



О компании

CAROLINA
Rustica

www.carolinarustica.com
Конкорд, Северная Каролина
12 сотрудников
В Интернете и автономно
Железная мебель, выкованная вручную

Что им потребовалось

- Заявить о своей деятельности в Интернете
- Провести эффективный маркетинг при ограниченных ресурсах
- Расширить круг покупателей
- Оптимизировать сайт и сделать его более удобным для покупателей

Что они делали

- Начали пользоваться **Google AdWords** в 2002 г.
- Добавили на страницы своего сайта отслеживание **Google Analytics**
- Установили **Google Checkout** в качестве системы приема электронных платежей
- Создали два канала для **Google Base**
- Начали с базовых мероприятий, потом постепенно развивали более сложные кампании
- Использовали **Analytics** совместно с **AdWords** для тестирования, оптимизации и отслеживания кампаний
- Увеличивали свои расходы на маркетинг, ориентируясь на данные продуктов **Google**
- Улучшали дизайн сайта в соответствии с данными **Analytics**
- Снижали затраты, пользуясь бесплатными службами **Analytics** и **Base**

Чего они добились

- **Увеличение объема продаж:** 50% за год
- **Рост показателей переходов:** Показатели переходов увеличились на 20%
- **Снижение цены транзакции:** Использование **Google Checkout** позволило снизить цену транзакции в 2,5 раза
- **Увеличение трафика:** Примерно 30% трафика вызвано объявлениями **AdWords**

Куй железо, пока горячо!

Используя продукты компании Google – AdWords, Analytics, Checkout и Base – компания Carolina Rustica добилась роста показателя переходов на 20% и увеличения объема продаж на 50%.

Найти себя

Ричард Секстон никогда не думал, что он станет предпринимателем, а уж тем более владельцем мебельной галереи. Получив степени магистра делового администрирования и четыре года проработав в разных корпорациях, он понял, что недоволен таким развитием событий. Во время путешествия по Непалу Ричард принял решение кардинально изменить свою жизнь. Вернувшись домой, он уволился с работы, переехал в свой родной город в штате Северная Каролина и открыл небольшой магазин мебели для дома. После этого он начал учиться продавать мебель.



“Это прозвучит банально, но меня действительно осенило. Я просто понял, чего я хочу в жизни, – говорит Ричард. – У меня не было никакого опыта торговли. Мы просто привозили то, что нам нравилось: смесь американской классики (например, мы торговали коваными кроватями) и товаров из Азии. Это было действительно непросто. Пока мы учились, мы понаделали порядочно ошибок, но бывали и верные решения. Тремя лучшими можно назвать перевоз моего попугая Mary в офис, своевременный выход в Интернет и выбор продуктов Google”.

Цельнометаллический маркетинг

Ричард создал сайт магазина в 1998 году и начал предлагать в Интернете самые ходовые товары, например, железные кровати. “Пошли продажи, – вспоминает Ричард. – Вскоре нам потребовались отдельные специалисты для обслуживания сайта, а потом, с учетом спроса, в 2000 г. мы создали для компании Carolina Rustica автономный сайт, ориентированный на металлическую мебель. Интернет позволил нам увеличить аудиторию, и мы начали вкладывать деньги в маркетинговые кампании, которые могли привлечь потенциальных клиентов. Когда я говорю “мы”, – добавляет Ричард с улыбкой, – я имею в виду себя”.

Располагая отделом маркетинга, состоящего из одного сотрудника – самого себя, Ричард создал аккаунт **Google AdWords™** в 2002 году. Он до сих пор управляет аккаунтом самостоятельно. “Мы сразу же почувствовали отдачу от вложений в **AdWords**, – говорит Ричард. – Через некоторое время я понял, как повысить эффективность объявлений, как обращаться с ключевыми словами и как обеспечить точность. Я очень доволен результатами. За год объем наших продаж увеличился на 50%. И еще мне кажется, что всякий раз, когда я захожу в **AdWords**, там меня ждет новая функция, которая позволит мне управлять своим аккаунтом более эффективно”.

О Google AdWords

Google AdWords™ – это рекламная программа, основанная на эффективности. Программа позволяет компаниям, независимо от их размера, размещать рекламу на сайте Google и на сайтах партнеров. Сотни тысяч компаний по всему миру используют Google AdWords для размещения текстовых, графических и видеообъявлений. Цена объявления определяется как "цена за клик" (CPC) или как "цена за тысячу показов" (CPM). Построенная по модели аукциона, программа Google AdWords представляет собой рентабельный способ привлечения потенциальных клиентов с четкими количественными показателями эффективности. Для получения дополнительной информации посетите страницу <http://adwords.google.ru>.

