



sushi-na-dom.qr-cafe.ru

г. Покров

Формат работы: Доставка еды

Данные за период с 01.04.2022 - 20.04.2025



СУШИ НА ДОМ,
ДОСТАВКА ЕДЫ

Выгода клиента

5 200 000 руб.

Выручка от бесплатного автоматического продвижения
без вложений в рекламу

497 000 руб.

Экономии на рекламе за счет бесплатного
автоматического продвижения на платформе



Данные посещения сайта

22 964

Общее количество посетителей на сайте клиента

56%

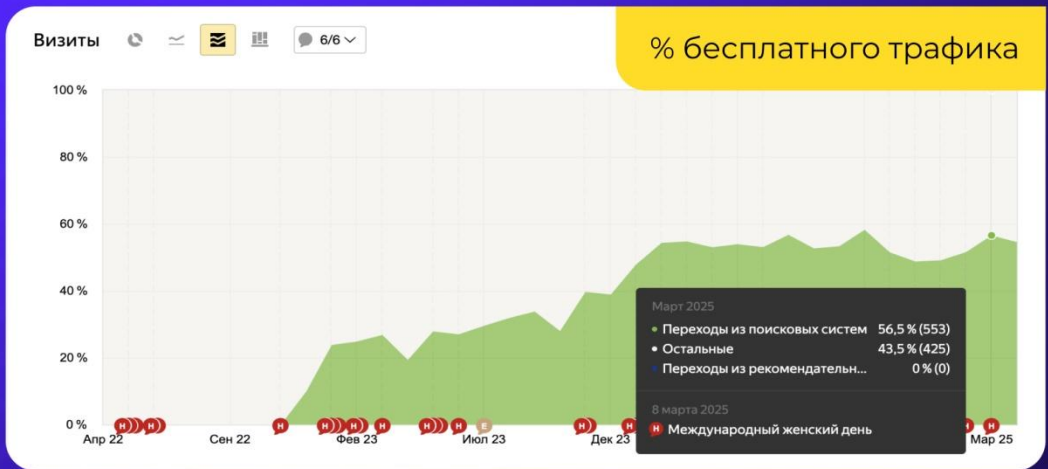
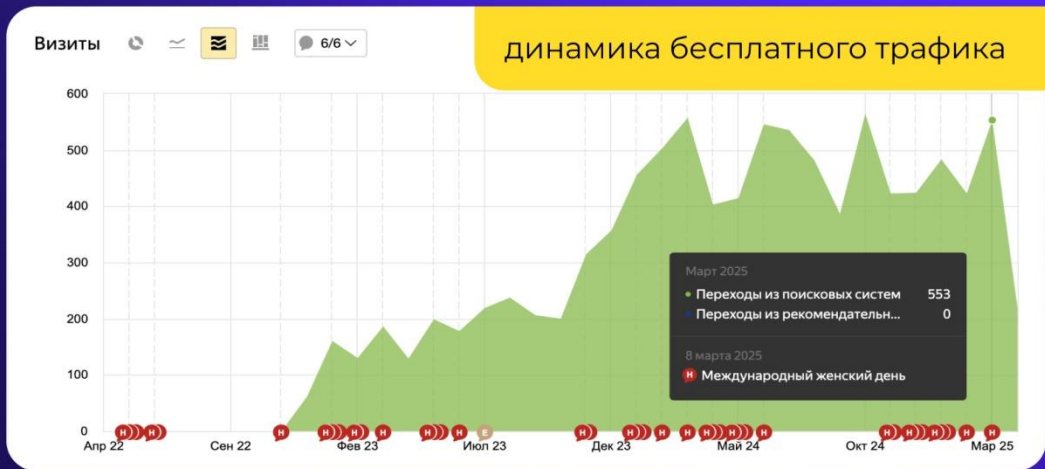
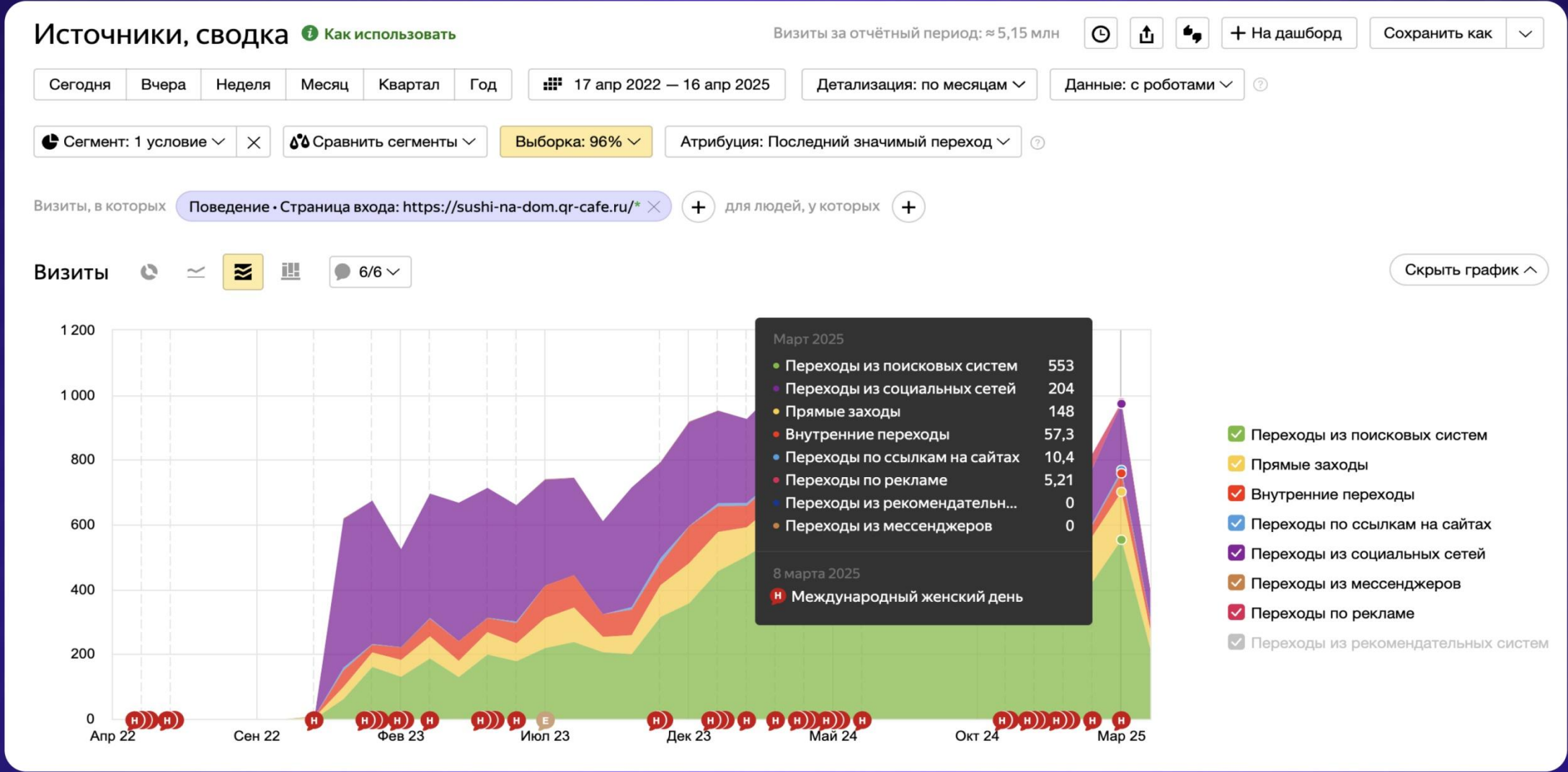
Доля бесплатных визитов: от 0 до 79% в разные периоды из Яндекса и Google

9 951

Бесплатных посетителей на сайт из поисковых систем без вложений в рекламу

Сразу виден уверенный рост **бесплатного поискового трафика**, который сохранялся в последующие годы — так удалось существенно снизить расходы на привлечение клиентов.

