



# Комплексное digital-продвижение detskiy-style.ru

SEO-продвижение и контекстная реклама от Amigos Digital

---

- ✓ Фокус на бизнес-показателях
- ✓ Прозрачная аналитика и еженедельная отчетность
- ✓ Синергия SEO и контекстной рекламы

# SEO-продвижение

Долгосрочный рост органического трафика

---

 Прозрачная аналитика

 Ориентир на ROI

 Индивидуальная стратегия

 Быстрый старт

# SEO кейсы и результаты

Похожий проект: legkomebel.ru

Производство детской мебели · Россия

+1516%

Рост органического трафика

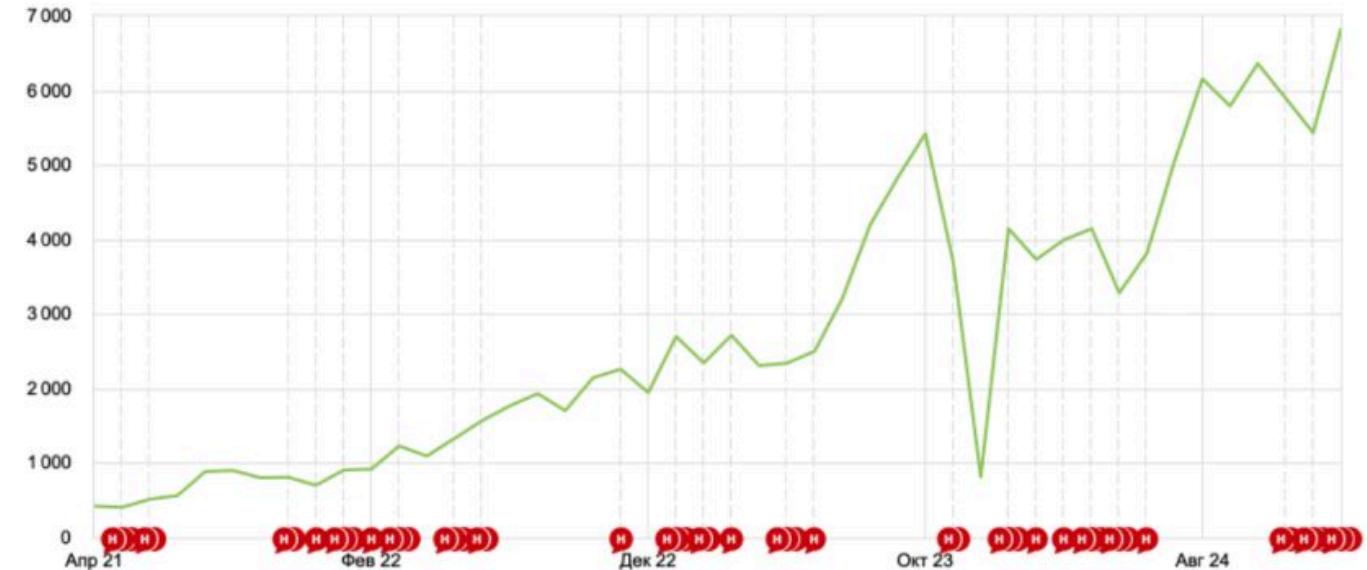
+1539%

Рост конверсий

**Период:** февраль 2021 — август 2024

✓ Плюс 27 успешных кейсов в B2C eCommerce

Мы достигли качественных результатов в продвижении проектов с вашей спецификой и с уверенностью повторим этот успех для вашего проекта



Рост органического трафика

# SEO: Аудит сайта detskiy-style.ru — точки роста

Анализ выявил ключевые возможности для быстрого улучшения позиций и конверсий

## Техническая оптимизация

Проблемы: ошибки индексации, неоптимальная структура, пагинация.

-  Сформировать ТЗ и устранить ошибки — стабильная индексация и рост базовых позиций.

**Почему важно:** без технической стабильности контент и ссылки не дают полного эффекта.

## Карточки товаров

Проблемы: краткие описания, нет отзывов, неверные «хлебные крошки».

-  Расширить описание (эмоции + выгоды), добавить отзывы/рассрочку, исправить навигацию.

**Почему важно:** сильная карточка повышает CR и снижает стоимость привлечения.

## Каталог и ассортимент

Проблемы: недостающие подкатегории, «нулевые» фильтры, пробелы по SKU.

