



Опыт перестройки системы каналов, который дал прирост +100% заявок

СОРОКИН СЕРГЕЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Москва, 2024г.

О компании MoscowSoft

- ▶ Разрабатываем программные продукты на платформе 1С и продаем их онлайн по всей России.
- ▶ Команда состоит из **3 сотрудников** в офисе (руководитель, менеджер, сотрудник первой линии техподдержки) и **7 удаленных специалистов 1С**.
- ▶ С 2015 года продаем готовые **обработки для переноса данных 1С**, не только остатков и НСИ, но и документов.
- ▶ С 2021 года занимаемся интеграцией 1С с маркетплейсами.

УТП

Компании 1С Франчайзи **приобретают готовые правила переноса** Moscowsoft, чтобы использовать на проектах.

Это позволяет оптимизировать:

- ▶ денежные средства (на зарплате программиста 1С, который сам занимался бы переносом)
- ▶ ресурсы (специалисты могут заняться другими задачами на проекте)
- ▶ время (самостоятельная разработка переноса занимает от 1 месяца и больше)



Какая работа проделана за 2024 год?

- ▶ Поменяли шаблон email-рассылки
- ▶ Вывели отзывы клиентов на каждую страницу сайта **Moscowsoft.com**
- ▶ В шапку сайта добавили специализацию (УТП). Раньше она была только в заголовке title главной страницы сайта
- ▶ Отправили цепочку электронных писем с предложением получить материалы в канале telegram и подписаться на канал (каждое письмо привело около 20 подписчиков)
- ▶ Отправили на переработку тексты статей сайта с высокой посещаемостью, но высоким процентом отказов
- ▶ Добавили оглавление ко всем статьям сайта и заголовки к абзацам текстов (заголовки содержат ключевые фразы, их оформили тегом «h2»)
- ▶ Поменяли блок в начале статей (пример на слайде)
- ▶ В конце статей добавили блок «Нужна помощь?» с предложением оставить заявку, если не получается разобраться самостоятельно
- ▶ Убрали предупреждение о сборе персональных данных в формах на сайте. Вместо «Имя» написали «Как к вам обращаться»
- ▶ Добавили на сайт (на все страницы) форму подписки на email-рассылку
- ▶ Настроили рекламу ads.vk.com для группы компании в соц.сети «Вконтакте»
- ▶ Настроили рекламную кампанию в яндекс.директ для телеграм-канала
- ▶ Начали корректировать тексты на сайте по рекомендациям сервиса «ГлавРед» (еще не закончили)

Почтовая рассылка. Изменение дизайна



Звоните нам!
+7(499) 67-333-75

Новости от MoscowSoft и наш пилотный проект по внедрению интеграции с маркетплейсами

- [Пилотный проект по интеграции 1С с маркетплейсами](#)
- [Новые видео на сайте MoscowSoft](#)
- [Новые статьи](#)
- [ТОП продаж продуктов MoscowSoft](#)

Мастерская по производству свечей, аромадиффузоров и декора MARQI



Друзья! Как вы знаете, мы занимаемся [интеграцией 1С с маркетплейсами](#). А разрабатывать программные продукты нужно обязательно на пилотном проекте. Только так можно наступить на максимальное количество граблей, и, соответственно, оградить от них наших будущих пользователей.

Таким пилотным проектом для нас стала автоматизация учета [мастерской MARQI](#). В качестве их продукции мы полностью уверены - свечи изготавливают из натурального воска, на товары получены все необходимые документы (сертификаты о гос.регистрации и декларации соответствия).

Специально для наших подписчиков и только до конца лета мастерская выпустила [промокод на маркетплейсе Ozon](#).

Ловите: **MARQI6A83110**.



MoscowSoft

+7 (499) 67 333 75

Переносы данных 1С с 2015г
Интеграция с маркетплейсами с 2021г



ТОП-10 ошибок на проектах переноса данных 1С

Хотите узнать о 10 самых частых ошибках при выполнении проектов переноса данных 1С? Тогда подписывайтесь на наш [телеграм-канал](#) и получайте статью по ссылке: [Критические ошибки на проектах переноса данных 1С](#). Не упустите возможность избежать типичных ошибок и успешно реализовать проекты переноса данных 1С!

[Получить статью](#)

Задайте вопрос эксперту


[Получить консультацию](#)

Получите бесплатную консультацию от экспертов. Оставьте свой номер

Почтовая рассылка

ТОП-10 ошибок на проектах переноса данных 1С

Обзор [Переходы по ссылкам](#) [Поведение получателей](#)

 Огонь-рассылка 🔥🔥🔥
Можем подсказать, как сделать следующую рассылку такой же крутой.
[Хочу всегда так](#)

