

# СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ- МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО БРЕНДА

на примере компании  
«Химтраст»





## Денис Еганов

Собственник и руководитель  
компании Химтраст



## Мария Аргунова

Руководитель агентства интернет-  
маркетинга Argunova.me



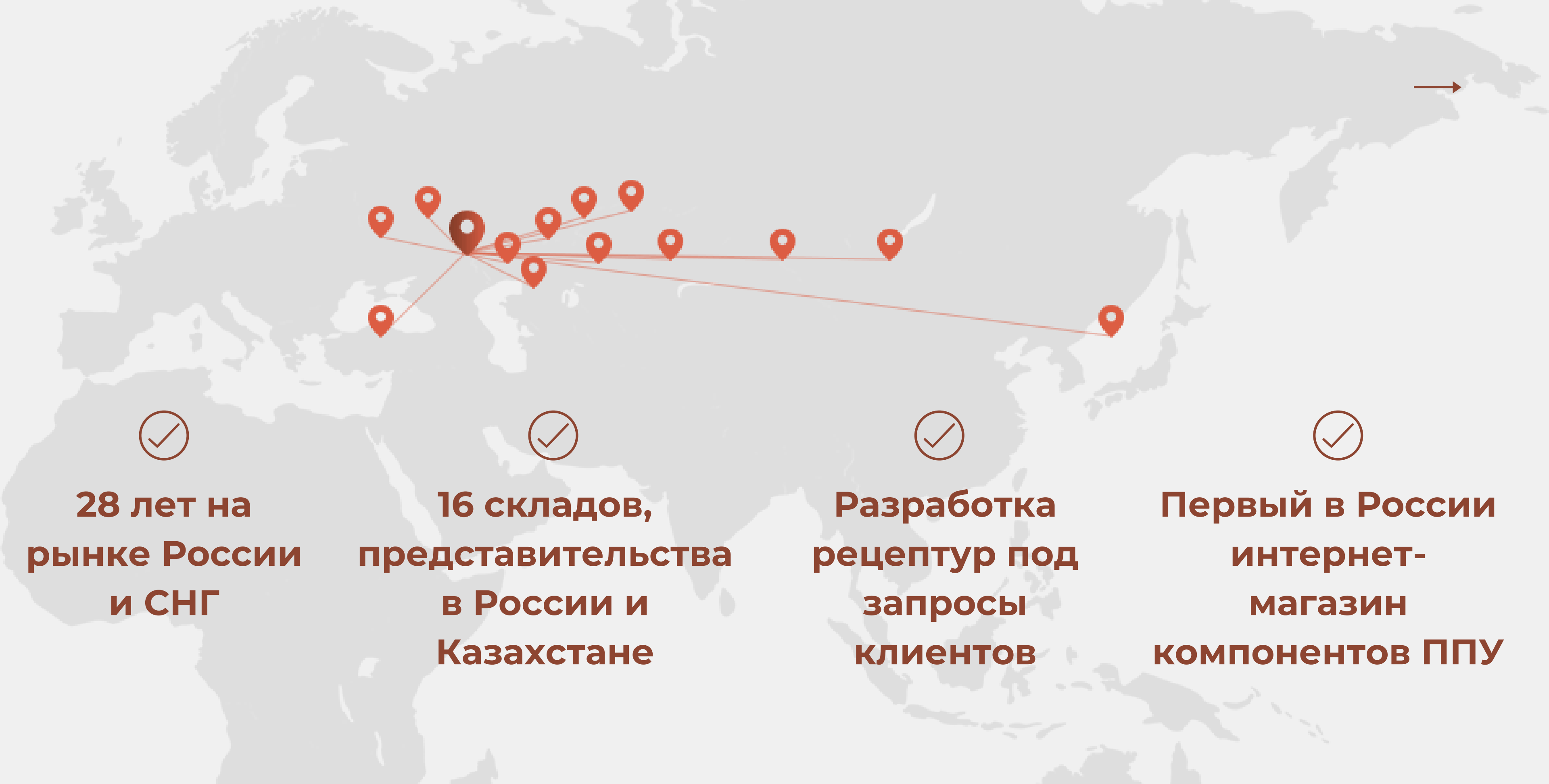


# Химтраст — о компании

АО «Химтраст» — российский производитель компонентов ППУ и ЛКМ с высоким уровнем сервиса.

