

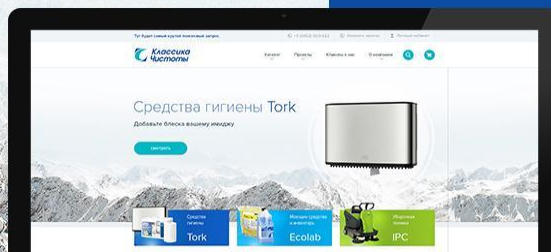
Вебсайт интернет-магазина

клининговой продукции

ПРЕЗЕНТАЦИЯ САЙТА

Классика чистоты

НАЧАТЬ ПРОСМОТР

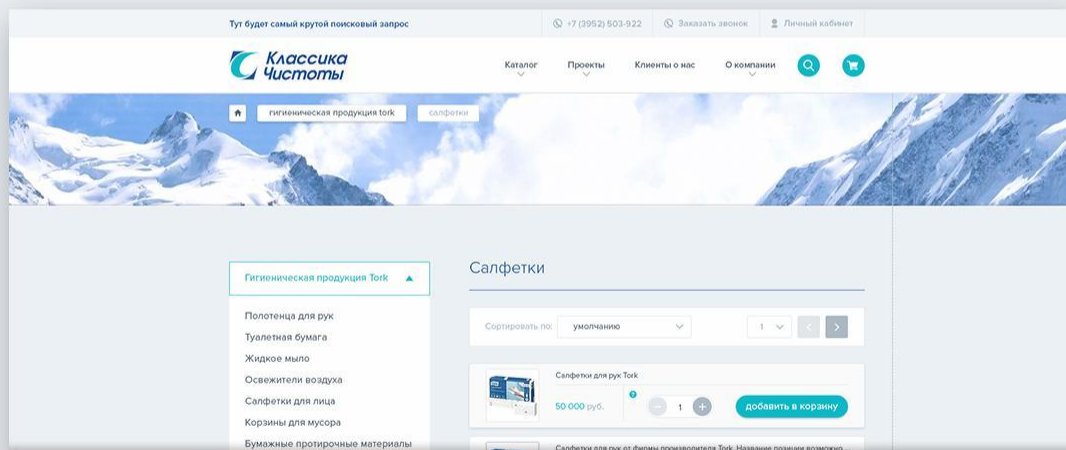


ЗАДАЧА САЙТА

Создать удобный онлайн каталог для продажи клининговой продукции

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Юридические лица, которым требуется клининговая продукция. Постоянные и новые клиенты



Предполагаемые СЦЕНАРИИ взаимодействия с сайтом

Постоянные клиенты
юридические лица



Новые клиенты
юридические лица



ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ

Один из основных моментов в создании действительно полезного и удобного каталога продукции – это 100%-ая актуальность информации на сайте.

На сайте должен быть всегда актуальный ассортимент и актуальные цены.

Поэтому было принято решение реализовать онлайн интеграцию с 1С.

