



**White Pattern**

BRANDFORMANCE MARKETING AGENCY

# РАЗРАБОТКА САЙТОВ

## КЕЙС ГОДА

Цифровая экосистема на базе больших данных и AI:  
системный UX-перезапуск технологической платформы для роста бизнеса

# КЕЙС В ОДНОМ СЛАЙДЕ



## КНАМ — AI-ПЛАТФОРМА НА БАЗЕ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ДЛЯ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

### ЗАДАЧА:

1

Превратить сложный технологический продукт в понятный, доверительный и конверсионный сайт для привлечения клиентов

### РЕЗУЛЬТАТ:

2

- 20+ уникальных страниц сайта
- 10+ нишевых SEO-страниц
- 300+ запросов для продвижения
- 5+ конверсионных механик

### КЛЮЧЕВЫЕ РЕШЕНИЯ:

3

- Глубокая аналитика, UX/UI-проектирование и проработка CJM
- Калькулятор лидов
- Кейсы с цифрами
- Видеоотзывы
- FAQ для SEO и AI-систем
- E-E-A-T алгоритмы
- Блог и библиотека

### ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:

4

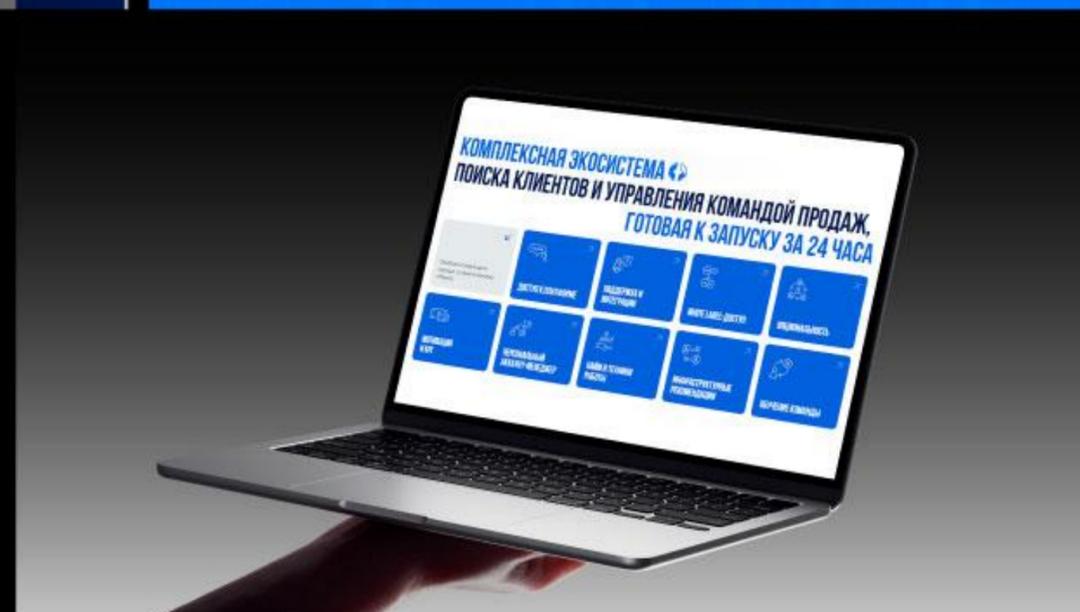
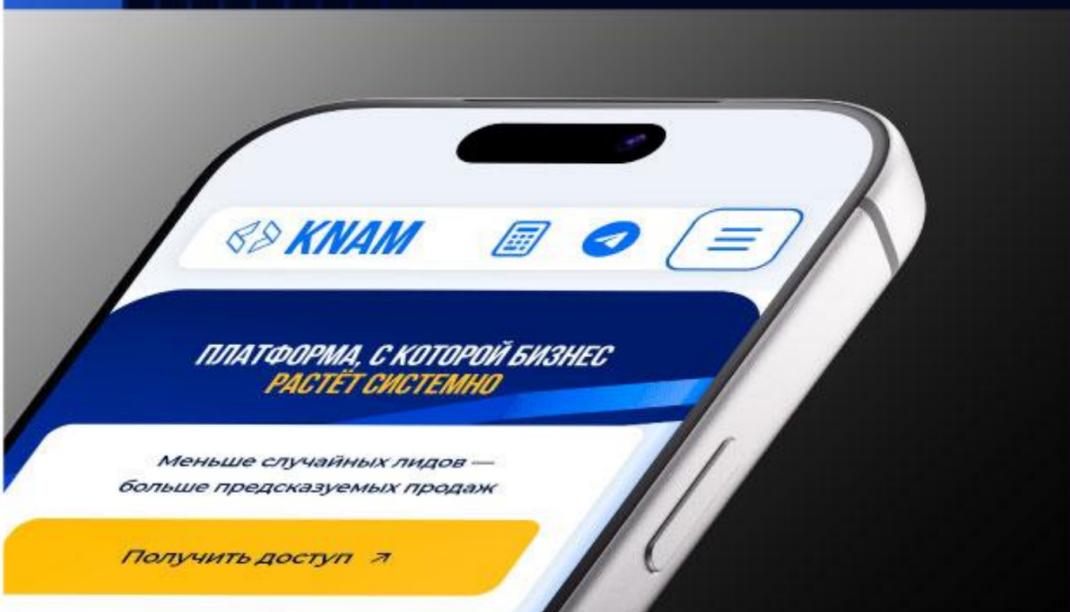
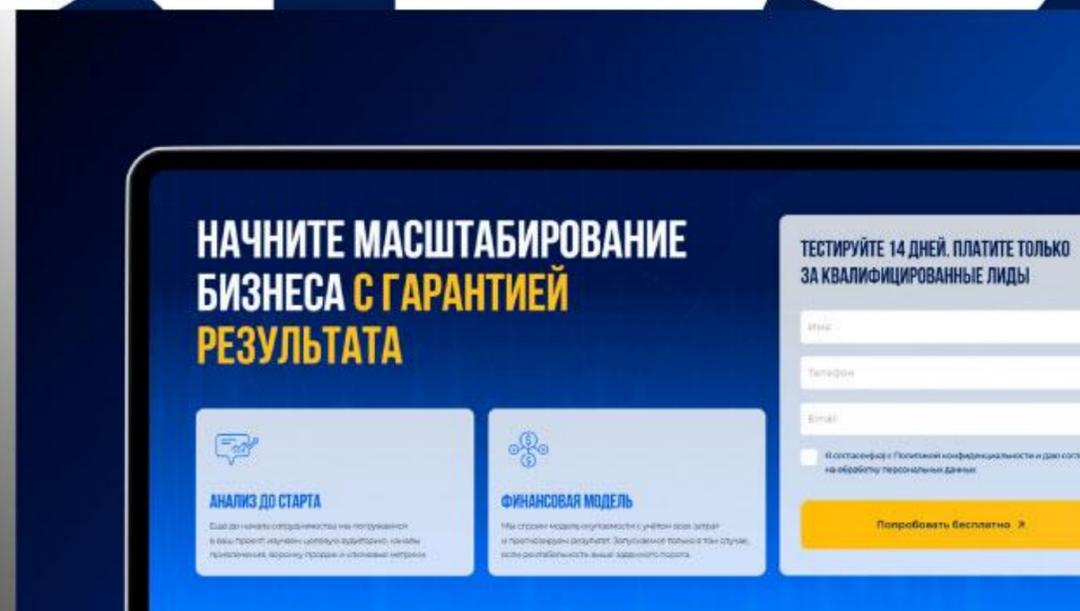
- ×3 органический трафик
- 30–40% CPL
- 5–7% конверсия
- +60–80% ROI маркетинга

