

**Arrivo Media**

# КЕЙС

## РАЗРАБОТКА САЙТА

В 9 раз выросла конверсия  
в заявки Dc.ostankino.ru



**ЦОД ТТЦ ОСТАНКИНО**



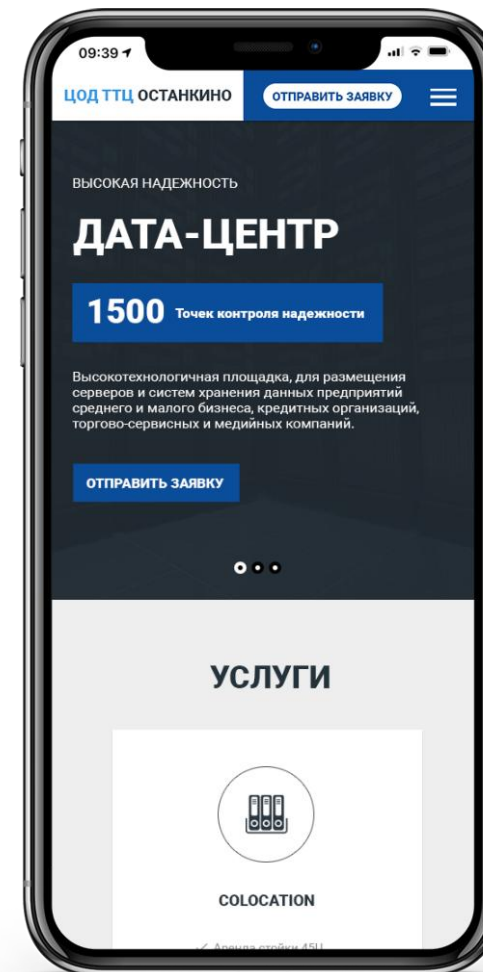
# О КОМПАНИИ

Центр обработки данных – одно из ключевых подразделений телевизионного центра «Останкино». Предлагает организациям услуги размещения серверов и систем хранения данных. От конкурентов его отличает собственное, не арендованное здание в центре Москвы, огромный эксплуатационный запас и высокая надежность. К зданию ЦОД присоединены три независимые электрические подстанции и одна газогенераторная тепловая подстанция общей мощностью 15 МВт. Этой мощности хватит на обеспечение электричеством небольшого города. Охрана и противопожарная безопасность организованы на уровне государственного стратегического объекта.



# ЗАДАЧИ

- 01. СОЗДАТЬ САЙТ DC.OSTANKINO.RU**  
Современный, адаптивный, быстрый ресурс.
- 02. ПОВЫСИТЬ ПОКАЗАТЕЛИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ**  
Время пребывания клиентов на сайте, глубину просмотра.
- 03. УВЕЛИЧИТЬ КОНВЕРСИЮ**  
Количество заявок на услуги и звонков клиентов.
- 04. УВЕЛИЧИТЬ ТРАФИК**  
Разработать стратегию роста аудитории.