Мы уверены, что именно покупатель платит нам дивиденды, зарплату и премию. Именно покупатель является нашим боссом.





**28 лет на  
рынке России  
и СНГ**



**16 складов,  
представительства  
в России и  
Казахстане**



**Разработка  
рецептур под  
запросы  
клиентов**

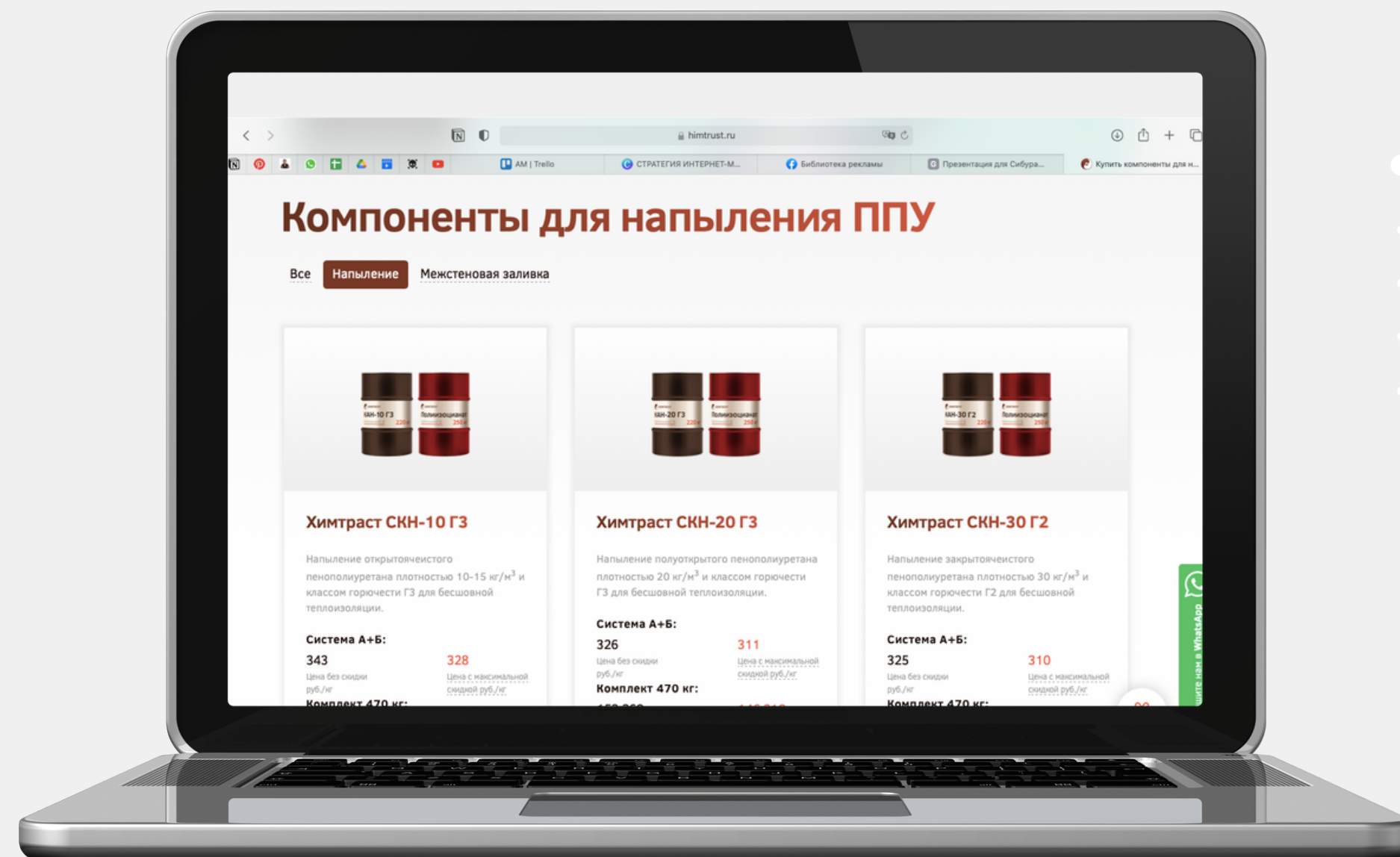


**Первый в России  
интернет-  
магазин  
компонентов ППУ**



# Путь к цифровизации

2021





ПОКУПАЙТЕ ОНЛАЙН

# Интернет - магазин Химтраст

[В каталог](#)

2009 год  
создаем сайт  
компании

2015 год  
запускаем интернет-  
магазин





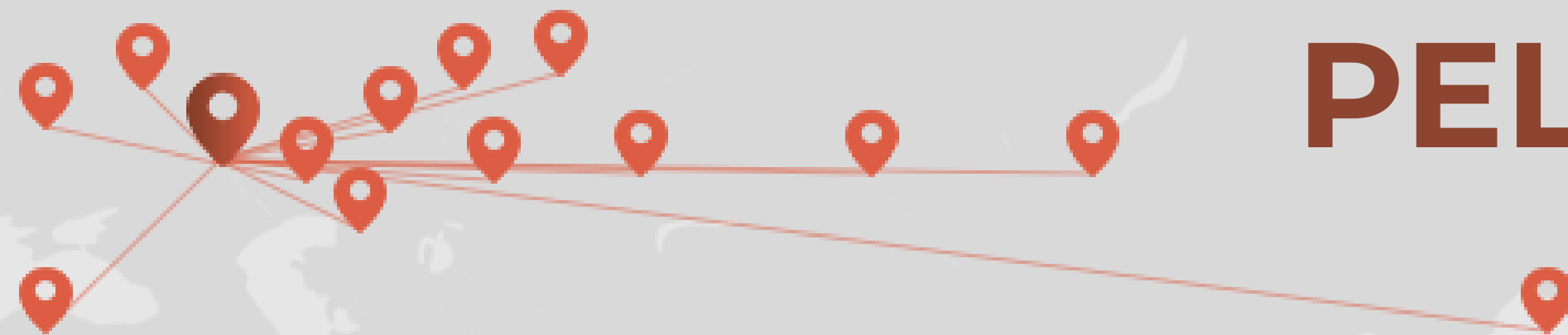


# ПРОБЛЕМА #1

Химтраст создает первый онлайн-магазин в отрасли. Клиенты не привыкли покупать сырье в интернете.

Нет доверия — боятся оплачивать онлайн.





# РЕШЕНИЕ

**Проводим  
маркетинговую  
кампанию.**

Информируем: ИМ —  
это безопасно, просто и  
быстро.

---

Показываем  
реальные отзывы  
клиентов.

Меняем программу лояльности:  
скидки только в ИМ. Даем  
бонусы за первый заказ.

---

Работаем с  
менеджерами.



## ПРОБЛЕМА #2

Чтобы увидеть цены, нужно зарегистрироваться в ИМ. Менеджеры вручную модерировать заявки. Высокий процент отказа: люди не хотят тратить время на регистрацию.

Нельзя выстроить воронку для рекламы и поставить пиксели.



**Первыми на  
рынке открываем  
все цены.**

Убираем регистрацию  
на сайте.

---

Ставим коды пикселя и  
усиливаем рекламные  
кампании.

**РЕШЕНИЕ**

Количество запросов падает  
— количество заказов растет.

---

Сокращаем время на  
обработку лидов.



Сентябрь 2020

Заявок

953

Заказов в ИМ

261

Сентябрь 2021

Заявок

396

Заказов в ИМ

460

2021



# ПРОБЛЕМА #3

Сложный и длительный путь до оформления заказа в ИМ.

Клиентам проще и быстрее позвонить менеджеру, чем оформить заказ самостоятельно на сайте.