### ИТОГ:

5

Сайт стал масштабируемой AI-экосистемой, которая превращает технологии в доверие, трафик и деньги

# DEVICES





# ПРОБЛЕМАТИКА, ВЫЗОВЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА



## ПРОБЛЕМАТИКА

KNAM — высокотехнологичная платформа на базе больших данных и AI, но **цифровая коммуникация не отражала уровень продукта**

- Сложная технология была непонятна B2B-аудитории
- Возражения («дорого», «не верим в большие данные») не обрабатывались
- Продуктовая линейка (лицензия, сегменты, франшиза) была недостаточно структурирована
- Сайт не формировал образ глобального IT-продукта
- Отсутствовала масштабируемая SEO-архитектура под ниши и экспертный контент

## В РЕЗУЛЬТАТЕ:

Инновационная технология не транслировала свою реальную ценность для рынка и не воспринималась как полноценная AI-платформа



# ПРОБЛЕМАТИКА, ВЫЗОВЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА



## КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ

- Объяснить AI и большие данные простым языком для собственников бизнеса
- Повысить доверие к новой модели лидогенерации
- Разделить аудиторию по сегментам и сценариям
- Выстроить конверсионную архитектуру (лид-магниты, калькулятор, воронки)
- Подготовить платформу к масштабному SEO-продвижению
- Снизить стоимость привлечения клиента за счет более понятной упаковки продукта, роста конверсии и SEO-фундамента
- Повысить эффективность маркетинговых инвестиций и сократить зависимость от дорогого платного трафика

## ГЛАВНЫЙ ВЫЗОВ:

Превратить сложный технологический продукт в понятный, конверсионный и масштабируемый digital-инструмент роста бизнеса



# ПРОБЛЕМАТИКА, ВЫЗОВЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА



## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

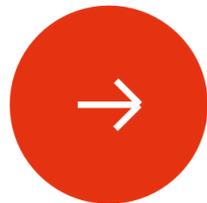
- Привлечение компаний с высоким средним чеком
- Рост конверсии сайта в заявки и квалифицированные лиды
- Снижение стоимости привлечения клиента (CPL) за счет SEO и конверсионного UX
- Увеличение ROI маркетинговых инвестиций
- Формирование имиджа международной AI-компании и технологической платформы
- Создание масштабируемой digital-инфраструктуры для роста продаж и органического трафика

## ВЫВОД:

Создать сайт, который одновременно усиливает доверие к технологической платформе, системно генерирует квалифицированные лиды и снижает стоимость привлечения клиентов за счёт конверсионного UX и масштабируемого SEO

# ГЛАВНАЯ БОЛЬ РЫНКА

Бизнес тратит всё больше на рекламу, но стоимость привлечения клиентов растёт, а качество лидов остаётся нестабильным.



Именно эту проблему должна решать платформа KNAM через большие данные и AI

# ФУНДАМЕНТ ПРОЕКТА: АНАЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ



## 1 Брифинг и постановка задач

1

- Провели серию **стратегических интервью** с командой клиента
- Определили **бизнес-цели проекта** и **ключевые метрики** эффективности
- Сформировали требования к **функционалу, структуре** и **конверсионной архитектуре** сайта

## 2 Исследование целевой аудитории

2

- Проанализировали **ключевые сегменты B2B-аудитории** и их потребности
- Выявили основные **возражения** пользователей и **барьеры** принятия решения
- Сформировали **продуктовую матрицу** и **ключевые сообщения** сайта

## 3 Анализ конкурентов и лучших практик

3

- Провели анализ **6 международных и российских платформ** в сфере больших данных и маркетинговых технологий
- Изучили **UX/UI-подходы, функциональность** и **конверсионные элементы** сайтов
- Выявили **лучшие практики** и **точки дифференциации** продукта

