

Создаём новую IT-жизнь вашему бизнесу



1 место

Среди агентств контекстной рекламы в тематике «Услуги для бизнеса» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



3 место

В разработке и продвижении сайтов в тематике «Услуги для бизнеса» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



3 место

Среди агентств контекстной рекламы в тематике «Услуги для населения» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



1 место

Среди агентств контекстной рекламы в тематике «Услуги для бизнеса» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



3 место

Среди агентств контекстной рекламы в тематике «Услуги для населения» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



3 место

В разработке и продвижении сайтов в тематике «Услуги для бизнеса» по версии «Рейтинг Рунета 2026»



1 место

В продвижении мед. тематики в нижнем ценовом сегменте по версии «Рейтинг Рунета 2020»



3 место

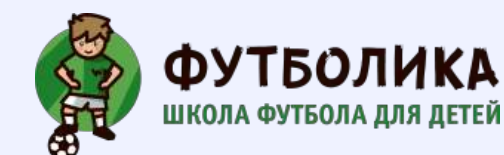
По поддержке и развитию сайтов по версии «Рейтинг Рунета 2023»



ТОП-10

Разработчиков интернет-магазинов в нижнем ценовом сегменте по версии «Рейтинг Рунета 2021»

Нам доверяют





Аккаунт-менеджеры

Обеспечивают эффективное взаимодействие между клиентом и агентством



SEO-специалисты

Продвигают сайты в органической выдаче



PPC-специалисты

Настраивают рекламные кампании на поиске и в Сетях



SMM-специалисты

Ведут сообщества и запускают рекламу в социальных сетях



Аналитики

Анализируют трафик, сайт и конверсии



Дизайнеры

Рисуют фирменный стиль, баннеры и сайты



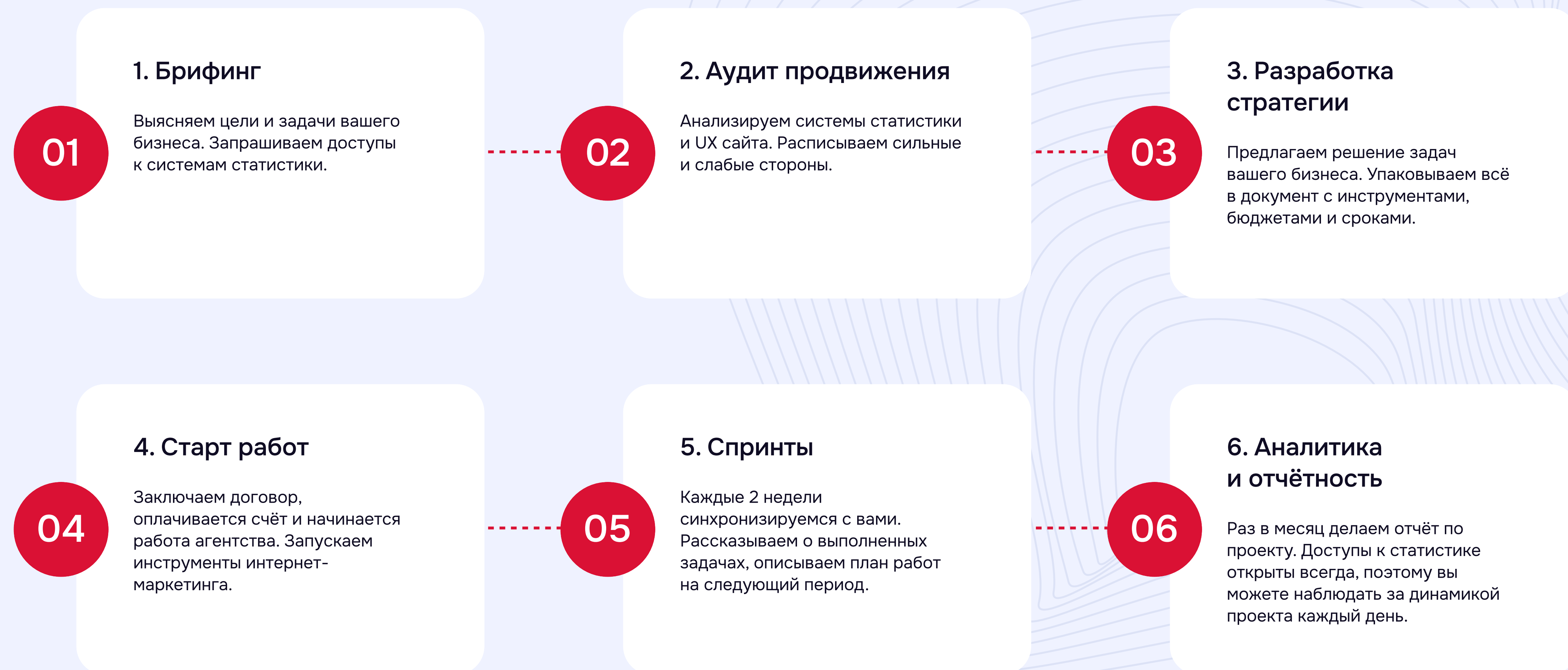
Программисты

Разрабатывают сайты и делают их лучше



Офис-менеджеры

Готовят документы



MASSCO: лакокрасочные материалы

massco.ru

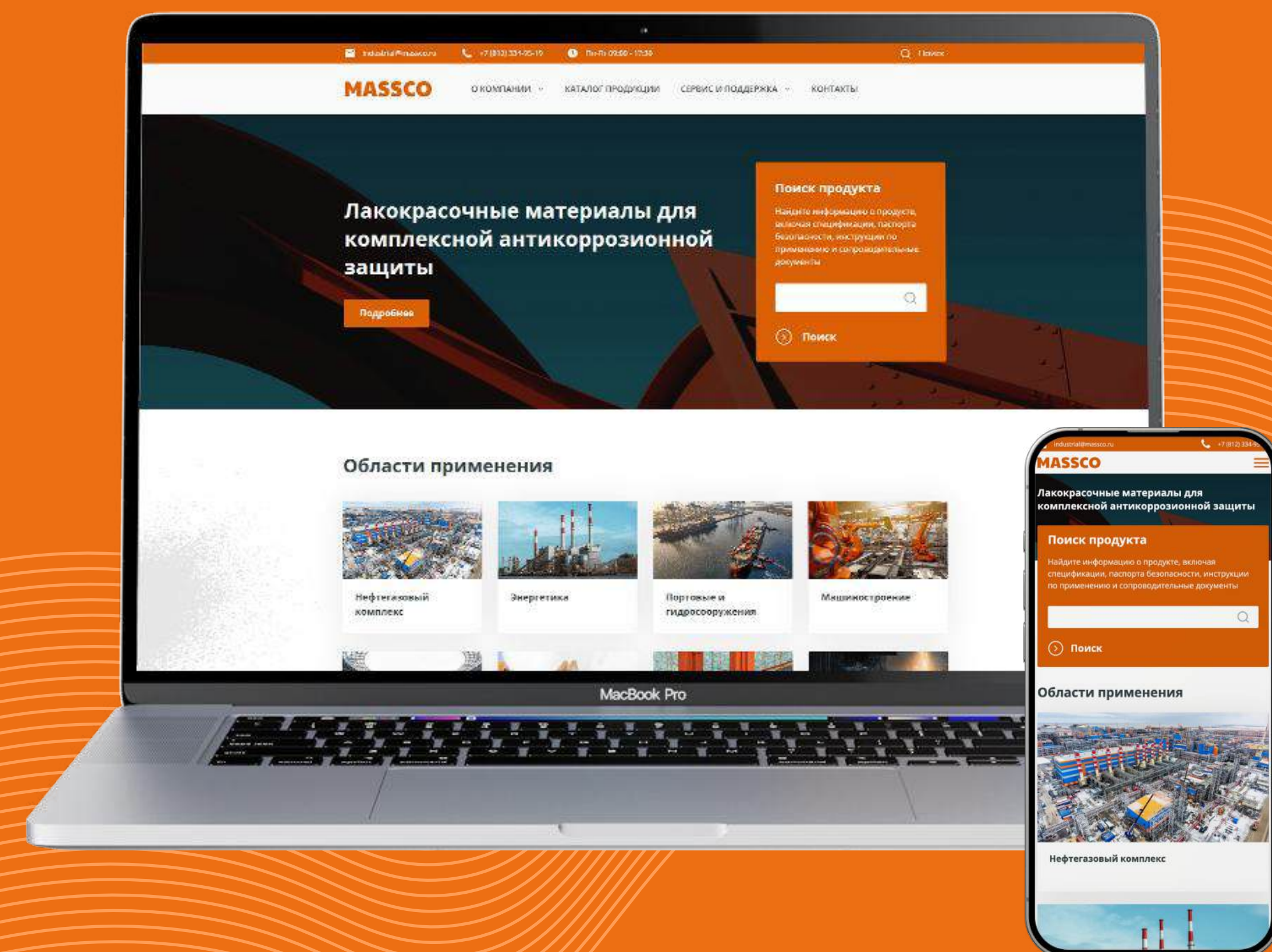
Задача

Разработать стильный сайт с каталогом продукции, с технической документацией и конвертером цвета. Сайт нацелен на b2b сегмент, сфера лакокрасочные материалы для промышленности

Результат