-  Добавить недостающие подкатегории и релевантные фильтры, соотнести SKU со спросом.

**Почему важно:** расширяет охват запросов и повышает конверсию в каталоге.

## Конверсионные элементы

Проблемы: неясные условия доставки, слабая перелинковка «похожие».

-  Сделать условия доставки по РФ прозрачными, настроить релевантные «похожие/сопутствующие».

**Почему важно:** уменьшает трение в покупке и увеличивает средний чек.

# SEO: Комплексная стратегия

4 направления работ — сбалансируем техническую основу, контент, внешние факторы и конверсию, чтобы ускорить рост трафика и заказов

## ❖ Технический фундамент

- ✓ Скорость, индексация, корректная пагинация и структура
- ✓ Устранение критических ошибок, мониторинг серверных сбоев

Почему: снимаем технические барьеры — ускоряем рост позиций.

## ❖ Контент и семантика

- ✓ Сбор семантики и кластеризация, расширение каталога
- ✓ ТЗ и копирайтинг для категорий, блога и карточек
- ✓ Внутренняя перелинковка, оптимизация текстов

Почему: попадаем в точные запросы и повышаем конверсию каталога.

## ⌚ Внешнее продвижение

- ✓ Качественные ссылки и упоминания
- ✓ Отзывы, управление репутацией, Яндекс.Бизнес

Почему: повышаем доверие и авторитет домена в поиске.

## ✉ Конверсионная оптимизация

- ✓ Коммерческие факторы и путь пользователя
- ✓ Работа с поведенческими метриками

Почему: превращаем органический трафик в заказы.

## Ξ Прозрачная аналитика

Позиции по ключевым запросам

Почему: видите вклад каждой задачи в бизнес-результат.

Выполненные работы (еженедельно)

Органический трафик   Конверсии и заказы

# SEO: План работ на 1-й месяц

Фундамент для роста органического трафика и продаж

## Аудит и анализ

Чтобы зафиксировать исходную точку и расставить приоритеты

- 1 Технический аудит сайта
- 2 Аудит коммерческих факторов и анализ конкурентов
- 3 Составление брифа и стратегии
- 4 Анализ систем аналитики

## Семантика и структура

Чтобы охватить спрос и выстроить логичный каталог

- 5 Сбор семантики по основным категориям
- 6 Кластеризация запросов
- 7 Анализ фильтров и ассортимента
- 8 Разработка структуры каталога

## Техническая реализация

Чтобы устранить барьеры индексации и ускорить рост позиций

- 9 ТЗ на исправление ошибок
- 10 Исправление технических ошибок
- 11 Внедрение коммерческих факторов
- 12 Правка метатегов

## Стратегия

Чтобы закрепить план на полгода и запустить первые улучшения

- 13 План работ на 6 месяцев
- 14 Запуск первых оптимизаций

# SEO: Стоимость

## 60 000 ₽/мес

Инвестиции в SEO-продвижение

### Что входит в работу

- ✓ Техническое, контентное и внешнее продвижение
- ✓ Закупка качественных внешних ссылок
- ✓ Доработки сайта (правки, ТЗ для разработчиков)
- ✓ Персональный менеджер проекта
- ✓ Профессиональный копирайтинг статей
- ✓ Размещение отзывов
- ✓ Еженедельная аналитика и отчетность

**Не включено:** накрутка поведенческих факторов

### Почему это важно

Работы и отчетность ориентированы на трафик, конверсии и продажи — вы видите ценность инвестиций в SEO в бизнес-метриках.

Мы достигли качественных результатов в продвижении проектов с вашей спецификой и с уверенностью повторим этот успех для вашего проекта

# Контекстная реклама

Быстрый целевой трафик с измеримым ROI

---

⚡ Быстрый запуск: 3–5 дней

〽 Стоимость лида ≤ 1500 ₽

咡 Детальная аналитика KPI

⟳ Постоянная оптимизация

**В следующих слайдах:** кейс с результатами, аудит текущих кампаний, стратегия оптимизации и план работ

# Контекст: кейсы и результаты

Кейс: hot-20.ru — интернет-магазин техники

## Стоимость рекламы всего 1-2% от выручки проданных товаров

- ✓ 840 заказов за октябрь — только контекстная реклама (без учета SEO)
  
- ✓ Фокус на бизнес-метриках (CPL, ROI), а не на кликах — рост рентабельности.
  
- ✓ Стабильная доля затрат ≈1-2% позволяет масштабировать оборот без потери маржи.