**01** ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

**02** USABILITY

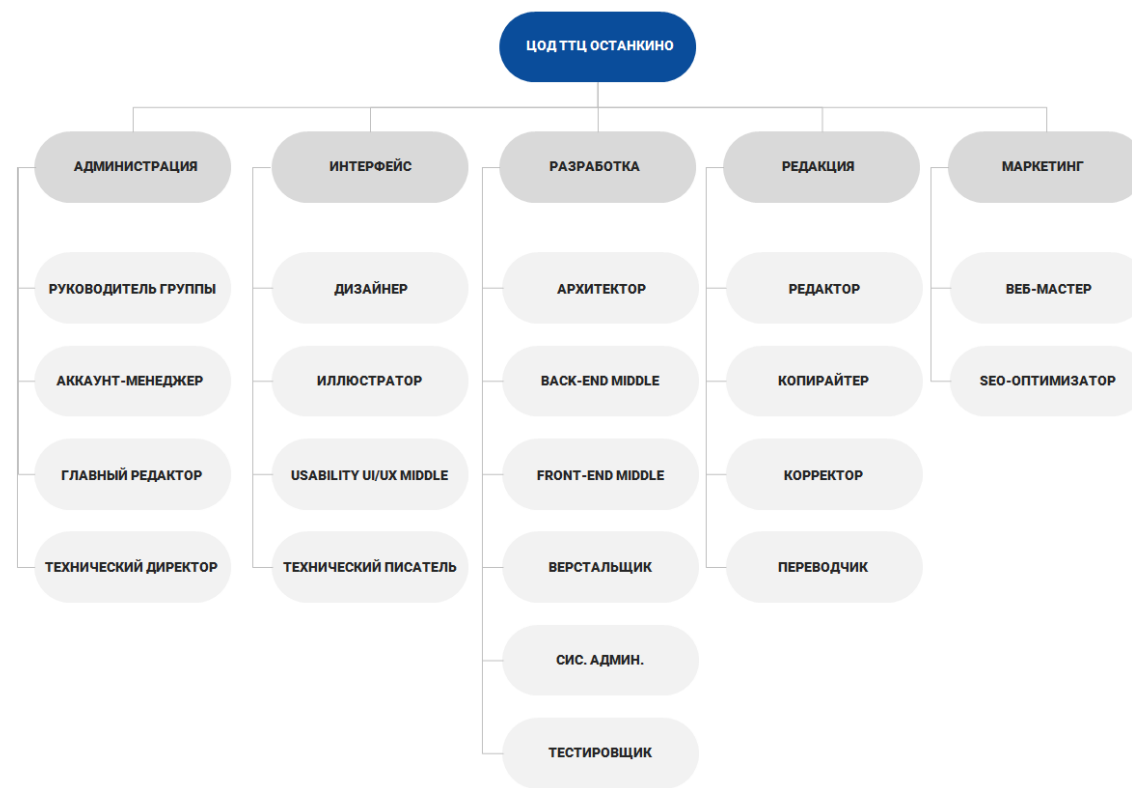
**03** РАЗРАБОТКА

# ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ

Для создания нового сайта потребовались компетенции разных специалистов. Мы собрали команду для работы над проектом, в которую вошли 20 человек:

- Администрация: руководитель группы, аккаунт-менеджер, главный редактор, технический директор.
- Интерфейс: дизайнер, иллюстратор, специалист по usability UI/UX, технический писатель.
- Разработка: архитектор, back-end, front-end, верстальщик, системный администратор, тестировщик.
- Редакция: копирайтер, редактор, корректор, переводчик.
- Маркетинг: веб-мастер, SEO-специалист.

Постановку и контроль задач между клиентом и командой организовали в Trello. В облаке на Яндекс Диске хранили рабочие файлы, в Google Docs создавали техническую документацию.