Разработанный сайт massco.ru полностью соответствует требованиям заказчика и представляет компанию в стильном и функциональном формате.

На сайте реализован конвертер с тремя цветовые системы: RAL, NCS, Pantone, который облегчает работу с цветами и их кодировками. На главной странице на первом экране реализован поиск по продукции, который затрагивает только продукцию и техническую документацию, без упоминания данного продукта на других разделах сайта таких как новости или реализованные проекты. Поиск по продукции позволяет быстро найти нужный товар или документацию. Каталог продукции с фильтрацией по типам продукта и сфере применения облегчает поиск нужной продукции.



FANEX: Производство взрывозащищенных кондиционеров

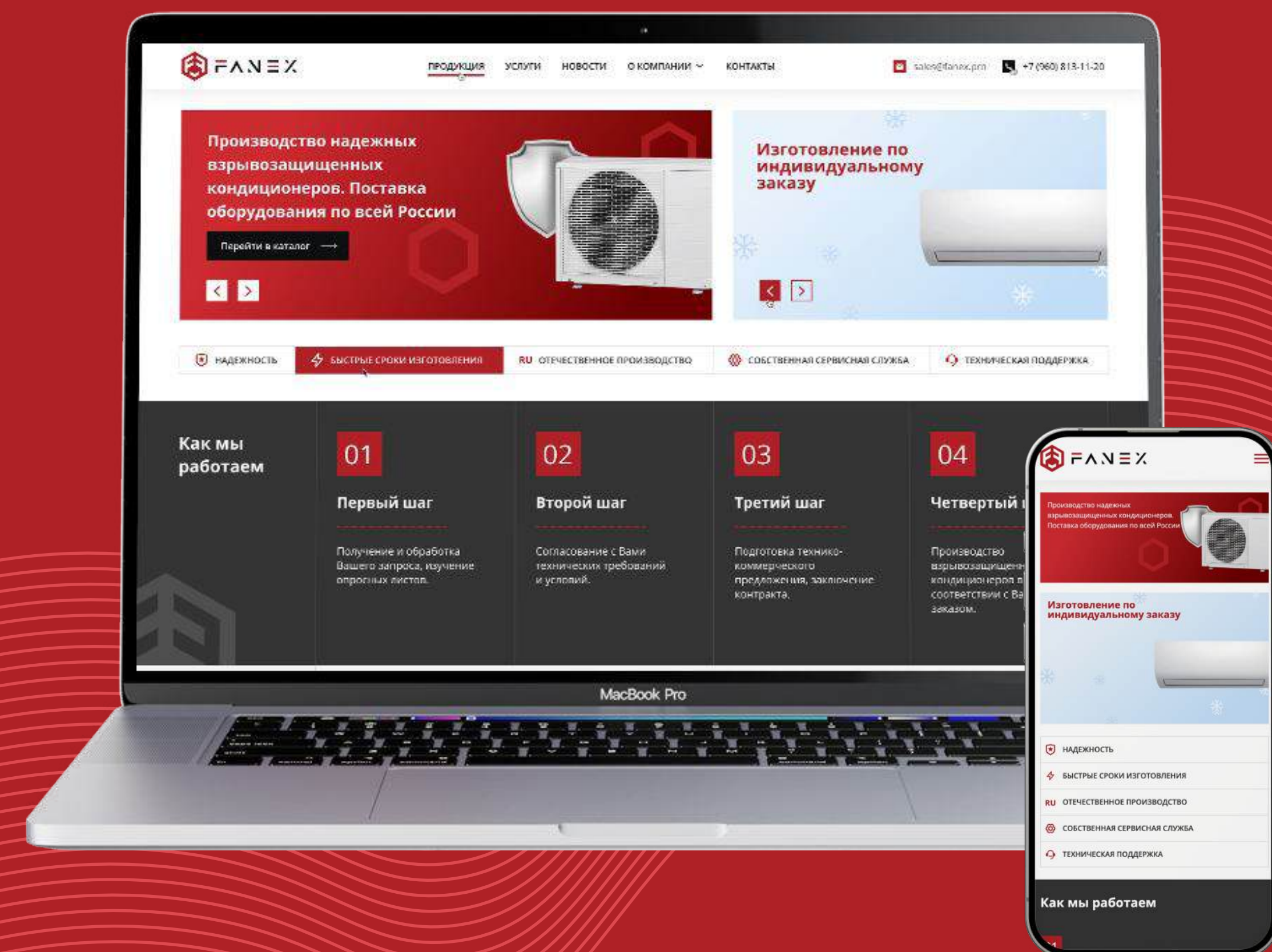
fanex.pro

Задача

Разработать второй сайт для компании по производству взрывозащищенного оборудования для нефтегазовой промышленности. Структура нового ресурса должна быть аналогична структуре первого, но визуальная часть — принципиально иной.

Результат

Сайт полностью соответствует требованиям заказчика и представляет компанию в современном и функциональном формате. С главной страницы возможен быстрый переход в каталог продукции. Процесс работы заказчика с компанией визуализирован - пошагово изображён в отдельном блоке, чтобы весь цикл сделки был понятен покупателю. Вывод продукции на главную страницу организован в удобном для восприятия и экономящем пространство формате. Быстро найти документацию на нужный тип сплит-системы также помогает удобный функционал табов на отдельной странице. На странице категории реализован фильтр по виду продукции и дополнительным параметрам, и посетитель может в несколько кликов настроить вывод только интересующих его моделей. В карточке товара в табличной форме представлены его технические характеристики, а прилагающиеся к нему чертёж и схема открываются в отдельном окне браузера в один клик. На сайте предусмотрено несколько форм обратной связи, с которых посетитель может быстро оставить заявку как с главной страницы, так и со страницы услуг и контактов.