Опыт работы:

Мебель · Ювелирные украшения · Парфюмерия · Женская одежда ·  
Электроника

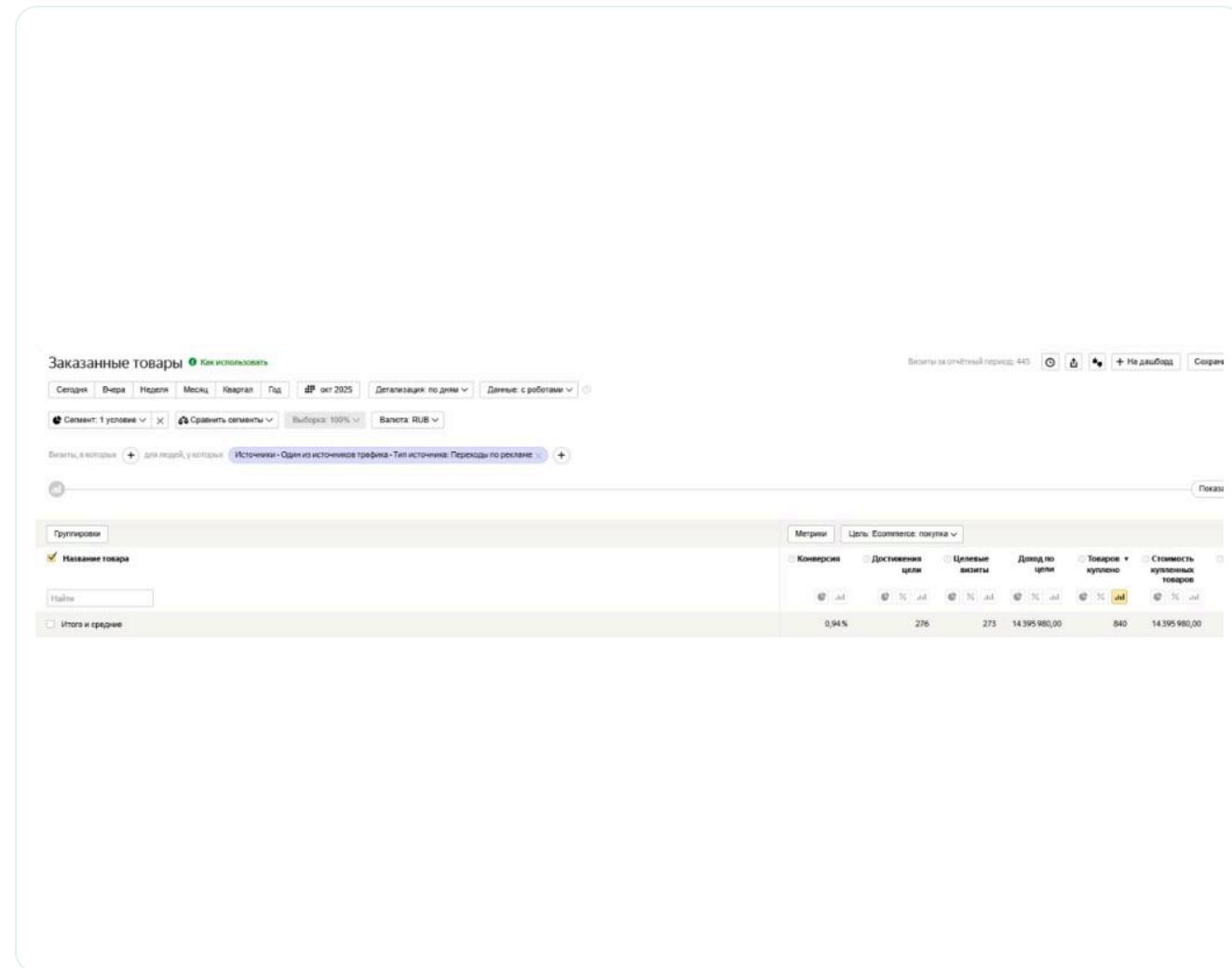


Иллюстрация из рекламного кабинета (октябрь).

# Контекст: аудит текущих кампаний

6 ключевых проблем, конкретные решения и почему это важно для detskiy-style.ru

## Товарные кампании

**Проблема** Занижен недельный бюджет, обучение на несколько целей.

- ✓ Одна цель «Покупка» и бюджет на  $\geq 20$  конверсий в неделю.