 Поисковый трафик



Вас находят по разным запросам в поиске

Высокие позиции без дополнительных затрат на продвижение

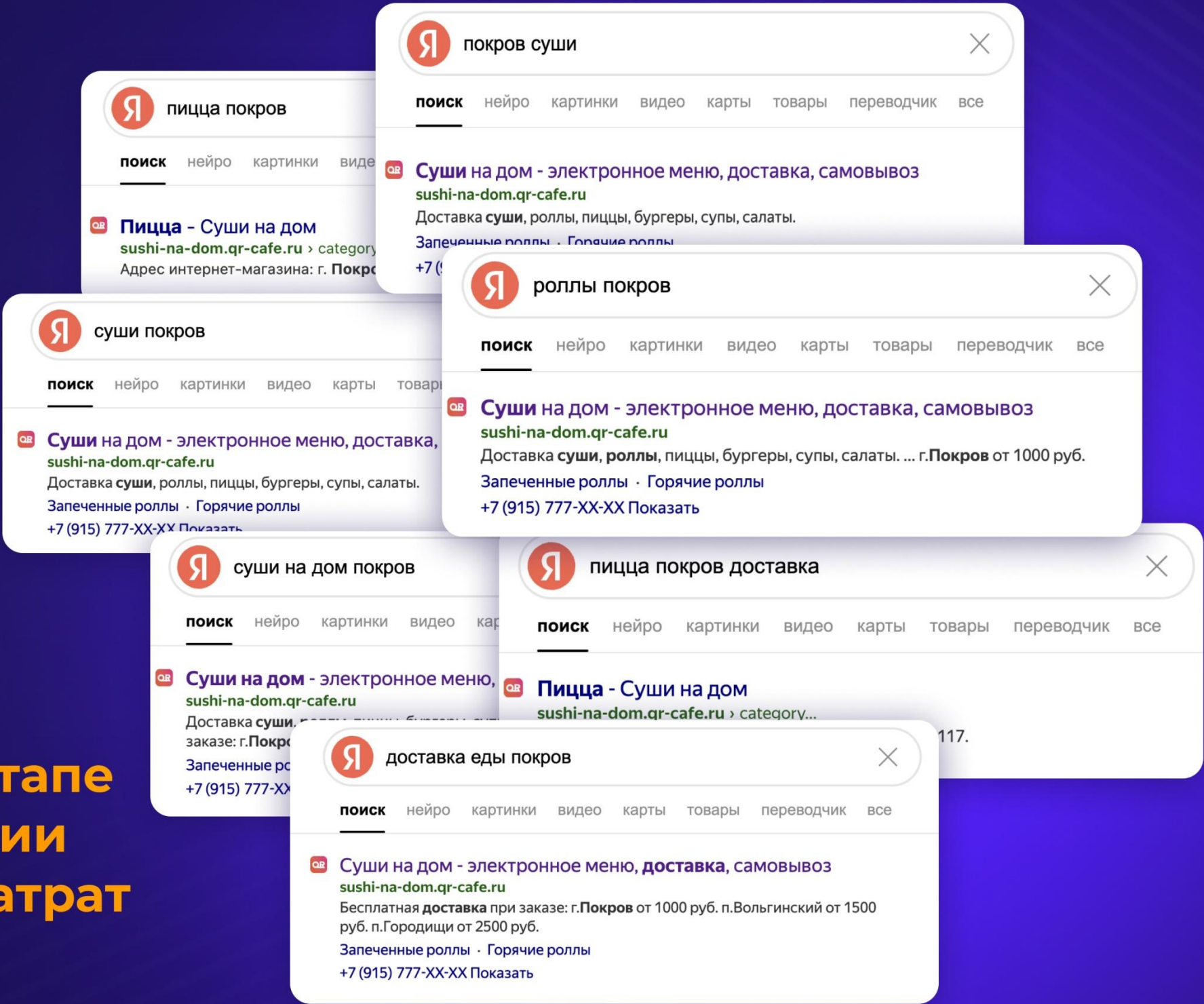
Проект изначально разработан с учётом требований поисковых систем, поэтому хорошо ранжируется по множеству целевых коммерческих запросов.

Важно, что таких результатов удалось достичь без привлечения SEO-специалистов — только за счёт грамотной структуры, технической оптимизации и естественного роста.