Официальный портал к 170-летию Самарской губернии

63guberniya.ru

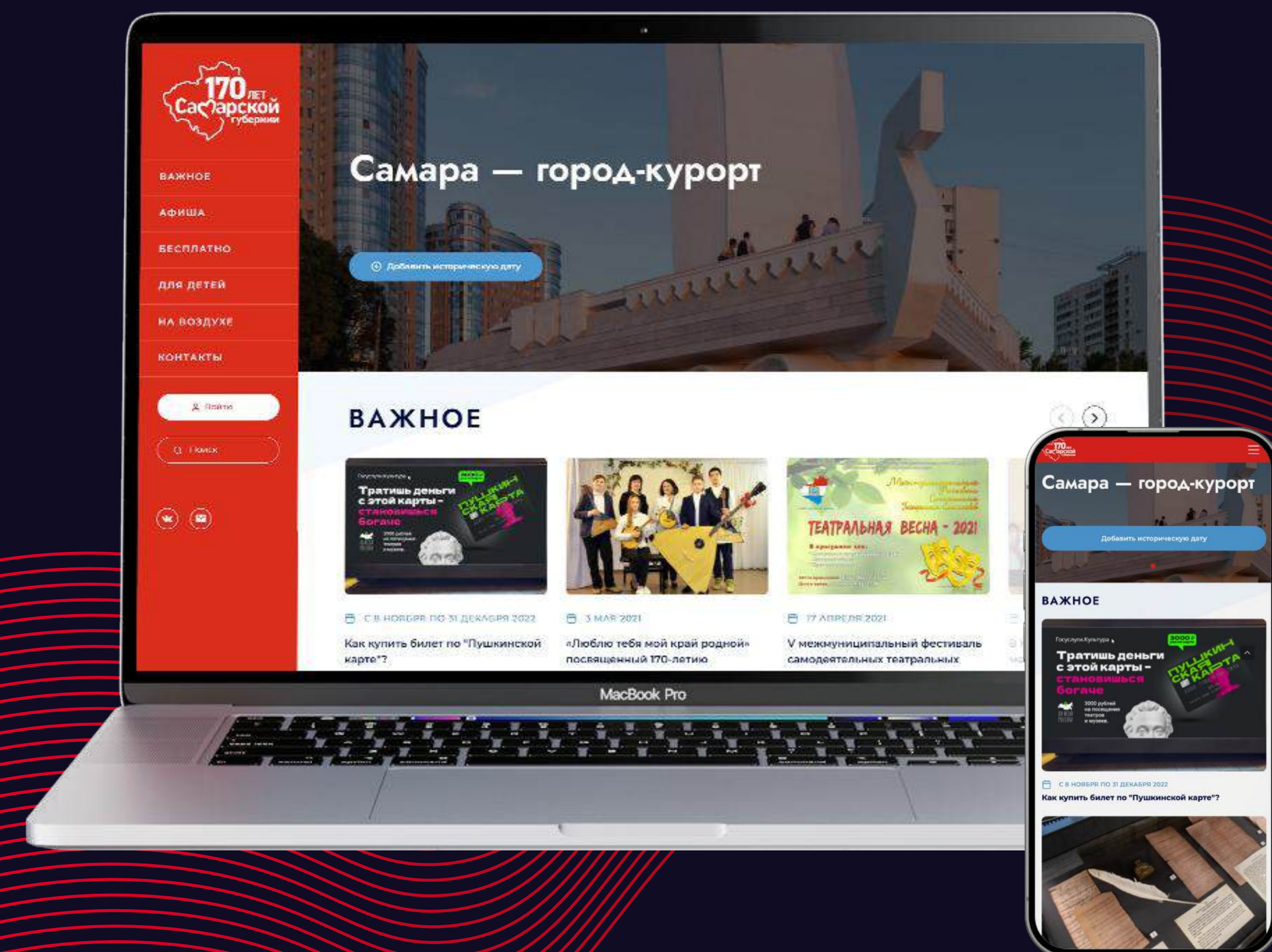
Задача

Разработать информационный ресурс для Министерства культуры Самарской области

Результат

Был разработан информационный портал, который предоставляет актуальные новости культуры. Сайт интегрирован через API с сайтом Культура.рф, что позволяет пользователям получать самую свежую информацию.

Портал имеет широкий функционал, включая личный кабинет, учётные записи для гостевого пользователя и учетную запись администратора для редактирования контента. Это позволяет пользователям получать доступ к информации и редактировать контент.



GLOVMAC: Вибропрессы и бетоноформовочные линии из Турции

globmac.ru

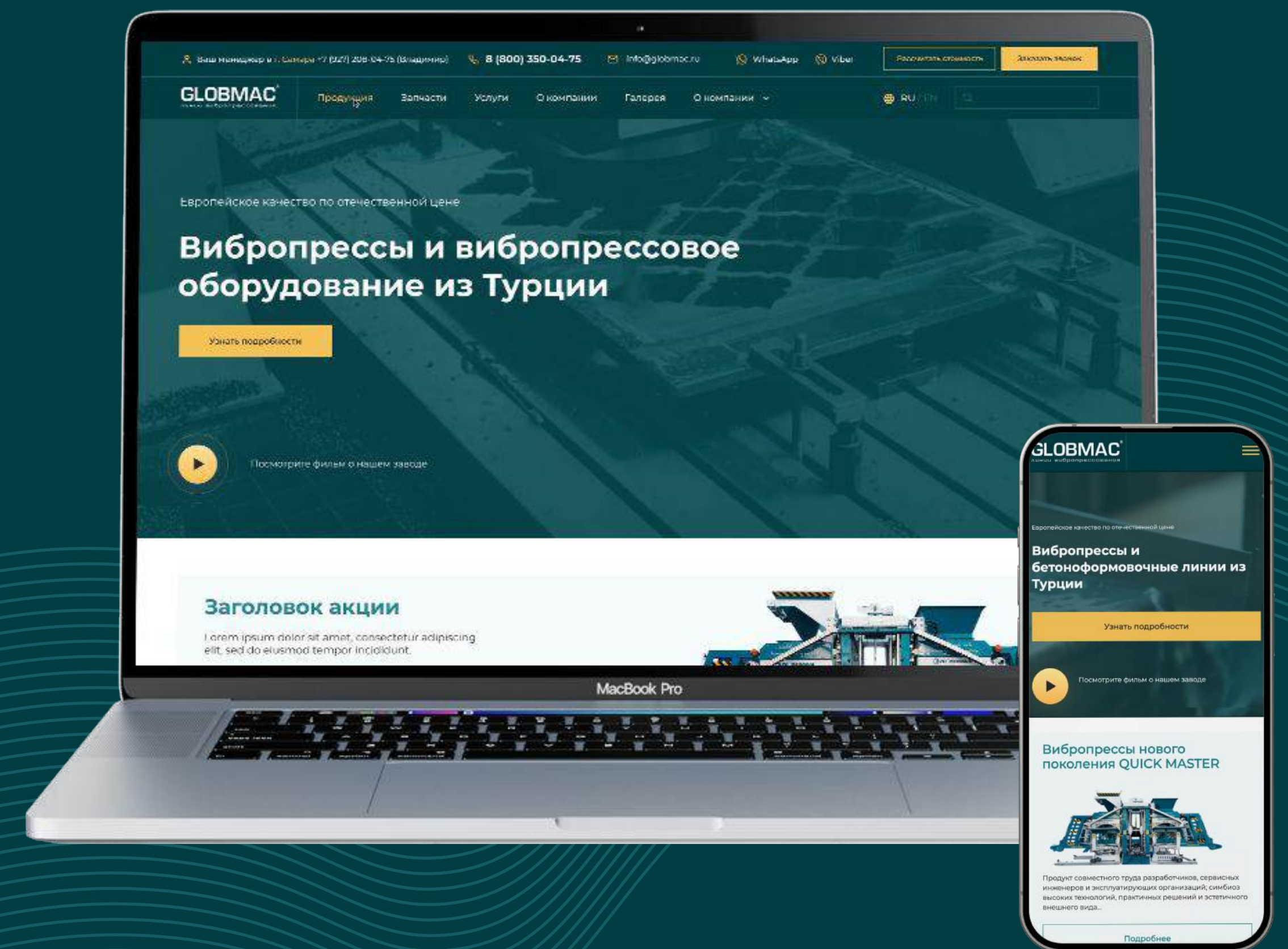
Задача

Разработать стильный и функциональный сайт с современным дизайном и использованием фирменных цветов, который будет привлекать новых клиентов и демонстрировать преимущества компании. Сохранить и доработать функционал прежнего сайта, а также не потерять и в дальнейшем улучшить позиции интернет-ресурса в поисковых системах.

