СТУДИЯ РАЗРАБОТКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ
EDISON STUDIO

Маркетинговая аналитика для компании Бетон54

Ниша: «Продажа бетона»

Новосибирск, 2020 г.

Содержание

Общая оценка ниши 3

Конкурентный анализ 4

Основные конкуренты 4

Позиционирование 5

Рекламные объявления 5

Оценка трафика 6

Брендовый трафик.
Популярность компании 7

Аналитика активности в
социальных сетях 8

Анализ ИКС 9

Анализ контент маркетинга 10

Портрет целевой аудитории 11

Персонаж «Срочно и под ключ» 11

Персонаж «Качество на века» 12

Какой тип продукции чаще всего ищут 12

Сегменты, с которыми мы не хотим работать 12

Анализ УТП и преимуществ 13

Уникальные товарные предложения (УТП) и
преимущества на рынке 13

Интересные решения, используемые на
сайтах 16

Инструменты конвертации клиентов 25

Заключение 26

Общая оценка ниши

В данной нише предпочтительна реклама связанная с показом объявлений в момент возникновения потребности у человека, например, контекстная реклама на поиске, а также SEO продвижение. Это связано с желаением и, как правило, решением проблемы пользователя в поиске подрядчика в момент возникновения потребности. Преследующая реклама в виде ретаргетинга или баннерной рекламы будет показываться человеку, которые в 95% случаев уже решил свою проблему и нашел компанию.

Настройка рекламной кампании в социальных сетях также не будет являться эффективной, в связи с кратковременностью проявления спроса, быстрым удовлетворением пользователем своей потребности и отсутсвия зависимости спроса от четкого портрета аудитории.

В настоящий момент платной рекламой на Яндексе пользуются более 50 компаний, что говорит о насыщенности предложения, сложности тематики и необходимости детальной проработки сайта с точки зрения текстового содержаний (уникальных товарных предложений, преимуществ), а также граммотной настройки рекламной кампании.

Основываясь на анализе основных групп запросов, данная тематика в Новосибирской области имеет ярко выраженную сезонность. Ключевыми являются месяца с мая по сентябрь, в остальные месяца наблюдается сильное падения спроса. В связи с этим, можно сделать сразу выводы, что в сезонные месяца стоимость заявки будет максимально низкой и, несмотря на высокую конкуренцию, рекламная кампания будет окупать свою стоимость. В несезонные месяца имеет смысл протестировать работу рекламы с небольшим бюджетом для определения ее рентабельности в этот период. В случае ее рентабельности объем заявок все равно будет ограничен объемом спроса.

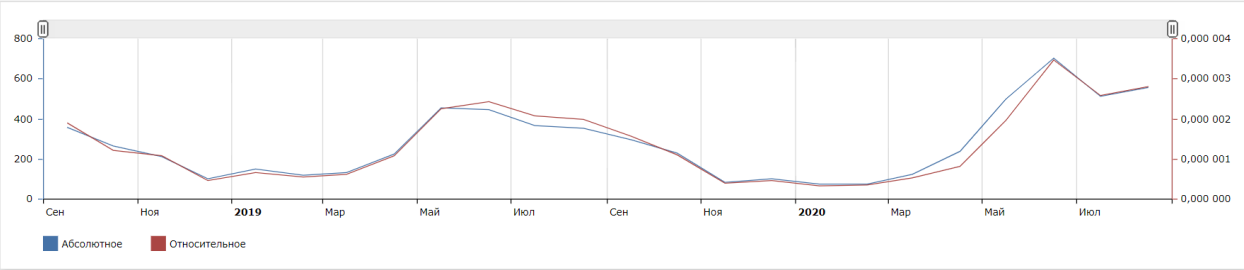


рис. 1. График сезонности

Конкурентный анализ

Основные конкуренты

В число основных конкурентов, которые присутствуют на рынке интернета входят:

- http://leha-beton.ru. Леха Бетон.
- http://bravonsk.ru. Браво Бетон.
- https://stk-nsk.ru. СТК Бетон и раствор.
- https://beton-154.ru. Еврогрупп.
- http://eurobeton.su. Евробетон.
- https://zakazat-beton.ru. Заказать бетон.
- https://www.abc-beton.ru. ABC бетон.
- https://рбу54.рф. РБУ54.
- http://builder-nsk.ru. Билдер НСК.
- https://concrete154.ru. Конкрет.
- https://www.betonnovosibirsk.com. Бетон Новосибирск.
- https://beton-sib.ru. БетонСиб.
- https://kolizey54.ru. Колизей54.

С точки зрения дизайна и визуальной презентации информации в данной тематике присутствуют несколько сайтов, дизайн которых можно оценить как «средний» и «выше среднего». По части визуальной подачи информации можно ориентироваться на следующих конкурентов: https://www.abc-beton.ru/, https://kolizey54.ru.