## **Меняем функционал интернет- магазина.**

Упрощаем, сокращаем  
количество шагов.  
Вводим онлайн-оплату.

---

Клиент легко может  
оплатить заказ без  
звонка менеджера в  
любое время суток.

## **РЕШЕНИЕ**

Открываем количество  
продуктов на всех  
складах.

---

Клиент может выбрать  
способ и время доставки.  
Сразу прикрепляет  
доверенность.



## Химтраст СКН-10 ГЗ

Напыление открытоячеистого пенополиуретана плотностью 10-15 кг/м<sup>3</sup> и классом горючести ГЗ для бесшовной теплоизоляции.

### Система А+Б:

**343**

Цена без скидки  
руб./кг

### Комплект 470 кг:

**161 400**

Цена без скидки руб.

**328**

Цена с максимальной  
скидкой руб./кг

**154 350**

Цена с максимальной  
скидкой руб.

 В корзину

Подробнее



## Химтраст СКН-20 ГЗ

Напыление полукрытого пенополиуретана плотностью 20 кг/м<sup>3</sup> и классом горючести ГЗ для бесшовной теплоизоляции.

### Система А+Б:

**326**

Цена без скидки  
руб./кг

### Комплект 470 кг:

**153 260**

Цена без скидки руб.

**311**

Цена с максимальной  
скидкой руб./кг

**146 210**

Цена с максимальной  
скидкой руб.

 В корзину

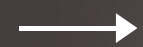
Подробнее

→

# На 35 % выросло количество заказов через интернет-магазин за 9 месяцев



# Реклама и коммуникации



2021



# ПРОБЛЕМА #4

Неэффективно используем или не задействуем доступные каналы продаж.

Не работают соцсети.







# РЕШЕНИЕ

Подключаем Фб и Инстаграм.  
Пишем стратегию и начинаем  
привлекать аудиторию.

---

Усиливаем таргетинговую  
рекламу. Услуги полностью  
переводим на таргетинг.

Перепиываем тексты под  
SEO на сайте и ежемесячно  
выпускаем статьи.

---

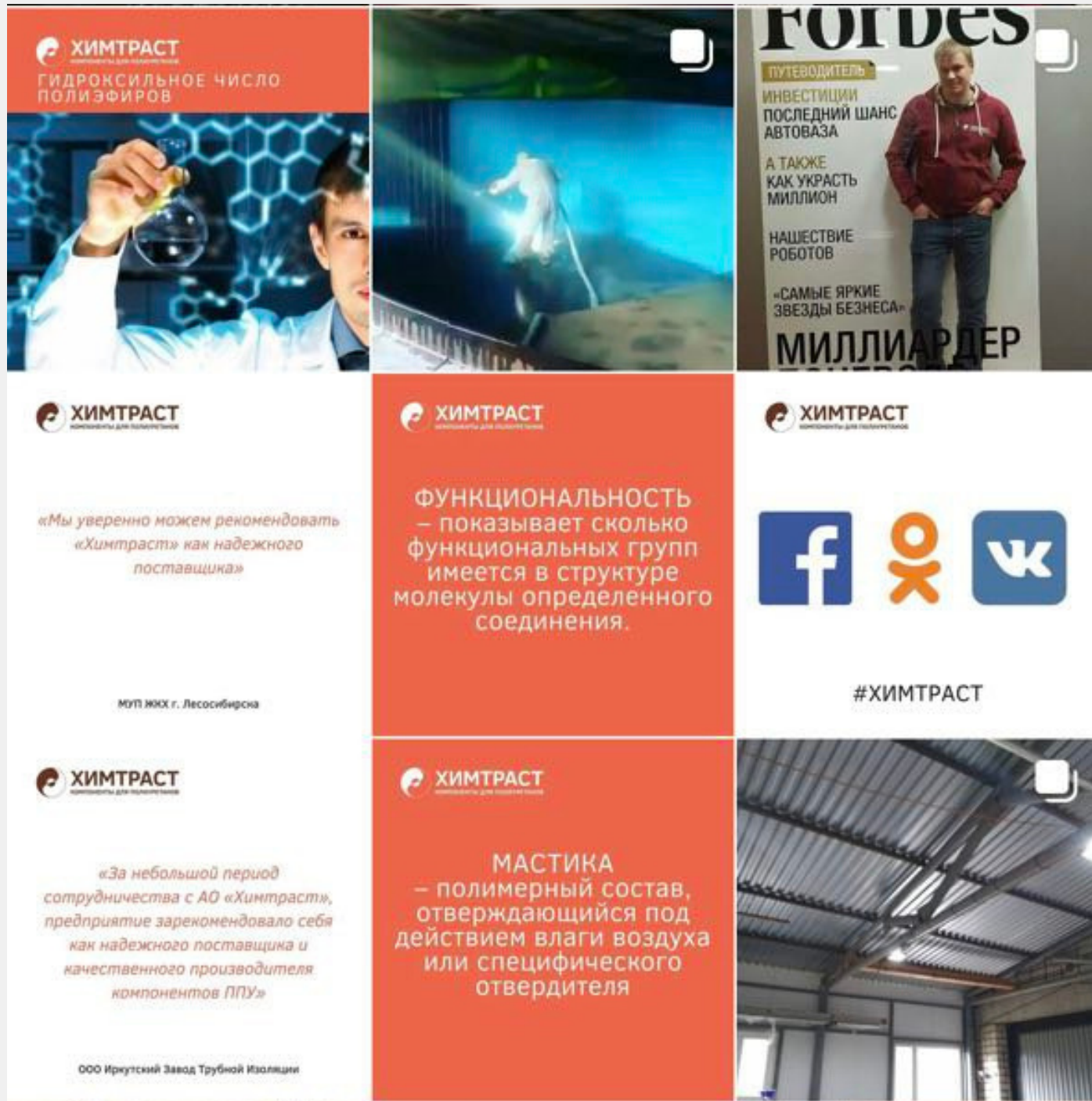
Запускаем контекстную и  
таргетинговую рекламу на  
СНГ.