Результат

Сайт был создан с использованием адаптивного дизайна, что позволяет ему корректно отображаться на любых устройствах. На первом экране используется видеофон, который создает атмосферу и привлекает внимание посетителей. На сайте есть каталог продукции, фотогалерея, видеоплеер, модуль Яндекс.Карт, поиск по каталогу, блог и возможность вывода акций и новостей на главную страницу. Прайс-лист синхронизирован с курсом валют, в карточке товара присутствует функционал сопутствующих товаров, реализована геолокация с подменой города и имени менеджера в хедере сайта. В дизайне использованы корпоративные цвета поставщика оборудования. Сайт имеет две языковые версии: русскую и английскую.

На сайт внедрена SEO-оптимизация для сохранения результатов в поисковой выдачи. Также в стиле сайта были оформлены корпоративные аккаунты заказчика в соцсетях.



SOFTWAY: Международные грузоперевозки Китай-Россия и весь мир

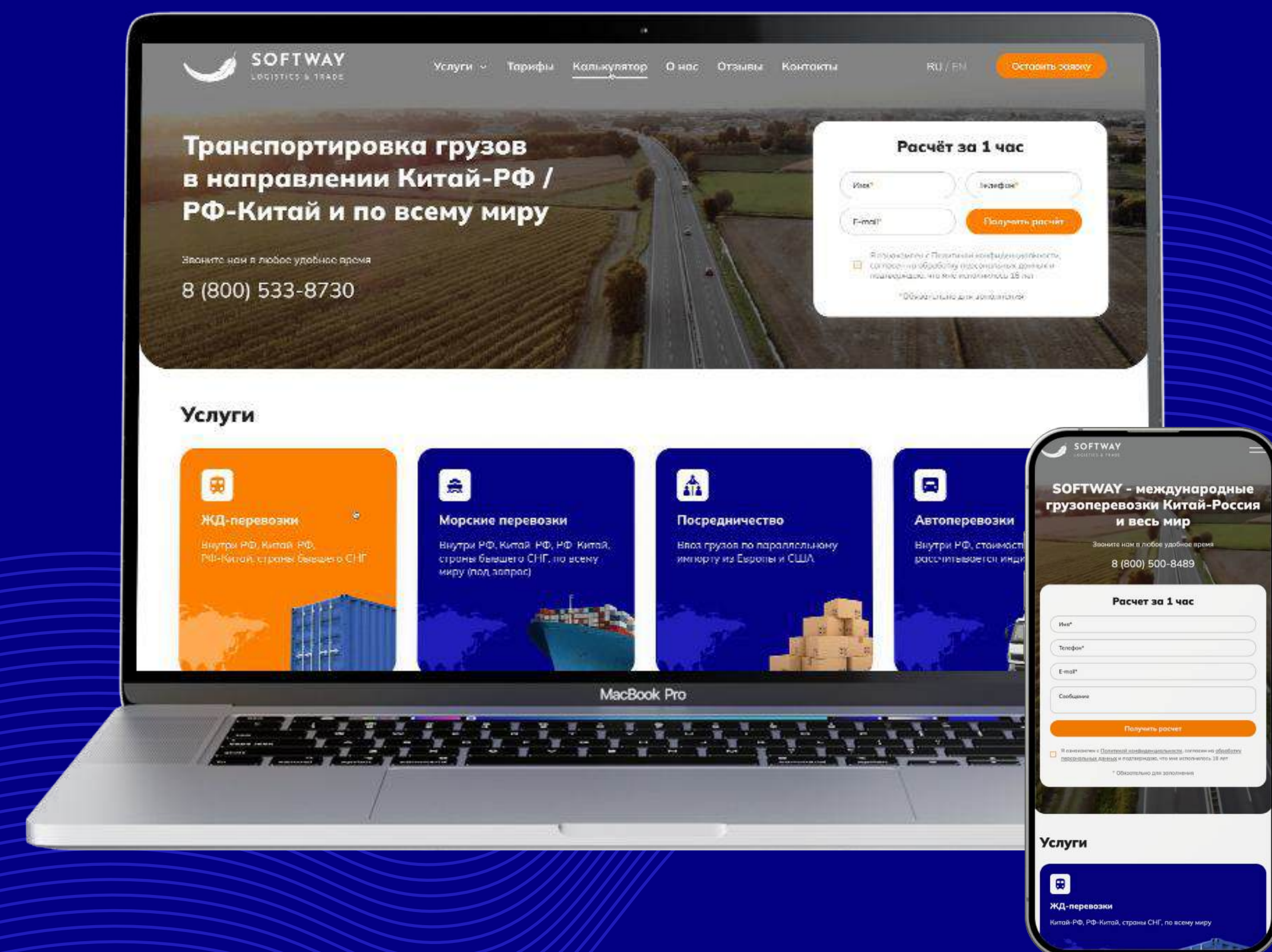
softwaylt.com

Задача

Разработать логотип и корпоративный сайт для логистической компании. Ресурс должен демонстрировать посетителю профессионализм компании, содержать информацию о тарифах и услугах и позволять быстро оставить заявку на расчёт стоимости груза. При этом акцент должен быть сделан на направлении Китай-РФ и ЖД-перевозках.

Результат

Разработанный сайт softwaylt.com полностью соответствует требованиям заказчика и представляет логистическую компанию в стильном и функциональном формате. Процесс перевозки показан в удобном для восприятия схематичном виде, что быстро закрывает один из основных вопросов потенциального клиента — как происходит взаимодействие с компанией. Услуги представлены в иллюстративной форме с лаконичным описанием, за счёт чего уже с главной страницы пользователь может понять суть. Страницы услуг индивидуальны — на каждой учтены особенности конкретного типа перевозки и преимущества, важные для клиента. На главном экране страницы услуг предусмотрена возможность в 1 клик оставить заявку на расчёт перевозки данного типа. Сквозная форма обратной связи даёт возможность потенциальному клиенту обратиться в компанию с любой страницы сайта. Общий блок преимуществ компании также сквозной — в нём учтены все принципиальные для потенциального заказчика нюансы, что повышает конкурентноспособность компании.