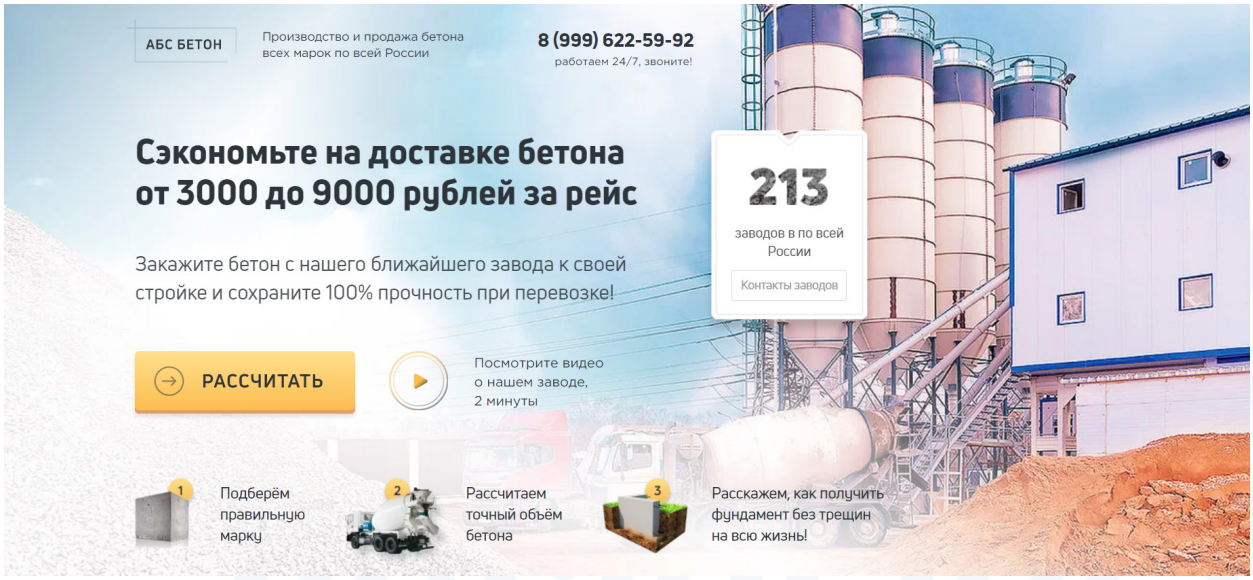


рис. 2. Скриншот сайта abc-beton

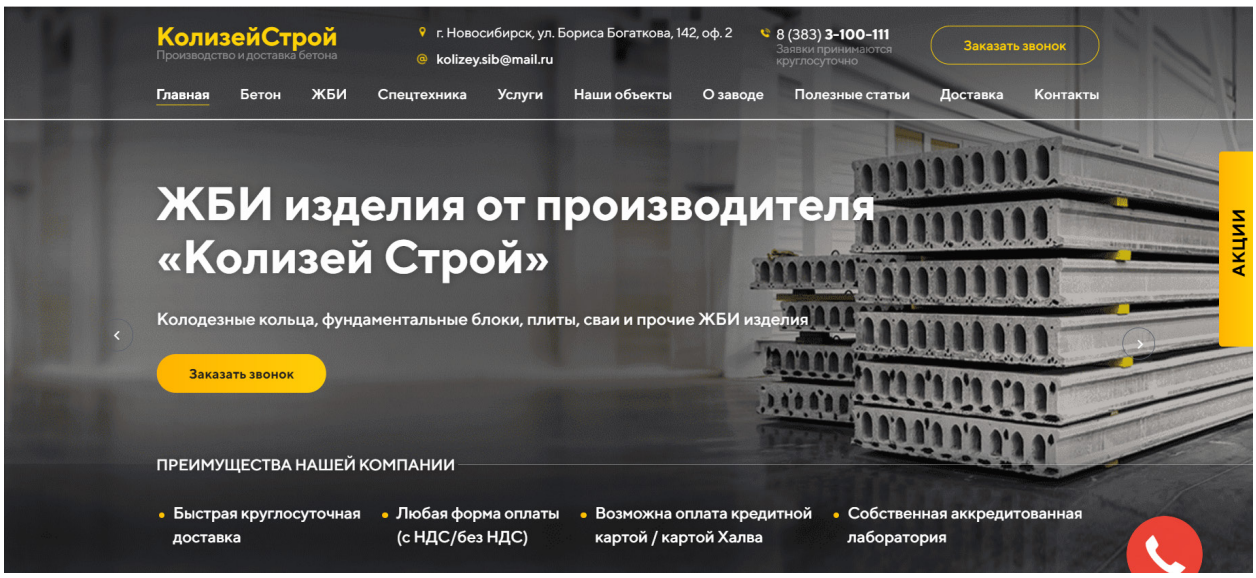


рис. 3. Скриншот сайта kolizey54

Позиционирование

Основные варианты позиционирования у конкурентов строятся на следующих моментах:

- Поставка бетона и растворов любой марки, точное соответствие качества с предоставлением всех паспортов и сопроводительных документов. Закрытие всего вопроса «под ключ», в том числе вопроса связанного с его доставкой и заливкой на объект.
- Существование организации долгое время, указание даты ее основания. Презентация факта стажа организации, как залог высокого качества, отлаженных процессов, низких цен.
- Производство помимо бетона различных побочных продуктов, которые, как правило, требуются заказчику в комплексе с покупкой бетона, что позволяет закрыть практически любую потребность у потребителя. Например, производство смесей, ЖЗБИ.

Рекламные объявления

На этапе привлечения целевой аудитории на сайт конкурентами в рекламных объявлениях делается упор на следующие предложения и преимущества организации:

1. Стоимость бетона (в случае, если у компании предложение по цене лучше, чем в среднем на рынке).

2. Указание дополнительных продуктов к продаже помимо самого бетона для комплексного закрытия потребности.
3. Возможность оплаты удобным способом (по банковским картам) для физических лиц.
4. Указание того, как будет осуществляться доставка, каким транспортом.
5. Работа напрямую с производителем без посредников.
6. Указание зоны доставки.
7. Стаж организации.

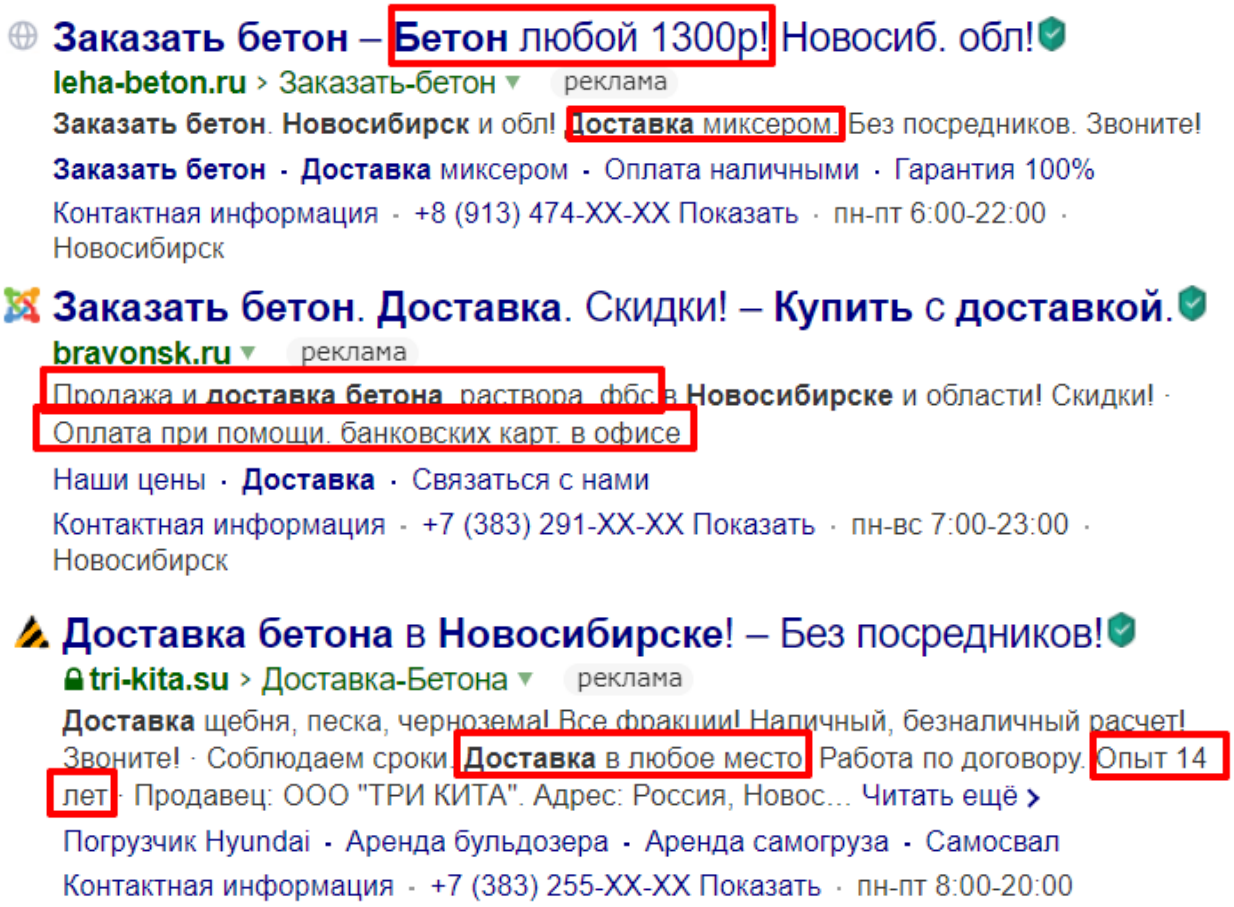


рис. 4. Скриншоты объявлений конкурентов

Оценка трафика

Используя внешний анализатор трафика megaindex, мы можем проанализировать примерный объем поиского и рекламного трафика конкурентов в процессе привлечения клиентов.

Данная информация основывается на математической модели оценки трафика данного сервиса и может отличаться от действительных данных конкурентов.