Снимаем контент  
для Ютуба.

---

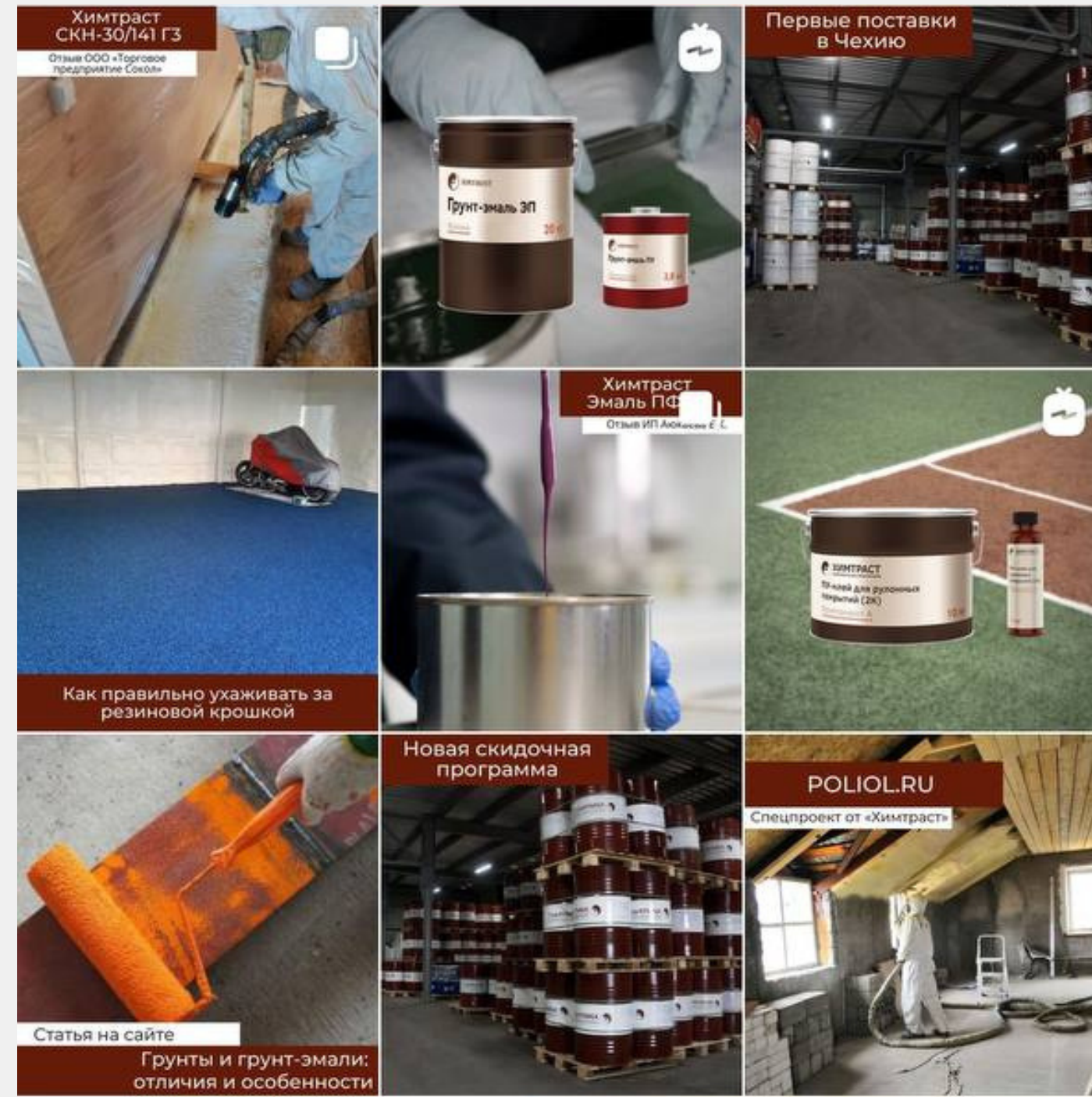
Подключаем Авито.

