Комплексное продвижение компании «Химтраст»

WebCanape

HIMTRUST
POLYURETHANE VALLEY

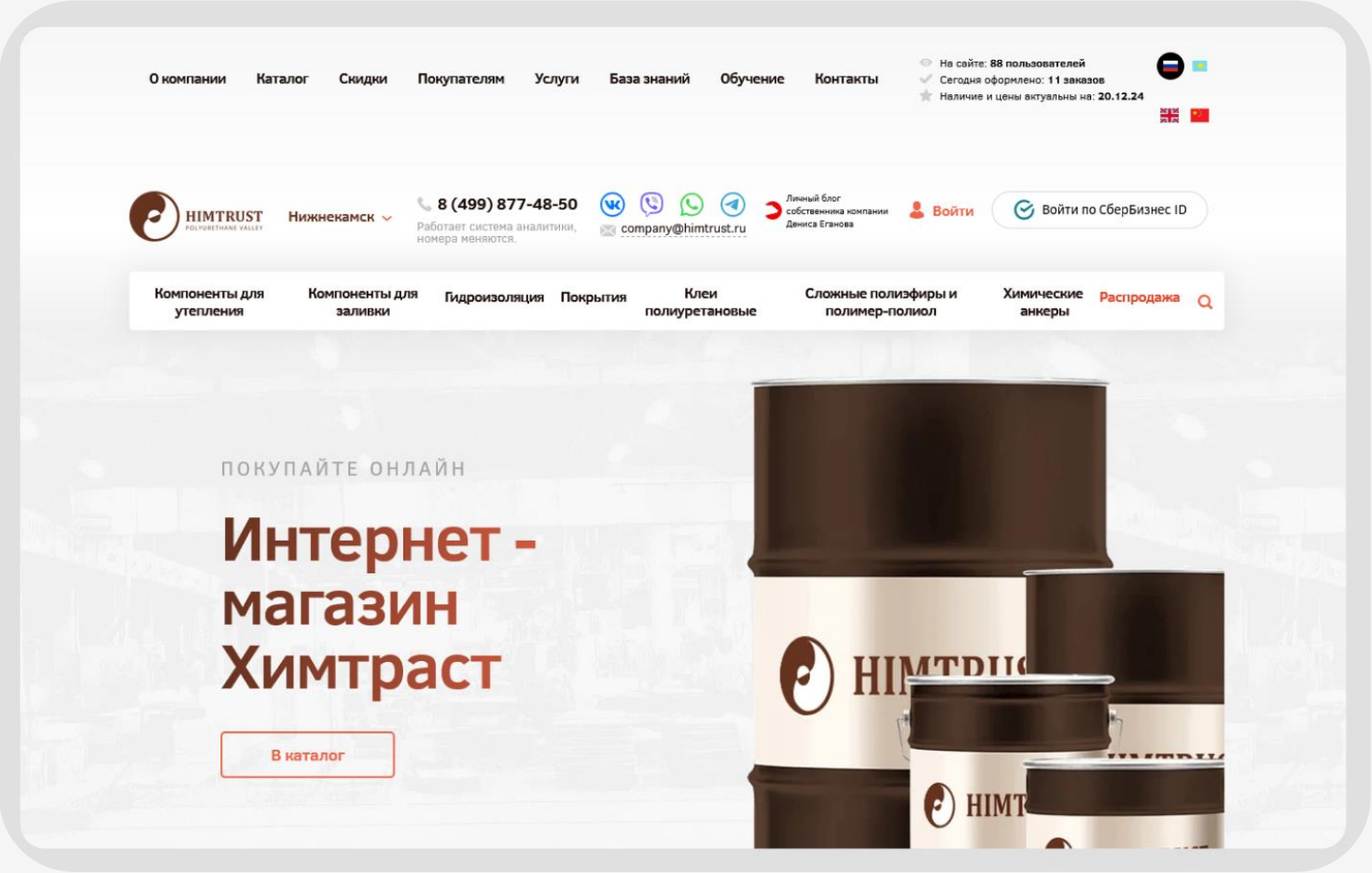
Сфера: производство и продажа химической продукции

География: вся Россия и СНГ

О компании «Химтраст»

Первый в РФ оптовый интернет-магазин химической продукции

- Основана в 1993 году
- Производство компонентов ППУ и ЛКМ
- B2B аудитория
- 15 складов в России
- Представительство и 4 склада в Казахстане
- Работает по всей России и странам СНГ
- Выручка 2+ млрд. руб. в год



Адрес сайта: https://himtrust.ru/

Доработки интренет-магазина на 1С Битрикс

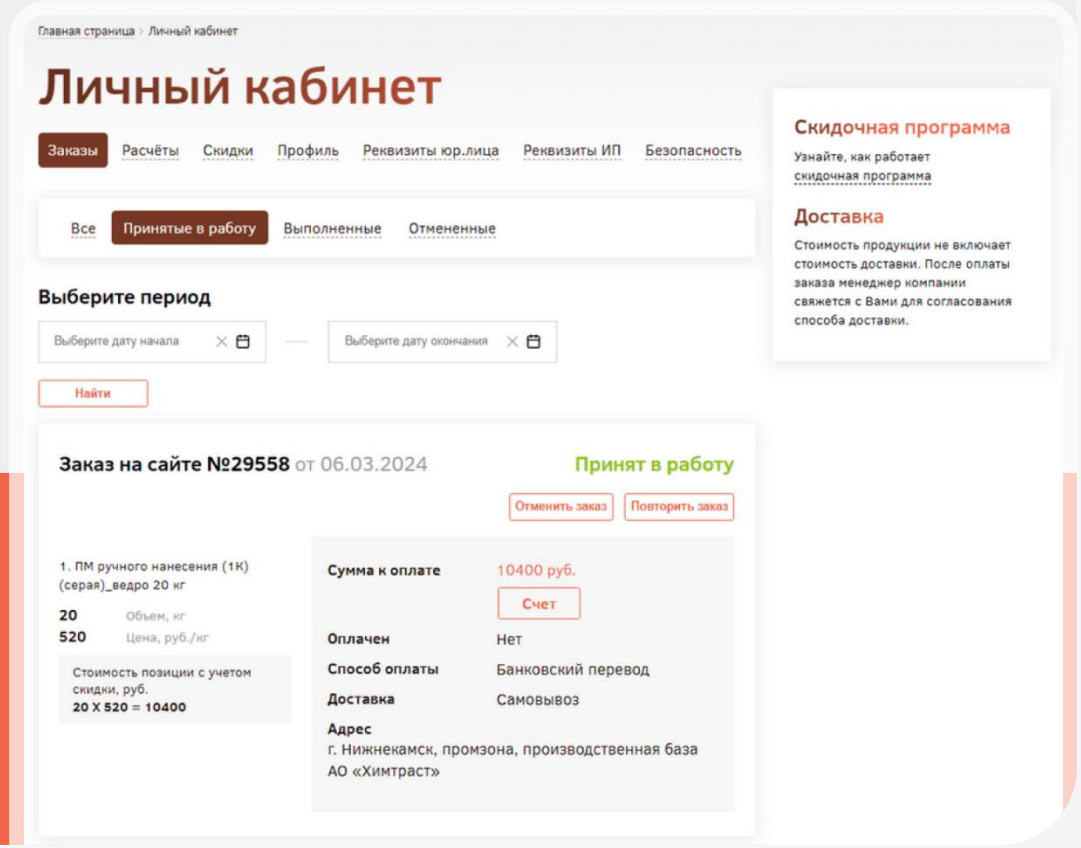
На сегодняшний день сайт обновляется и дорабатывается, с учетом требований клиента