Почему важно: без достаточного обучения алгоритм не дает стабильных продаж.

## Низкие позиции на поиске

**Проблема** Стратегия «Максимум конверсий» проигрывает аукцион.

- ✓ Ручные ставки или «Максимум кликов» с корректировками.

Почему важно: больше показов → больше целевых кликов при контроле цены.

## Отсутствие сегментации

**Проблема** Нет корректировок по устройствам/времени, нет сегментов.

- ✓ Сегменты: корзина, вовлечённые; корректировки; look-alike по CRM.

Почему важно: показываемся нужной аудитории в момент наибольшей конверсии.

## Ретаргетинг отключен

**Проблема** Теряется 30–40% теплой аудитории.

- ✓ Запустить ретаргетинг и смарт-баннеры.

Почему важно: возврат дешевле нового трафика — снижает CPL.

## Нецелевые площадки

**Проблема** Расход бюджета в сетях без конверсий.

- ✓ Чистка площадок, фокус на конверсионных источниках.

Почему важно: исключаем «слив» бюджета и ускоряем достижение целевого CPL.

## Высокая стоимость льда

**Проблема** Текущий CPL ~3500 ₽.

- ✓ Цель  $\leq 1500$  ₽: перераспределение бюджетов, минус-фразы, ставки.

Почему важно: соответствие юнит-экономике и рост рентабельности рекламы.

 Ожидаемый эффект: снижение CPL более чем в 2 раза при сохранении объема конверсий.

# Контекст: стратегия и цели

Комплексный план роста продаж с контролем стоимости лида и прозрачной аналитикой

- ✓ Снизить **CPL** до ≤ 1500 ₽ (сейчас ~3500 ₽)

- ✓ Увеличить **продажи** и удержать сезонный спрос дольше

- ✓ Повысить **ROI** и прозрачность эффективности каналов

## Ключевые направления работы

### Товарная реклама (DPA)

- ✓ Обучение на одну цель — «Покупка»
- ✓ Недельный бюджет для ≥20 конверсий
- ✓ Добавление ценности цели при оптимизации

Почему это важно: алгоритм быстрее учится на нужных действиях и снижает стоимость заказа.

### Ретаргетинг

- ✓ Возврат ретаргетинга в сетях для удешевления лида
- ✓ Сегменты: «добавили в корзину», «на сайте > 5 мин»
- ✓ Look-alike по CRM и смарт-баннеры по фиду

Почему это важно: возвращаем тёплую аудиторию и повышаем конверсию без роста бюджета.

### Поисковые кампании

- ✓ Ручные ставки / «Максимум кликов» с корректировками
- ✓ Минус-фразы и группировка пересекающихся запросов
- ✓ Ограничение показов по времени и устройствам

Почему это важно: выигрываем аукцион по целевой аудитории и сокращаем нецелевые клики.

### РСЯ и баннеры

- ✓ Чистка площадок с расходом без конверсий
- ✓ Креативы: карусель, акции, распродажи для детской аудитории
- ✓ Смарт-баннеры по актуальному товарному фиду

Почему это важно: удерживаем охват и возвращаем интерес к товарам без лишних затрат.

# Контекст: гипотезы и прогноз бюджета

3 ключевые гипотезы (несезон/сезон) с точными прогнозами результатов

## 1 Товарные кампании с оплатой за конверсию

- ✓ **бюджет 60 000 ₽** (несезон) / **200 000 ₽** (сезон)
- ✗ **прогноз** до **40** / до **150** заказов; CPL **1300–1500 ₽**

ℹ Почему это важно: алгоритм учится на реальных покупках — фокус на прибыльных SKU.

## 2 Ретаргетинг на поиске

- ✓ **бюджет 30 000 ₽** (несезон) / **50 000 ₽** (сезон)
- ✗ **прогноз 10–15** / до **35** заказов; CPL **1400–2000 ₽**

ℹ Почему это важно: возвращает тёплую аудиторию — конверсия выше при умеренных ставках.

## 3 Смарт-баннеры по товарному фиду

- ✓ **бюджет 30 000 ₽** (несезон) / **60 000 ₽** (сезон)
- ✗ **прогноз 13–16** / **45–55** заказов; CPL **1100–1800 ₽**

ℹ Почему это важно: динамический показ актуальных товаров — удержание CPL и рост повторных визитов.

