

**karcher.ua**

Кейс по комплексному интернет-маркетингу

---

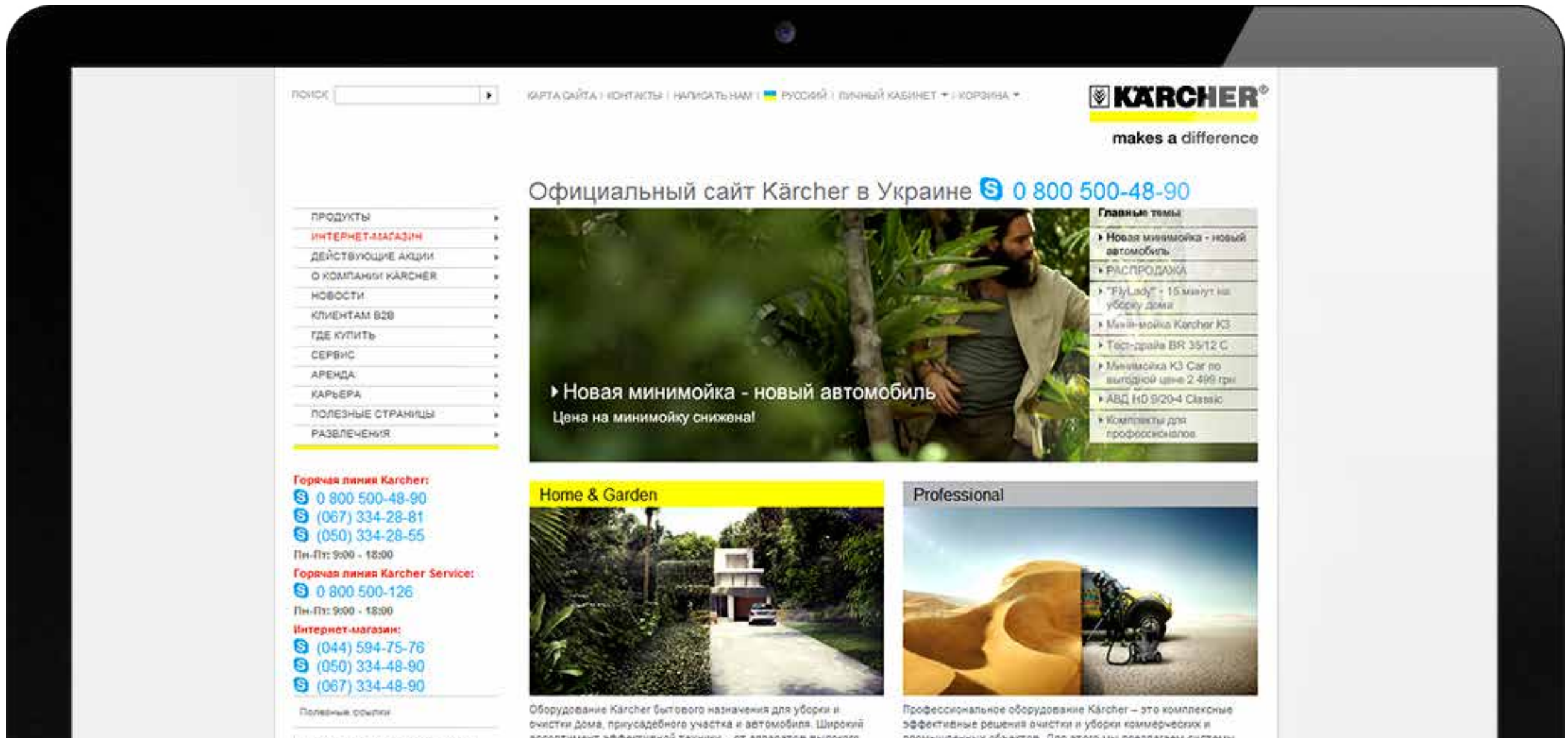
 **promodo**



Компания Kärcher является безусловным лидером на мировом рынке уборочной техники.