Что было сделано

- Обновлена структура сайта
- Доработан личный кабинет
- Обновлен каталог продукции
- Проработаны фильтры
- Проработаны товарные карточки
- Настроена онлайн-оплата
- Доработана интеграция с 1С

Доработки сайта

Интерфейс личного кабинета на сайте «Химтраст»



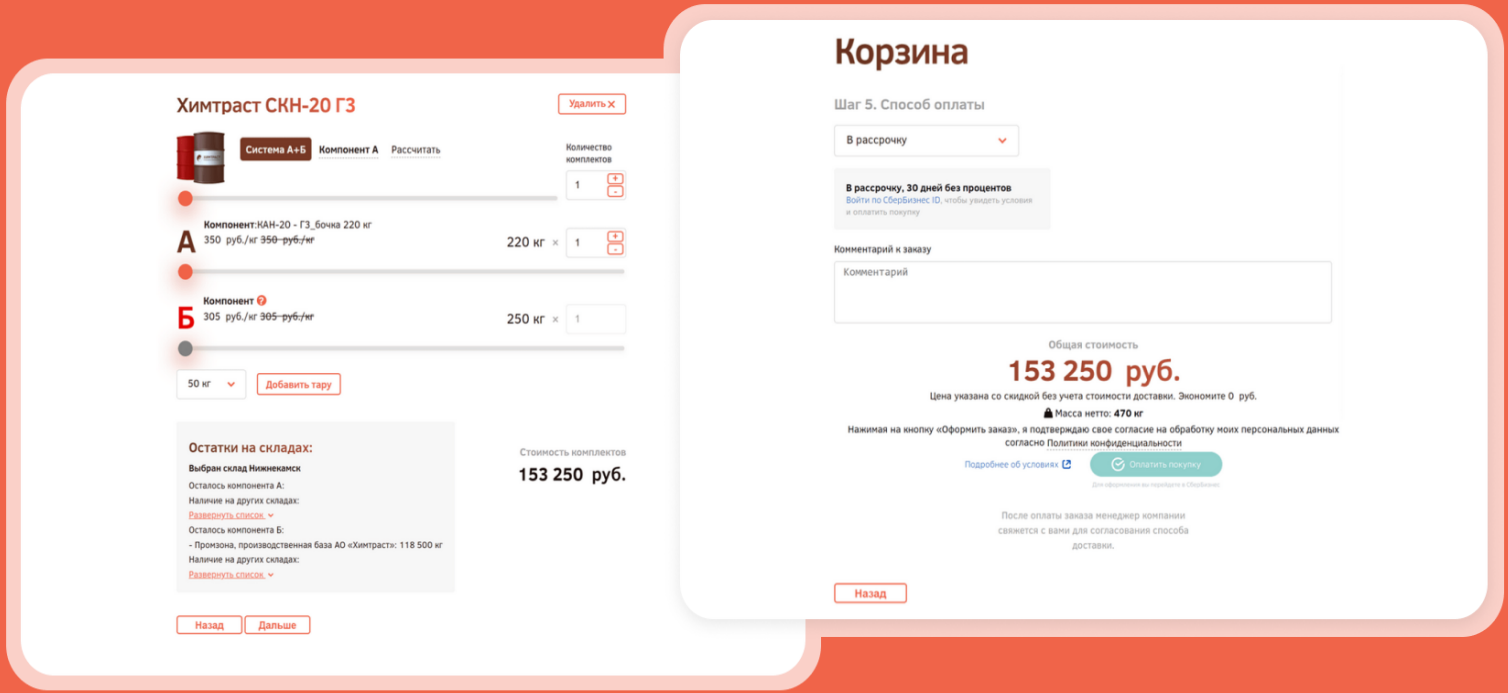
HIMTRUST
POLYURETHANE VALLEY

Доработки сайта

Информация об остатках на других складах, автоматический расчет дисконта и оплата товаров в рассрочку