Наиболее крупными клиентами в отношении получения трафика являются:

- https://stk-nsk.ru
  69 запросов в ТОП 5, 107 запросов в ТОП 10.
  Оценочный трафик посетителей в месяц по SEO (включая брендовый трафик) – 900 посетителей.
- http://eurobeton.su
  37 запросов в ТОП 5, 79 запросов в ТОП 10.
  Оценочный трафик посетителей в месяц по SEO (включая брендовый трафик) – 930 посетителей.
  Оценочный трафик посетителей с контекстной рекламы – 822 посетителей.

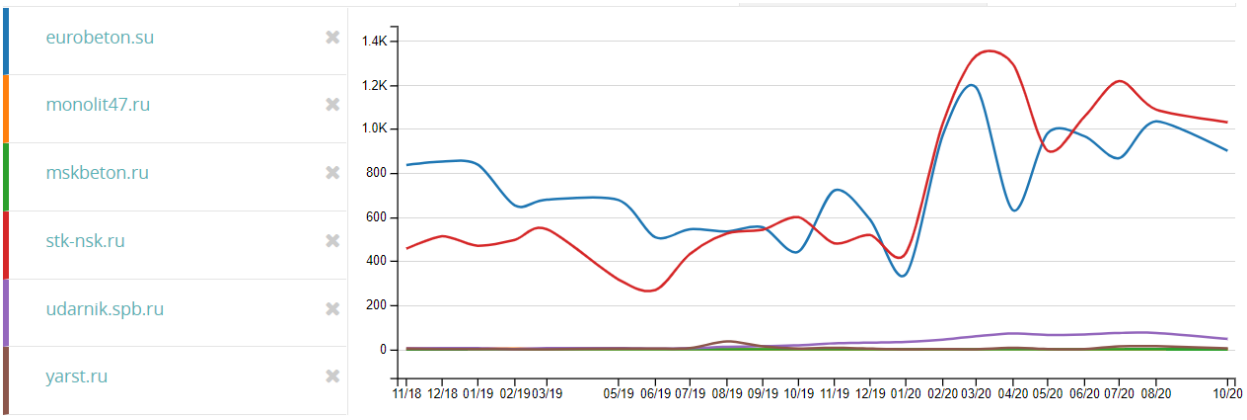


рис. 5. График по поисковой рекламе (SEO)

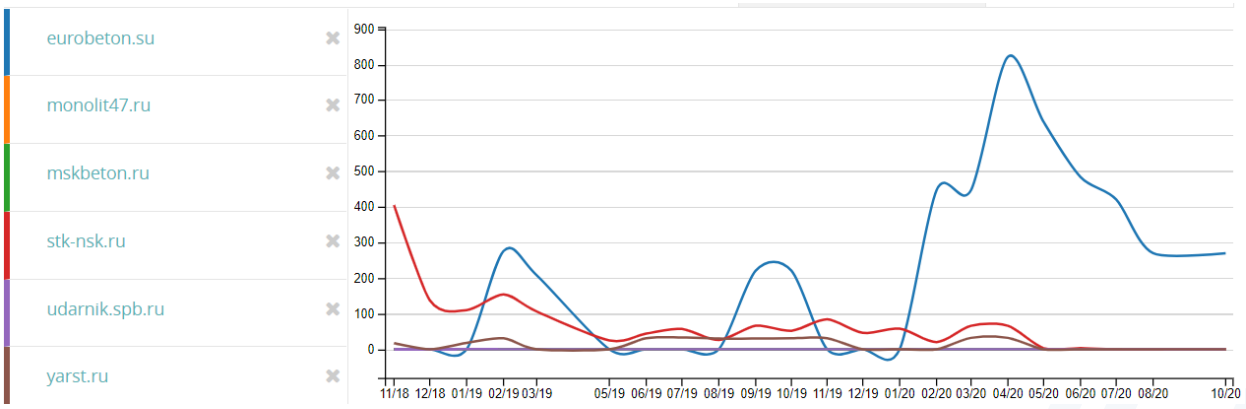


рис. 6. График по контекстной рекламе

Брендовый трафик. Популярность компании

Оценка популярности компании производится путей ввода в сервис wordstat.yandex.ru названия организации в различных ее вариациях и оценки объема запросов

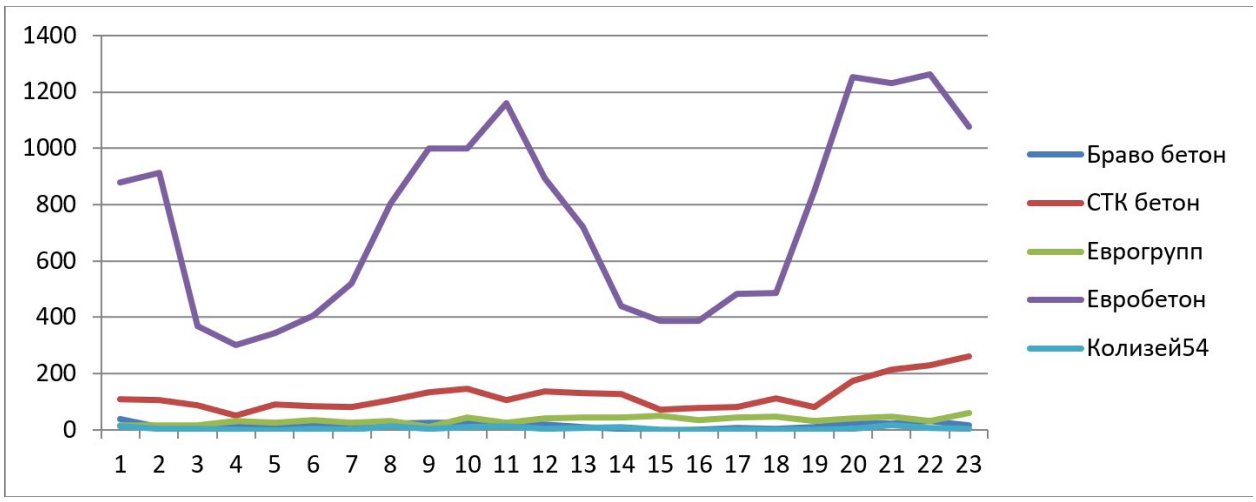


рис. 7. График брендовых запросов

Исходя из текущего графика мы видим, что наибольший объем брендового трафика имеет компания Евробетон. Вероятнее всего, что весь трафик по SEO у данной компании представлен именно брендовым трафиком. В последние месяцы начал рости брендовый трафик компании СТК бетон, что говорит о повышении ее рекламной активности. Необходимо обратить внимание на рост ее активости в интернете для вычленения интересных инструментов продвижения в данной нише.

Аналитика активности в социальных сетях

SMM не является основным инструментом продвижения организации в данной сфере. SMM в первую очередь завязан на формирование потребности или образа компании, связанной с данной потребностью. Основным инструментом воздействия в социальных сетях является публикация регулярного контента, который будет воспринимать целевая аудитория. В связи со сложностью генерирования качественного и интересного контента в данной сфере возникают сложности с захватом аудитории данным контентом.

https://stk-nsk.ru
Имеется Инстаграмм https://www.instagram.com/stk_nsk. Аккаунт оформлен качественно, ведется регулярно. 1307 подписчиков, среднее количество лайков на пост – 45 шт.
Имеется группа Вконтакте https://vk.com/stk_nsk. Группа оформлена качественно, но последний пост датируется декабрем прошлого года. 611 подписчиков.

https://рбу54.рф
Имеется Инстаграмм https://www.instagram.com/rbu54. Аккаунт не оформлен

в фирменном стиле, ведется не регулярно (последний пост 27 августа). 795 подписчиков, среднее количество лайков на пост – 95 шт.