Данные по рассылке

📄 Скачать отчет о доставке

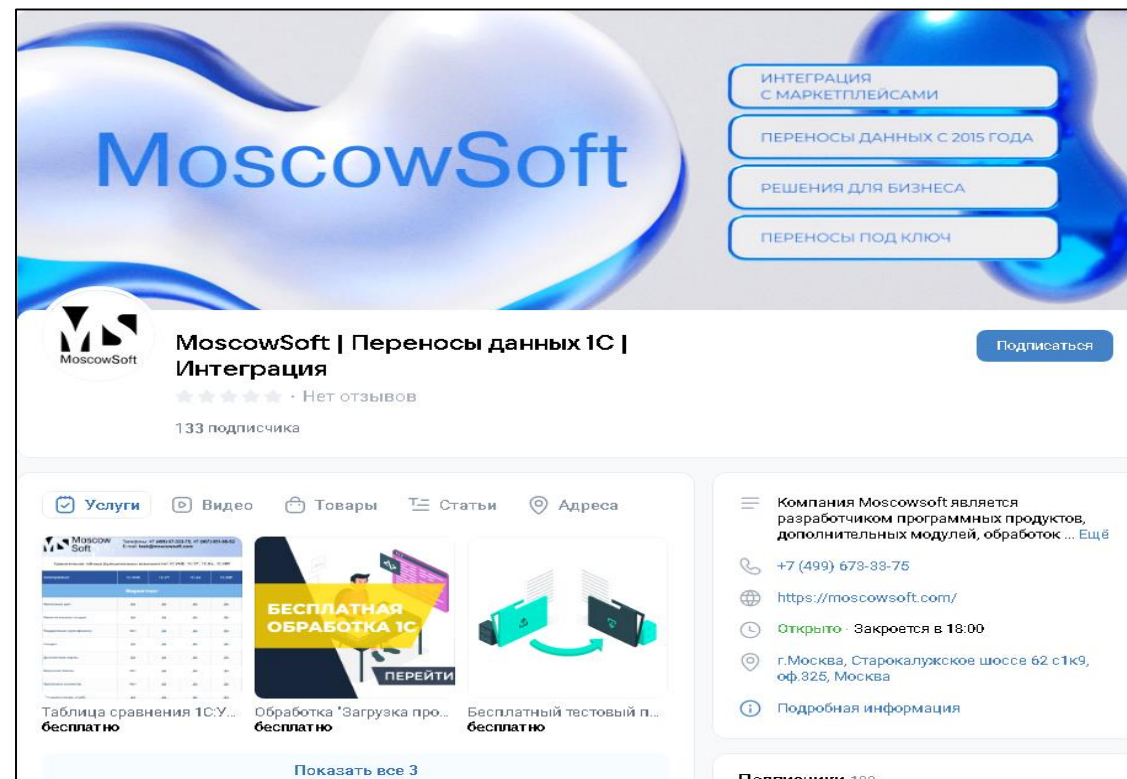
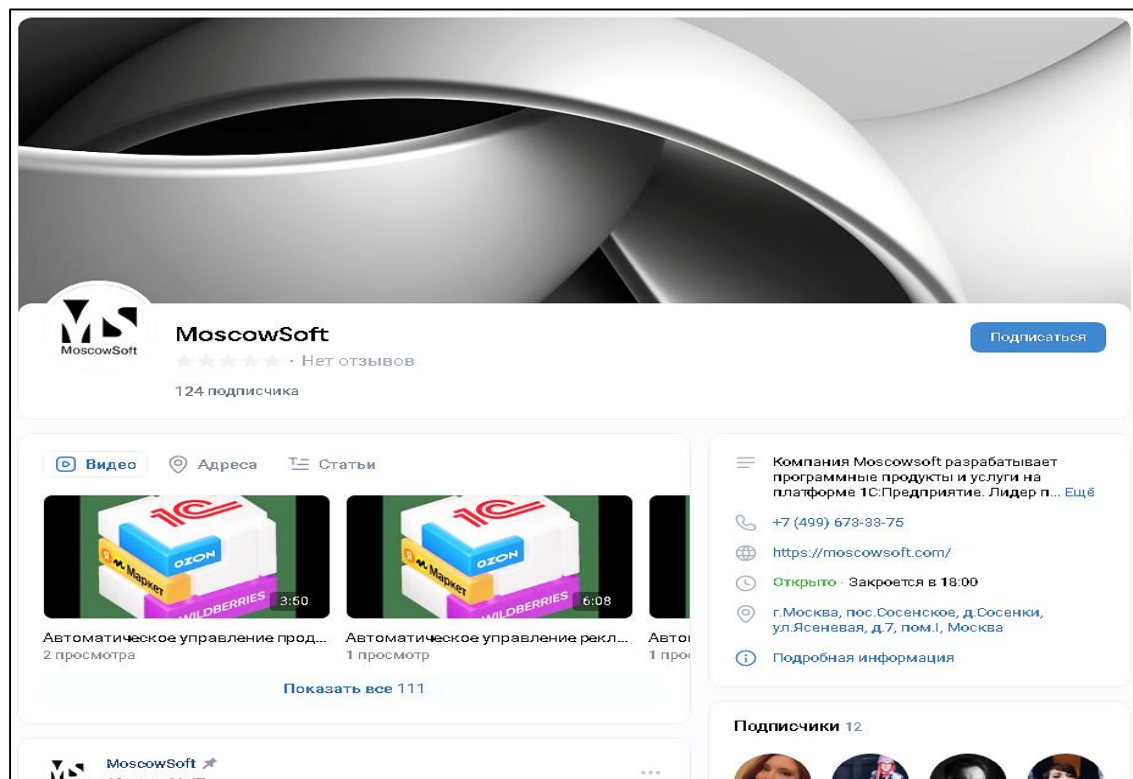
📧 3 686 отправлено	100%	✉️ 3 655 доставлено	99.16%	📖 688 / 889 прочитано	18.82%
👉 125 / 168 переходы	3.42%	👤 13 отписок	0.36%	🗑️ 0 жалобы на спам	0%

📧 31 **недоставленных**
8 - временно недоступен, 4 - почтовый ящик переполнен, 5 - адрес не существует, 5 - письмо отвергнуто как спам,
5 - домен не принимает почту, 4 - доставка не удалась

На скриншоте результаты рассылки от 21.10.2024 с предложением скачать в канале telegram статью «ТОП критичных проблем на проектах переносов данных 1С»

- ▶ Много лет собирали базу адресов клиентов. Сейчас в ней 3600 активных подписчиков (всего более 6000 контактов)
- ▶ Используем Unisender
- ▶ Первая же рассылка с предложением забрать материал в telegram принесла 20 подписчиков
- ▶ Недооценивали этот инструмент
- ▶ Сейчас можем легким движением руки всю лояльную аудиторию (тысячи людей) уведомить о скидках или позвать на мероприятие

Группа Вконтакте. Было - стало



Верстка статей на сайте. Было – стало

The screenshot shows the article page before the redesign. The header includes the MoscowSoft logo, contact information, and navigation links. The article title is 'Переход с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11'. The author is 'Сорокин Сергей, основатель компании MoscowSoft'. The article content includes a list of links for data migration and a table of contents. The layout is cluttered with multiple columns and small text.