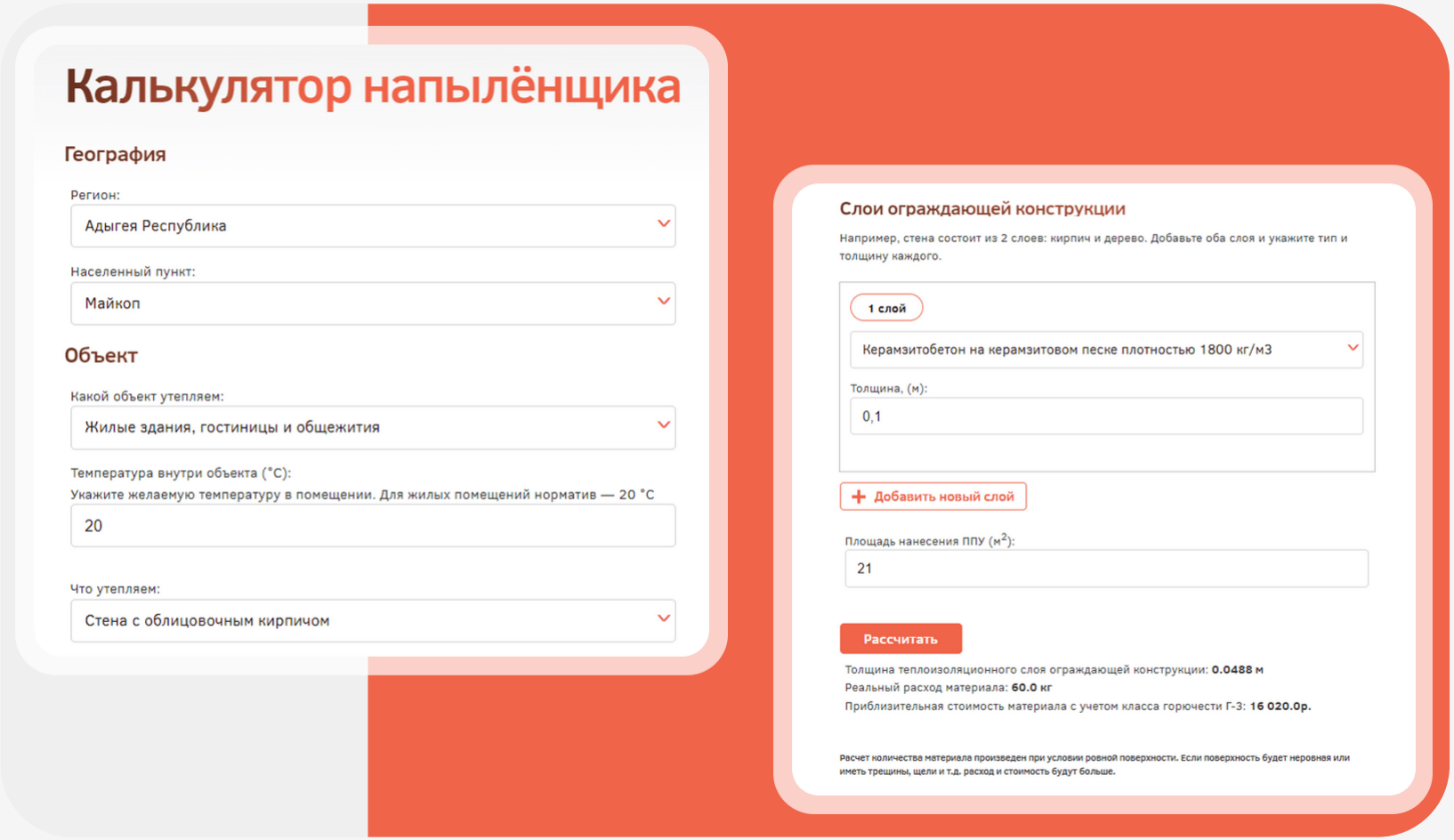
“

Для дилеров «Химтраст» действуют другие скидки — их размер зависит от региона дилера, склада, откуда везут товар, вида продукта и объёмов выкупа. Этот расчёт абсолютно автономен, все скидки подтягиваются в личном кабинете при оформлении заказа.



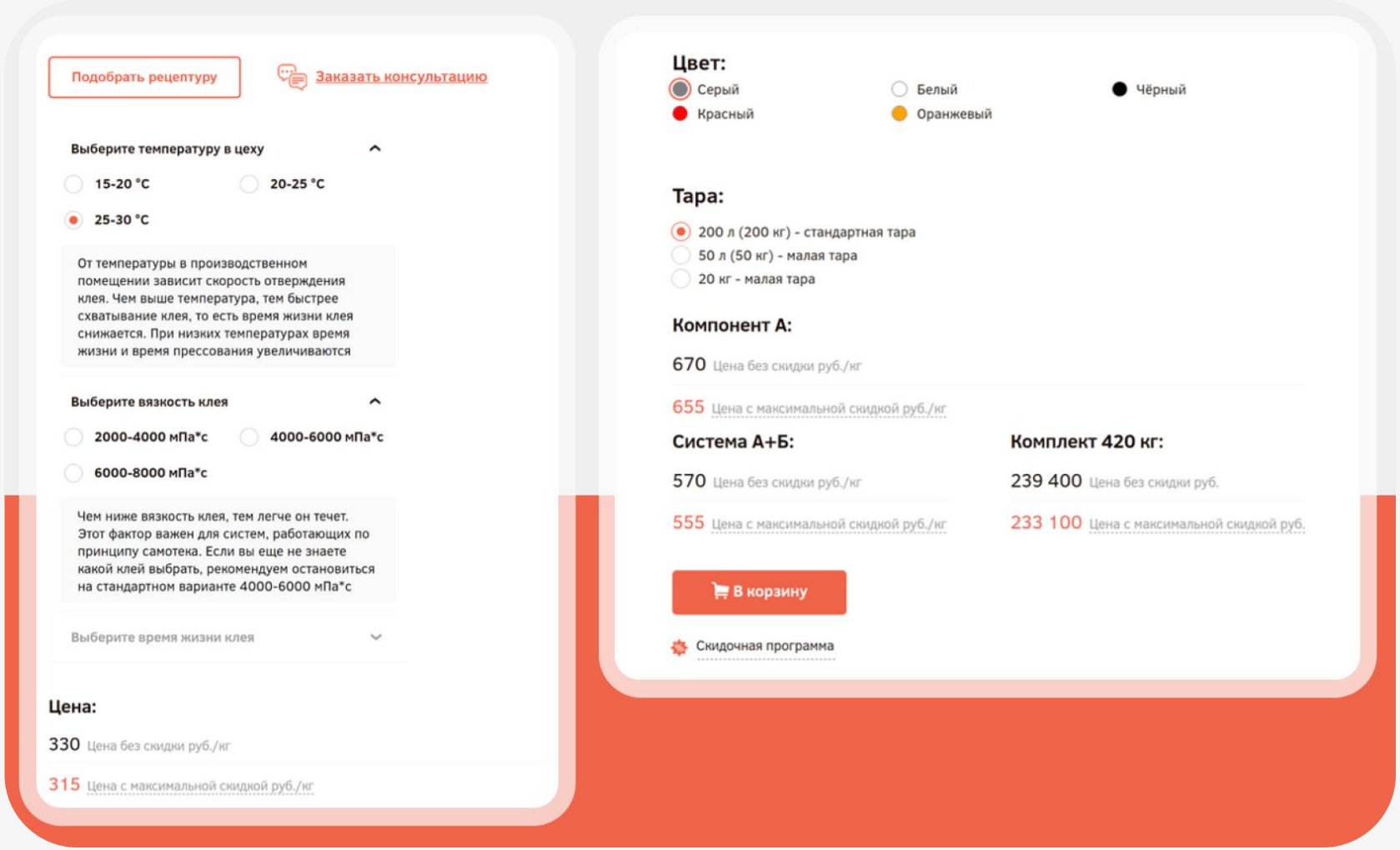
Доработки сайта

Запустили калькулятор напылёнщика. Этот сервис позволяет с учётом месторасположения, типа объекта, требований к температуре внутри помещения и других параметров определить расход материалов и их приблизительную стоимость