Среди всего списка конкурентов, встретились всего два, имеющих социальные сети, из них тольку у одного они качественно оформлены и регулярно ведутся

Использование социальных сетей в данной сфере возможно в большей степени для подтверждения социальной стороны компании (подтверждение о ее существовании и размерах через реальные фотографии) и упрощения процесса привлечение специалистов для закрытия вакансий организации.

Анализ ИКС

Индекс качества сайта (ИКС) от Яндекс формируется из двух основных факторов сайта: его удобства (среднее количество просмотренных страниц, среднее время на сайте и т.д.) и посещаемости.

В различных тематиках значение среднего ИКС отличает, поэтому сравнивать тематики по данному параметру не корректно. В рамках тематики мы можем узнать параметр ИКС конкурента, выбрать конкурентов с наибольшим его значением и отслеживать динамику данного параметра у нашего сайта относительно конкурентов, чтобы оценить развитие нашего сайта в рамках ниши в относительных величинах.

- http://leha-beton.ru. Леха Бетон. 10 ИКС.
- http://bravonsk.ru. Браво Бетон. 50 ИКС.
- https://stk-nsk.ru. СТК Бетон и раствор. 130 ИКС.
- https://beton-154.ru. Еврогрупп. 10 ИКС.
- http://eurobeton.su. Евробетон. 190 ИКС.
- https://zakazat-beton.ru. Заказать бетон. 0 ИКС.
- https://www.abc-beton.ru. ABC бетон. 100 ИКС.
- https://рбу54.рф. РБУ54. 50 ИКС.
- http://builder-nsk.ru. Билдер НСК. 30 ИКС.
- https://concrete154.ru. Конкрет. 20 ИКС.
- https://www.betonnovosibirsk.com. Бетон Новосибирск. 0 ИКС.
- https://beton-sib.ru. БетонСиб. 20 ИКС.
- https://kolizey54.ru. Колизей54. 70 ИКС.

Лидером рынка с точки зрения оценки ИКС являются: Евробетон, СТК бетон, ABC бетон.

В процессе продвижения нашей компании и анализа ее ИКС необходимо оценивать ее относительно ИКС данных организаций, для понимания масштаба продвижения компании в рамках интернета.

Анализ контент маркетинга

В рамках анализа контент маркетинга разделы сайта по типу «Полезная информация», «Блог», «Статьи» были выявлены только на следующих сайтах: https://stk-nsk.ru, http://eurobeton.su, https://kolizey54.ru/. Объем статей в данных разделах небольшой, по всей вероятности был заполнен разово, на этапе создания сайта и регулярно не обновлялся.

Данный инструмент не используется конкурентами в рамках интернет-продвижения и может быть использован как дополнительная неочевидная возможность для получения трафика и увеличения конверсии с «полутеплых» переходов пользователей на сайт. Для использования данного инструмента необходимо формирование семантического ядра под информационные запросы и составление контент-плана.

Портрет целевой аудитории

	Частные заказчики	Строительные фирмы
Чего ожидают от услуги/ товара	Низкая цена, помощь в консультации по подбору бетона для определенных целей, закрытие потребности «под ключ», получение услуги в день звонка.	Высокое качество поставляемой продукции, наличие соответствующих сертификатов качества, возможность поставки очень больших объемов в короткие сроки
Кто влияет на принятие решения	Как правило, ЛПР единолично принимает решение.	Менеджер по поставкам
Кто ЛПР	Физическое лицо, занятое строительством.	Руководитель организации
Уникальность товарного предложения	Цены от производителя, доставка по области собственным автопарком с бесплатной выгрузкой, помощь менеджеров в подборе бетона, работа по системе день-в-день.	Наличие 5 заводов в области позволяет поставить большой объем в короткий срок, имеется собственная сертифицированная лаборатория проверки качества бетона
Сложности работы с сегментом	Высокий демпинг у конкурентов, работа на грани рентабельности.	Долгое принятие решения, большой объем организационной и юридической работы
Целевые действия на сайте, ключевые модули и блоки сайта	Заказ обратного звонка, прямой звонок. Раздел «Прайс», страница конкретного товара/ услуги, блок доставки и преимуществ.	Скачивание прайса, заявка через прямое письмо на корпоративную почту. Раздел «О компании», блок сертификаты качества.

Персонаж «Срочно и под ключ»

Физическое лицо. Не планирует ничего наперед, вечно занят на работе, свободное время появляется только в выходные (и не всегда на полные выходные). Возникающие вопросы старается решить день в день и без

дополнительного подключения большого количества подрядчиков, старается сосредоточить все в одних руках, чтобы не заниматься лишней координацией действий. В вопросе поиска бетона ищет вариант решения день в день с транспортировкой и разгрузкой под ключ. В связи с вечной ограниченностью бюджета обращает внимание на цену продукции. Основными факторами принятия решения являются: срок и зона доставки, транспортировка и выгрузка под ключ, стоимость доставки и продукции.

Персонаж «Качество на века»

Физическое лицо. Мужчина в преклонном возрасте, имеющий достаток выше среднего. Занимается строительством дома и облагораживанием участка, на котором смог бы спокойно встретить собственную старость. Работа проводится в умеренном ритме, при выборе подрядчиков и продукции внимательно читает все характеристики, вникает в нюансы, так как знает, что только при таком подходе получится все сделать качественно и «на века». Уделяет особое внимание качеству продукции, соответвию ГОСТам, паспортам качества и т. д.

Какой тип продукции чаще всего ищут

Исходя из прямого ввода запросов через сервис wordstat наибольшим спросом в разрезе товаров/услуг пользуется бетон марки М100 и М200. Необходимо особое внимание уделить данным товарам с точки зрения презентации информации по ним и выделение преимуществ компании по их изготовлению и продаже

Сегменты, с которыми мы не хотим работать

В рамках предоставления услуг нам не интересны компании, которые занимаются перепродажей бетона, по причине больших трудозатрат менеджеров по ведению работ с ними в сравнении с получаемой прибылью. Требования данных компаний к сайту организации для принятия решения по формированию заявки не будут учитываться при дальнейшем анализе.

Анализ УТП и преимуществ

В каждой тематике есть набор преимуществ и предложений, которые присутствуют практически на каждом сайте конкурентов. Данные преимущества являются «гигиеническими» - их наличие не увеличивает вес нашего предложение относительно конкурентов, но их отсутствие значительно влияет на уровень конверсии на сайте.

Уникальные товарные предложения (УТП) и преимущества на рынке

Зона доставки

Работаю по г. Новосибирску и области. Доставлю миксером с лотком. http://leha-beton.ru/

Мы предоставляем спецтехнику, с помощью которой можно доставить на место назначения бетон в необходимом количестве и в соответствии со всеми требованиями ГОСТа. Её аренду можно заказать попутно с заказом смеси. http://bravonsk.ru/

Доставка бетона по городу и области осуществляется собственным автотранспортом. Автопарк компании насчитывает более 20 автобетоносмесителей емкостью от 2,5 до 10 кубов. Выгрузка смеси может осуществляться постепенно, а не единомоментно, вплоть до разгрузки в течение нескольких часов. При доставке могут предоставляться услуги бетононасосов. https://stk-nsk.ru

Доставка по городу и области, по цене, которая ниже рыночной. Широкий географический охват. Современный автопарк 25 единиц (включая бетононасосы). https://beton-154.ru/

Доставка по городу и НСО. Доставка бетона осуществляется собственными автобетоносмесителями объемом 3м3, 5м3, 7м3, 8м3, 10м3. http://eurobeton.su/