МосcowSoft официальный партнер 1С

Перенос данных 1С с 2015г. Интеграция 1С с маркетплейсами с 2021г.

8 (499) 67-333-75 +7 (967) 051-90-52 task@moscowsoft.com

КАТАЛОГ ЛИЦЕНЗИИ 1С ОПЫТ И ОТЗЫВЫ УСЛУГИ КОМПАНИЯ СТАТЬИ КОНТАКТЫ

Главная / Статьи / Перенос данных 1С / Перенос с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11

Переход с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11

Услуги

Как работать с программистами?

Программирование на 1С:Предприятие

Личная эффективность

Работа в программах 1С

Управление проектами

Интеграция с маркетплейсами

Работа на маркетплейсах

Мониторинг цен

У нас есть готовые переносы данных из УТ 10.3, подробности читайте по ссылкам:

- Перенос данных из УТ 10.3 в УТ 11 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в БП 3 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в УПП 1.3 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в УНФ >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в КА 2 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в ERP >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в Розница >>

Оглавление

- Почему необходимо перейти с 1С: УТ 10.3 на УТ 11?
- Снятие с поддержки 1С:Управление торговлей 10.3
- Стандартная обработка для перехода от 1С
- Перенос справочников из УТ 10.3 в УТ 11
- Перенос остатков из УТ 10.3 в УТ 11
- Перенос документов из УТ 10.3 в УТ 11
- Как подготовиться к переходу?
- На какие еще конфигурации 1С можно перейти с УТ 10.3
- Видео про переход с УТ 10.3
- Другие статьи про переход с 1С:Управление торговлей, ред. 10.3
- Заключение

Торговые и промышленные предприятия давно уже не ведут складской, финансовый, торговый, оперативный и управленческий учет в ручном режиме. Ящики с карточками для отдельных товаров — прошлый век. Благо разработчики предлагают самые разные варианты учетных систем.

Конечно, можно остановиться на простейшей конфигурации, позволяющей только оформлять приходно-расходные документы и фиксировать операции по кассе. Есть и более совершенное ПО, в котором можно создавать заявки для поставщиков, вести партионный учет и взаиморасчеты с клиентами, рассчитывать премии торговых представителей в зависимости от объема продаж и т. д.

“ Еще в начале прошлого десятилетия особой популярностью пользовалась учетная система 1С:Управление



The screenshot shows the article page after the redesign. The layout is cleaner and more modern. The article title is 'Переход с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11'. The author is 'Сорокин Сергей, основатель компании MoscowSoft'. The article content includes a list of links for data migration and a table of contents. The layout is more organized with clear sections and a better use of space.

МосcowSoft официальный партнер 1С

Перенос данных 1С с 2015г. Интеграция 1С с маркетплейсами с 2021г.

8 (499) 67-333-75 +7 (967) 051-90-52 task@moscowsoft.com

КАТАЛОГ ЛИЦЕНЗИИ 1С ОПЫТ И ОТЗЫВЫ УСЛУГИ КОМПАНИЯ СТАТЬИ КОНТАКТЫ

Главная / Статьи / Перенос данных 1С / Перенос с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11

Переход с 1С:УТ 10.3 на 1С:УТ 11

Услуги

Как работать с программистами?

Программирование на 1С:Предприятие

Личная эффективность

Работа в программах 1С

Управление проектами

Интеграция с маркетплейсами

Работа на маркетплейсах

Мониторинг цен

У нас есть готовые переносы данных из УТ 10.3, подробности читайте по ссылкам:

- Перенос данных из УТ 10.3 в УТ 11 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в БП 3 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в УПП 1.3 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в УНФ >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в КА 2 >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в ERP >>
- Перенос данных из УТ 10.3 в Розница >>

Содержание

- Почему необходимо перейти с 1С: УТ 10.3 на УТ 11?
- Снятие с поддержки 1С:Управление торговлей 10.3
- Стандартная обработка для перехода от 1С
- Перенос справочников из УТ 10.3 в УТ 11
- Перенос остатков из УТ 10.3 в УТ 11
- Перенос документов из УТ 10.3 в УТ 11
- Как подготовиться к переходу?
- На какие еще конфигурации 1С можно перейти с УТ 10.3
- Видео про переход с УТ 10.3
- Другие статьи про переход с 1С:Управление торговлей, ред. 10.3
- Заключение

Торговые и промышленные предприятия давно уже не ведут складской, финансовый, торговый, оперативный и управленческий учет в ручном режиме. Ящики с карточками для отдельных товаров — прошлый век. Благо разработчики предлагают самые разные варианты учетных систем.

Конечно, можно остановиться на простейшей конфигурации, позволяющей только оформлять приходно-расходные документы и фиксировать операции по кассе. Есть и более совершенное ПО, в котором можно создавать заявки для поставщиков, вести партионный учет и взаиморасчеты с клиентами, рассчитывать премии торговых представителей в зависимости от объема продаж и т. д.