Доработки сайта

Выбор рецептуры, цвета, тары в товарных карточках



Результат:
в **2 раза** выросли заказы без участия менеджера

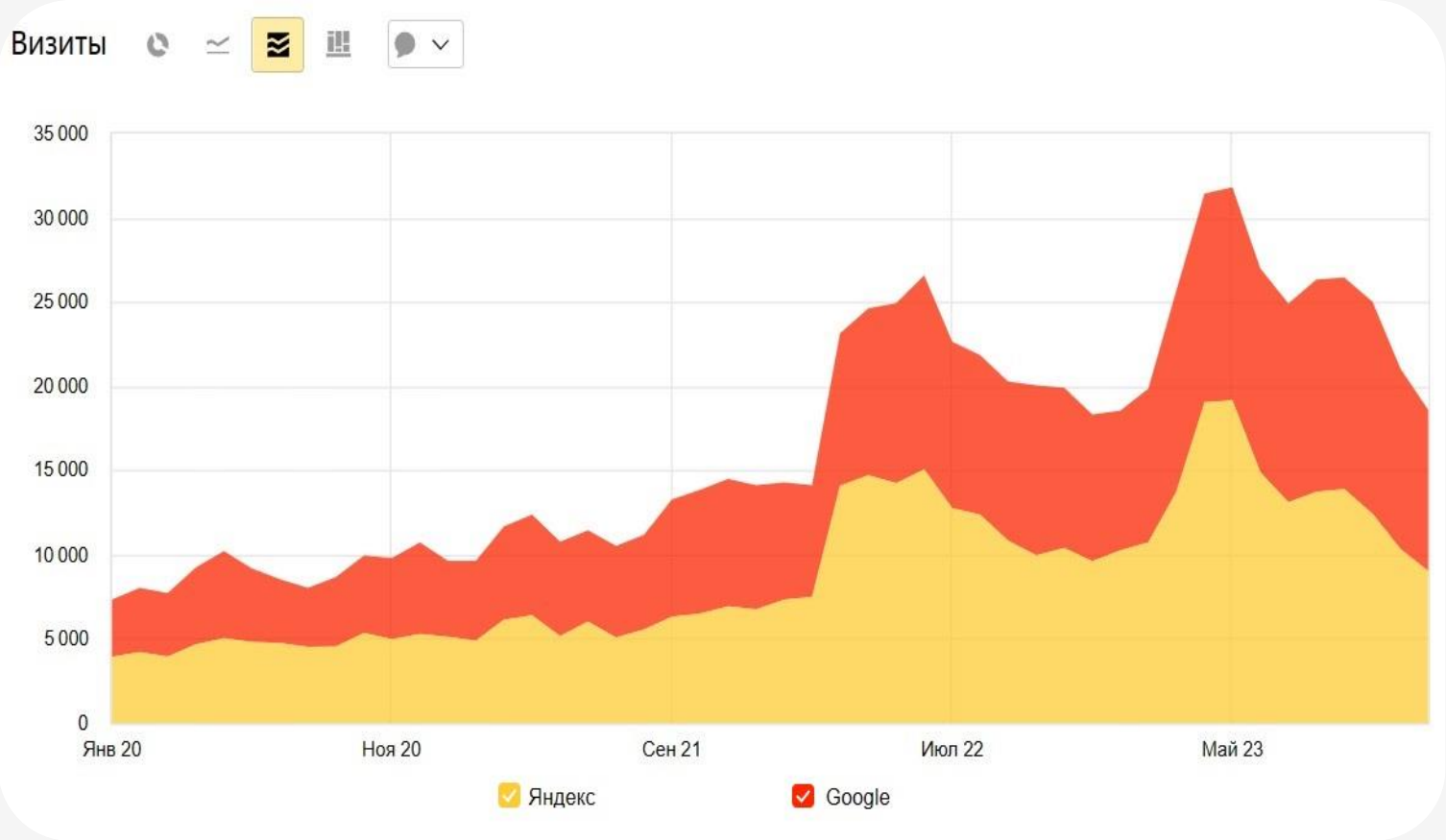
SEO-продвижение интернет-магазина

Продвижение в поисковиках — основной источник трафика на сайт, т.к. каталог продукции ограничен

Что было сделано

- Техническая SEO-оптимизация
- Логичная структура каталога
- Мультидоменность
- Контент-маркетинг
- Повышение конверсии сайта
- Улучшение поведенческих факторов
- Работа с ссылочным профилем

Результат:
Трафик вырос с **7 407** до **32 026** посетителей в месяц



Запуск и ведение интернет-рекламы

Тестировали разные рекламные каналы и форматы объявлений. Кампании запускали под конкретные продукты для увеличения продаж и выявления спроса