## 4 Проектирование структуры и пользовательских сценариев

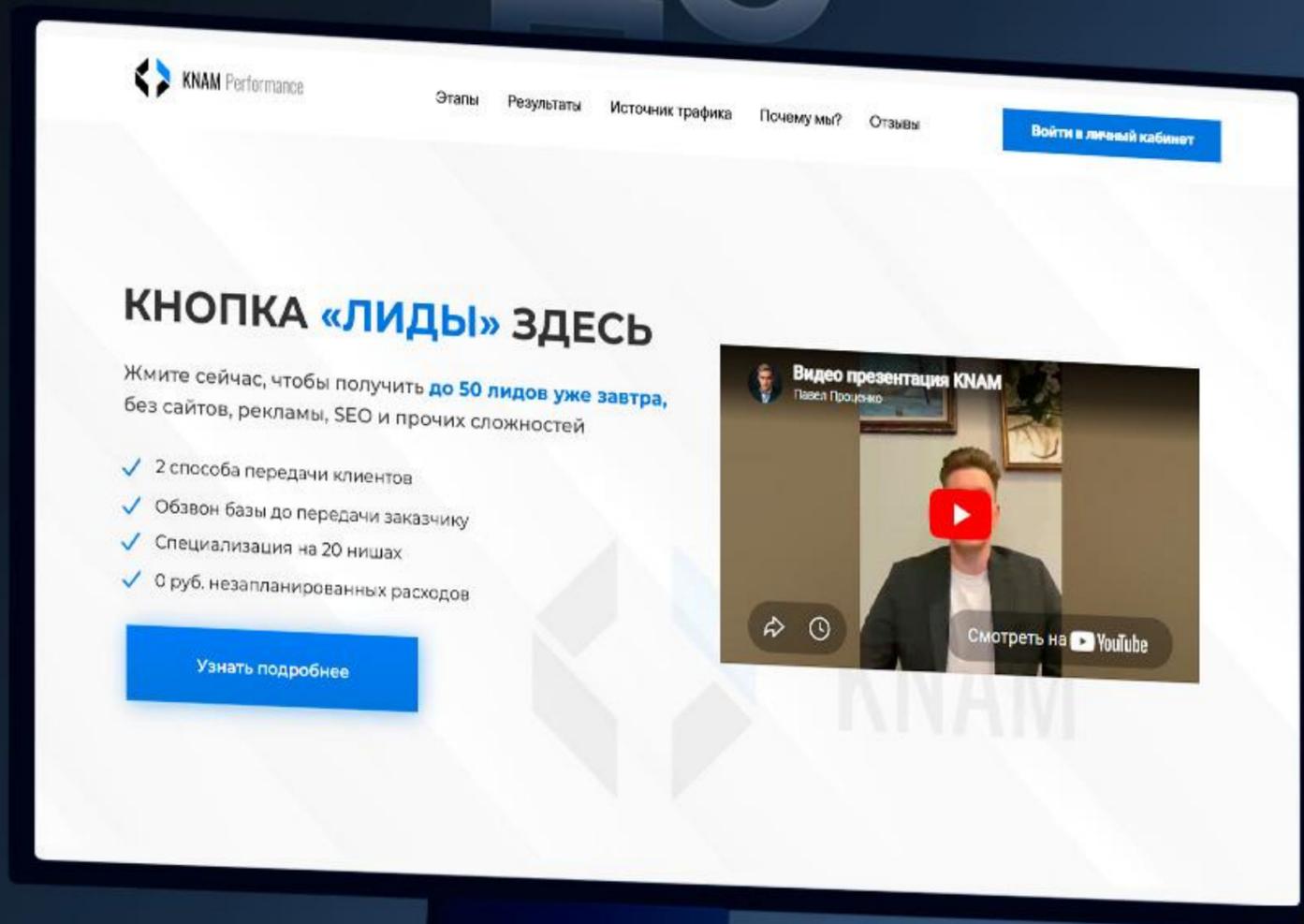
4

- Определили **ключевые страницы сайта** и их **бизнес-задачи**
- Разработали **структуру** многостраничного сайта
- Сформировали **пользовательские сценарии** взаимодействия с продуктом
- Спроектировали **конверсионную архитектуру** (лид-магниты, калькулятор, формы)

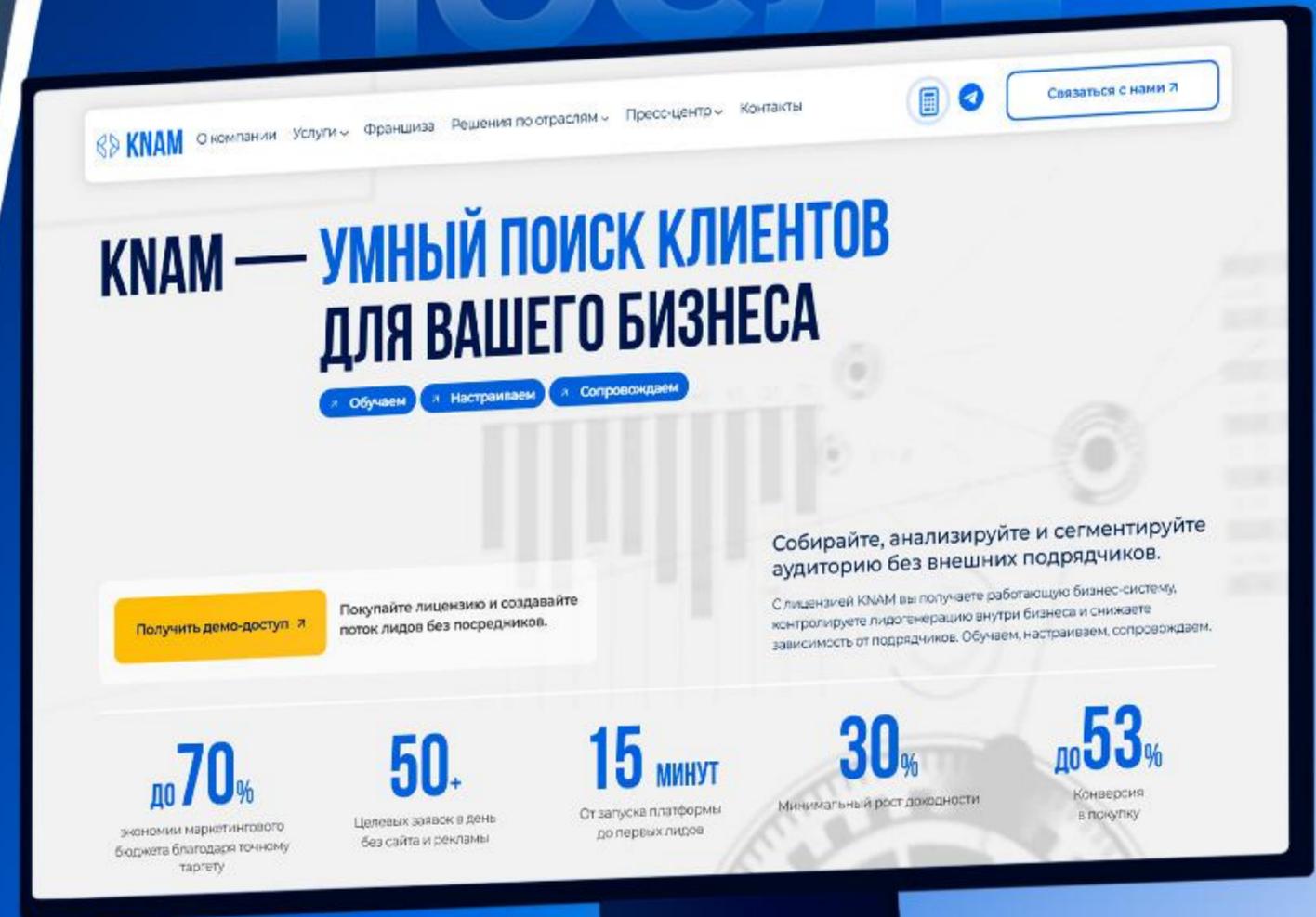
# РЕЗУЛЬТАТ: **AI-ЭКОСИСТЕМА** ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ **ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА**