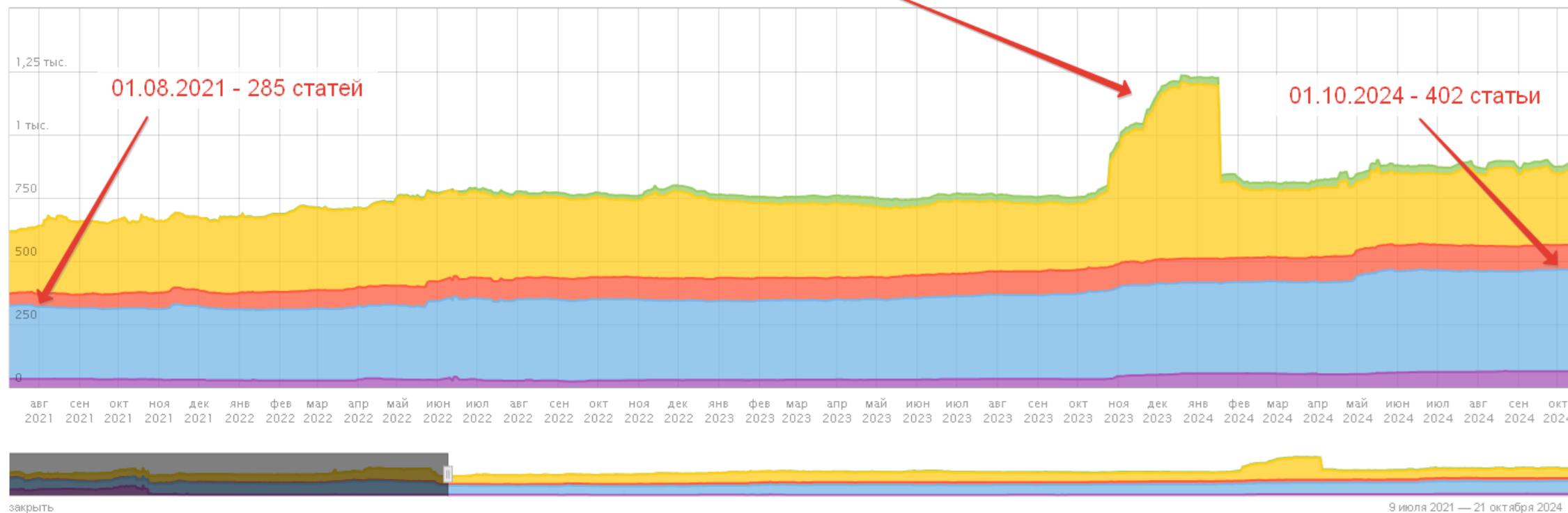
Контент-маркетинг. Рост количества материалов на сайте

Страницы в поиске  Вебмастер

https://moscowsoft.com

Ошибка в robots.txt
(временно индексировались
технические страницы)



 Новые и удалённые  История  Распределение  Исключённые



26 /basket 303 /catalog 100 /company 405 /statii 63 остальные



Контент-маркетинг. Рост посещаемости

Посещаемость сайта  Метрика

  [+ На дашборд](#) [Сохранить отчет](#)

Сегодня Вчера Неделя Месяц Квартал **Год** Детализация: по неделям ▾



 Отменить сравнение  Поменять условия местами Выборка: 100% ▾  Как работать с интерфейсом