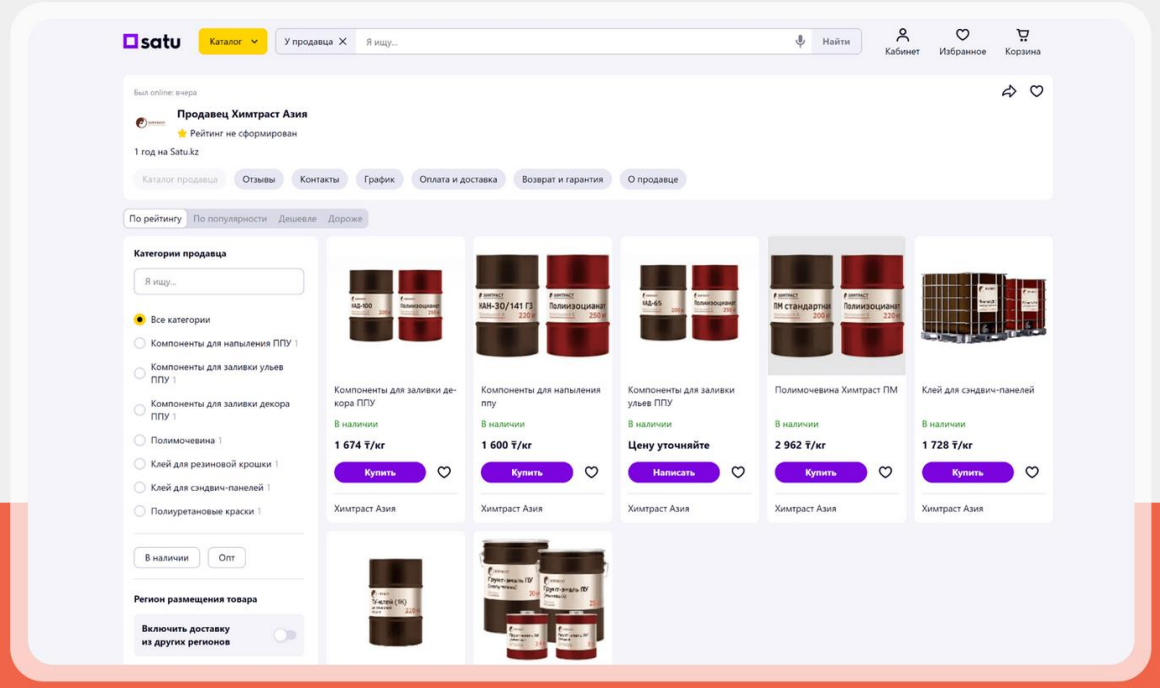
Что было сделано

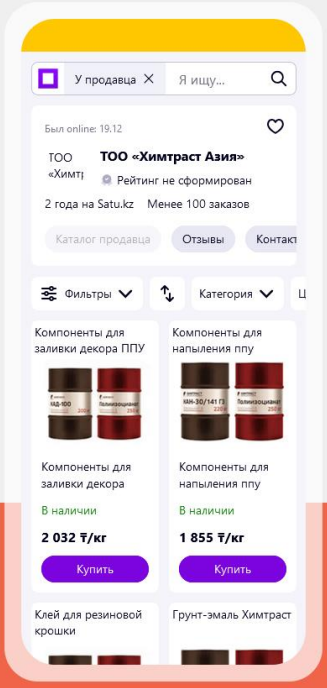
- Контекст в Яндекс Директе, Google Ads
- Таргет в ВК, Fb, Instagram
- Ретаргетинг
- Авито
- Запуск рекламы на Казахстан
- Конверсия ≈ 0,52%

Результат:
в месяц **100+ заказов** от новых клиентов

Вывод продукции клиента на маркетплейс

С января 2023 года мы начали активно работать с маркетплейсами в Казахстане, размещая товары клиента на satu.kz

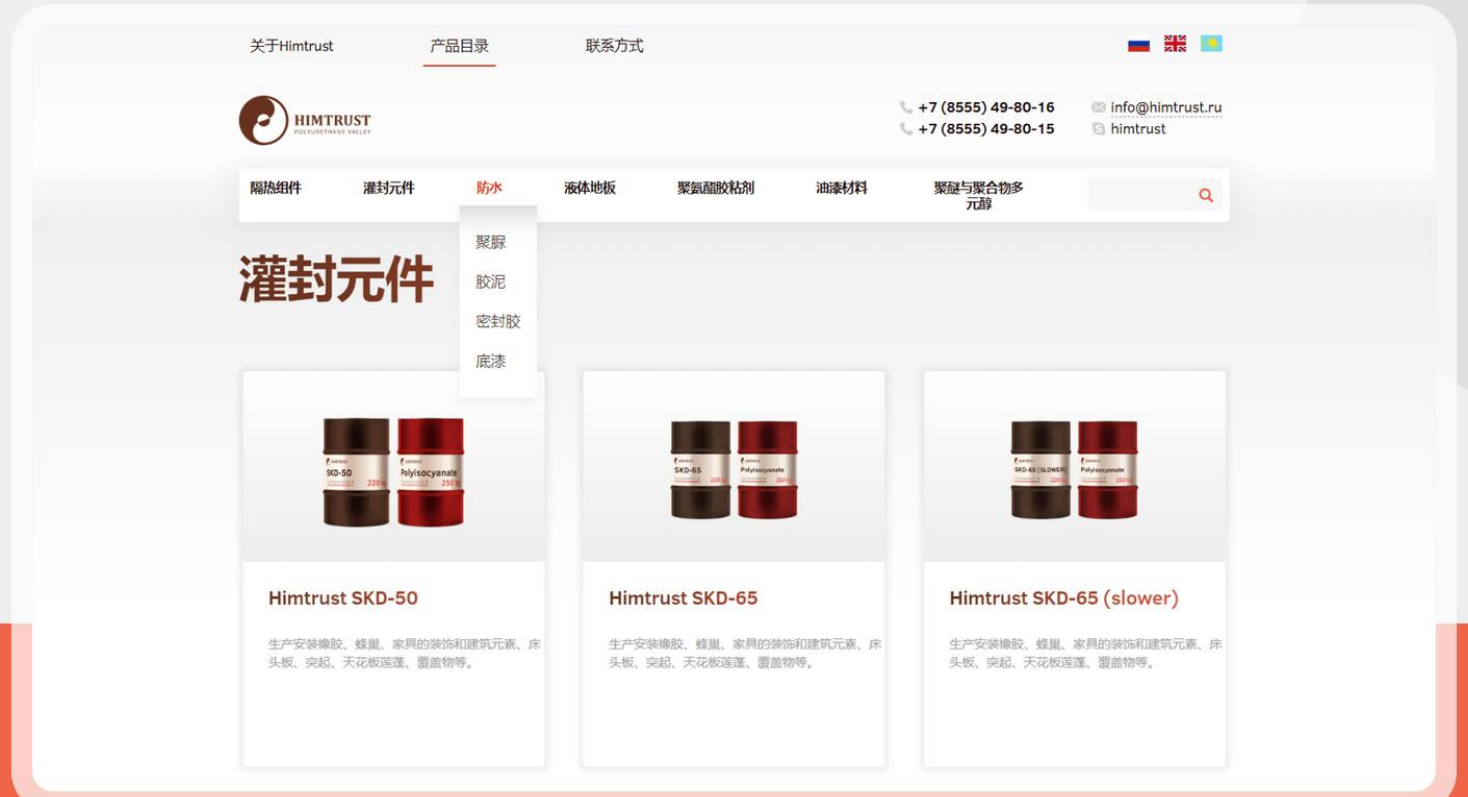




Результат:
Выход на маркетплейсы в Казахстане позволил «Химтрасту» **увеличить объемы продаж.**

Стратегия выхода на локальные онлайн-каналы, а также использование мультидоменности для выхода на другие рынки СНГ — **успешный рост бизнеса.**

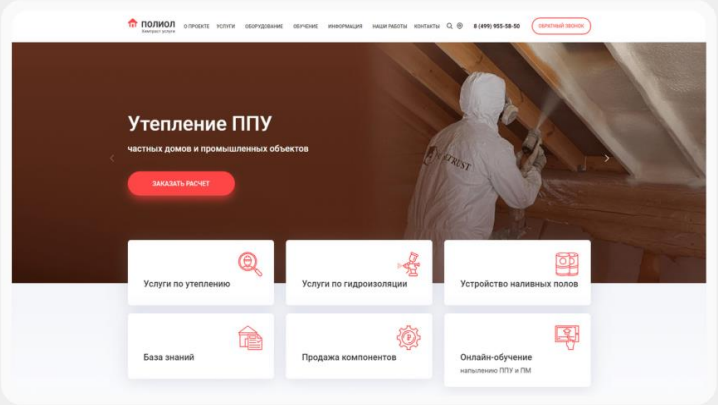
Запуск китайской и англоязычной ветки сайта