Революция рекламы: наружная реклама

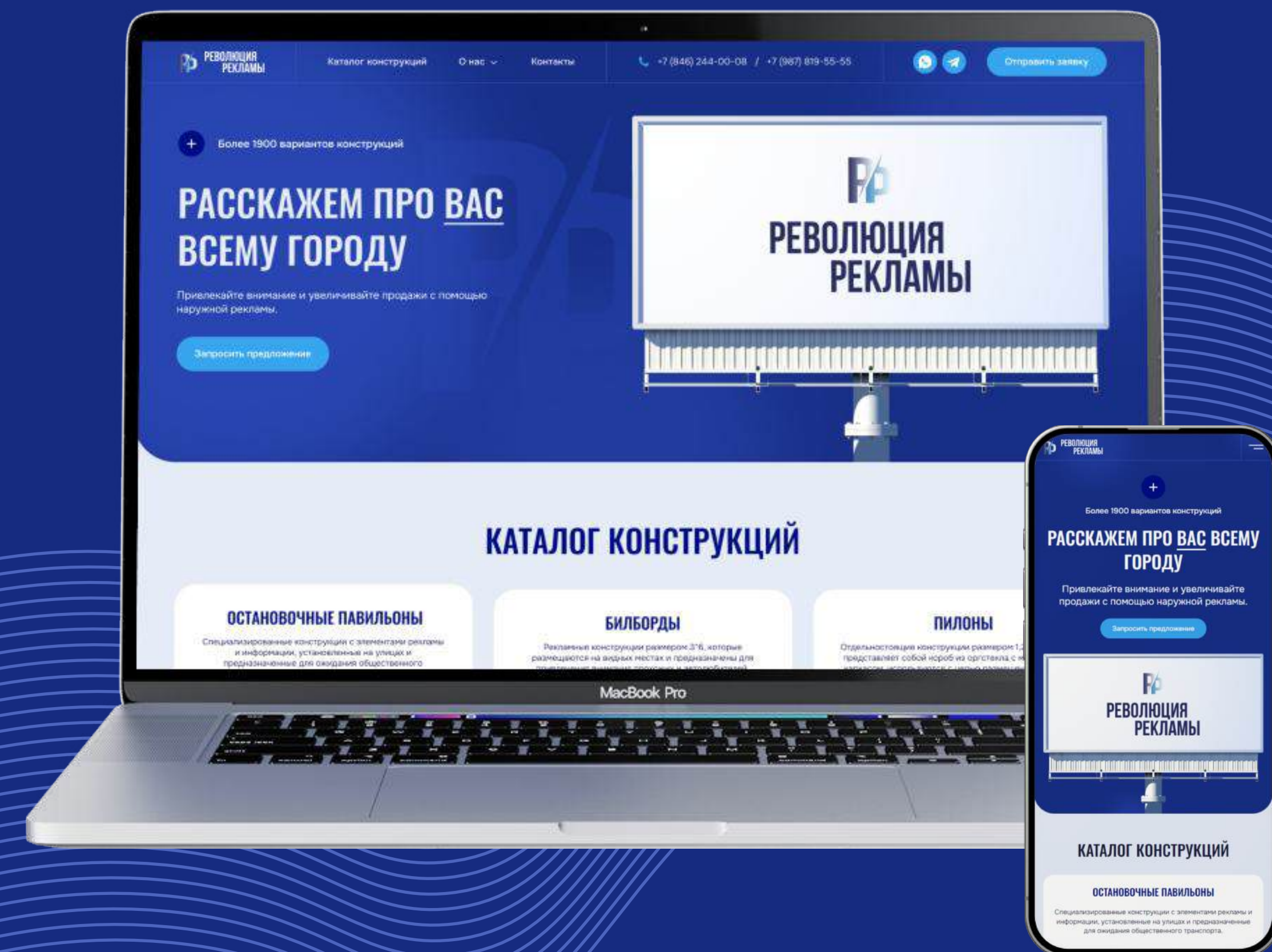
2440008.ru

Задача

Разработка корпоративного сайта для рекламного агентства, специализирующегося на наружной рекламе. Основной целью было создание современного и привлекательного ресурса, который бы представлял компанию в интернете, привлекал новых клиентов и укреплял её репутацию на рынке.

Результат

На платформе 1С-Битрикс разработан многостраничный сайт, который сочетает в себе современный дизайн и функциональность. Дизайн выдержан в контрастных синих и белых тонах, подчёркивающих видимость и активность — ключевые аспекты наружной рекламы. Реализована интеграция с 1С, обеспечивающая актуальную информацию в каталоге рекламных конструкций. Главная страница демонстрирует реальные примеры работ, вызывая доверие и подчёркивая профессионализм агентства. Визуальные элементы, такие как иконки и инфографика, подчёркивают доступность и эффективность услуг. Сайт предоставляет удобные способы связи, включая формы заявки и интеграцию с мессенджерами.



CORE SERVICE: Продажа экспресс-тестов COVID-19

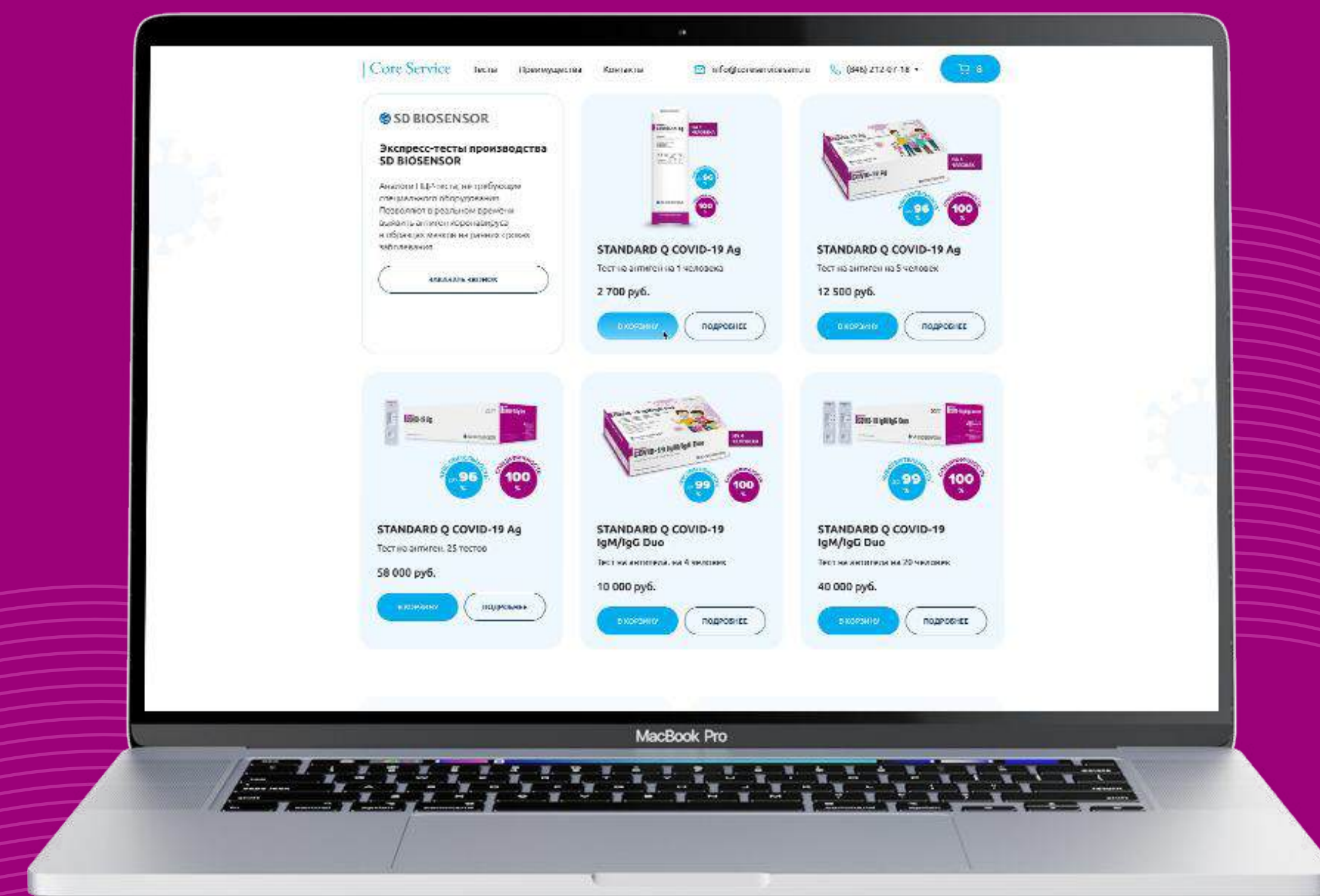
Задача

Разработать простой и стильный сайт-каталог с несколькими товарами, который привлечет целевой трафик инструментами контекстной рекламы для дальнейших продаж.

Результат

Для выполнения задачи был разработан современный ресурс с каталогом из нескольких товаров. Чтобы сделать сайт удобным для посетителей, была реализована система блоков, скрывающих часть текста. Это позволило представить данные в удобной форме. Для повышения юзабилити был максимально облегчен алгоритм оформления заказа: пользователь вводит основную информацию, заполняя всего 3 поля, и заявка уходит на почту менеджеру.