 23 окт 2023 — 22 окт 2024  Сегмент ▾

Визиты, в которых  для людей, у которых 

Визиты за отчётный период: 159 188

Рассматриваем продолжительность "год", т.к. в отрасли ярко выраженная сезонность

 23 окт 2022 — 22 окт 2023  Сегмент ▾

Визиты, в которых  для людей, у которых 

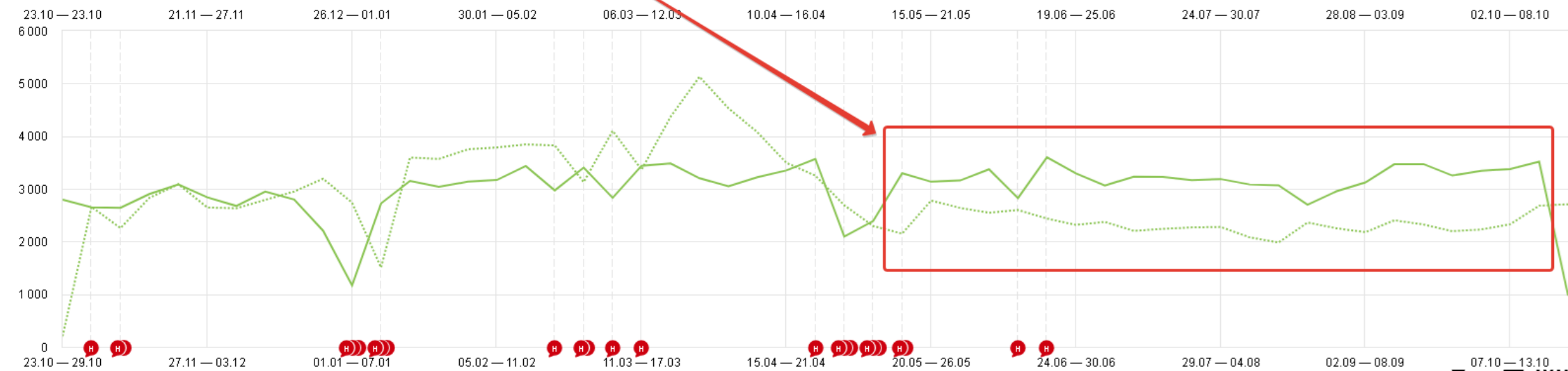
Визиты за отчётный период: 148 776

Пунктирная линия - прошлый год

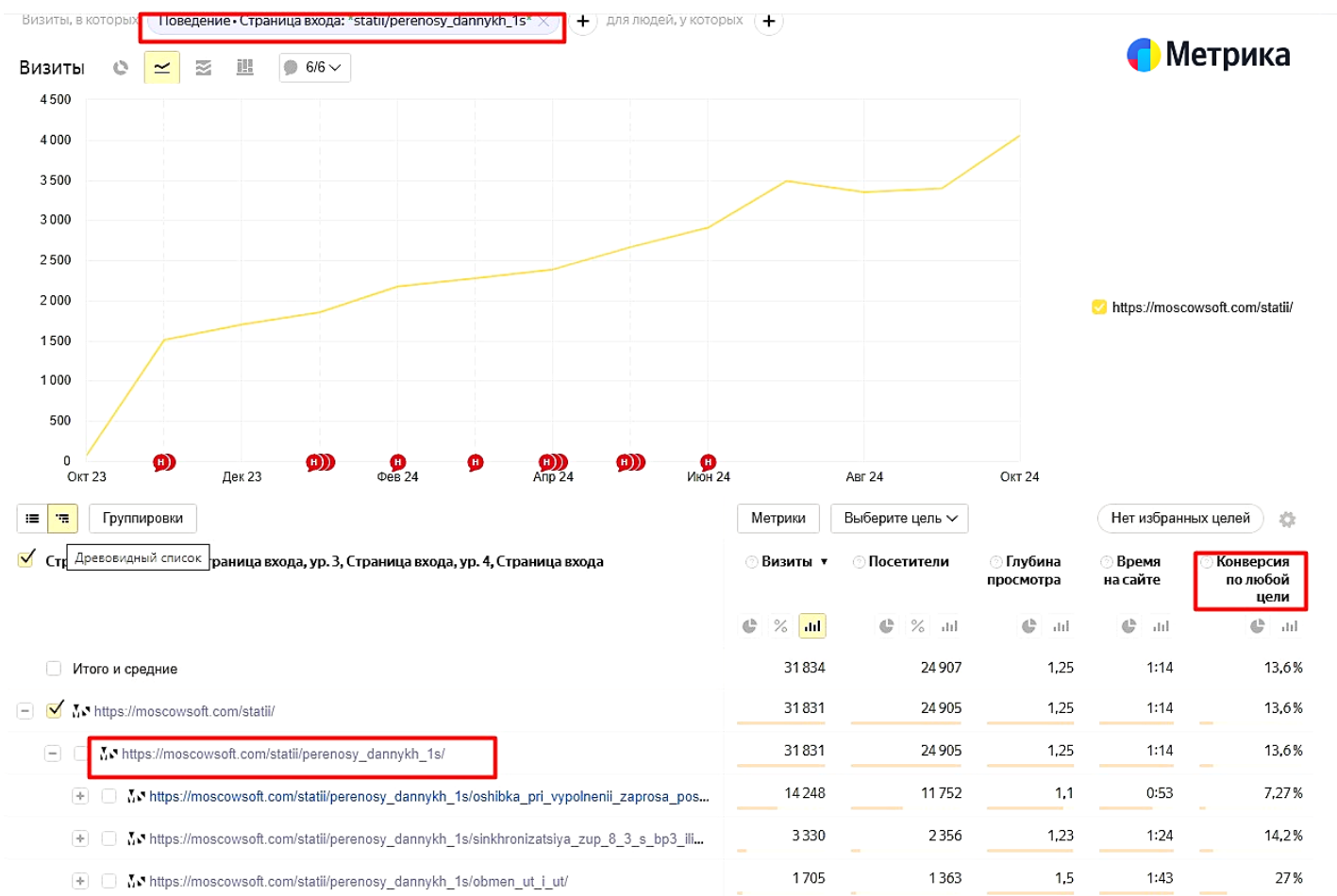
Визиты 

Активно контент-маркетингом занялись в декабре 2023г. Начиная с мая 2024г. посещаемость стала 150% от прошлогодней

[Скрыть графи](#)



Контент-маркетинг. Как читатели статей переходят на страницы товаров



- ▶ Посетители читают статьи по теме нашей специализации, а потом заполняют формы, передают контакты или переходят на страницы товаров
- ▶ Видно, как растет число переходов при росте количества статей на сайте
- ▶ Эти материалы не требуют регулярных вложений

Лид-магниты на сайте. Скриншот из CRM (Битрикс24)

ID	Сделка	Стадия сделки	Дела	Клиент
29726	НПО F...; "1С:Управление производственным предприятием, ред.1.3" в программу "1С:ERP Управление предприятием, ред. 2.5" + 12 мес. технической поддержки и обновлений переноса Продажа	Не обработан	Дела отсутствуют	НПО
29724	Заполнение CRM-формы "Получить обработку загрузки продаж Wb по API"	Не обработан	Дела отсутствуют	Вячеслав
29722	УТ 10.3 — УТ 11; Заполнение CRM-формы "Форма контактных данных для открытых линий"	Не обработан	без срока Чат открытой линии - "Антон - Открытая линия" (Онлайн-чат)	Антон
29718	Sergey Ch... - Открытая линия Продажа	Сделка, предложение цены	без срока Чат открытой линии - "Sergey Ch... - Открытая линия" (Telegram) для Алексей Макаров	Sergey Ch...
29716	УТ 10.3 — УТ 11; Заполнение CRM-формы "Статья про проблемы переноса на электронную почту"	Ведется общение	Ожидание др. 28.10.2024 15:12	частное лицо

