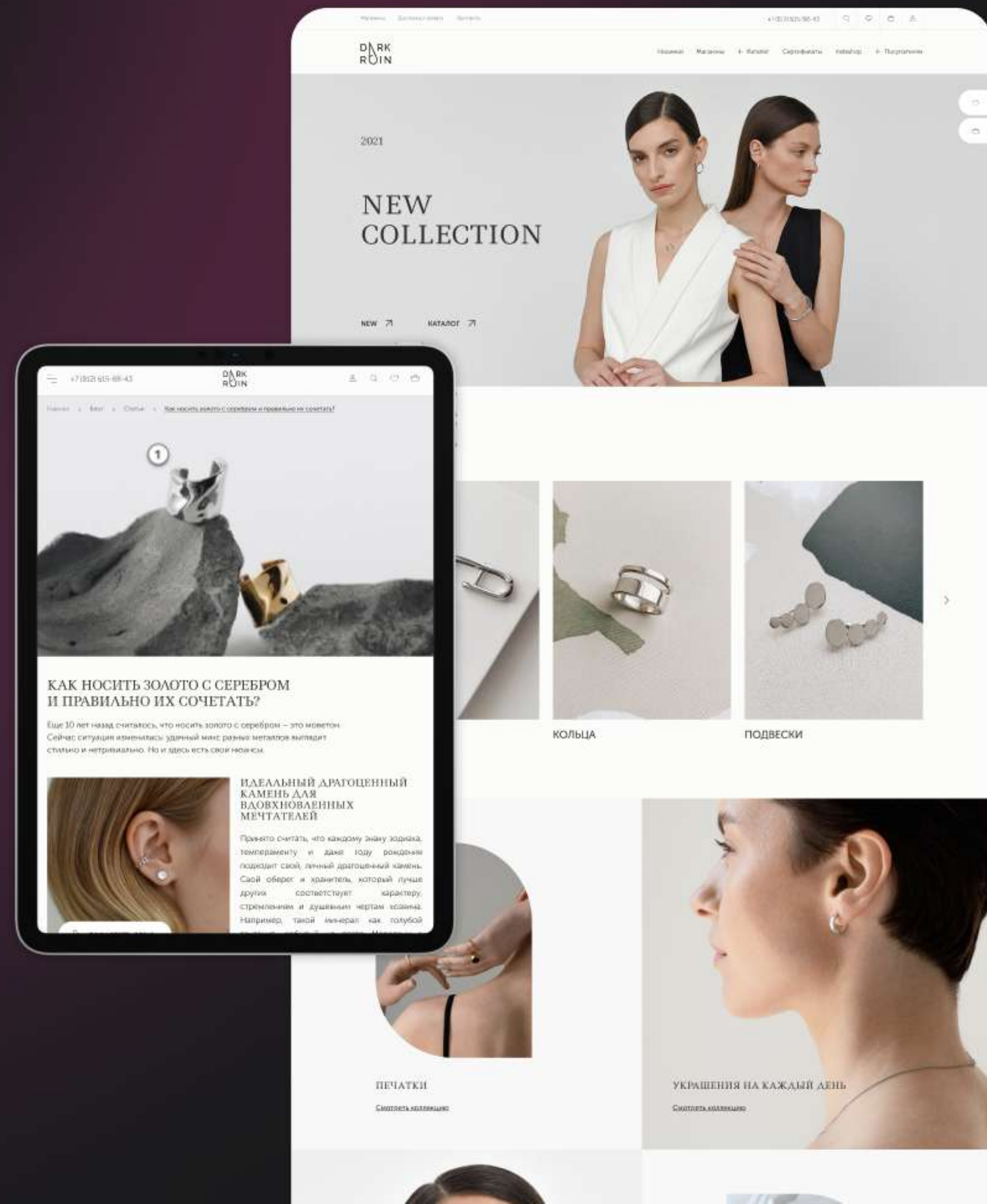
Интегрировали программу лояльности

4

Добавили новые возможности просмотра товаров

5

Перенесли сайт на новую платформу



serenity

Делаем
маркетинг лучше

serenity.agency

+7 (812) 602-50-44