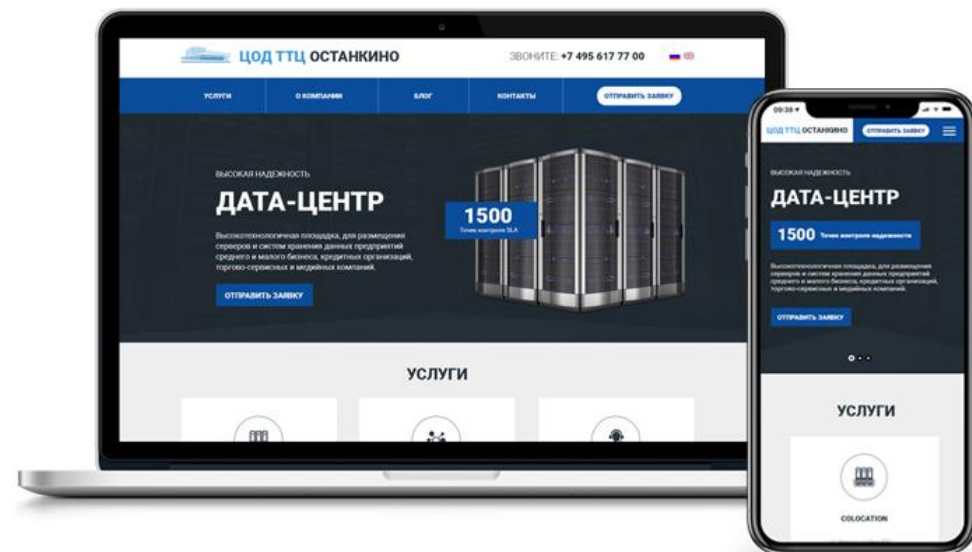
Структура команды

# ИНТЕРФЕЙС

Главной целью стал рост конверсии: количества заявок и звонков. Мы предположили, что львиную долю трафика будут собирать страницы услуг, поскольку на них будет покупаться реклама. Поэтому разработали гипотезы построения блоков интерфейса, которые создают воронку продаж. Чем дольше листаешь лендинг, тем больше хочется довериться компании и оставить заявку. На основе гипотез разработали карту путей пользователей по сайту с учетом источников переходов.

Новый интерфейс и проработанная структура страницы позволили в разы увеличить конверсию и показатели поведенческих факторов.

После переработки сайта в 14 раз увеличился органический трафик. Внедрили сквозную аналитику и точечный мониторинг нагрузки сервера.



В 9 раз выросла конверсия в заявки.

# РАЗРАБОТКА

На стадии разработки интерфейса мы уделили особое внимание технической стандартизации модулей. Визуально блоки сайта выглядят разными, но технически они одинаковые. Поэтому их легко обслуживать, подключать новых программистов, вносить типовые изменения сразу на всем сайте, исправляя только один блок.

Общее время реализации проекта от разработки технического задания до готового сайта составило 3 месяца. Из них только 3 недели ушло на разработку. Большую часть времени потратили на интервью с клиентом, составление технического задания и разработку интерфейса. Детальная подготовка и понятное задание позволяют сократить время разработки и уменьшить вероятность ошибки. Переделывать уже запрограммированный функционал дороже, чем исключить ошибку еще на стадии проектирования.



Разработка заняла 3 недели

# ТЕКСТЫ

Созданию текстового содержания ресурса уделено особое внимание, потому что продающие тексты напрямую влияют на конверсию сайта.

Разработана редакционная политика. Большое значение уделено оптимизации под поисковые запросы.

Организовали корпоративный блог, в котором организация транслирует экспертные знания и подход к формированию культуры предоставления услуг ЦОД, в которых огромное значение имеет соответствие стандартам SLA.

У компании есть международные клиенты, поэтому с самого начала принято решение создать «зеркало» ресурса на английском языке. Для этих целей подключены переводчики. Основной трудностью в адаптации английской версии стало наличие специальной терминологии, поэтому были подобраны специалисты, обладающие навыками перевода технических текстов.



Динамика роста поведенческих факторов



**РЕЗУЛЬТАТЫ**

---

# РОСТ ГЛУБИНЫ ПРОСМОТРА В 4 РАЗА

Количество страниц на уникального пользователя за одну браузерную сессию.



# РОСТ ВРЕМЕНИ НА САЙТЕ В 14 РАЗ

Длительность уникальной браузерной сессии на одного посетителя сайта бренда.



# РОСТ ТРАФИКА В 6 РАЗ

Прирост органического трафика из поисковых систем по запросам согласно семантическому ядру.



# РОСТ КОНВЕРСИИ В 9 РАЗ

Динамика достижения цели «Отправить заявку»/«Позвонить» из органических источников трафика.



**ОСТАЛИСЬ  
ВОПРОСЫ?**

---

**Позвоните +7 495 741 88 27**

**ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ**

[info@arrivomedia.ru](mailto:info@arrivomedia.ru)

[arrivomedia.ru](http://arrivomedia.ru)

Головинское шоссе, 13/2,

Москва, 125212

**Arrivo**

**Media**