Люди заполняют формы, попадают в CRM, с ними планируются контакты

- ▶ Используем Битрикс24
- ▶ Настроили 114 форм сбора контактов
- ▶ По многим формам отправляется цепочка из писем
- ▶ Если лид оставил номер телефона, то менеджер звонит на него. Просто знакомится, пытается понять «боль клиента»

Реклама в Яндекс.Директ с оплатой за конверсию для раскрутки телеграм-канала

Реклама t.me/MoscowSoft от 24.10.24

Кампания активна Создана 24.10.24 ID 115128729 <https://t.me/MoscowSoft>

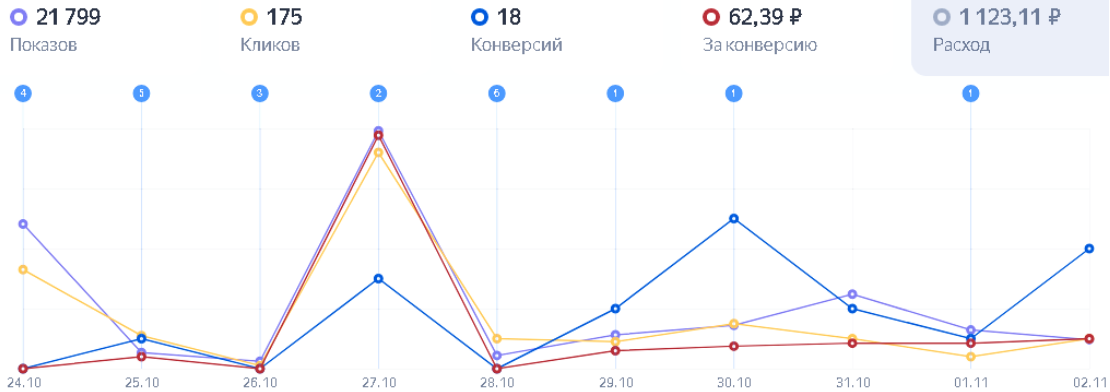


Редактировать Остановить кампанию

Регион: Россия
Аудитория: Любой пол, в возрасте от 18 лет; любые устройства
Стратегия: 20 ₽ за вовлеченный переход
Бюджет: 3 000 ₽ в неделю

24 октября — 2 ноября

По дням



Реклама t.me/MoscowSoft от 24.10.24

Кампания активна Создана 24.10.24 ID 115128729 <https://t.me/MoscowSoft>

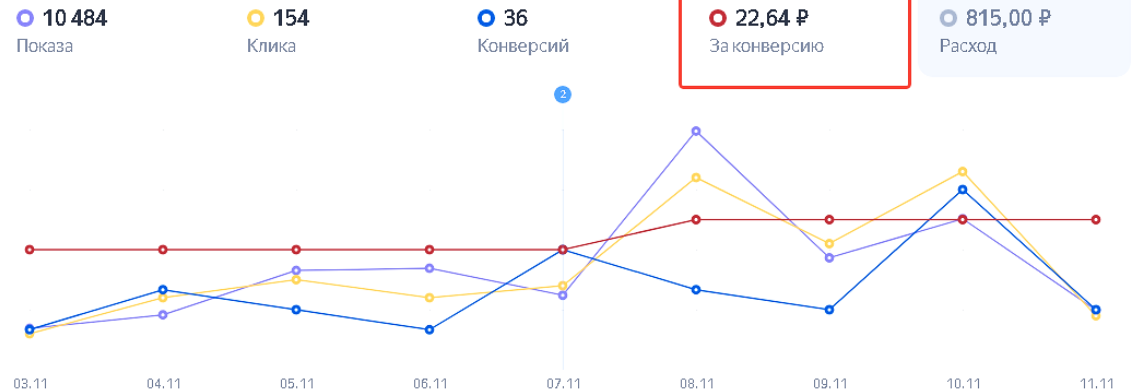
Редактировать Остановить кампанию

Регион: Россия
Аудитория: Любой пол, в возрасте от 18 лет; любые устройства
Стратегия: 25 ₽ за вовлеченный переход
Бюджет: 3 000 ₽ в неделю

Показатели улучшаются

3 ноября — 11 ноября

По дням



Реклама в Яндекс.Директ. Выводы

- ▶ «Вовлеченным переходом» в Яндекс.Директ называется переход в канал Telegram с отдельной промо-страницы.
- ▶ Конверсия в подписку в таком случае выше, чем при обычном клике по объявлению
- ▶ За период 24.10.2024 – 02.11.2024 стоимость «вовлеченного перехода» составляла 62 руб. За период 03.11.2024 – 11.11.2024 средняя стоимость составляет 22 руб.
- ▶ Изменений не вносили, то есть улучшение произошло автоматически, т.к. алгоритм самообучаемый.


Реклама во ВКонтакте

Действия  24 окт 2024 — 6 ноя 2024  

Название объявления	Результат	Потрачено, Р	Показы	Клики	Цена за лида, Р
 Пиксель Переносы с лого п...	5	1 195,91 Р	10 591	19	239,18 Р
 Пиксель Переносы Критиче...	7	1 098,61 Р	9 034	8	156,94 Р
 email Критические ошибки ...	2	803,78 Р	5 970	5	401,89 Р
 сообщ. 5000-9999 + ИНФО...	3	512,65 Р	6 165	12	170,88 Р
 https://vk.com/profbuhgalter ...	3	506,79 Р	3 409	12	168,93 Р
 Пиксель Переносы с лого К...	1	438,35 Р	3 650	2	438,35 Р
 https://vk.com/profbuhgalter ...	0	341,01 Р	2 765	6	0,00 Р
 сообщ. 5000-9999 + ИНФО...	2	254,79 Р	2 538	6	127,40 Р
 сообщ. 1000-5000 програм...	0	215,38 Р	1 774	3	0,00 Р
 https://vk.com/buy_1с Сравн...	2	210,28 Р	1 755	8	105,14 Р
 email с лого программирова...	0	175,79 Р	1 417	1	0,00 Р
Итого: 44 объявления	33	8 055,40 Р	66 845	113	244,10 Р