Миксера привезут от 5 до 12 кубов бетона за 1 рейс. 8 заводов в Новосибирске, выберите ближайший. https://abc-beton.ru/novosibirsk/

Ассортимент

Бетон любой (все марки). http://leha-beton.ru/

Мы предлагаем: Производство и доставку бетона, пескобетона, иных жидких (вязких) строительных материалов, производство блоков ФБС. http://bravonsk.ru/

ООО «СТК-Бетон» - производство и продажа различных видов бетона и

раствора, железобетонных изделий (ФБС, перемычки, лестничные ступени, плиты бордюры, колодезные кольца). https://stk-nsk.ru/
Бетонный завод «Евробетон» производит и продает бетон, раствор, а также железобетонные изделия. http://eurobeton.su/

Подтверждение качества

Паспорт качества с ГАРАНТИЕЙ от производителя. http://leha-beton.ru/
Строгий контроль качества нашего товара. Процесс производства автоматизирован, что позволяет обеспечить высокую точность дозирования инертных материалов на современном растворобетонном узле. Образцы изготовляемого бетона проверяются на соответствие всем технологическим характеристикам как непосредственно на заводе, так и в аттестованных лабораториях г.Новосибирска. На каждую партию товарного бетона мы предоставляем сертификаты качества. http://bravonsk.ru/
Собственная сертифицированная лаборатория, сквозной контроль качества сырья и готовой продукции. https://stk-nsk.ru/
Компания «СТК-Бетон» производит все основные марки бетона, пескобетона и керамзитобетона, имеет необходимые лицензии и сертификаты качества. https://stk-nsk.ru
Контроль качества и собственная аттестованная лаборатория. https://beton-154.ru/
Постоянный контроль качества. Использование технологий, которые гарантируют надёжность и долговечность выпускаемой продукции. http://eurobeton.su/
Аттестованная лаборатория проверяет качество ввозимых инертных материалов и отгружаемой бетонной смеси, ежедневно. Вы получите полный комплект документов, подтверждающих качество. https://abc-beton.ru/novosibirsk/

Работа от производителя

Без посредников. http://leha-beton.ru/
Наш бетонный завод находится в Новосибирске, что позволяет предложить нашим покупателям выпускаемую продукцию высокого качества по выгодной цене и обеспечить своевременную и недорогую доставку. Бетонный завод «Браво» за время своего существования на рынке строительства и производства бетона зарекомендовал себя, как надежный партнер для жителей и компаний-застройщиков Новосибирска и области. Т.к. бетон и раствор являются продуктами с критическим сроком использования, мы постарались заранее учесть этот факт и благодаря удачному расположению завода мы обеспечиваем доставки в радиусе до 250 км! http://bravonsk.ru/
ГК «СТК» - это пять бетонных заводов в разных районах Новосибирска. https://stk-nsk.ru/
Собственный современный завод мощностью 2400м3 https://beton-154.ru/

Производственно-торговая компания «Евробетон»- один из ведущих бетонных заводов, среди динамично развивающихся производителей товарного бетона (раствора), ЖБИ изделий в г. Новосибирске и НСО. http://eurobeton.su/

Опыт работы

Опыт работы 15 лет! http://leha-beton.ru/
Завод существует на рынке уже более 10 лет, и это позволяет нам смело заявить о своём стаже и опыте в сфере поставки строительных материалов. http://bravonsk.ru/

Варианты оплаты

Теперь нашу продукцию можно оплатить с помощью карт MasterCard, Visa и МИР в офисе компании. Принимаются как дебетовые так и кредитные карты. http://bravonsk.ru/
Выбирая нас, вы получаете возможность выстроить удобную для вас гибкую схему оплаты, можете использовать самые разные финансовые инструменты, задействовать систему взаимозачетов при наличии взаимовыгодных предложений с нашей и вашей стороны. https://stk-nsk.ru/
Оплата любым способом (наличный, безналичный, visa). https://beton-154.ru/
Оплатите на месте приёмки, через терминал или по выставленному от нас счёту. https://abc-beton.ru/novosibirsk/

Наличие портфолио

Если вы ещё не решили, где купить бетон, возможно, для вас будет хорошей новостью то, что мы участвовали в строительстве таких объектов, как «Промышленно-логистический парк», «Перинатальный центр», «METRO» (ул. Северная), поставляя бетонные и растворные смеси. http://bravonsk.ru/

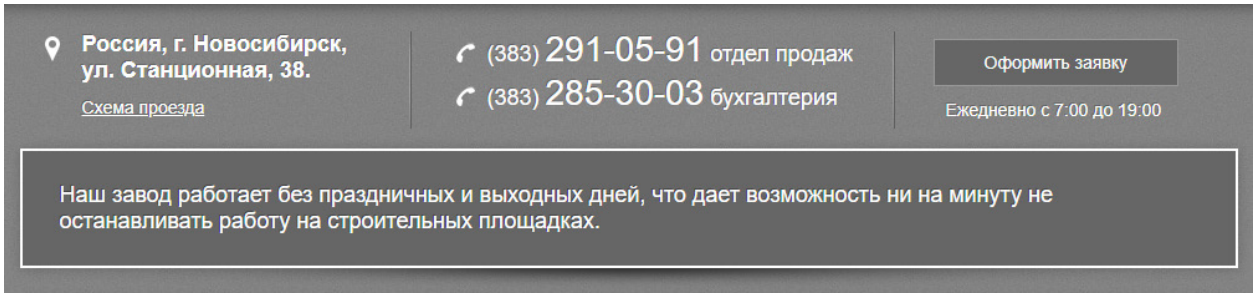
Скорость доставки

Доставка в день заказа. Обслуживание строительных объектов в любой день недели. Сделать у нас заказ можно даже в выходные. http://bravonsk.ru
Работаем без праздников и выходных, 24/7. https://stk-nsk.ru
Отгрузка в день заявки (при условии подачи заявки до 12:00). https://beton-154.ru/
Доставка от производителя 24 часа http://eurobeton.su/
По звонку, через 45 минут, бетон у вас. Без пробок и простоев ваших работников. https://abc-beton.ru/novosibirsk/

Интересные решения, используемые на сайтах

Использование кнопки по скачиванию прайса на фиксируемой зоне каждой страницы по всему сайту. Данное решение позволит группе пользователей, которые чувствуют себя неуверенно в поиске информации на сайте быстро найти информацию наиболее важную в данной тематике.

Вынесение наиболее важного преимущества в качестве фиксируемой информации в меню по всему сайту. Это дает гарантию его прочтения целевой аудитории.



Возможность не просто оставить заявку на сайте, но предварительно накликать каждый объем необходимого бетона (по принципу интернет-магазина).

Цены на бетон классов В7.5-В30 П3 (М100 М200 М300 М400)

Класс (марка бетона)	Осадка конуса, см	Летний, руб./куб. м.	-5С, руб./куб. м.	-10С, руб./куб. м.	-15С, руб./куб. м.	-20С, руб./куб. м.	-25С, руб./куб. м.
БСТ В7,5 П3 (М100)	10-15	2450 - 0 +	2506 - 0 +	2545 - 0 +	2575 - 0 +	2616 - 0 +	2658 - 0 +
БСТ В10 П3 (М150)	10-15	2550 - 0 +	2615 - 0 +	2654 - 0 +	2706 - 0 +	2757 - 0 +	2793 - 0 +
БСТ В12,5 П3 (М150)	10-15	2600 - 0 +	2633 - 0 +	2671 - 0 +	2707 - 0 +	2763 - 0 +	2802 - 0 +
БСТ В15 П3 (М200)	10-15	2750 - 0 +	2790 - 0 +	2829 - 0 +	2873 - 0 +	2927 - 0 +	2974 - 0 +
БСТ В20 П3 (М250)	10-15	3100 - 0 +	3154 - 0 +	3193 - 0 +	3241 - 0 +	3311 - 0 +	3358 - 0 +

Блок-схема работы с указанием процесса получения заказа.