- Для бизнеса, который хочет получать **качественных лидов, а не просто трафик**
- Для компаний, которым важно **снижать стоимость привлечения лида**
- Для отделов продаж, которым нужен **стабильный поток качественных заявок**
- Для бизнеса, который хочет **расти быстрее конкурентов**

# ДО



# ПОСЛЕ



# ИНТЕРАКТИВНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗАЯВОК И СТОИМОСТИ ЛИДОВ



Мы разработали **интерактивный калькулятор**, который позволяет пользователям **быстро оценить потенциальную эффективность** работы с платформой

Калькулятор переводит сложную технологию больших данных на понятный язык бизнес-результатов и помогает пользователю сразу увидеть экономическую эффективность платформы

Пользователь выбирает нишу, количество необходимых лидов и ожидаемую конверсию, после чего система автоматически рассчитывает:

- Необходимый объём аудитории
- Стоимость сегмента данных
- Прогнозируемое количество заявок
- Итоговую стоимость лида

**УЗНАЙТЕ, СКОЛЬКО ЗАЯВОК ВЫ СМОЖЕТЕ ПОЛУЧАТЬ ЕЖЕДНЕВНО — И ВО СКОЛЬКО ВАМ ЭТО ОБОЙДЁТСЯ**

Быстрый калькулятор эффективности нашей платформы. Выберите нишу и количество квалифицированных лидов — получите расчёт заявок, стоимости лидов и дополнительных затрат.

Выберите нишу:

Количество квалифицированных лидов:

Ожидаемая конверсия:

Рекомендации для ниши:

Рекомендуемый объем	Средняя конверсия	Цена за контакт
10 000	3.8%	32 Р

Скидки за объем:

100 – 4 999	5 000 – 9 999	10 000 – 19 999	20 000+
50 Р/контакт	40 Р/контакт	32 Р/контакт	25 Р/контакт

Необходимо обработать контактов: **10 000**

Стоимость сегмента аудитории: **320 000 Р**

Количество лидов: **1 200**

Стоимость лида: **267 Р**

Стоимость при покупке лицензии



# MOBILE-FIRST И УДОБНЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ ПУТЬ



Сайт изначально спроектирован под мобильные устройства



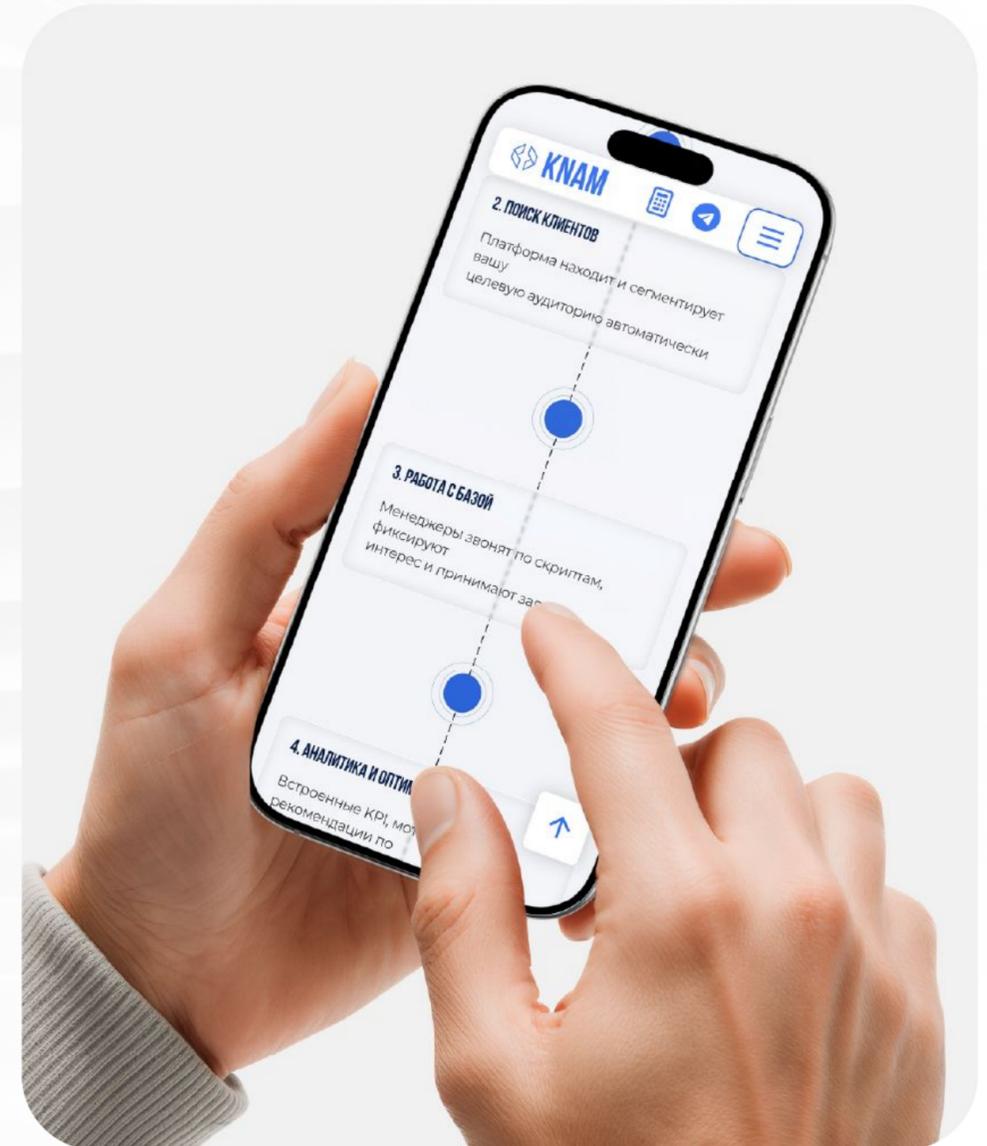
- Упрощён путь пользователя до заявки
- Ключевые смыслы считываются с первого экрана
- Адаптирована навигация под мобильный сценарий
- Оптимизированы формы и точки конверсии
- Обеспечена быстрая загрузка страниц