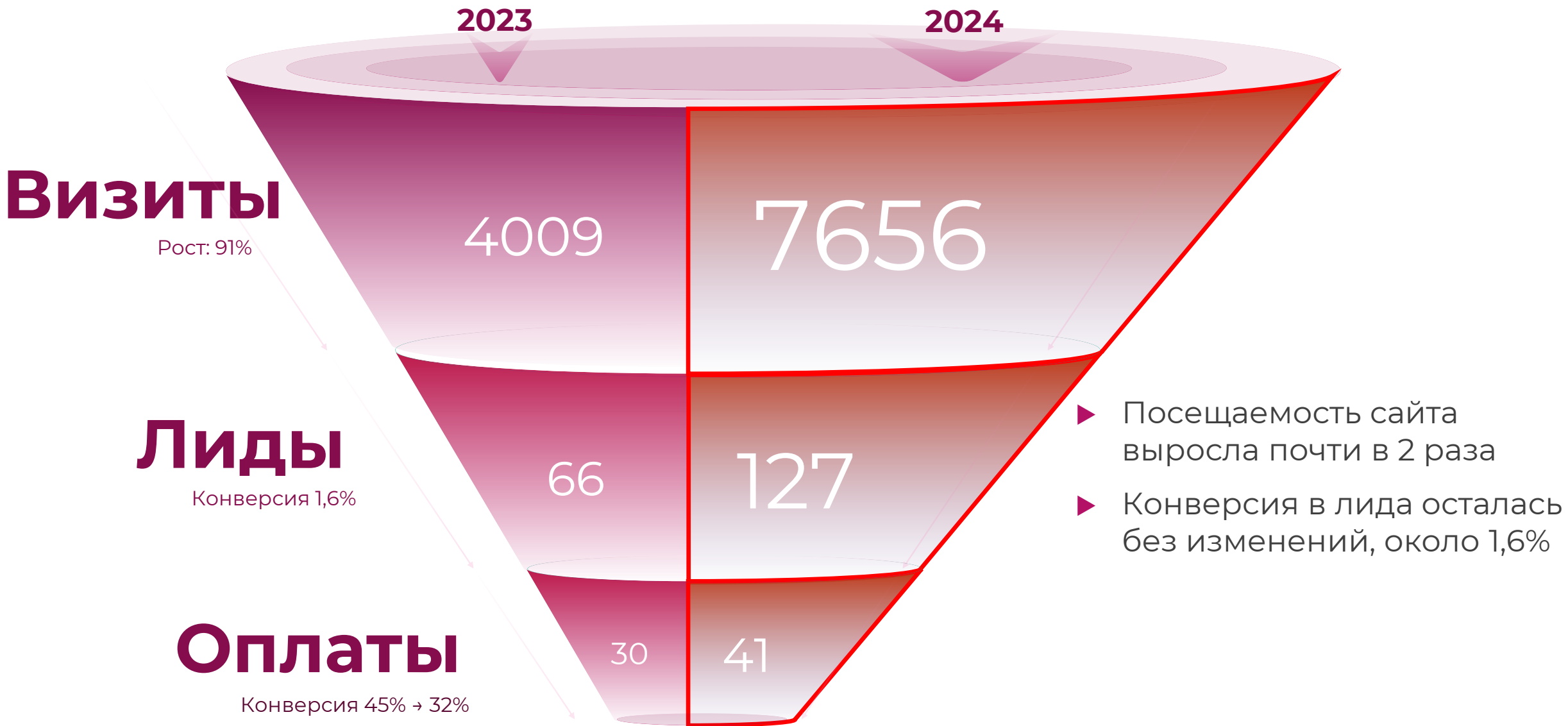
Действия  7–11 ноя 2024  

Название объявления	Результат	Цена за результат, Р	Потрачено, Р	Показы	Клики
 Пиксель Переносы с лого п...	4	163,54 Р	654,14 Р	6 334	12
 сообщ. от 1000-5000. Хотит...	6	70,81 Р	424,88 Р	3 717	13
 email с лого Критические о...	1	194,82 Р	194,82 Р	2 000	4
 сообщ. 5000-9999 + ИНФО...	0	0,00 Р	175,41 Р	1 961	4
 сообщ. до 1000. Хотите раз...	0	0,00 Р	87,01 Р	646	0
 Пиксель Переносы Критиче...	0	0,00 Р	72,17 Р	597	0
 https://vk.com/profbuhgalter ...	0	0,00 Р	67,23 Р	363	1
 https://vk.com/1cprogrammi...	1	59,29 Р	59,29 Р	447	2
 сообщ. от 1000-5000. Срав...	0	0,00 Р	42,24 Р	222	0
 https://vk.com/pro1c_4dk Хо...	0	0,00 Р	32,93 Р	223	0
 сообщ. до 1000 программы...	0	0,00 Р	32,03 Р	466	1
Итого: 19 объявлений	12	160,60 Р	1 927,22 Р	17 712	37

