

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ: ОТ ХАОСА К СИСТЕМЕ В В2В

T-REX DIGITAL / CASE STUDY

ТОЧКА А: ОТСУТСТВИЕ СИСТЕМЫ

Отсутствие системной работы с заявками. Размытое позиционирование, не адаптированное под оптовые и B2B заказы. Потеря потенциальной прибыли в сегменте с высоким средним чеком.

СТРАТЕГИЯ ЗАХВАТА

УПАКОВКА: Жесткое
позиционирование под
B2B-сегмент.

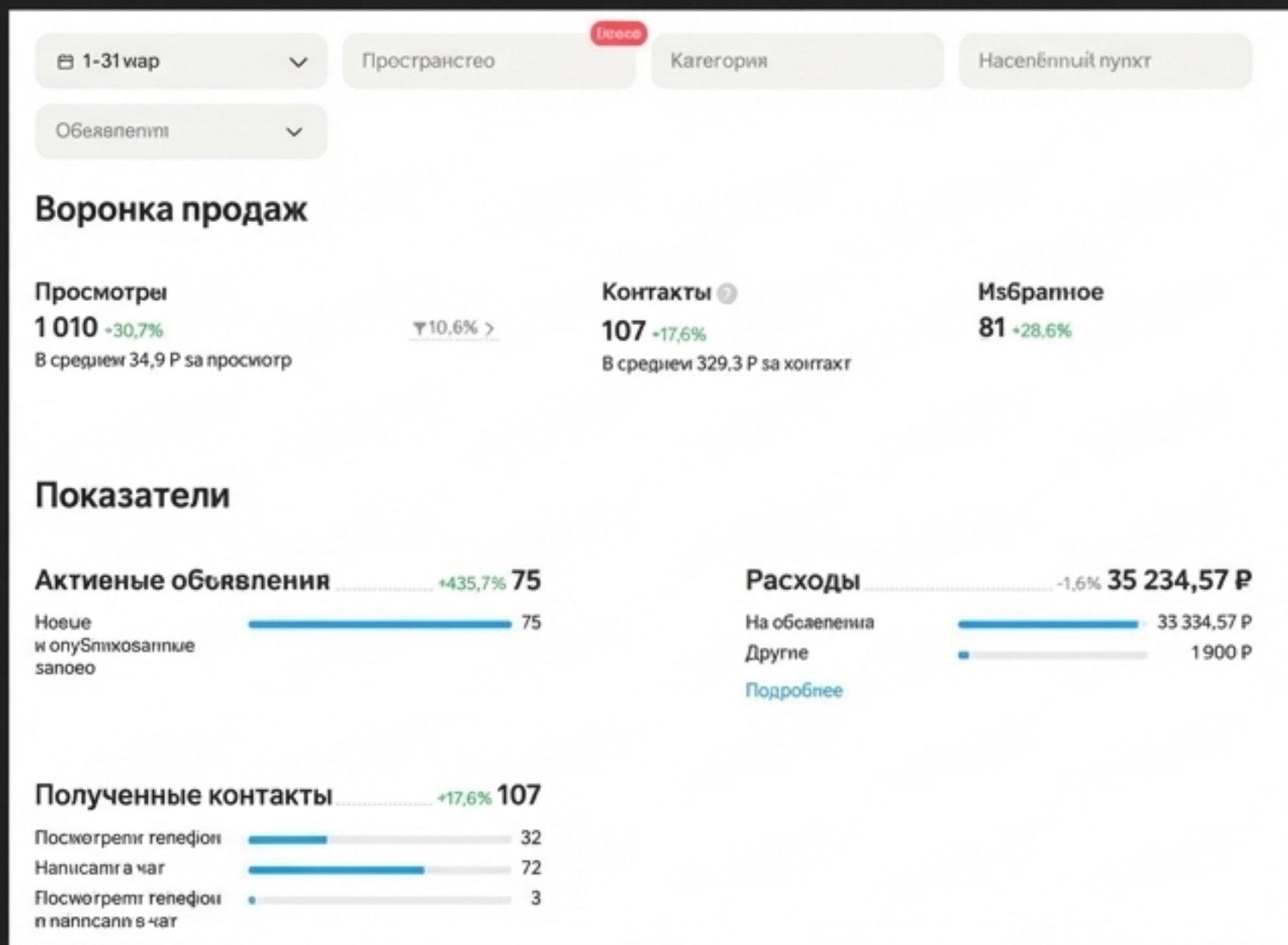
ГЕО-ТАРГЕТИНГ: Фокус
исключительно на
городах-миллионниках.

МАСШТАБ: 75 активных,
проработанных
объявлений.

SEO: Глубокая поисковая
оптимизация внутри
площадки.

ФАКТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ (МАРТ)

107



Конверсия из просмотра в целевой контакт составила более 10%. Системный подход обеспечил прогнозируемый поток B2B-заявок.

БЮДЖЕТ / ДОБАВЛЕНИЯ В ИЗБРАННОЕ

35 234 ₽

81 горячий лид (отложенный спрос B2B) / 1010 просмотров.
Стоимость контакта: 329 ₽.



T-REX DIGITAL

Системный маркетинг с жесткой ориентацией на прибыль.