Основанная в 1935 году в Штутгарте Альфредом Керхером, компания постоянно росла и в настоящий момент насчитывает более 10 000 сотрудников в многочисленных офисах по всему миру.

Годовой оборот компании Kärcher в 2013 году составил более 2 млрд. евро.



# Задачи

Ключевыми задачами, поставленным руководством украинского подразделения компании Kärcher было развитие интернет-магазина компании, увеличение посещаемости сайта потенциальными покупателями и повышение общего уровня осведомленности клиентов о продуктах и решениях Kärcher в корпоративном и ритейл сегментах.

Бренд Kärcher уже много лет узнаваем и любим потребителями в Украине и по всему миру. На момент поиска надежного партнера по интернет-маркетингу в первой половине 2013 года, мы поставили перед собой задачу донести преимущества продукции Kärcher через собственный корпоративный сайт и интернет-магазин.

Мы считаем важным не только сам факт покупки продукции Kärcher, но и возможность передать покупателю максимум информации о продукции и использованных в ней инновациях, тем самым привлекая множество новых фанатов нашего бренда.

Наталья Бударина  
менеджер по маркетингу, Kärcher



В решении поставленной задачи было важно найти баланс между тем, чтобы привлечь клиентов к официальному сайту компании Kärcher, при этом не забирая их внимание у партнеров, продающих продукцию компании через собственные интернет-магазины.

Взвесив вместе с коллегами из Kärcher все за и против, было принято совместное решение стартовать с работ по поисковому маркетингу и онлайн PR, распределив при этом усилия между профессиональным оборудованием и домашне-садовой продукцией



Александр Плетнев  
менеджер проектов, Promodo

# Решение

В продуктовом ассортименте компании Kärcher выделяются две ярко выраженных группы товаров — профессиональное оборудование для корпоративного сегмента и продукты для дома и сада для частных лиц.

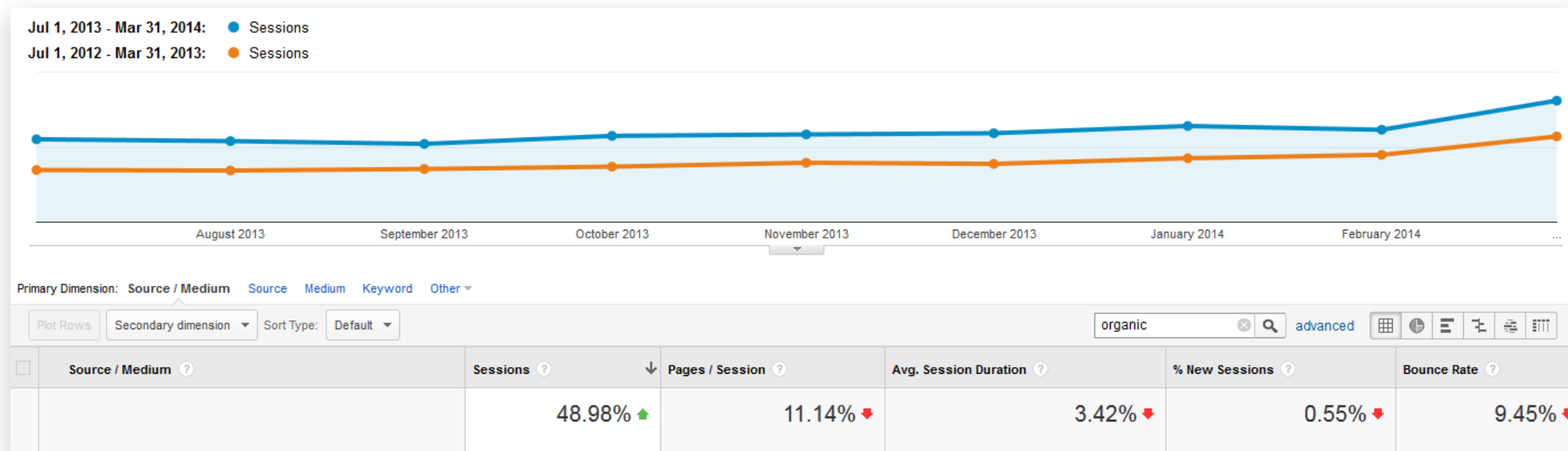
Было определено три основных направления работы в поисковом маркетинге:

- продвижение запросов, связанных с поиском профессионального оборудования (например, «аппарат высокого давления для мойки»);
- продвижение запросов, связанных с поиском клининговых решений (например, «уборочная техника для снега»);
- продвижение запросов, связанных с продуктами для дома и сада (например, «насос для дома»);

В результате анализа был согласован обширный перечень из нескольких сотен целевых поисковых запросов. Также были предложены рекомендации по изменению сайта, в которых была учтена глобальная политика Kärcher.

Работы по наращиванию ссылочной массы включали в себя активную работу по размещению статей и пресс-релизов, получению ссылок с авторитетных ресурсов и интернет-магазинов, являющихся партнерами Kärcher. Также немалая доля внимания была уделена продвижению видеоконтента и канала Kärcher.ua в Youtube.

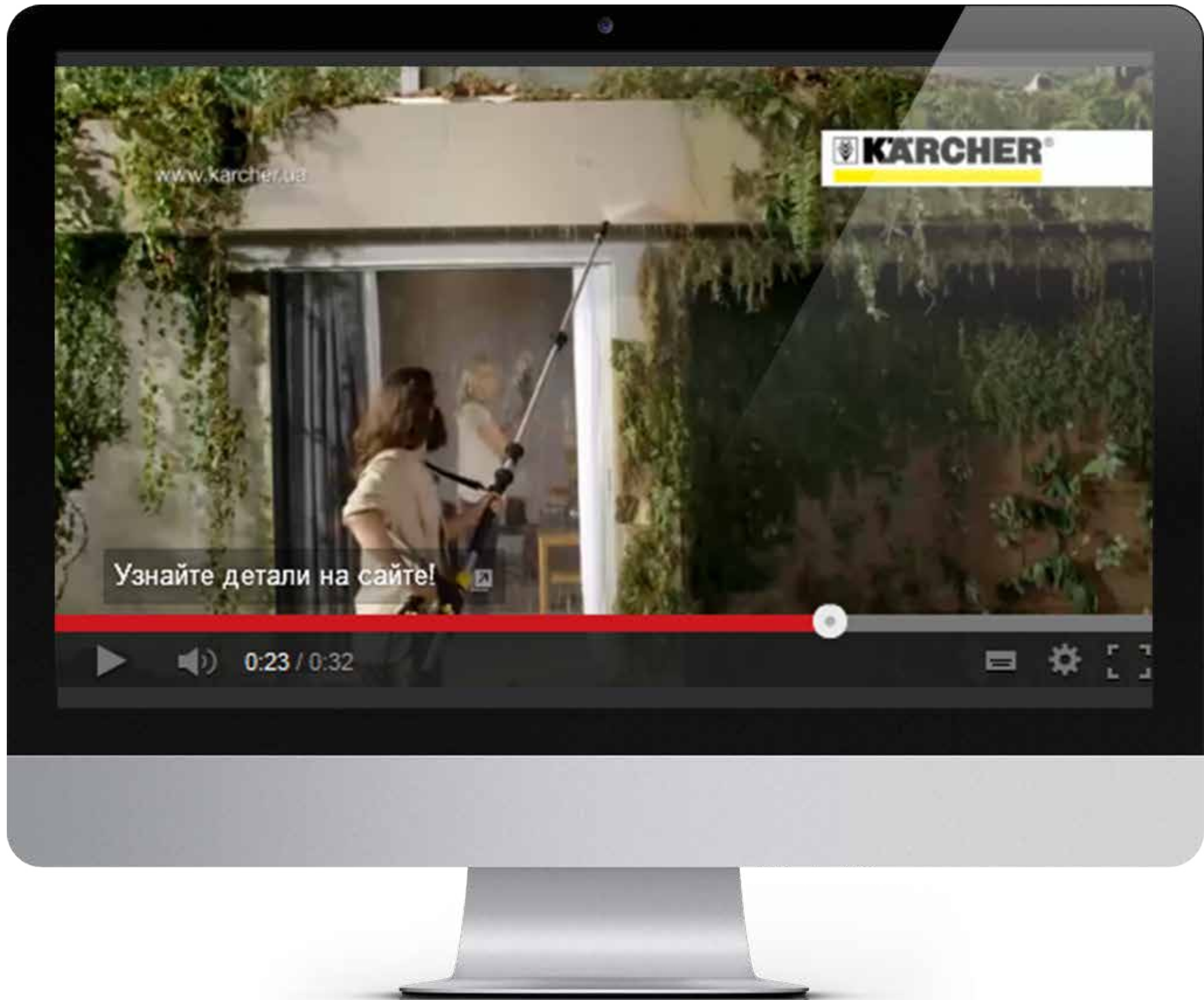
Работы по поисковому маркетингу постепенно начали приносить свои плоды.  
 Результаты 9 месяцев работы дали **прирост неоплачиваемого поискового трафика на 49%**.