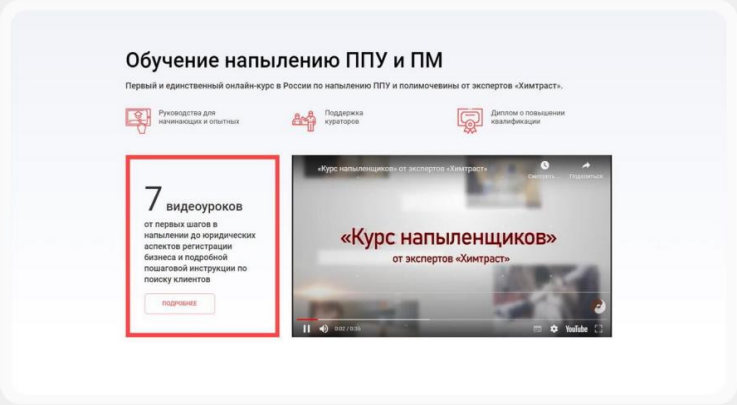


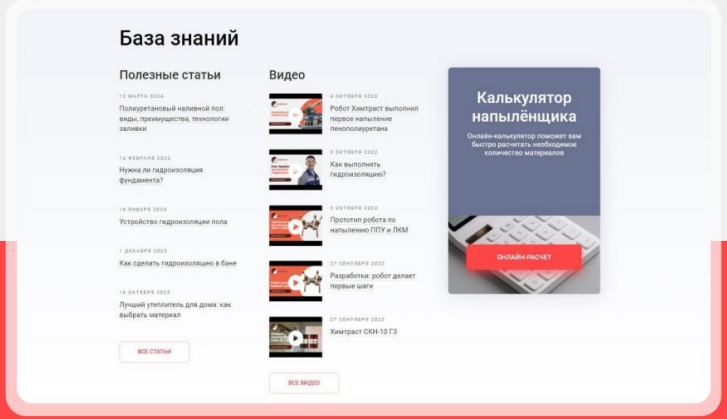
Результат:
Выход «Химтраста» на международный рынок с китайской и англоязычной версиями сайта позволил улучшить информационное присутствие и **подготовиться к продвижению через Baidu**, а использование ChatGPT для перевода контента значительно **сэкономило время и ресурсы.**

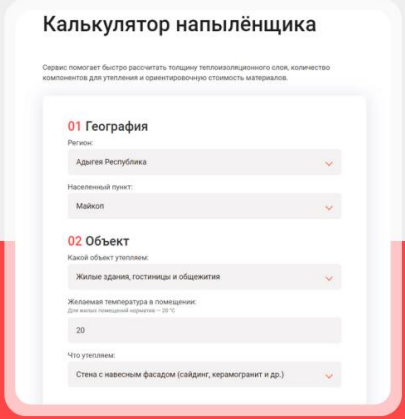
Запуск проекта «Полиол»

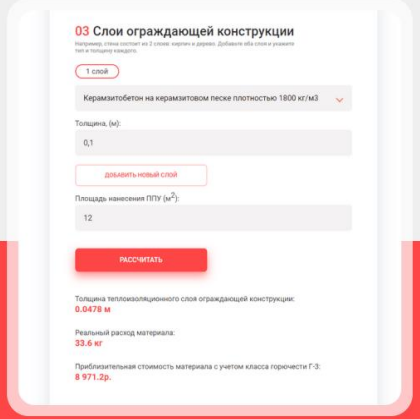
В рамках проекта «Полиол» была проведена SEO-оптимизация, доработка функционала и дизайна сайта, включая добавление калькулятора и экспертных материалов