Пользователь может за 1–2 минуты:

- Понять суть технологии
- Оценить экономику через калькулятор
- Изучить кейсы и доказательства
- Оставить заявку без лишних шагов

**Итог:**

Повышение удобства взаимодействия и рост конверсионного потенциала сайта



# БЛОК ДОВЕРИЯ: ПОДТВЕРЖДЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ

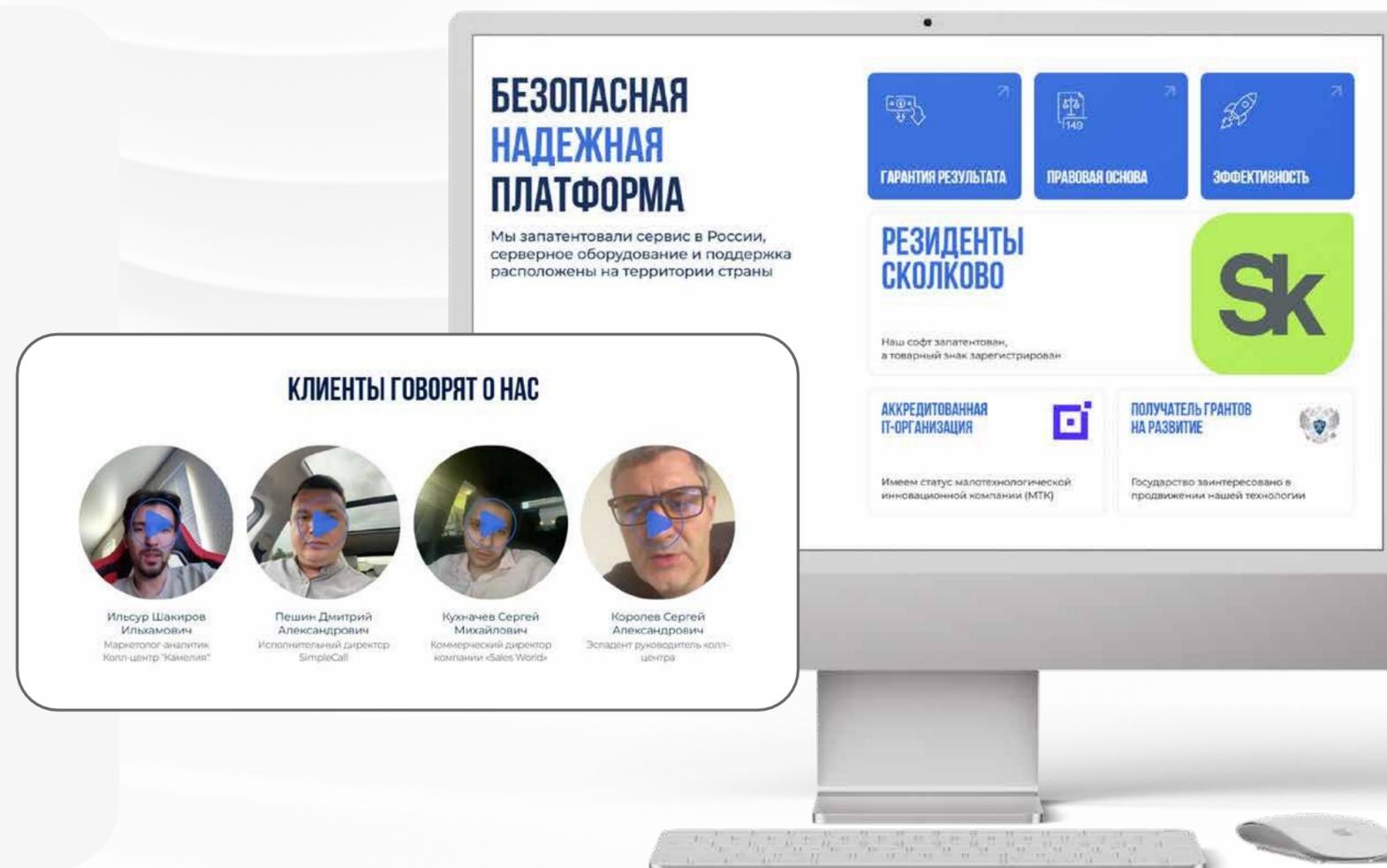


Ниша больших данных и AI в лидогенерации вызывает высокий уровень недоверия со стороны бизнеса. Поэтому мы усилили сайт блоками, подтверждающими технологическую и юридическую надежность платформы

На сайте интегрированы элементы, формирующие доверие:

- Статус резидента Сколково
- Наличие патента на технологию и зарегистрированного товарного знака
- Статус аккредитованной IT-компании
- Информация о государственной поддержке и грантах
- Для усиления доверия к технологии мы добавили на сайт блок с реальными видеозвонками клиентов, которые уже используют платформу в своей работе

Эти элементы помогают снизить барьер недоверия, усиливают экспертность компании и повышают готовность пользователей оставить заявку