Через некоторое время было принято решение о подключении инструментов, направленных на повышение узнаваемости бренда Kärcher. В частности, были запущены медийные кампании, продвижение акций при помощи контекстных кампаний, видеореклама в Youtube.





www.karcher.ua



Узнайте детали на сайте!



0:23 / 0:32



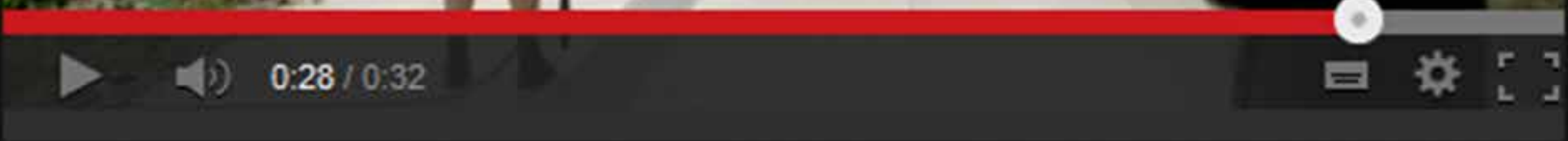




www.karcher.ua

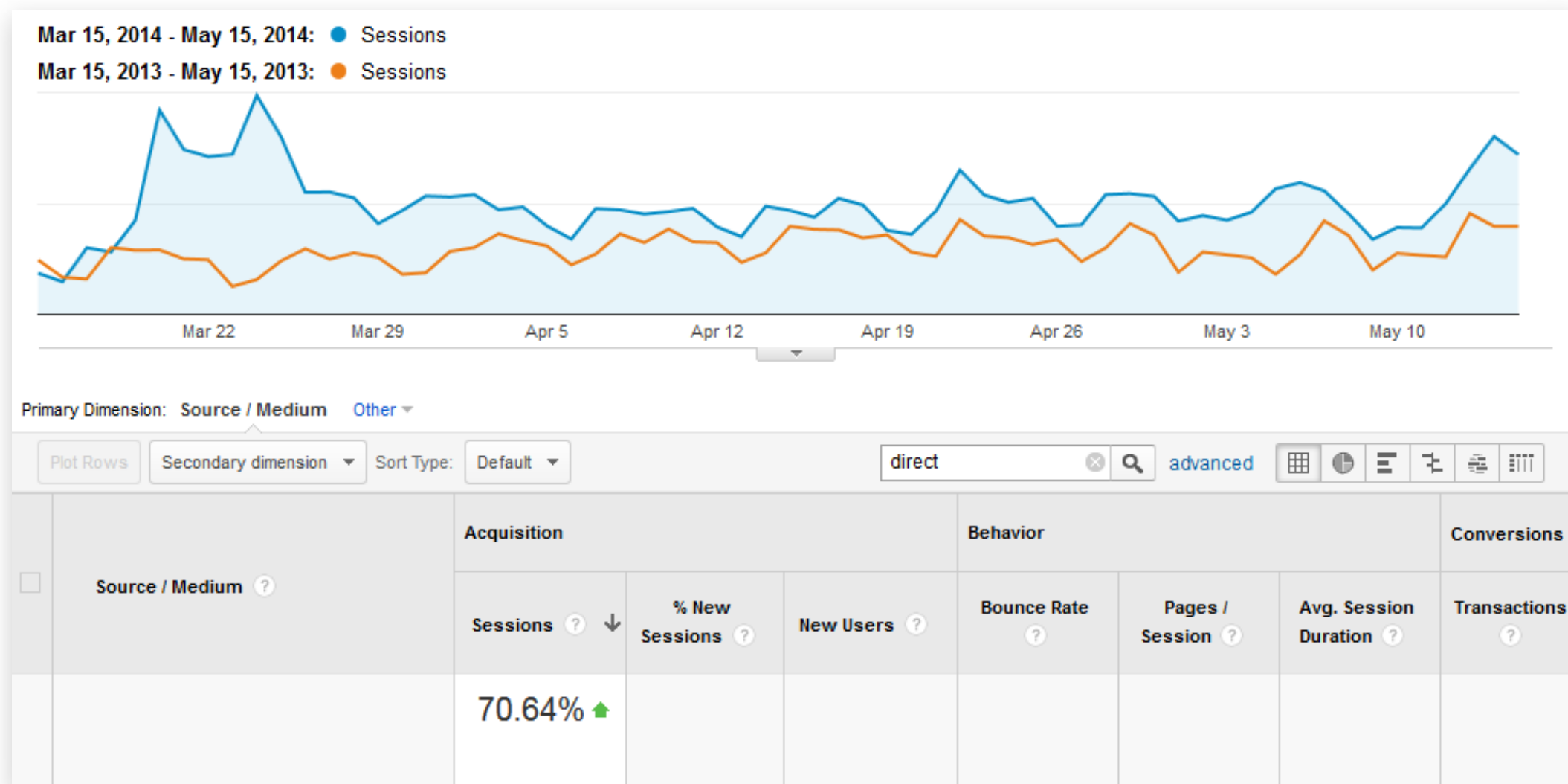


Узнайте детали на сайте!



0:28 / 0:32

Проведенные кампании позволили получить большой охват целевой аудитории, существенно повысить узнаваемость бренда и продажи по всей дилерской сети. Хорошим маркером популярности бренда считается показатель **прямого (direct) трафика, который вырос на 71%**.



# Результаты

Результаты продолжительного сотрудничества компаний Kärcher и Promodo:

- **+49%** — рост неоплачиваемого поискового трафика;
- **+70%** — увеличение прямого (direct) трафика и рост узнаваемости бренда Kärcher;
- существенный рост продаж продукции Kärcher по всей дилерской сети Украины.

Долгосрочное сотрудничество с компанией Promodo принесло хороший результат. Нам удалось существенно поднять продажи продукции по всей дилерской сети, повысить узнаваемость бренда Kärcher, а также повысить продажи через собственный сайт.

На наш взгляд, для успешного сотрудничества нужна плодотворная командная работа, когда подрядчик не ограничивается механическим воспроизведением своей экспертизы, а накладывает свой опыт на бизнес-процессы клиента, находясь при этом с клиентом в постоянном диалоге. Подобный подход всегда дает наилучший результат.

Наталья Бударина  
менеджер по маркетингу, Kärcher



Составлено  
в компании



*Центральный офис:*  
Украина, г. Харьков, 61072,  
ул. 23 августа, д. 31Б, офис 305  
+38 (057) 752-54-62

---

*Представительство в Киеве:*  
Украина, г. Киев, ул. Игоревская, 1/8  
+38 (044) 201-10-21

---

[www.promodo.ua](http://www.promodo.ua)