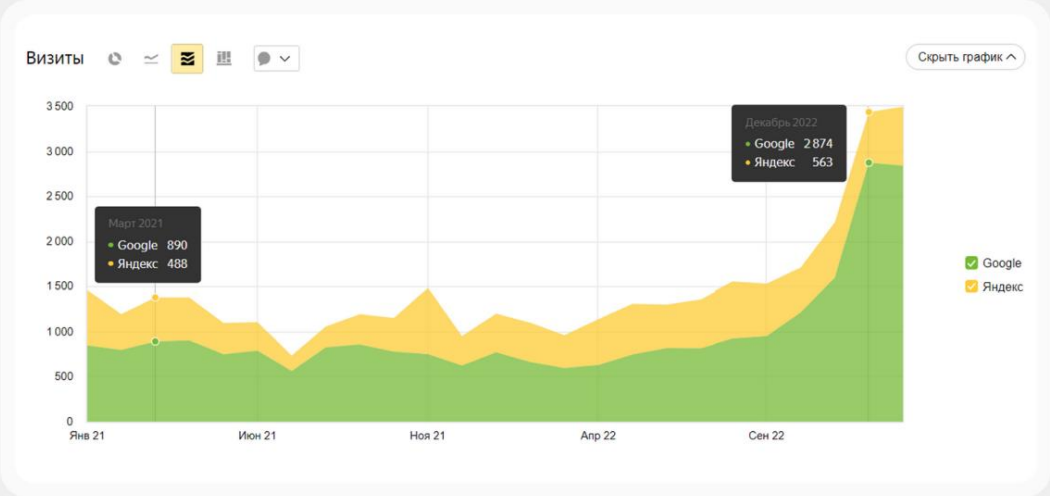




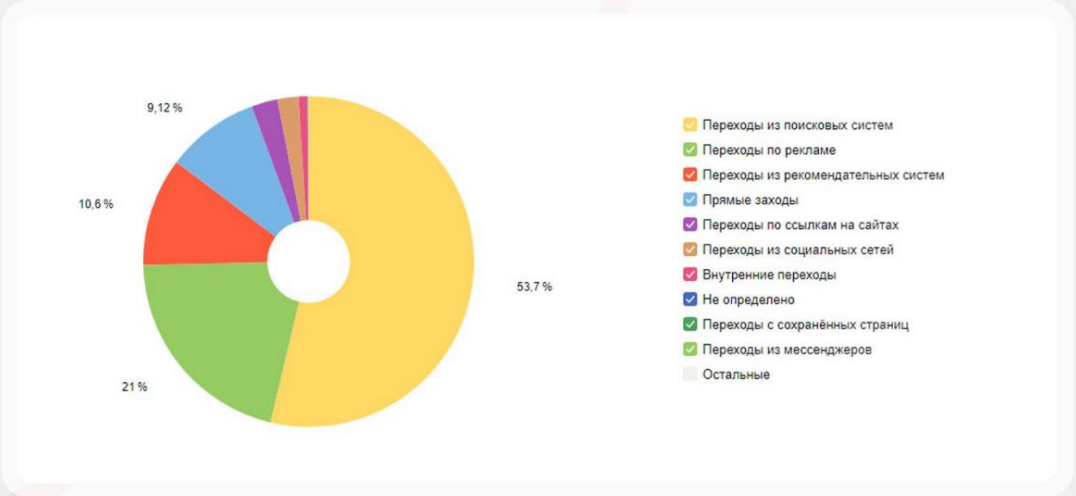


ПОЛИОЛ
Бизнес по напылению ППУ

Запуск проекта «Полиол»



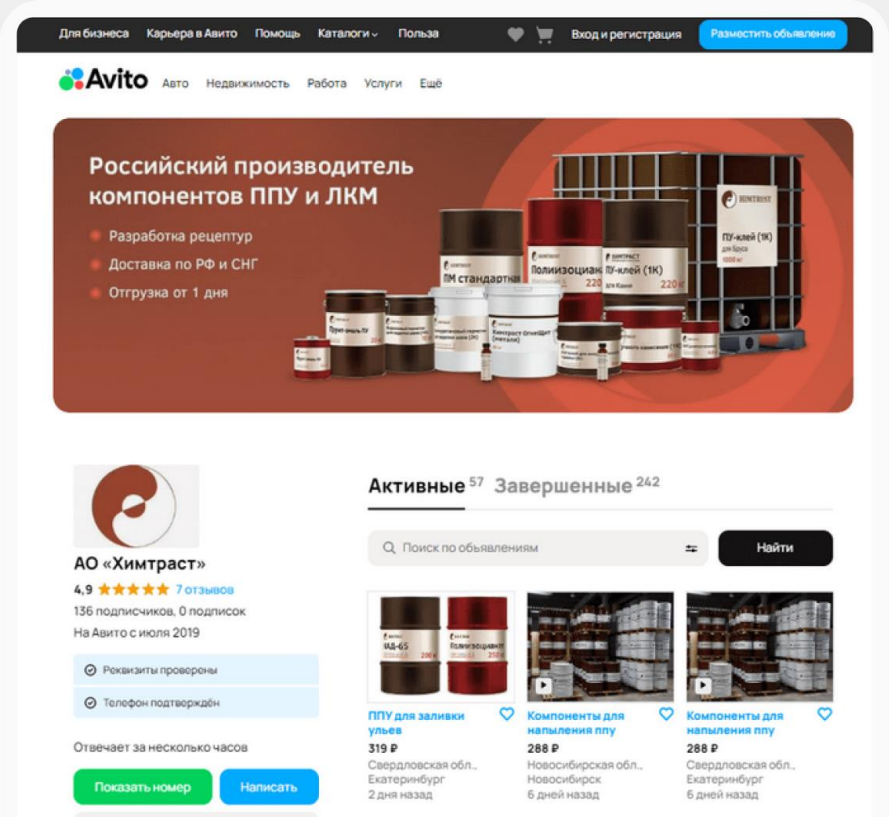
Динамика поискового трафика на сайт «Полиол»

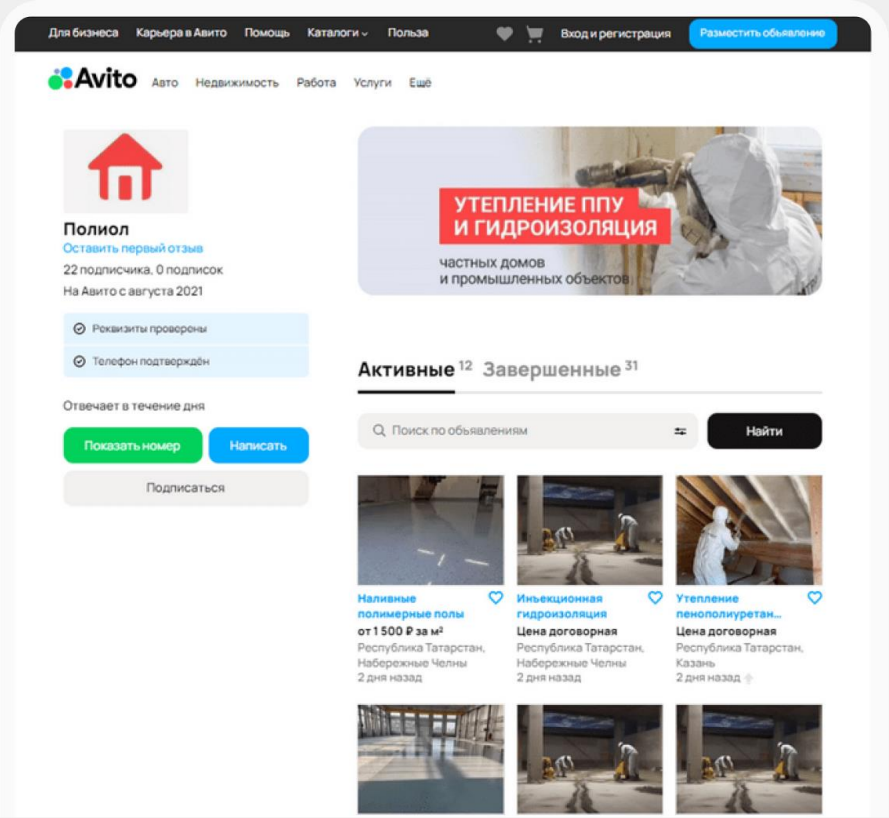


Структура трафика на «Полиол»

Результат:
Переходы из поисковых систем обеспечивают **более половины** трафика, реклама — **21%**
Из поиска, Яндекс Директа, таргетированной рекламы в ВК и «Авито» мы привели клиенту **625 лидов**

Выход на Авито





Результат:
Выход на «Авито» прнёс **1033 лида** по **цене ~300 рублей**, из которых более половины — новые клиенты