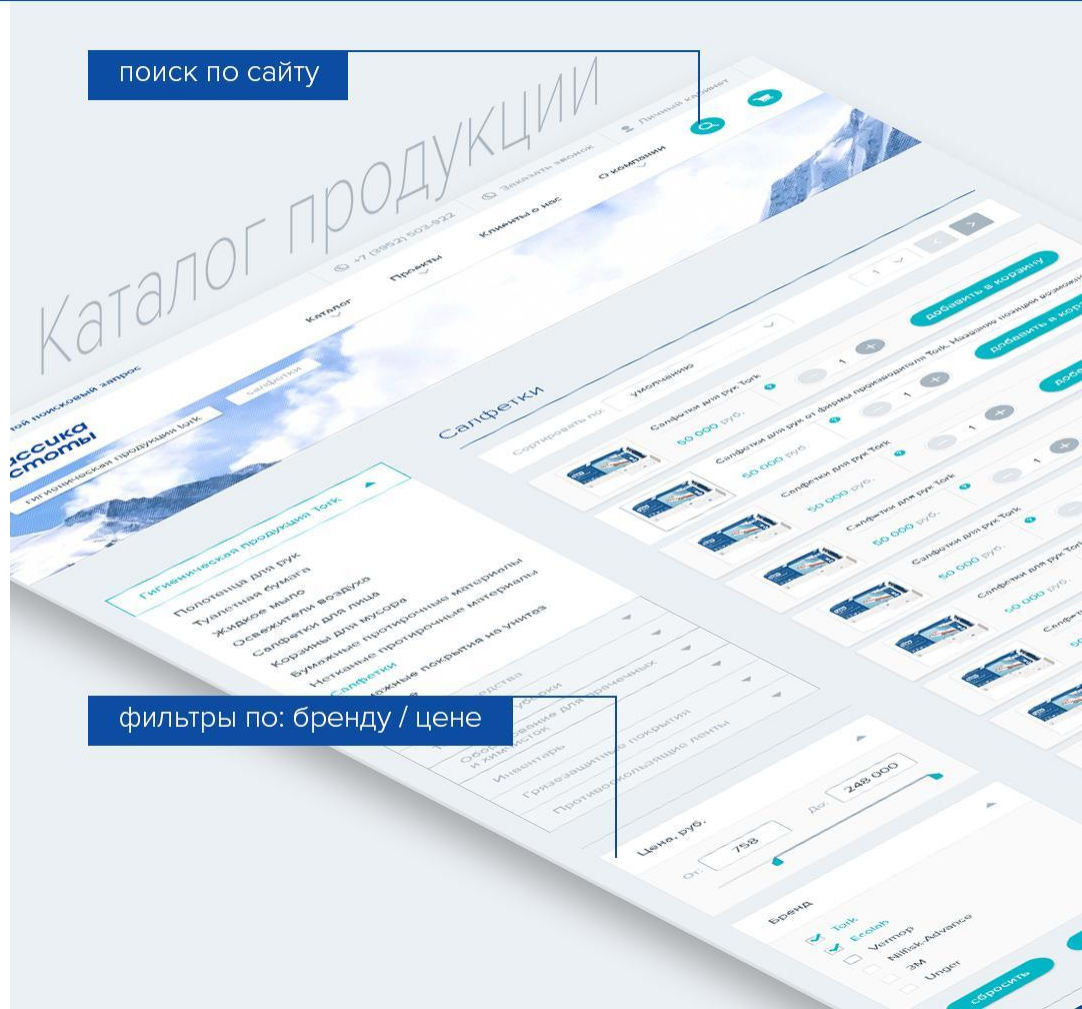
Постоянные клиенты уже знакомы с компанией «Классика чистоты» и все, что им необходимо: это быстро и удобно оформить заказ.

Поэтому, они сразу будут заходить в раздел – “продукция” и искать необходимый товар.

Что бы сделать поиск максимально быстрым и удобным были созданы фильтры: по бренду, по цене.

Также для быстрого поиска информации, клиенты могут использовать офсетный поиск, который значительно облегчает задачу поиска нужной информации.

Офсетный поиск – это подсказки “на лету” при поиске информации.



ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ

Далее, после того как постоянный клиент нашел нужный товар, ему нет необходимости переходить в карточку товара, чтобы узнать характеристики товара и ознакомиться с более подробной информацией, так как он, как правило, уже не первый раз делает заказ выбранной продукции.

Поэтому каталог спроектирован таким образом, чтобы можно было указать количество товара и положить его в корзину – без перехода на карточку товара.

Это значительно экономит время!