Обычно подобный эффект появляется в течение 6–12 месяцев стабильной работы сайта, после чего поисковый трафик начинает расти, а вместе с ним — количество заказов и новых клиентов.

Запрос	Страница	Поз.
суши на дом покров меню	/	1
суши покров доставка	/	1
покров суши на дом	/	1
суши на дом покров	/	1
суши в покрове	/	2
суши покров владимирская область	/	2
суши покров	/	3
роллы покров	/	3
суши город покров	/	3
суши роллы покров	/	3
доставка еды покров владимирская область	/	4 ^{new}
покров суши	/	4
покров пицца	/category?catid=10	4
пицца в покрове	/category?catid=10	4

Благодаря SEO-оптимизации на этапе разработки позиции улучшаются без затрат на продвижение.



Расчет коммерческой выгоды от бесплатных посетителей на сайте

$$9.4 \text{ млн. руб.} \times 56\% = 5.2 \text{ млн. руб.}$$

Общая выручка с сайта

Доля бесплатного трафика

Выручка за счет бесплатного трафика

Как выполнялся расчет коммерческой выгоды

Для расчёта выручки от бесплатного трафика мы взяли общую выручку через сайт и умножили её на долю бесплатного трафика из поисковых систем. Так мы определили, какую часть выручки принёс именно бесплатный трафик.

Важно: В этом расчёте учтены только подтверждённые заказы через сайт — доставка и самовывоз. Не учитываются заказы, оформленные по телефону или через соцсети и мессенджеры.

Фактическая выручка бизнеса, скорее всего, выше, но мы показываем ту часть, которую можно точно подтвердить по данным сайта.

Расчет экономии на рекламе за счет автоматического продвижения

Мы сравнили бесплатный SEO-трафик с затратами на рекламу, которая потребовалась бы для привлечения такого же количества посетителей.

$$9\,951 \times 50 = 497 \text{ тыс. руб.}$$

Бесплатные посетители	Стоимость посетителя	Экономия за счет бесплатного трафика
-----------------------	----------------------	--------------------------------------

Как выполнялся расчет выгоды от внедрения

Для оценки экономической выгоды мы сравниваем количество бесплатных визитов из поисковых систем с потенциальными затратами на покупку такого же объёма трафика через платную рекламу.

В расчётах используется усреднённая стоимость одного клика в контекстной рекламе — 50 рублей. Это приближённая к реальности рыночная цена перехода по коммерческим запросам, которая часто встречается в рекламных системах.

Итоговая выгода формируется за счёт экономии на маркетинге: если бы такой объём трафика пришлось закупать через контекстную рекламу, бизнесу потребовались бы дополнительные затраты. Бесплатный трафик позволяет избежать этих расходов.

Выгодная инвестиция

Часто бизнес работает в минус на первом заказе и окупается только со второго или третьего повтора — если клиент вернулся.

Сравнение выгоды от привлечения клиента, который сделал заказ, из рекламы и SEO

	Клиент из рекламы	Клиент из поиска (SEO)
Средний чек	1500 ₹	1500 ₹
Чистая прибыль (20%)	300 ₹	300 ₹
Стоимость привлечения	1000 ₹	0 ₹
Итоговая прибыль с клиента	−700 ₹ (убыток)	+300 ₹ (прибыль)
Когда бизнес начинает зарабатывать	Со 2–3 заказа	С первого заказа

Почему бесплатный трафик особенно ценен в общепите

В сегменте общественного питания реклама часто бывает убыточной на первом заказе.

Причина простая:

- Стоимость привлечения клиента (из контекста или таргета) — выше, чем прибыль с его первого визита или заказа.
- Окупаемость происходит только со второго или третьего визита, если клиент возвращается.

Когда клиент приходит из поиска (SEO), вы не платите за его привлечение — и получаете прибыль уже с первого заказа.

Это превращает органический трафик в источник стабильной выручки и высокой рентабельности.



Развивайте бизнес с QR-Cafe

Продвижение, привлечение гостей, увеличение заказов на доставку и полезные инструменты для общепита.