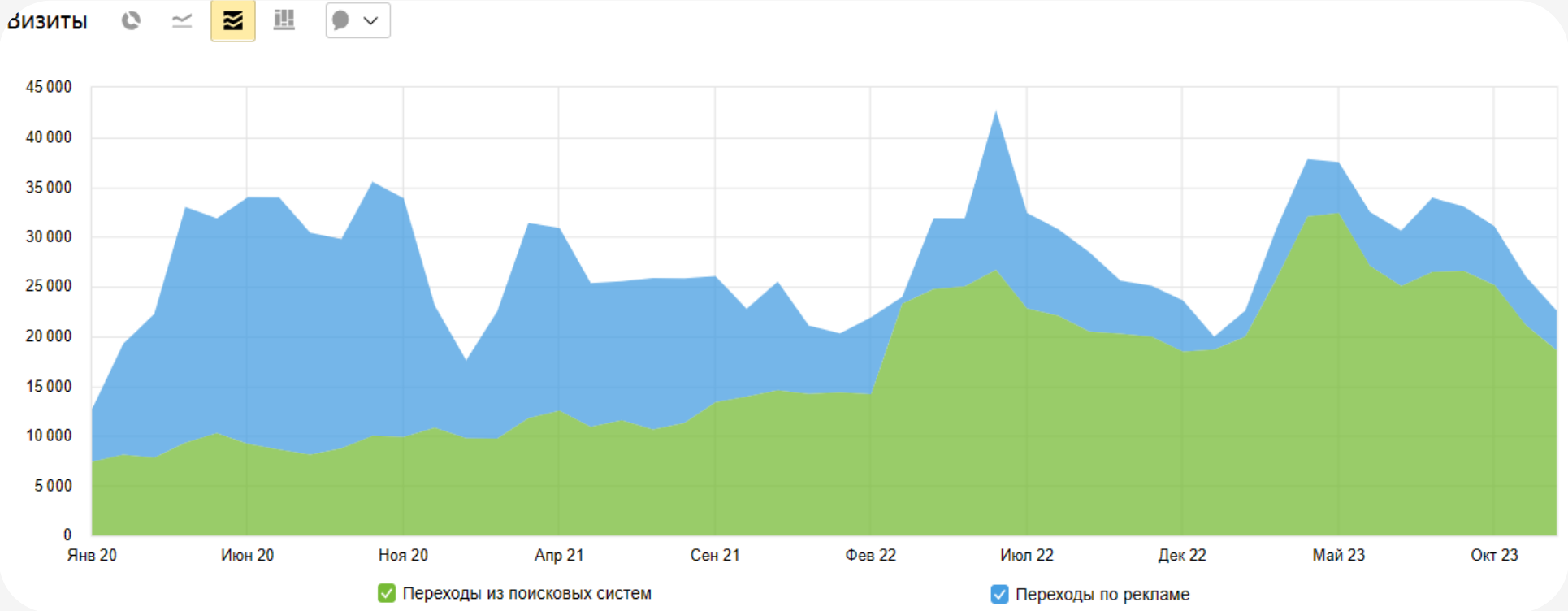
Контент-маркетинг взяли на себя

Мы расширили спектр услуг, добавив контент-маркетинг: написание статей, ведение социальных сетей и подготовку рассылок по электронной почте. Это помогло повысить узнаваемость бренда, привлечь трафик и укрепить доверие к компании, а также расширить аудиторию и привлечь новых клиентов.

Заголовок материала	Просмотры материалов	Динамика просмотров	Посетители	Время на материал	Доля просмотров материалов с дочтением	Рециркуляция	Доля просмотров материалов с доскроллом	Доля мобильных просмотров материалов
Наливной пол: виды, преимущества, техн... https://himtrust.ru/company/articles/nalivnye...	649		462	1:50	31,6 %	4,76 %	8,78 %	
Как выбрать лучший полиуретановый лак... https://himtrust.ru/company/articles/kak-vyb...	690		570	1:45	47,1 %	1,23 %	12,6 %	
Эпоксидная грунтовка: для чего нужна и к... https://himtrust.ru/company/articles/epoksid...	1 230		970	1:25	40,6 %	0,93 %	8,21 %	
Покрытие «каменный ковёр»: преимущес... https://himtrust.ru/company/articles/pokrytie...	2 446		1 735	1:23	60,4 %	1,56 %	21,5 %	
Химический анкер: инструкция по приме... https://himtrust.ru/company/articles/khimich...	467		369	1:22	46 %	1,36 %	10,7 %	

Результаты нашей работы за 4 года

С клиентом мы работаем с 2019 года и помогли выстроить системную лидогенерацию через каналы digital-маркетинга. В планах — выход на новые зарубежные рынки



Год	Трафик	Заказы онлайн
2019	307819	1654
2020	367821	1929
2021	410410	2283
2022	408412	2909
2023	479514	4263

Отзыв клиента

HIMTRUST

№ ХТ/ИСХ/210611/1
от 11 июня 2021г.

Директору по маркетингу
ООО «Твинс» (WebCanape)
Чуранову Е.С.

Уважаемый Евгений Сергеевич!

Акционерное общество «Химтраст» благодарит специалистов компании WebCanape за проделанную работу по доработке и комплексному продвижению сайта нашей компании.

С 2019 года мы пользуемся услугами SEO-продвижения и интернет-рекламы, и за время работы WebCanape проявила себя как надежный подрядчик, готовый полностью включаться в проект и быть активным участником команды.

Особая благодарность менеджеру Абрамову Сергею за оперативную обратную связь и внимательное отношение к деталям.

Рады нашему сотрудничеству.

Директор АО «Химтраст» **О.Н. Хусаинова**

+7 (8555) 49-80-15 info@himtrust.ru www.himtrust.ru

HIMTRUST

Было время, когда я сам запускал контекстную рекламу, писал статьи и проверял различные гипотезы. За время существования компании я успел поработать с четырьмя интернет-маркетинговыми агентствами. Сейчас я также пишу маркетинговую стратегию вместе с агентством. Мне предлагают инструменты, и мы сразу тестируем гипотезы. Мне помогает то, что я сам хорошо разбираюсь в продажах и маркетинге.

Денис Еганов, собственник «Химтраст», интервью в личном блоге, декабрь 2019 года

HIMTRUST

Команда WebCanape сегодня осуществляет для нашей компании огромное количество задач: это разработка и поддержка интернет-магазина, реклама, контент-маркетинг, помощь в осуществлении маркетинговой стратегии компании.

Гибкость и оперативность в работе, профессионализм, выполнение обязательств – это то, за что мы очень ценим маркетинговое агентство. Ребята всегда стремятся к улучшению качества своей работы, очень доброжелательны в общении, всегда идут навстречу и готовы осуществить любые идеи.

Благодарю за сотрудничество и желаю процветания WebCanape!

Элина Латипова, маркетолог «Химтраст»