# FAQ-БЛОК ДЛЯ СНЯТИЯ ВОЗРАЖЕНИЙ И ПРОДВИЖЕНИЯ В ПОИСКОВЫХ И AI-СИСТЕМАХ



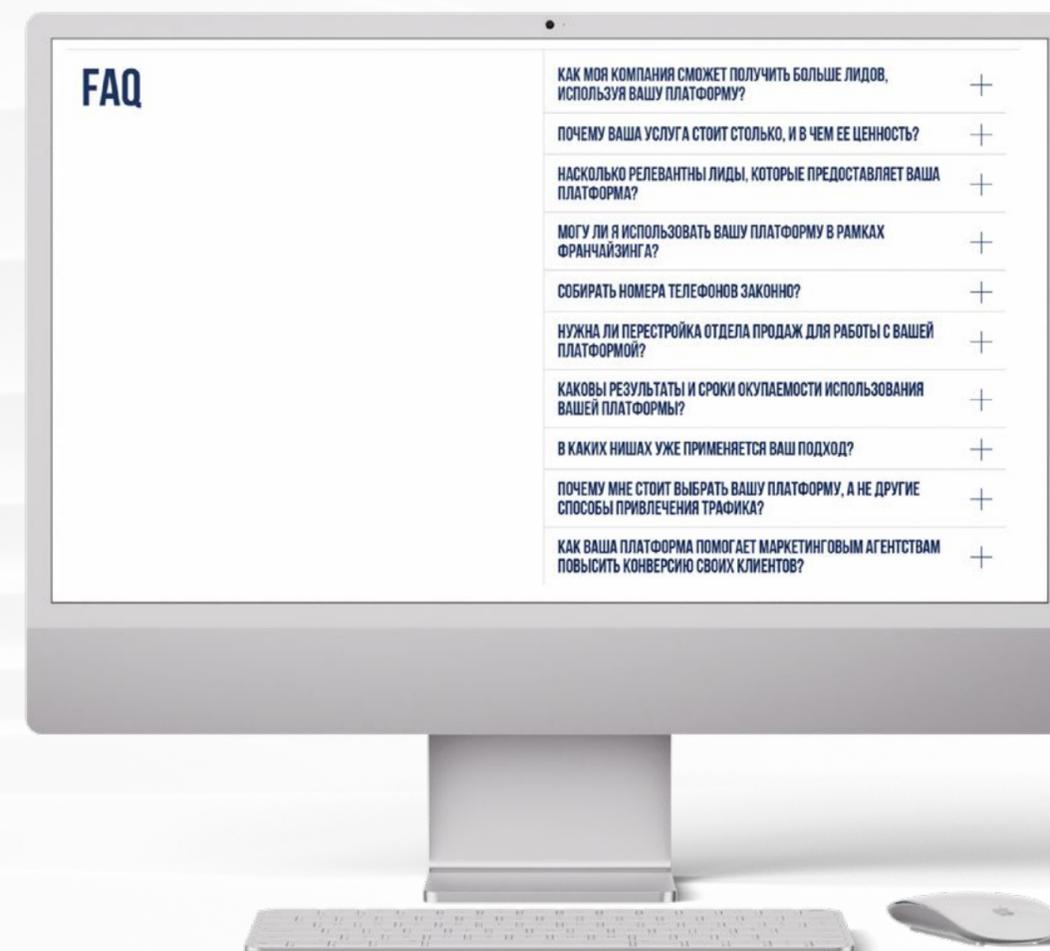
Мы добавили на сайт расширенный блок часто задаваемых вопросов (FAQ), который закрывает ключевые возражения аудитории и помогает пользователю быстрее принять решение

Блок реализован с использованием структурированной разметки, что позволяет поисковым системам и AI-агентам лучше понимать содержание страницы и использовать ответы в поисковой выдаче. Это **повышает видимость сайта в поиске, усиливает экспертность** компании и помогает пользователям быстрее находить ответы на важные вопросы



В разделе подробно раскрываются вопросы:

- Эффективности платформы
- Стоимости и ценности услуги
- Качества и релевантности лидов
- Юридической стороны работы с данными
- Сроков окупаемости технологии



## КНАМ — ЭТО КОЛЛЕКТИВ ЭКСПЕРТОВ, ОБЪЕДИНЁННЫХ ОБЩЕЙ МИССИЕЙ

Наша команда — это синергия инженеров данных, специалистов по аналитике, маркетингу, юриспруденции и управлению бизнесом

Мы объединяем опыт из разных сфер, чтобы создавать технологические решения, которые делают digital-маркетинг прозрачным, понятным и результативным. Наша общая цель — помочь компаниям расти за счёт точных данных, умных алгоритмов и доступных инструментов, независимо от уровня технической подготовки.



**ЗАЙЧЕНКО ДЕНИС**  
Генеральный директор



**БЕЛУГИН ДМИТРИЙ**  
Исполнительный директор

Объединяю команду и процессы ради общего результата



**МИТИНА ИНЕССА**

Директор по франчайзингу

Развиваю партнёрскую сеть франшизы и превращаю её в эффективную систему

## ДОКУМЕНТЫ И СЕРТИФИКАТЫ

Мы верим, что успех бизнеса зависит не от бюджета, а от правильных решений. Поэтому создаём инструменты, которые экономят время, повышают эффективность и делают маркетинг честным.

- Решение о государственной ИТ-аккредитации
- Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ
- Сертификаты соответствия в области ИБ и защиты персональных данных
- Выписка из реестра резидентов Фонда «Сколково»
- Выписка из Реестра малых технологических компаний
- Решение о регистрации патента

# СТРАНИЦА «О КОМПАНИИ» ПО ПРИНЦИПАМ E-E-A-T ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ДОВЕРИЯ И SEO+GEO

Страница «О компании» была спроектирована не как формальная визитка, а как **ключевой элемент доверия и SEO/GEO-авторитетности сайта**, соответствующий принципам E-E-A-T

### Она помогает:

- Подтвердить **экспертность компании**
- Повысить **доверие** пользователей к технологии
- Усилить **авторитетность** сайта для поисковых систем
- Улучшить **позиции** в органической выдаче и ИИ-ассистентах



# SEO-АРХИТЕКТУРА САЙТА ДЛЯ ОХВАТА НИШЕВОГО И КОММЕРЧЕСКОГО СПРОСА

Мы спроектировали масштабируемую структуру сайта, ориентированную на продвижение в поисковых системах и ИИ-ассистентах по нишевым и коммерческим запросам

Для этого были созданы отдельные посадочные страницы под ключевые отрасли бизнеса, где подробно раскрывается, как платформа помогает решать задачи конкретной ниши



## Каждая нишевая страница включает:

- Описание специфики отрасли и её маркетинговых задач
- Объяснение применения технологии больших данных и AI для данной ниши
- Реальные кейсы внедрения с конкретными результатами
- Показатели эффективности и цифры по заявкам и конверсии

Такая структура позволяет охватить широкий спектр поисковых запросов, усиливает релевантность сайта для разных сегментов аудитории и создает дополнительный поток органического трафика

## 460 ЗАЯВОК В НИШЕ МАЙНИНГА: КАК ЭТО СРАБОТАЛО С ПОМОЩЬЮ КНАМ

Компания продаёт оборудование для майнинга, а также оказывает услуги настройки и консультаций.