О Google Analytics

Google Analytics™ – это бесплатный мощный инструмент веб-аналитики. Google Analytics отслеживает данные по посетителям, переходам, эффективности поисковых систем, рекламным рассылкам и даже кампаниям, не связанным с Интернетом. Информативные отчеты Analytics в удобной для пользователей форме помогают пользователям концентрировать маркетинговые ресурсы, улучшать навигацию их сайтов и обеспечивать высокую рентабельность инвестиций. Инструмент позволяет определять эффективность как рекламных кампаний AdWords, так и кампаний, не связанных с AdWords, и обеспечивает определение объявлений и ключевых слов, характеризующихся лучшими показателями переходов. Для получения дополнительной информации посетите страницу <http://www.google.com/analytics/ru-RU/>.

О Google Checkout

Google Checkout™ – это быстрый и удобный процесс оформления покупки в Интернете. Электронные магазины используют Checkout для обработки заказов клиентов и списания средств с кредитных или дебетовых карт. Покупатели могут быстро и безопасно совершать покупки в Интернете, используя одни и те же имя пользователя и пароль. Checkout также взаимодействует с программой Google AdWords для повышения продаж и снижения затрат в процессе маркетинга и продаж в Интернете. Для получения дополнительной информации посетите страницу <http://checkout.google.com/sell>.

Затем Ричард зарегистрировался в службе Google Analytics™, которая представляет собой бесплатный инструмент, обеспечивающий всесторонний анализ важных показателей полезности сайта и работающий совместно с AdWords над определением того, как посетители приходят на сайт Carolina Rustica и как они на нем себя ведут. Сочетая эти средства, Ричард получает полезную информацию о том, как улучшить сайт и превратить посетителей в потенциальных клиентов. “По мере накопления информации мы корректируем нашу стратегию и улучшаем наш сайт на основании полученной информации, – отмечает Ричард. – Мы знаем, сколько денег нам приносит каждая страница и каждое объявление AdWords, и мы постоянно совершенствуем наши маркетинговые кампании. Теперь я всегда пользуюсь этими службами, потому что только с ними я могу быстро оценить рентабельность инвестиций. Эта маркетинговая стратегия помогла нам увеличить количество переходов на 20%”.

“Если говорить об AdWords, – продолжает Ричард, – у нас нет “потолка” расходов на эту службу, потому что этот механизм очень эффективен. Я бы сказал то же самое и про Analytics, но эта служба бесплатная”.

Железное доверие

Пытаясь повысить функциональность сайта компании Carolina Rustica, Ричард начал пользоваться службой Google Checkout™, которая обеспечивает более быструю, безопасную и удобную процедуру оплаты покупок. “Количество покупок через Интернет существенно выросло, – вспоминает Ричард. – Мы разместили средство приема платежей на главной странице, и просто потрясающе, насколько быстро мы смогли начать им пользоваться. При использовании совместно с AdWords служба Google Checkout абсолютно бесплатно – а значит, мы экономим деньги!”.

“Продукты Google – это одна из составляющих нашего бизнеса, ничуть не менее важная, чем любая другая”. Ричард Секстон, основатель и генеральный директор компании Carolina Rustica

Недавно Ричард начал размещать рекламу своих товаров в службе Google Base™, которая помогает людям находить компанию Carolina Rustica во время выполнения поискового запроса Google. “Мне действительно нравится служба Google Base, ведь ее так легко связать с нашими мероприятиями в Google AdWords. У нас два независимых канала: один национальный, а второй местный. Это отличный способ расширить охват потребителей, к тому же, это бесплатно”.

Благодаря совместному использованию служб Google AdWords, Analytics, Checkout и Base Ричард экономит время и деньги и принимает правильные маркетинговые решения, повышающие эффективность работы с покупателями. “Продукты Google – это одна из составляющих нашего бизнеса, ничуть не менее важная, чем любая другая, – говорит Ричард. – Использование целой линейки служб позволяет мне проследить всю цепочку событий. Мы хотим обеспечить нашим заказчикам максимальный уровень комфорта на всех стадиях покупки: клике по объявлению, странице входа, навигации по сайту, оформлении покупки. Это самый лучший способ установить доверительные отношения с пользователями”.

Полная обстановка

Компания Carolina Rustica продолжает искать новые способы интерактивной торговли, которые бы заставляли покупателей возвращаться снова и снова. Одной из идей стало создание собственной линии мебели. Все это соответствует планам Ричарда стать розничной компанией с большим количеством каналов реализации товара. “Мы много работали, чтобы справиться с растущей сложностью бизнеса, чтобы обеспечить инвестиции в развитие и чтобы постепенно продвигаться вперед: от трех-четырёх поставщиков и нескольких сотен единиц товара на складе до 70 поставщиков и 15000 единиц товара на складе; от маленького магазина до большого склада отгружаемых покупок; от ситуации, в которой мы целиком и полностью полагались на поставщиков, до собственной линии мебели; и от ситуации, когда 100% наших продаж происходили в наших магазинах, к тому, чтобы 85% покупок совершалось в Интернете”.

История компании Carolina Rustica доказала, что нет недостижимых целей. “Я не мог и вообразить, что все так выйдет, – говорит Ричард. – Но будущее вырисовывается все четче и четче, и я уверен, что Google поможет нам достичь наших целей”.