✓ Сезонные баннеры (НГ, ДР) — сгладить сезонность

✓ Масштабирование на регионы — рост охвата

✓ Look-alike по CRM — приток похожих покупателей

**Итоговые бюджеты:** Работа команды — **40 000 ₽/мес** | Рекламный бюджет — **100 000–300 000 ₽/мес** (в зависимости от сезона)

# Контекст: план работ

3 этапа: запуск → возврат аудитории → постоянная оптимизация (сквозная нумерация 1–20)

## ЭТАП 1 — Настройка и запуск

Срок: 1–5 дней

- 1 Анализ данных Яндекс.Метрики (история)
- 2 Аудит сайта и текущих кампаний
- 3 Формирование стратегии и гипотез
- 4 Интеграция аналитики и целей
- 5 Подбор семантики, группировка запросов
- 6 Сбор минус-слов
- 7 Тексты объявлений (с учетом конкурентов)
- 8 Расширения: ссылки, уточнения, адрес
- 9 Корректировки ставок
- 10 Запуск поиска (1–3 дня)
- 11 Запуск кампаний в сетях (3–5 дней)

Почему это важно: быстро включить продажи и собрать первые данные для оптимизации.

## ЭТАП 2 — Ретаргетинг

Срок: 5–7 дней

- 12 Сегменты аудиторий (корзина, просмотр, look-alike)
- 13 Ретаргетинг в поиске и в сетях
- 14 Смарт-баннеры по товарному фиду

Почему это важно: вернуть тёплых пользователей и снизить CPL.

## ЭТАП 3 — Ежемесячная оптимизация

Непрерывно

- 15 Мониторинг и управление ставками
- 16 А/В-тесты объявлений
- 17 Расширение минус-слов
- 18 Отключение неэффективных площадок/запросов
- 19 Тест новых гипотез, запуск групп
- 20 Еженедельные отчеты по KPI

Почему это важно: стабильно снижать стоимость льда и масштабировать заказы.

# Контекст: стоимость

Инвестиции в контекстную рекламу: работа агентства + медиабюджет

Работа команды

**40 000 ₽/мес**

Фиксированная оплата за настройку и оптимизацию

Рекламный бюджет

**100 000–300 000 ₽/мес**

Размер зависит от сезона и целей

## Что входит в работу

- ✓ Настройка кампаний: поиск, сети, ретаргетинг, DPA
- ✓ А/В-тестирование объявлений и гипотез
- ✓ Расширение минус-слов и чистка площадок
- ✓ Персональный менеджер проекта
- ✓ Ежедневный мониторинг и управление ставками
- ✓ Оптимизация по конверсиям и ROI
- ✓ Еженедельная аналитика: заказы, CPL, конверсия, ROI

**Как распределяем бюджет:** приоритет кампаниям с лучшими конверсиями; масштабируем по мере роста эффективности.

Прозрачность: все расходы видны в отчётах, привязаны к бизнес-показателям.

◎ Цель: снизить стоимость льда до  $\leq 1500$  ₽

# Комплексное предложение: синергия SEO + Контекст

Объединяя быстрые продажи из рекламы с накопительным ростом органики

## ✓ Быстрый старт + долгосрочный рост

Реклама дает заказы сразу, SEO формирует стабильный бесплатный трафик.

## ✓ Общая аналитика = лучшие решения

Данные из рекламы помогают оптимизировать SEO, конверсионные запросы из SEO усиливают контекст.

## ✓ Снижение зависимости

SEO постепенно уменьшает долю платного трафика и стоимость привлечения.

## ✓ Максимальное покрытие спроса

Контекст — по «купить»-запросам, SEO — по инфо- и брендовым.

SEO: 60 000 ₽/мес

Контекст (работа): 40 000 ₽/мес

**ИТОГО: 100 000 ₽/мес**

# Следующие шаги и контакты

Три понятных шага, чтобы быстро запустить работы

## 1 Обсуждение предложения

Ответим на вопросы и согласуем цели и KPI.

Чтобы понимать ожидаемые результаты.

## 2 Заполнение брифа

Короткая встреча-опросник для погружения в бизнес.

Чтобы стратегия была про прибыль, а не про клики.

## 3 Договор и старт

Прозрачные условия. Запускаем SEO и рекламу.

Чтобы перейти к измеримым результатам.

## Контакты

 Короткая Виктория

 +7 978 165 8405

 @vycory

Готовы начать?

Свяжитесь с нами сегодня!