Схема работы

Оставляете заявку

Круглосуточно всегда с вами, днем и ночью.

Уточняем детали и делаем предложения

Любые консультации по строительству и материалам.

Согласовываем сроки отгрузки и способы оплаты

Низкая цена. Любая форма оплаты.

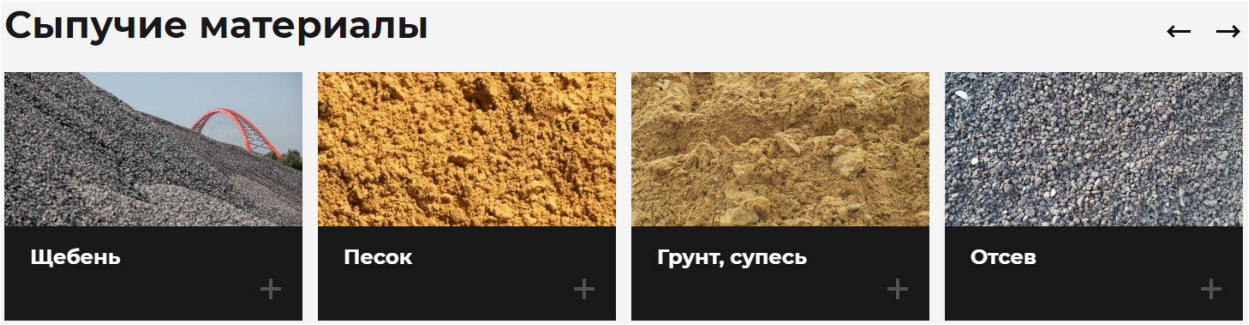
Производим требуемую продукцию

Все по ГОСТ. Импортое оборудование, стабильное качество.

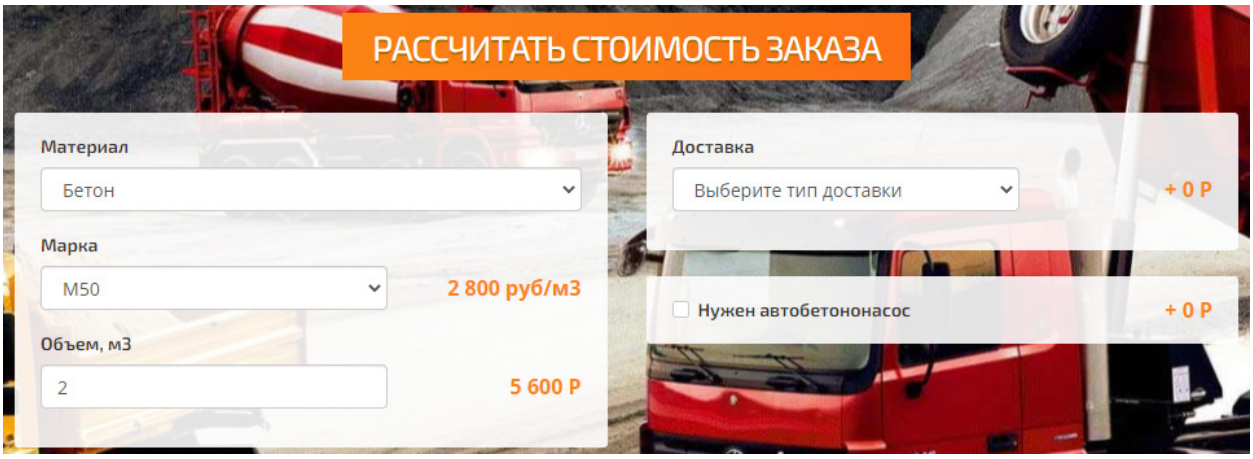
Доставляем ваш заказ

Всегда в срок. Без сюрпризов.

Блок с возможностью перейти на другие товары компании в конце просмотра страницы текущего товара.



Калькулятор стоимости заказа на основании объема, марки и доставки.



Калькулятор бетона, исходя из параметров фундамента.

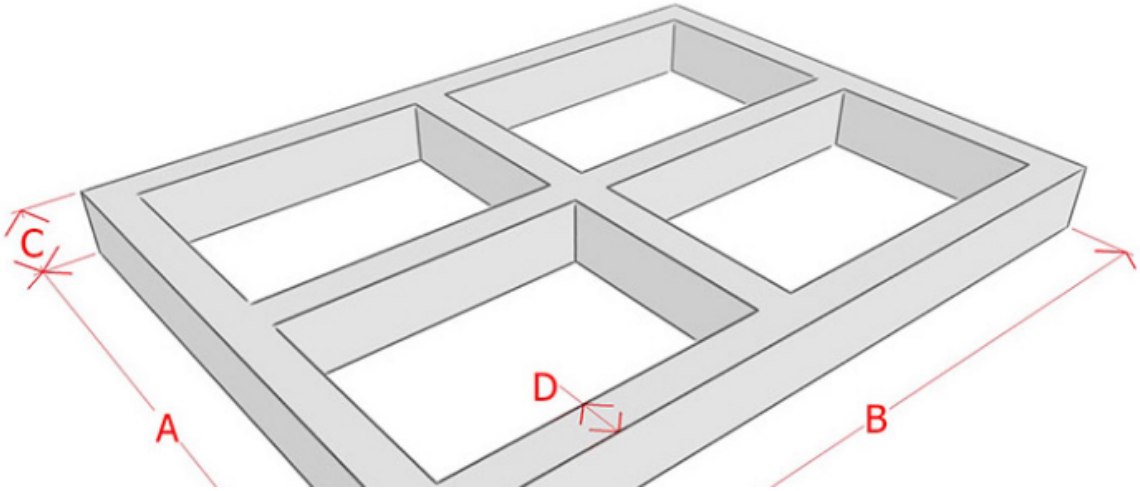
Онлайн калькулятор расчета размеров, арматуры и количества бетона монолитного ленточного фундамента

Тип фундамента		
Марка бетона	M200 (B15)	
Ширина ленты A	6	метров
Длина ленты B	8	метров
Высота ленты C	700	мм
Толщина ленты D	400	мм

Расчет арматуры

Расчет опалубки

Чертеж



Блок детального описания различных условий доставки.

Условия и цены на доставку

УСЛОВИЯ И ЦЕНЫ ДОСТАВКИ МИКСЕРАМИ С ЛОТКАМИ 1,5-2М.

ДОСТАВКА ПО ГОРОДУ

круглосуточно

- Минимальный объем доставки: 1м3.
- Минимальная стоимость доставки: 2000 руб.
- Стоимость доставки свыше 5м3: 400руб./м3

ДОСТАВКА ЗА ГОРОД

круглосуточно

- Минимальный объем доставки: 1м3.
- Заказы < 5м3 – стоимость 2000 руб./миксер + 500 руб./миксер за каждые 10 км. за пределами кольца
- Заказы > 5м3 – стоимость 400 руб./м3 + 100 руб./м3 за каждые 10 км. за пределами кольца
- Проезд поста + 1000 руб./шт.

Время бесплатной выгрузки: 1 час
Количество в наличии: 8 миксеров.
Объем: 5м3, 7м3, 9м3, 10м3.
Длина лотка у миксера: 1,5-2 м.
Высота подачи: 0,5м.