После завершения разработки на сайт был привлечен целевой трафик инструментами контекстной рекламы, в частности, с помощью Яндекс.Директ. Чтобы уложиться в сроки, рекламную кампанию начали настраивать заранее и запустили сразу же по окончании работ над новым сайтом.



Проект rusvolley.ru. Школа волейбола в Москве

Цель:

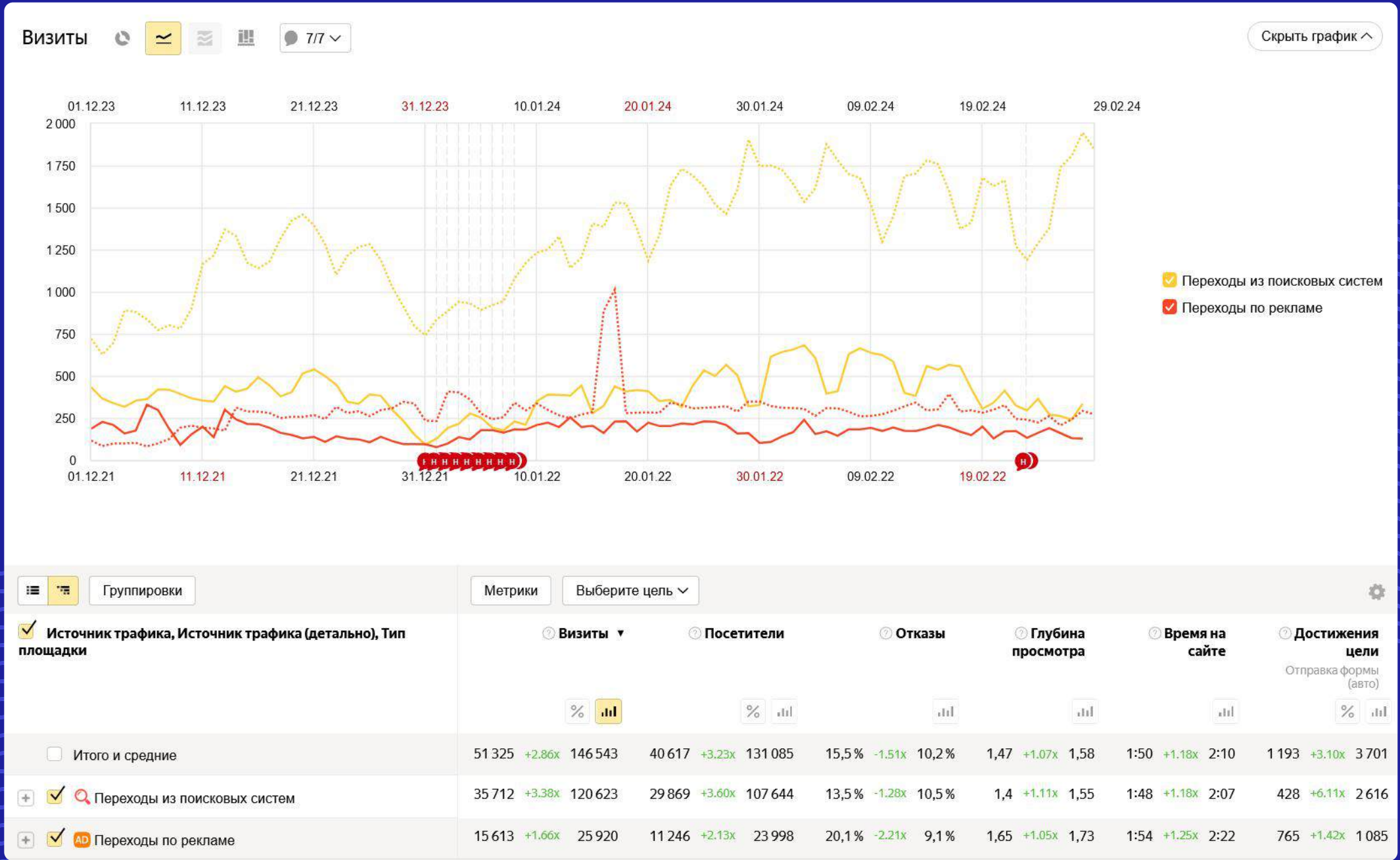
- Увеличить количество обращений в школу волейбола.
- Укомплектовать взрослые и детские группы волейбола.
- Увеличить лидогенерацию по направлению волейбольные лагеря.

Решение:

- Подключено поисковое продвижение с написанием и SEO-оптимизацией информационных статей и страниц сайта, закуплены тематические ссылки.
- Настроены основные инструменты, которые преимущественно приводят к конверсиям – поисковые рекламные кампании в Яндекс и Google, кампании в РСЯ, в том числе ретаргетинг.
- Настроены дополнительные инструменты – медийная реклама в Яндексe, Баннер на поиске.
- Настройка дополнительных кампаний для увеличения трафика на проблемные локации.
- Настройка дополнительных кампаний под акции на ограниченный период.
- Использование гиперлокального таргетинга в Google.
- Подключение виджета envybox.io в качестве дополнительной точки контакта.
- Настроены рекламные инструменты Facebook, Instagram, Вконтакте
- Использование видео- и фото- креативов.
- Запуск А/В теста для выявления лучшего креатива.
- Использование разных посылов: акцент на здоровый образ жизни, средство вытащить ребенка из гаджетов, новый досуг и поиск новых друзей.

Результат:

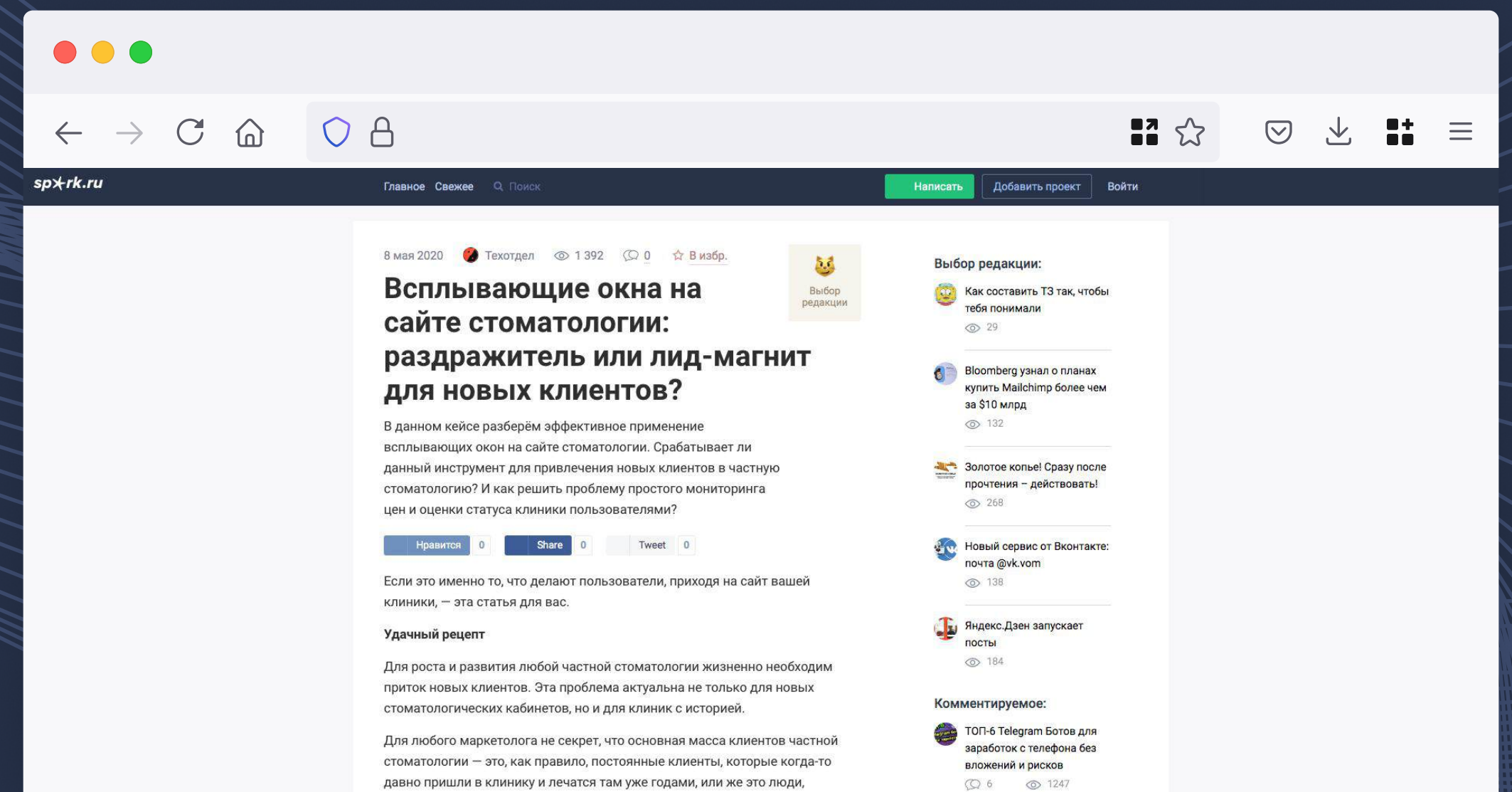
За время сотрудничества удалось в 1,5 раза увеличить число лидов с рекламы в месяц и в 6 раз с канала SEO. Рост органического трафика из поисковых систем в 4 раза за 2 года: с 11 тыс. визитов в месяц до 45 тыс. визитов в месяц.