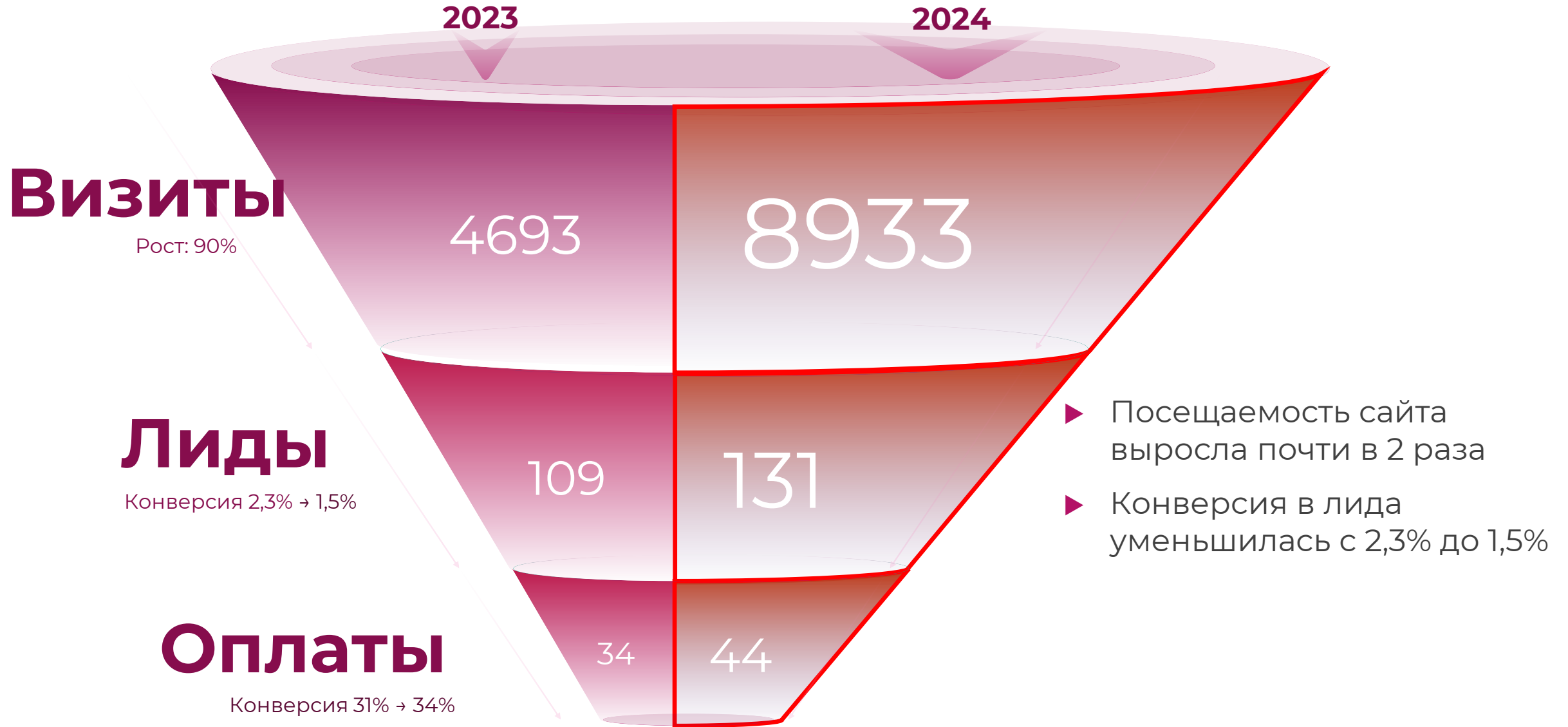
Реклама в VK

- ▶ Настроили рекламу для привлечения подписчиков в группу Вконтакте.
- ▶ Как и ожидали, кликабельность высокая у аудитории пикселя и по своей базе email
- ▶ 6 ноября 2024г. отключили половину объявлений с низкими значениями CTR и высокой ценой привлечения. Средняя стоимость подписчика благодаря этому снизилась с 244 руб. до 160 руб.
- ▶ Алгоритм старается больше показывать той аудитории, которая приводит к конверсии. Поэтому также можно ожидать постепенное снижение цены подписчика.

Воронка продаж за сентябрь в сравнении с прошлым годом



Воронка продаж за октябрь в сравнении с прошлым годом



Выводы и стоимость лида

- ▶ При росте посещаемости сайта качество лидов немного уменьшается.
- ▶ Контент для сайта (видео и статьи) готовили сотрудники по контент-плану в рабочее время. Если взять стоимость рабочего часа и умножить на количество новых статей за 2024 год, стоимость составит около 90 000 руб.
- ▶ Также работал контент-менеджер (удаленно, неполный день, работает по договору ГПХ). Конкретно статьями и правками сайта он занимался около 75% рабочего времени. Вся его зарплата за 2024 год составила 342700 руб. Получаются расходы 257025 руб.
- ▶ Около 30000 руб. заплатили за Unisender плюс копирайтерам и рерайтерам.
- ▶ Всего расходы на контент около 377 025 руб. за 10 месяцев. Аппроксимируем на год, получим 452 430 руб.
- ▶ Рост продаж в 2024 году составляет примерно 13% по сравнению с доходами тех же месяцев 2023 года. (по состоянию на конец октября 2024). Прогноз роста дохода за весь 2024 в этом случае составляет 2,2 млн.руб.
- ▶ Таким образом, работы по развитию каналов продаж окупались. ROI 386% (прогноз).
- ▶ Однако это очень грубые расчеты. Выросли прямые и косвенные расходы, увеличился ФОТ и т.д.

Спасибо за внимание!

Выкладываем статьи и видео по переносам данных 1С и интеграции с маркетплейсами.

Есть партнерская программа для 1С:Франчайзи:

Добавляйтесь в Telegram



t.me/MoscowSoft

Добавляйтесь во ВКонтакте



Группа MoscowSoft