Фотогалерея с примерами работ.

НАШИ РАБОТЫ

Отдельный раздел сайта с актуальными акциями и скидками.

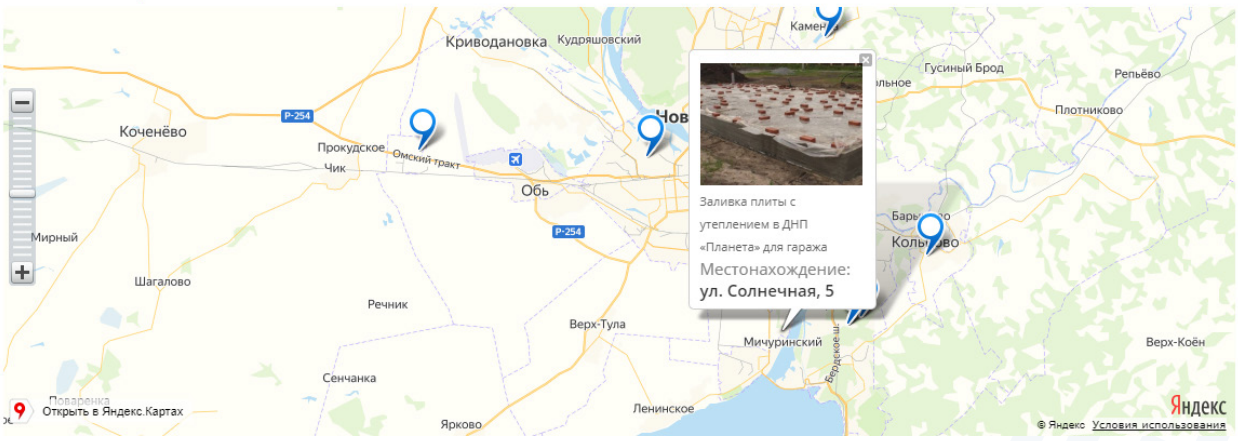
Скидка от 100 м3!

При заказе бетона от 100 м3 в Новосибирске, ЕвроГрупп дарит скидки! Подробности о выгодном предложении можно уточнить по номеру: +7 (383) 202-17-88.

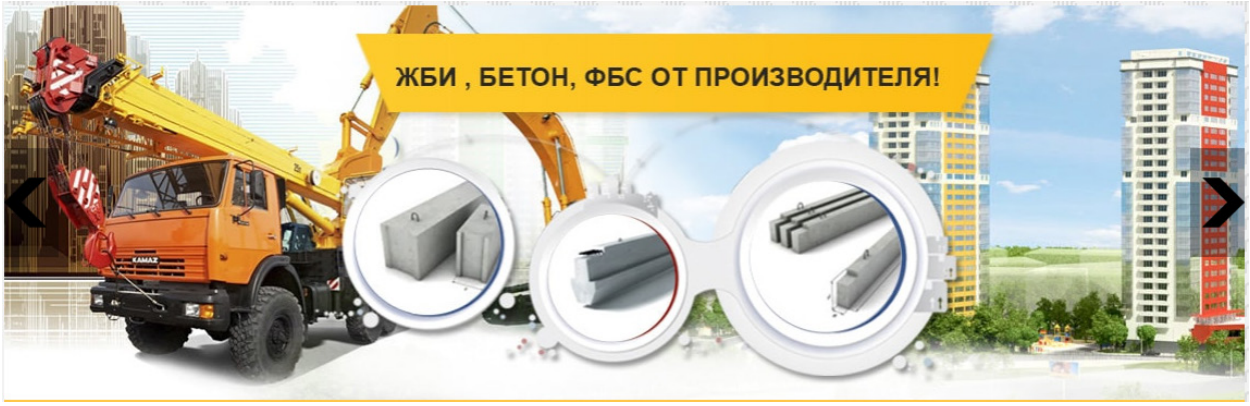
Примеры работ в виде активной карты с указанием объектов, на которых производилась работа. При клике на точки на карте происходит раскрытие карточки объекта.

ПОРТФОЛИО

Объекты на карте



Слайдер с акциями на главной странице



Отдельные страницы с прайсами в виде таблиц.

Бетонные смеси тяжелого бетона(БСТ) ГОСТ 7473-2010		
Класс (марка) бетона		Цена за м3/руб
П3 (ОК=10-15 см)		Лето
БСТ В7,5 П3 F50 W2	М100	3010,00
БСТ В10 П3 F75 W2	М150	3070,00
БСТ В12,5 П3 F75 W2	М150	3120,00
БСТ В15 П3 F100 W2	М200	3350,00
БСТ В20 П3 F150 W4	М250	3580,00
БСТ В22,5 П3 F150 W6	М300	3800,00
БСТ В25 П3 F200 W6	М350	3920,00
БСТ В30 П3 F200 W8	М400	4080,00
БСТ В35 П3 F300 W10	М450	4430,00
БСТ В40 П3 F300 W12	М500	4680,00

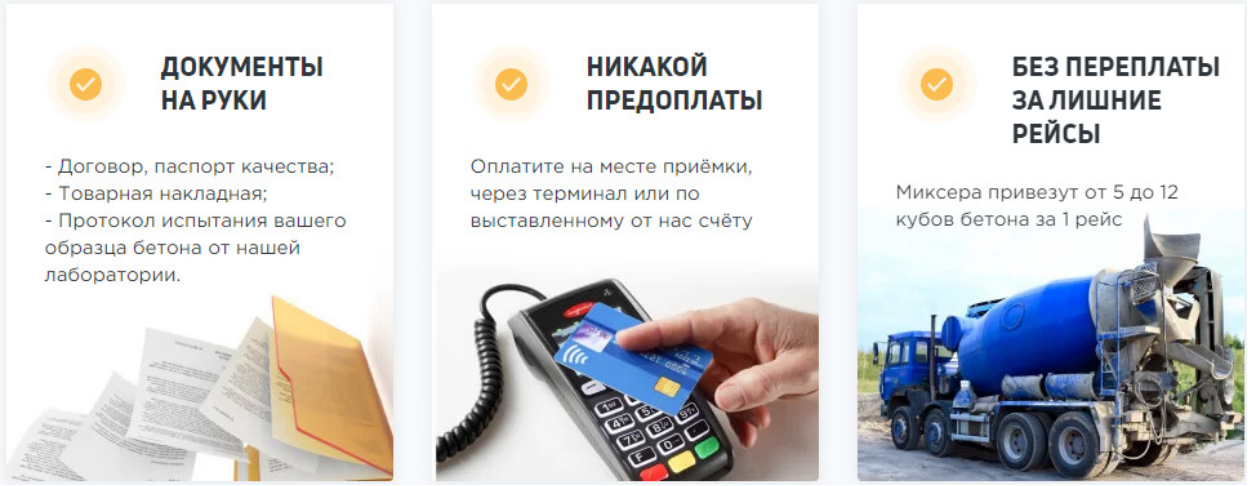
Видеопрезентация завода.

Указание для чего подходит лучше каждый тип бетона (с точки зрения обычного обывателя).