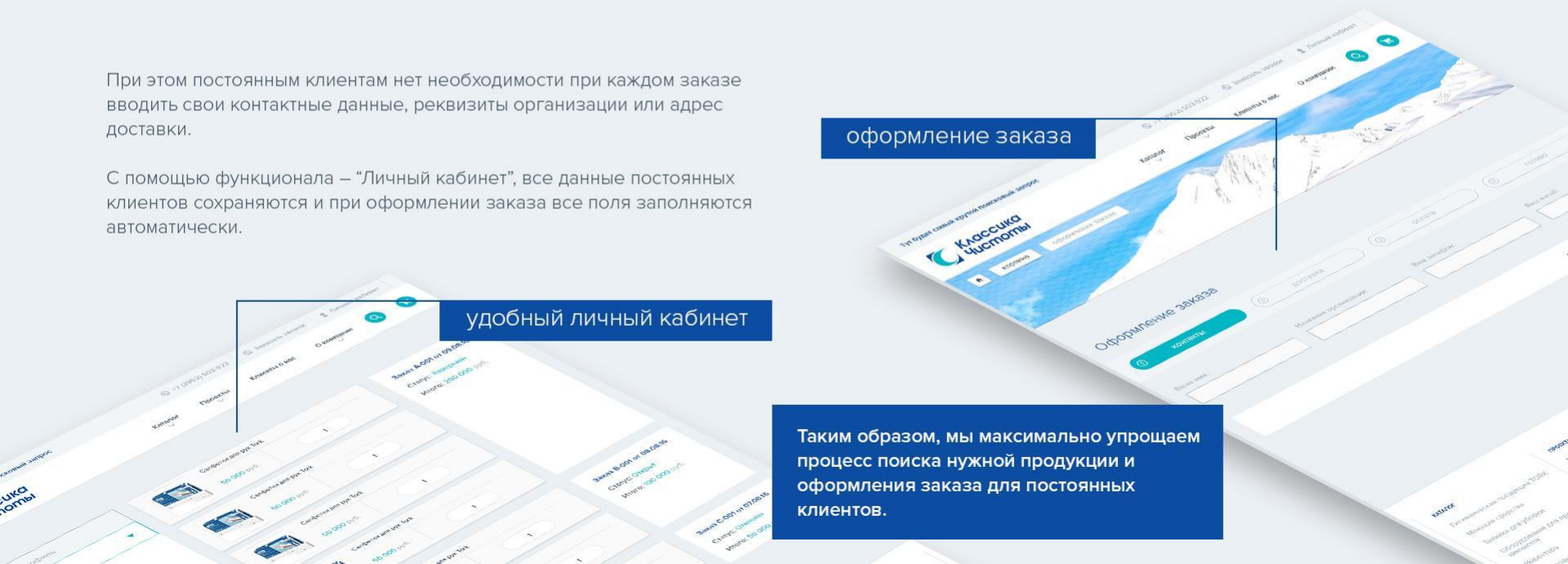
При этом постоянным клиентам нет необходимости при каждом заказе вводить свои контактные данные, реквизиты организации или адрес доставки.

С помощью функционала – “Личный кабинет”, все данные постоянных клиентов сохраняются и при оформлении заказа все поля заполняются автоматически.

оформление заказа

удобный личный кабинет

Таким образом, мы максимально упрощаем процесс поиска нужной продукции и оформления заказа для постоянных клиентов.



НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

Потенциальные клиенты, так же как и постоянные, первым делом будут заходить в раздел “Продукция”.

Но их модель поведения будет отличаться от постоянных клиентов.

Первым шагом они будут искать продукцию, которая их интересует.

Для новых клиентов, которые ранее не заказывали продукцию в компании “Классика чистоты”, реализована подробная карточка товара, на которой присутствуют вся необходимая информация:

- фотографии;
- характеристики;
- отзывы;
- гарантия;
- способы оплаты.

Если клиенту мало предоставленной информации, он может нажать кнопку – “больше информации” и ввести свои контактные данные, для того, чтобы менеджер связался с ним и проконсультировал по всем возникшим вопросам.

Далее, если потенциальные клиенты находят интересующий их товар, некоторые из них захотят получить больше информации о компании “Классика чистоты”, чтобы понять насколько это серьезная организация.