# 2019



Запросов в Instagram: 6  
Охваты за месяц: 464

# 2021



Запросов в Instagram: 274  
Охваты за месяц: 640 644

**На 30 %**

**увеличилась  
посещаемость  
сайта из поиска**

**На 39 %**

**вырос CTR на  
рекламе систем  
напыления**

**ТОП-3**

**в поиске по  
ключевым  
запросам**

\*за 9 месяцев после изменения рекламной стратегии



# ПРОБЛЕМА #5

Количество запросов растет.  
Менеджеры не успевают  
ответить. Хаотичные  
коммуникации.

Мы теряем лидов.



# РЕШЕНИЕ



Подключаем Umnico — CRM для соцсетей, все запросы попадают в АМО.



Начинаем работу над воронкой продаж и прописываем туннели пути клиента.



Делаем интеграцию АМО и 1С.



Регламентируем сроки обработки обращения.



Прописываем скрипты для менеджеров.



# На этапе внедрения туннелей усиливаем контент-маркетинг:

- ✓ подключаем квиз;
- ✓ модернизируем e-mail рассылку;
- ✓ запускаем рассылку в WhatsApp по сегментам.







# ПРОБЛЕМА #6

Много каналов продаж, сбор аналитики ручным способом.

Нет точного понимания эффективности рекламных каналов.





# РЕШЕНИЕ

Подключаем  
сквозную аналитику.

---

Начинаем настраивать  
Ройстат.

**Сталкиваемся с  
множеством технических  
трудностей.**



# Планы развития Химтраст

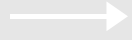
Запускаем систему оплаты в рассрочку совместно со Сбербанком.

Разрабатываем первого робота с искусственным интеллектом по напылению ППУ и ЛКМ.

Запускаем обучающие программы для операторов по напылению ППУ.

2021





# Контакты

Денис Еганов  
[d.eganol@himtrust.ru](mailto:d.eganol@himtrust.ru)  
[himtrust.ru](http://himtrust.ru)

Мария Аргунова  
[info@argunova.me](mailto:info@argunova.me)  
[argunova.me](http://argunova.me)