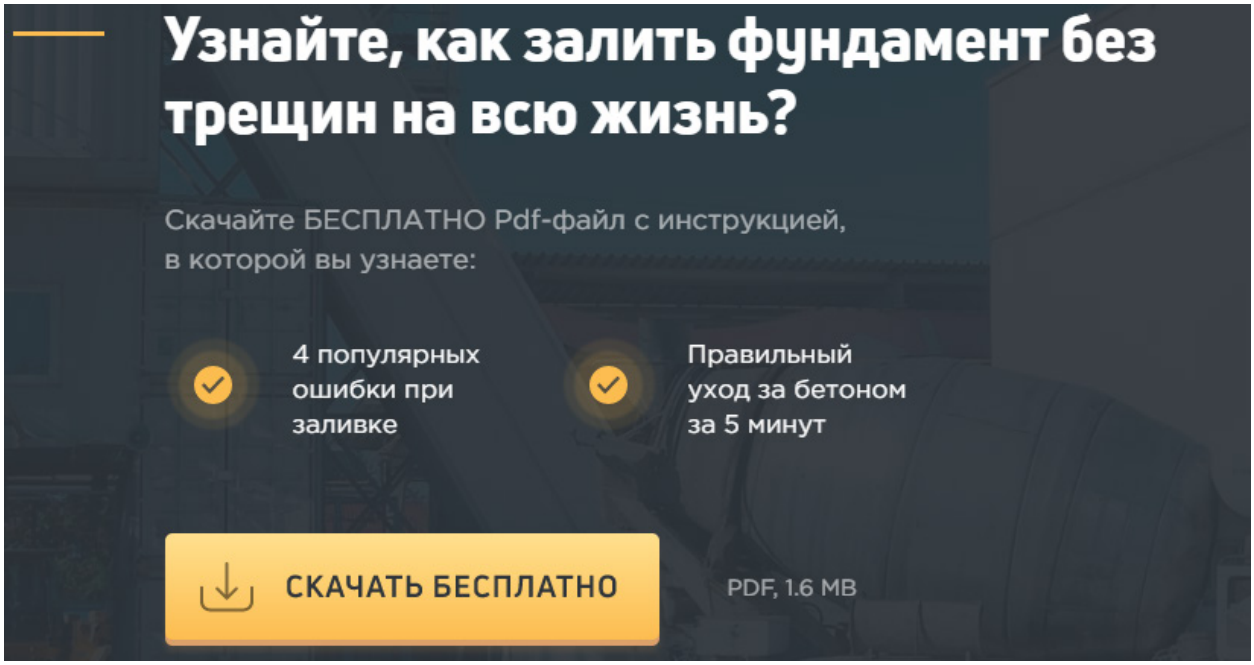
Цены на бетон

М100 (В 7,5)	от 2770 р./м3	Подготовительные работы
М150 (В 12,5)	от 2990 р./м3	Фундамент бани, гаража
М200 (В 15)	от 3100 р./м3	Фундаменты до 1,5 этажей
М250 (В 20)	от 3370 р./м3	Фундаменты до 2 этажей
М300 (В 22,5)	от 3460 р./м3	Фундаментные плиты
М350 (В 25)	от 3580 р./м3	Многоэтажные здания
М400 (В 30)	от 3890 р./м3	Гидротехническое стр-во

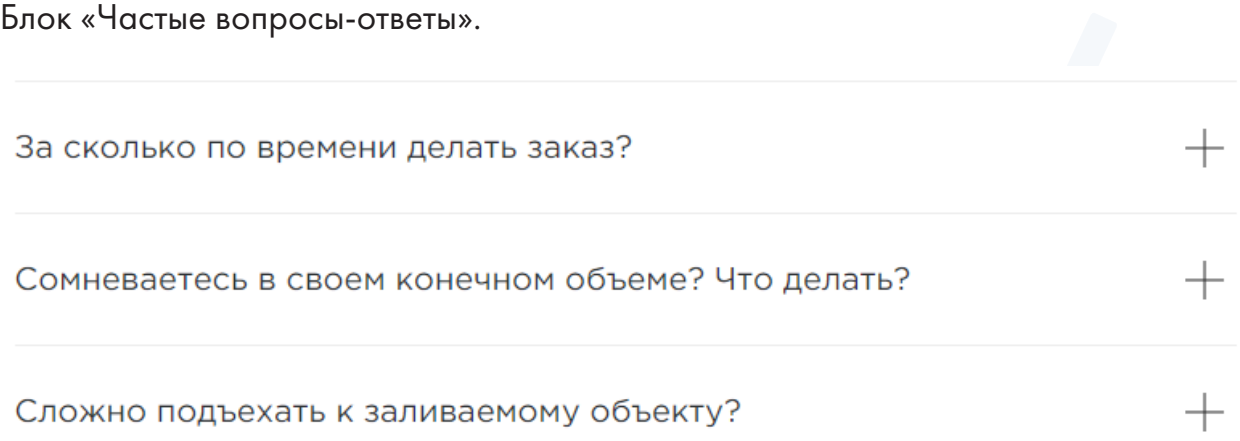
Блок преимуществ.



Бесплатные полезности (чек-листы, статьи).



Блок «Частые вопросы-ответы».



Блок «Сертификаты соответствия».

Сертификаты соответствия

Инструменты конвертации клиентов

На сайтах используются следующие средства конвертации клиентов в заявки:

- Телефонный номер в городском и мобильном форматах.
- Доменная корпоративная почта.
- Формы по типу «Заказать бесплатную консультацию/звонок».
- Форма обратной связи в разделе контактов.
- Форма получения расчета объема бетона и его стоимости, исходя из забитых в калькулятор параметров.
- Онлайн-чат (сторонний сервис).
- Обратный звонок (сторонний сервис).
- Указание контактов организации в прайсе на скачивание.

Заключение

1. Необходима настройка рекламы, в первую очередь, через каналы поиска аудитории в момент возникновения потребности в товаре: контекстная реклама, SEO. Спрос имеет ярко выраженый характер сезонности, необходимо это учитывать в момент планирования рекламных активностей.
2. Необходимо учесть текущий опыт позиционирования конкурентов, их рекламных объявлений в процессе создания собственного сайта и выстраивания рекламных кампании, по причины высоконкурентности тематики.
3. В нише имеются несколько ярко выраженных лидеров по части SEO продвижения, детальный SEO анализ их сайтов позволит перенять удачный опыт по части продвижения в поисковых системах.
4. Лидер рынка имеет большой объем брендового трафика, что говорит об использовании оффлайн активностей помимо интернет-продвижения. Данный вид активности должен также иметься ввиду при планировании общей маркетинговой кампании.
5. Использование SMM в данной сфере не является необходимым и не несет большой эффективности с точки зрения затрат/отдачи, в то время как контент-маркетинг является дополнительной возможностью относительно просто получать «полутеплый» трафик на сайт, по причине игнорирования данного канала большинством конкурентов.
6. В рамках анализа УТП и преимуществ был выявлен список основных моментов, на которые делают упор конкуренты на своих сайта, необходимо отработать данные УТП на создаваемом сайте с учетом сформированного портрета целевой аудитории.
7. Были выявлены блоки, разделы, функционал сайта необходимые в данной тематике. Данный функционал/разделы/блоки могут быть не реализованы в рамках единоразовых работ, а появляться по мере работ в направлении развития сайта.
8. Были выявлены основные инструменты захвата на сайтах конкурентов. Реализация всех инструментов в рамках одной конфигурации сайта необязательна, необходимо постепенное тестирование данных инструментов и определение наиболее конверсионного их набора.
9. Для решения поставленных перед сайтом задач на сайте https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/category/7/ был подобран шаблон, который выступит в качестве основы для формирования конечного продукта. В качестве шаблона был выбран https://marketplace.1c-bitrix.ru/solutions/aspro.scorp. Он содержит в себе все необходимы блоки и разделы для реализации сайта на основе текущей маркетинговой аналитики, а также предполагает возможность дальнейших доработок без возникновения сложности со стороны разработчиков.