The screenshot shows a product page for 'Салфетки для рук Tork'. At the top, there is a search bar with the text 'Тут будет самый крутой поисковый запрос' and a phone number '+7 (3952) 503-922'. Below the search bar is the company logo 'Классика Чистоты' and navigation links: 'Каталог', 'Проекты', 'Клиенты о нас', and 'О компании'. The main product image shows a box of 'Tork Xpress Soft Multifold Hand Towel Premium' with a price of 50 000 руб. and a quantity of 1. There are buttons for 'больше информации' and 'добавить в корзину'. Below the product image are tabs for 'характеристики', 'отзывы о товаре', 'оплата и доставка', and 'гарантия'. At the bottom, there is a table with product details:

Артикул	51616516
Цвет	Белый
Штук в упаковке	20 рулонов

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

Потенциальные клиенты компании «Классика чистоты» находятся не только в Иркутске, но и в Бурятии, Забайкалье, Усолье Сибирском, Ангарске и Шелехове.

Это говорит о том, что не все клиенты могут вживую познакомиться с компанией: приехать на склад, пообщаться с менеджерами и увидеть, что компания «Классика чистоты» – это достаточно серьезная и крупная организация.

Поэтому одна из задач была - создать такой сайт, который демонстрировал бы уровень компании и вызывал доверие у потенциальных клиентов.

Именно поэтому, в главное меню был добавлен пункт – «Клиенты о нас».

Это так называемое – «социальные доказательство» или social proof.

Social Proof – это какие-либо данные от независимых источников, которые помогают клиентам принять решение о покупке.

Социальными доказательствами могут быть: отзывы, статьи и публикации в независимых изданиях, места в рейтингах, сертификаты и т.д.

Также, для увеличения доверия к компании «Классика чистоты» со стороны потенциальных клиентов, на сайте были созданы следующие разделы:

О компании;

Наши сотрудники – данный раздел показывает потенциальным клиентам, что они зашли не на сайт компании, состоящей из одного человека, а на сайт серьезной организации;

История компании – компании с историей, значительно больше вызывают доверие, чем молодые организации.



О нас	
Вакансии	
Наши сотрудники	
История компании	
Наши партнеры	

2016 г.

С 2016 года мы поставляем профессиональную химию для индустриальных предприятий NanoServ и оказываем консультационную и технологическую поддержку. ООО Байкал стал нашим первым клиентом.

2015 г.

С февраля 2016 года мы поставляем инвентарь и оборудование крупного итальянского производителя.

2012 г.

2011 г.

2007 г.

В июле мы постирали в коммерческих прачечных 10 тонн белья за месяц. Наша цель 1 тыс. тонн белья в месяц.

2006 г.

2002 г.

2001 г.

Также необходимо учитывать, что многие потенциальные клиенты, будут заходить на сайт компании “Классики чистоты”, для того, чтобы сравнить ее предложение с предложением конкурентов.

По статистике, средняя конверсия сайтов в “рунете” редко превышает **5%**, то есть **95%** новых посетителей, как правило, просто покидают сайт. Поэтому, для того, чтобы иметь возможность работать еще с каким-то процентом людей от **95%**, которые покидают сайт, мы создали форму захвата в форме прайс листа.

То есть мы даем возможность потенциальным клиентам скачать прайс лист, но только взамен за контактные данные.

Данное ограничение никак не мешает постоянным клиентам, так как, они как правило, ведут прямой диалог с менеджерами компании “Классика чистоты” и в любое время могут запросить актуальный прайс лист по почте.

Далее мы уже можем работать с полученными контактными данными с помощью email рассылки и вести клиента по воронке продаж.

Как мы говорили ранее, потенциальные клиенты компании “Классика чистоты” находятся не только в Иркутске, но и в Бурятии, Забайкалье, Усолье Сибирском, Ангарске и Шелехове.

Не всем удобно звонить на иркутские номера, поэтому мы реализовали на сайте форму заказа обратного звонка.

В итоге, для работы с потенциальными клиентами, сайт решает следующие задачи:

Предоставляет удобный и актуальный каталог;

Повышает доверие к компании “Классика чистоты”;

С помощью форм захвата ведется работа с потенциальными клиентами, которые планировали покинуть сайт.

Таким образом, сайт будет генерировать входящие обращения от новых потенциальных клиентов.

Добро пожаловать на новый сайт!
Классика чистоты

www.classika-chistoti.ru

