

Компания Заказала Сайт за 12 000\$ Но Никто Его не Посещал

Наш клиент генеральный директор небольшой производственной компании с штатом в 25 человек, включая 5 сотрудников отдела продаж. Его объем продаж не рос за последние 3 года, несмотря на привлечение двух новых сотрудников отдела продаж и инвестиций в размере 12 000 \$ на новый сайт. Отдел продаж ежедневно пытался привлечь новых клиентов в бизнес, но как оказалось, далеко не идеальную целевую аудиторию.

Компания воспользовалась услугами агентства и заказала великолепный с точки зрения дизайна и юзабилити сайт, но на сайт заходило менее 50 человек в месяц...
Руководство понимало важность интернет продвижения, но не представляло с чего необходимо начать привлекать посетителей.



Проблемы:

- Потратили 12 000\$ на создание сайта, но нет потока посетителей;
- Каждый сотрудник отдела продаж совершал 80 холодных звонков в день, но конверсия была крайне мала;
- Каждый привлеченный клиент совершал незначительные, разовые заказы.



Решение:

- Изменили контент на сайте, написав его языком потребностей клиента;
- Создали четкие Call To Action для конвертации посетителей в лиды;
- Привлекли свыше 3 000 уникальных посетителей в первый месяц;
- Сконвертировали 4 лида в покупателей и заработали 4 200 000 рублей в течении 3-х месяцев.



Классические web студии фокусируются на создании отличного дизайна и юзабилити сайта, а не на потребностях ваших клиентов.

DLG-Agency – возьмет на себя привлечение посетителей на ваш сайт и сократит циклы продаж. Мы помогаем компаниям увеличить доходы создавая и оптимизируя контент их сайтов, социальных сетей, а также возвращая потребности лидов для лучшей конвертации в продажи.

DLG-Agency обеспечит качественными лидами ваш отдел продаж, увеличит продуктивность продаж и маркетинга, сократит издержки на привлечение новых клиентов.

Ежемесячно происходит 88 000 000 000 поисковых запросов в Yandex и 46% из них о продуктах и услугах. Теперь вы можете не беспокоиться о том, что ваш бизнес не найдут. DLG-Agency создаст точки соприкосновения с клиентами на всех стадиях формирования потребностей, что позволит им легко найти ваш бизнес, получить нужное представление об услугах, с большей вероятностью конвертироваться в покупателей и рассказывать о вас друзьям.