Всплывающие окна на сайте стоматологии: раздражитель или лид-магнит для новых клиентов?

Разбираем эффективное применение всплывающих окон на сайте стоматологии. Срабатывает ли данный инструмент для привлечения новых клиентов в частную стоматологию? И как решить проблему простого мониторинга цен и оценки статуса клиники пользователями?

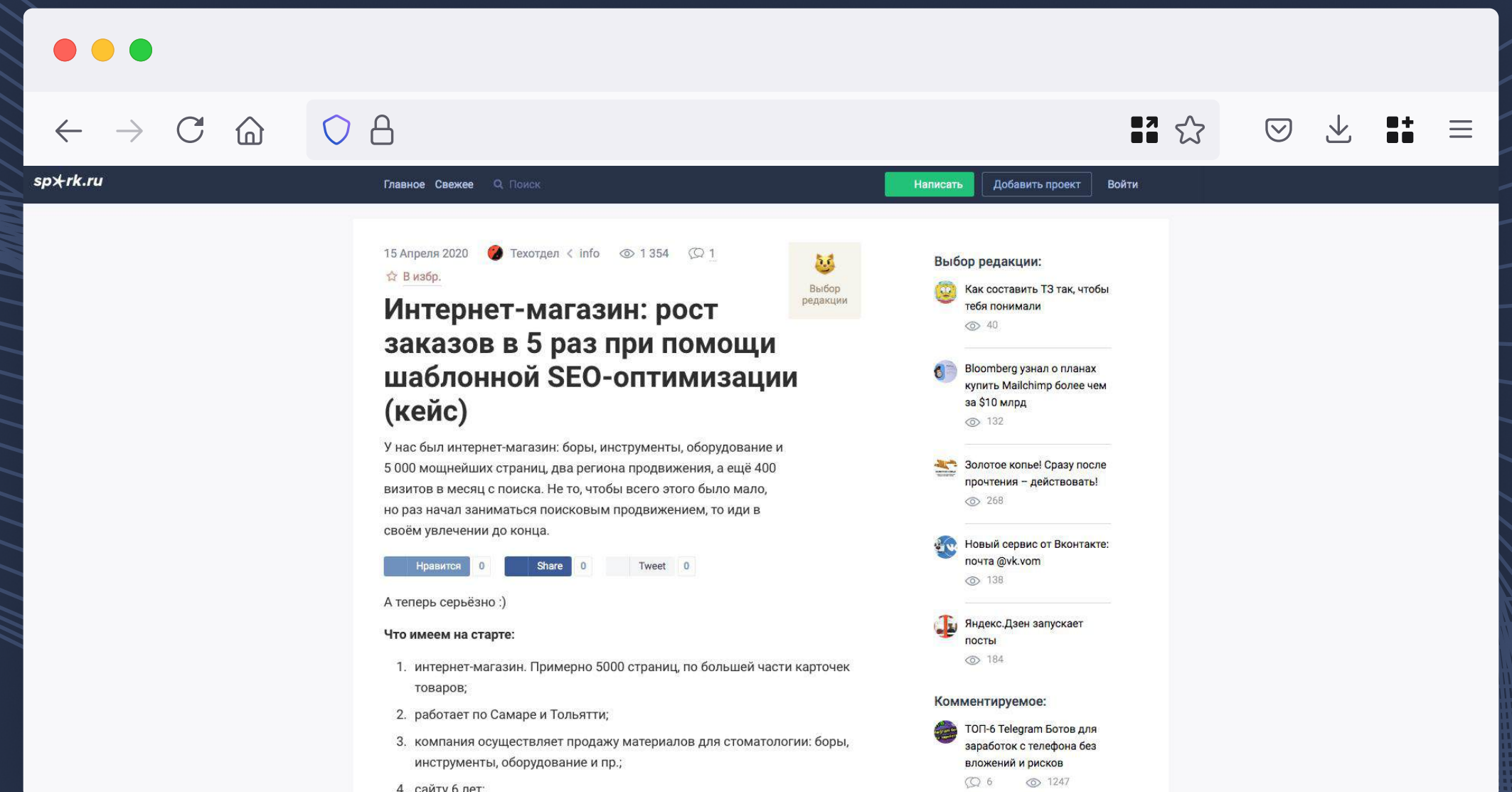
[Читать на spark.ru](#)



Интернет-магазин: рост заказов в 5 раз при помощи шаблонной SEO-оптимизации

У нас был интернет-магазин: боры, инструменты, оборудование и 5 000 мощнейших страниц, два региона продвижения, а ещё 400 визитов в месяц с поиска. Не то, чтобы всего этого было мало, но раз начал заниматься поисковым продвижением, то иди в своём увлечении до конца.