### ПРОБЛЕМА

- Склонущий спрос, нестабильные воронки, дорогостоящая реклама и мало предсказуемости.
- Требовалось выровнять поток клиентов и повысить эффективность обработки интереса.

### ЧТО СДЕЛАЛИ:

- Подключили КНАМ и запустили сбор поведенческих данных по целевой аудитории.
- Проанализировано более 9 500 цифровых следов: интерес к ASIC и GPU, посещения форумов, активности на сайтах конкурентов и калькуляторах окупаемости
- Сформирована база контактов наиболее активных и заинтересованных пользователей.

### РЕЗУЛЬТАТЫ

- Получено 460 заявок.
- Конверсия — 4,8%.
- Без увеличения маркетингового бюджета.

### КНАМ ПОМОГАЕТ МАСШТАБИРОВАТЬСЯ



# КОНТЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ: БЛОГ И БИБЛИОТЕКА

## ДЛЯ ОХВАТА ИНФОРМАЦИОННОГО ТРАФИКА



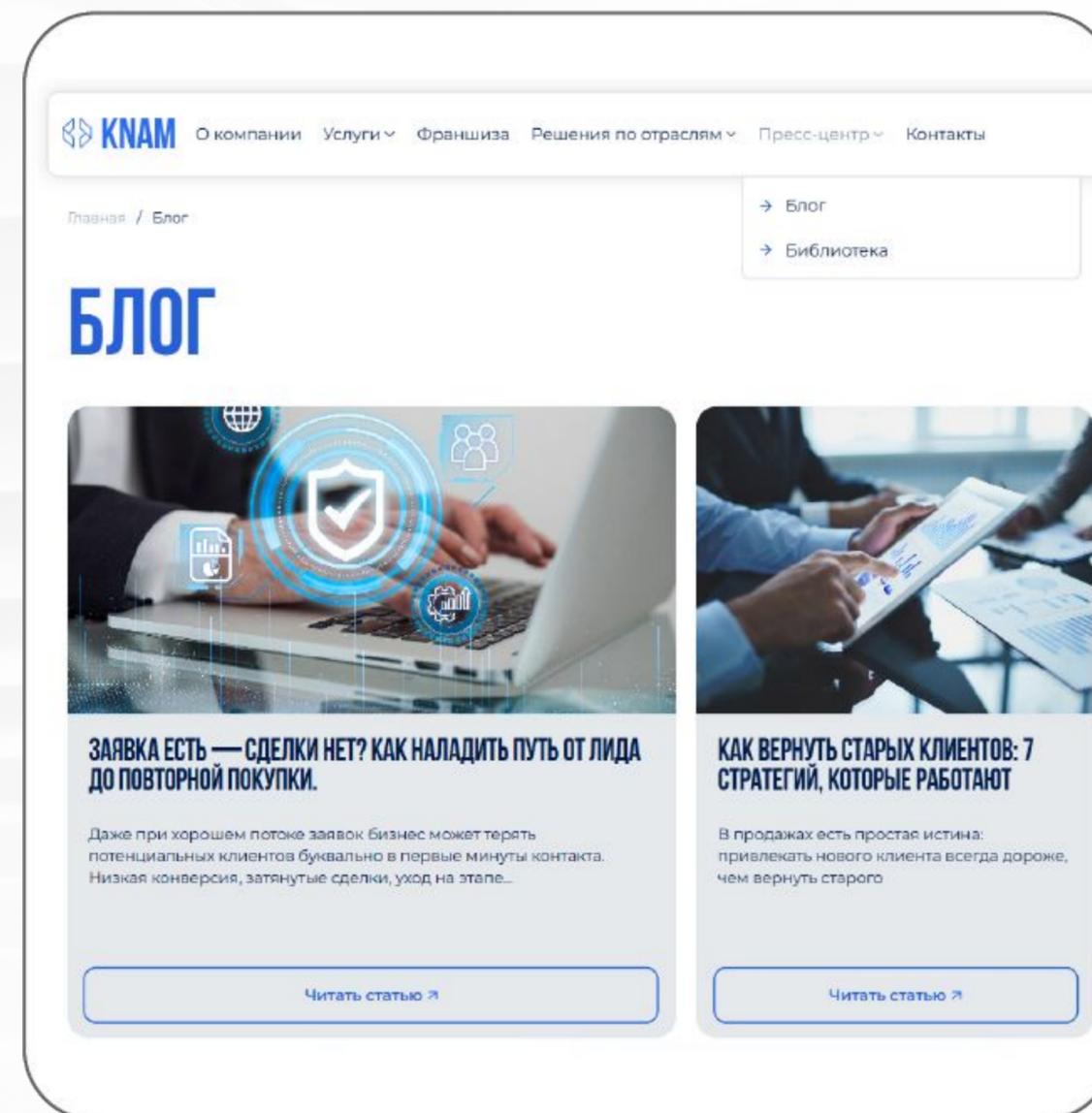
Для привлечения дополнительного органического трафика мы сформировали контентную экосистему сайта, включающую **блог и экспертную библиотеку**

Эти разделы позволяют охватывать информационные поисковые запросы пользователей, которые находятся на ранних этапах принятия решения

**В контентных разделах публикуются:**

- Аналитические материалы по маркетингу и лидогенерации
- Разборы технологий Big Data и AI
- Практические рекомендации для бизнеса
- Кейсы применения платформы в различных нишах

Такая структура помогает привлекать целевой информационный трафик, усиливает экспертность компании и формирует дополнительный поток потенциальных клиентов из поисковых систем



# ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОТЕНЦИАЛ МАСШТАБИРОВАНИЯ



Создана масштабируемая платформа, которая позволит **системно увеличивать органический трафик и снижать стоимость** привлечения клиентов

## Подготовлена масштабируемая digital-инфраструктура

В рамках проекта была создана структура сайта, ориентированная на долгосрочный рост трафика и заявок:

- Разработано **20+ уникальных страниц сайта**
- Создано **10+ нишевых SEO-посадочных страниц**
- Подготовлена **контентная структура для блога и библиотеки**
- Реализовано **5+ ключевых конверсионных элементов**

## Улучшена конверсионная архитектура сайта

На сайте внедрены инструменты повышения конверсии:

- Интерактивный **калькулятор эффективности**
- Блок **кейсов с результатами**
- **Видеоотзывы клиентов**
- **FAQ-раздел** для снятия возражений
- Усиленные **блоки доверия**

## Усилены факторы доверия и экспертности

Для повышения доверия пользователей и поисковых систем:

- Подтвержден **статус резидента Сколково**
- Отображены **патенты и регистрация ПО**
- Добавлены **экспертные материалы и кейсы**
- Реализована **страница о компании по принципам E-E-A-T**

## Потенциал SEO-роста

Сайт изначально спроектирован для масштабирования органического трафика:

- Охват **300+ потенциальных поисковых запросов**
- Структура под продвижение в **10+ нишах бизнеса**
- Контентная стратегия для **информационного трафика**

# БИЗНЕС-ЭФФЕКТ ПРОЕКТА

Сайт стал основой для долгосрочной стратегии привлечения клиентов, где технологии больших данных и AI помогают бизнесу получать прогнозируемый поток заявок и повышать эффективность продаж



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА **12 МЕСЯЦЕВ**

Рост органического трафика

**X3**

Рост конверсии сайта

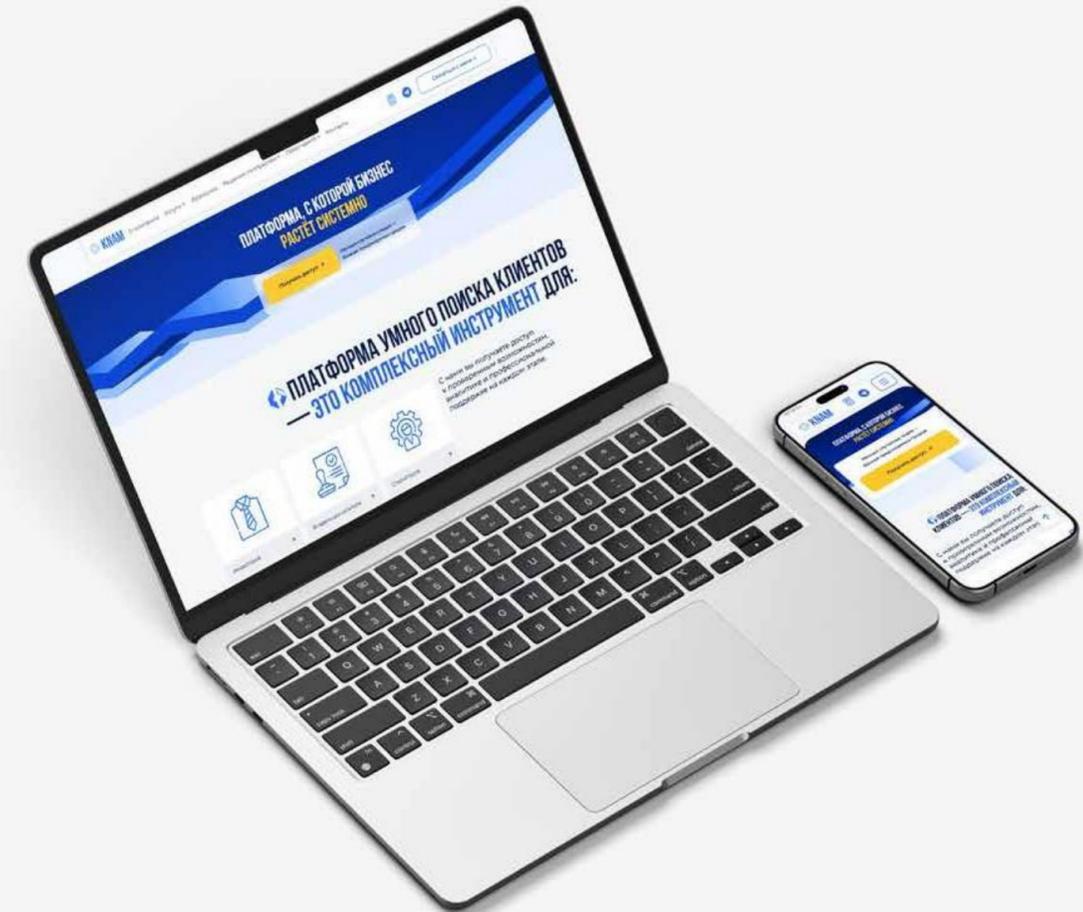
**ДО 5-7%**

Снижение CPL

**ДО 30-40%**

Рост ROI маркетинговых инвестиций

**НА 60-80%**



# КОМАНДА, ВКЛЮЧЕННАЯ В ПРОЕКТ



В каждом проекте участвует команда специалистов с **высоким уровнем экспертизы** и **опытом работы в разных нишах бизнеса.**



**Котова Вера**

Digital Group Head

Опыт управления проектами **8+ лет**



**Пульченко Евгений**

Team Lead команды SEO

Опыт поисковой оптимизации сайтов **10+ лет**



**Белебнев Владимир**

Team Lead разработки

Опыт работы в IT **7+ лет**

**Также в команду проекта входили:**

- WEB-разработчики
- WEB-дизайнеры
- Контент-маркетолог
- UX/UI-дизайнеры
- Маркетолог
- Project manager
- Тестировщик
- SEO-оптимизатор



**White Pattern**

is your partner

+7 (495) 191-98-20

[hello@whitepattern.ru](mailto:hello@whitepattern.ru) ● [www.whitepattern.ru](http://www.whitepattern.ru)



СПАСИБО