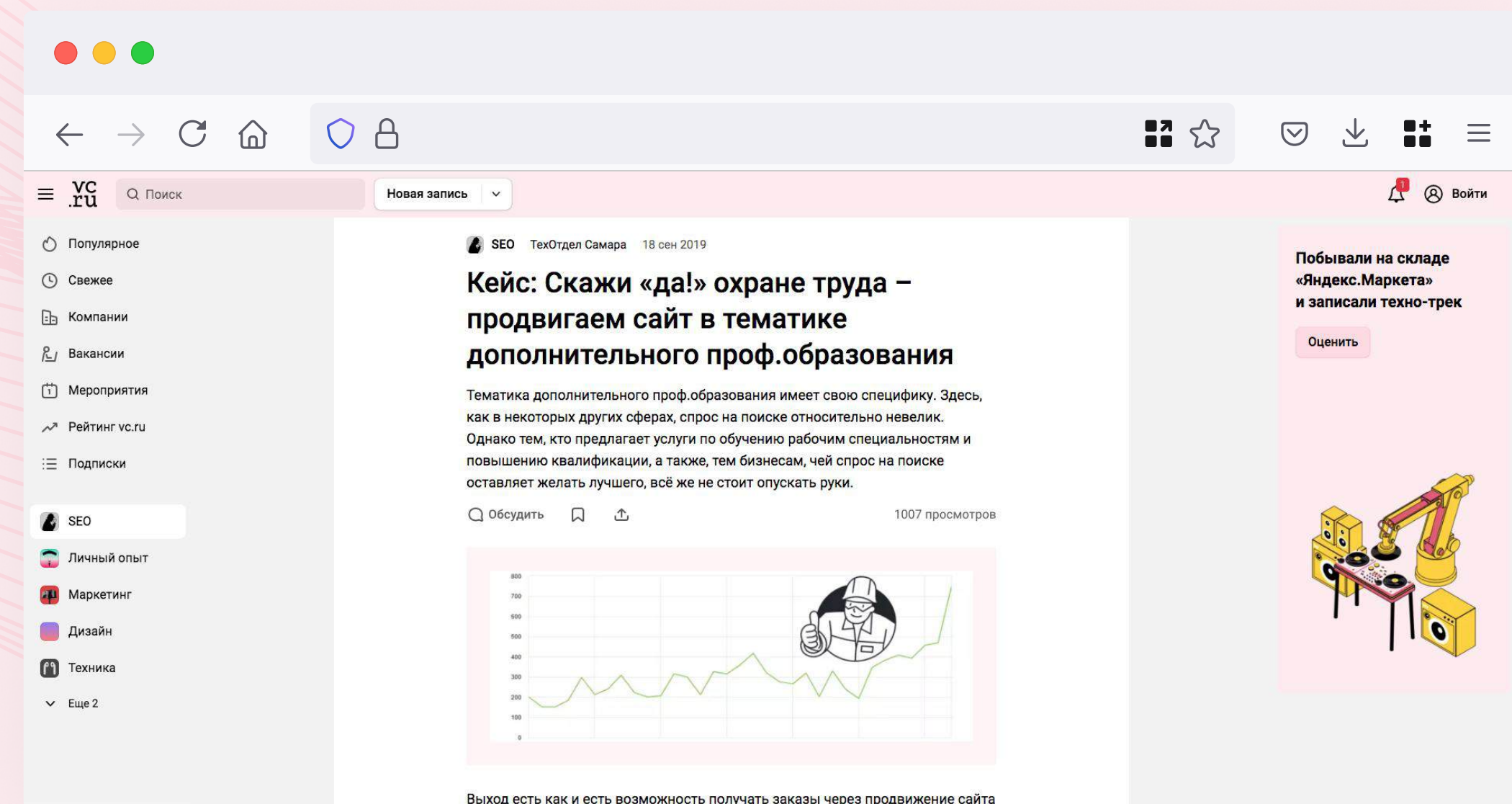
[Читать на spark.ru](#)



Кейс: Скажи «да!» охране труда – продвигаем сайт в тематике дополнительного проф.образования

Тематика дополнительного профессионального образования имеет свою специфику. Это не доставка пиццы или продажа мебели, где всегда есть хороший спрос на поиске. Однако и тем, кто предлагает услуги по обучению рабочим специальностям и повышению квалификации, есть возможность получать заказы через продвижение сайта в поисковых системах.

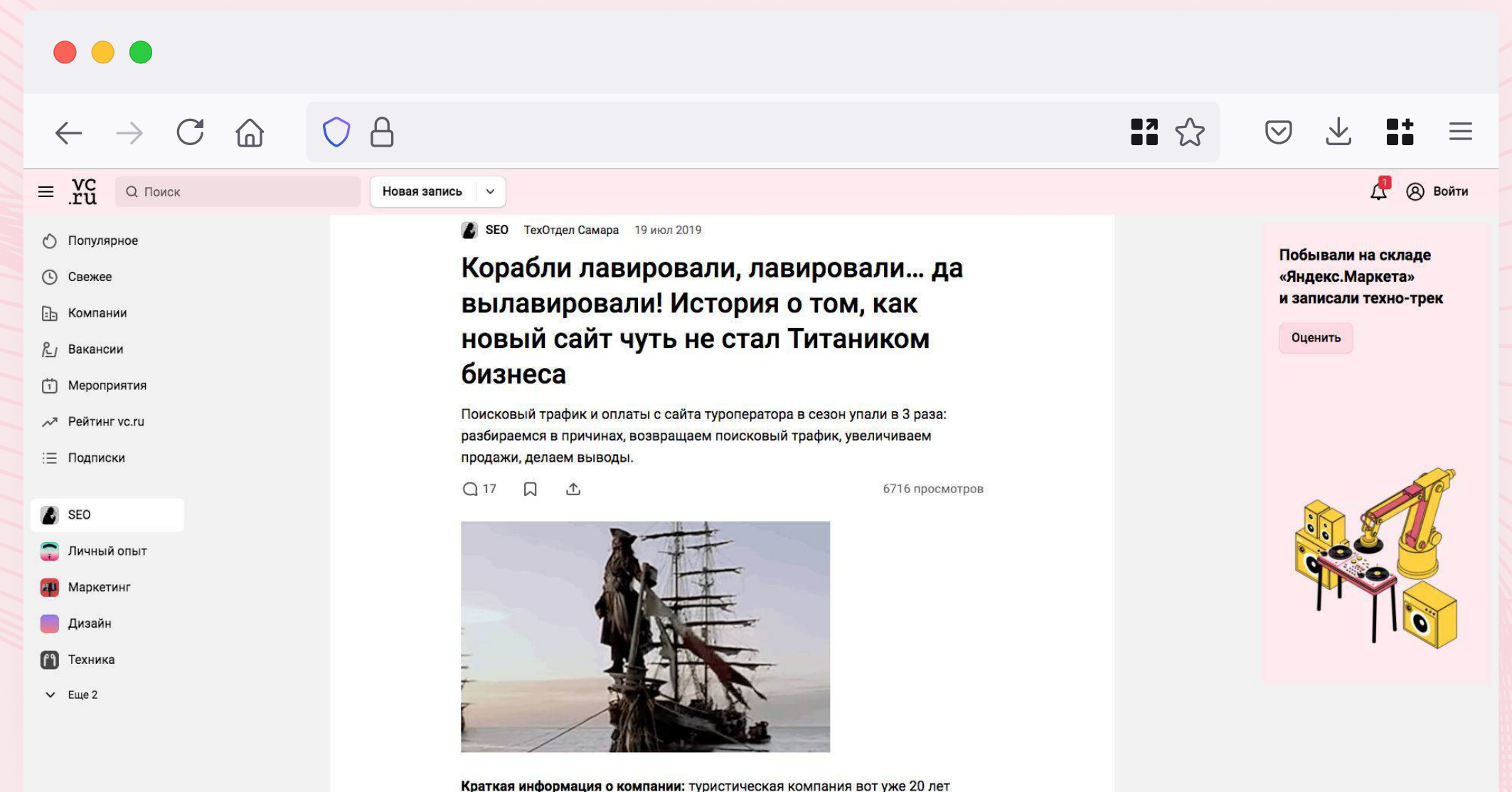
[Читать на vc.ru](#)



История о том, как новый сайт чуть не стал Титаником бизнеса

Есть мнение, что разработка нового сайта даст рост посещаемости и продаж с сайта. В примере статьи подробно рассказываем о том, что результат может быть прямо противоположным! И что нужно сделать, чтобы ваш новый сайт дал положительный эффект.

[Читать на vc.ru](#)



Контакты

Одна продуктивная беседа полезнее двадцати писем.

Давайте проведем личную встречу. Даже если вы решите не пользоваться нашими услугами по созданию и продвижению, у вас будет бесплатная консультация по сайту, у нас – обратная связь.

Телефон: +7 (846) 244-41-87

Почта: info@tehotdel.ru – предложения по партнёрству / sale@tehotdel.ru – отдел продаж

Адрес: г. Самара, 5-я просека, 110Е / оф. 309

Соц. сети и мессенджеры: [VK](#)