

## Рекламная кампания организации по установке натяжных потолков



### Результат

Увеличение числа заявок с 21 до 88 за период 2 месяца



### Услуга/товар компании для продвижения:

Компания - подрядчик по установке натяжных потолков в Санкт-Петербурге и Ленинградской области



### Цель клиента

Привлечение новых лидов (заявки, звонки, расчет стоимости на сайте)



### Что сделали

Реклама в Директе (поиск, РСЯ) отдельно на СПб, отдельно на ЛО

	БЫЛО	СТАЛО
Цена клика:	120	94
Кликабельность:	1,23	0,94
Заявки клиентов:	21	88
Стоимость клиента, руб.:		2 176

# Как работали с клиентом?

**1**

Сбор ключевых фраз (отдельно на СПб, отдельно для ЛО), отбор минус-слов. Утверждение клиентом.

**2**

Создание РК по направлениям запросов: виды натяжных потолков по материалам изготовления, типу помещения, запросы о стоимости, услуги по производству и установке. Утверждение клиентом.

## Стратегия:

КАНАЛЫ:

Яндекс Директ

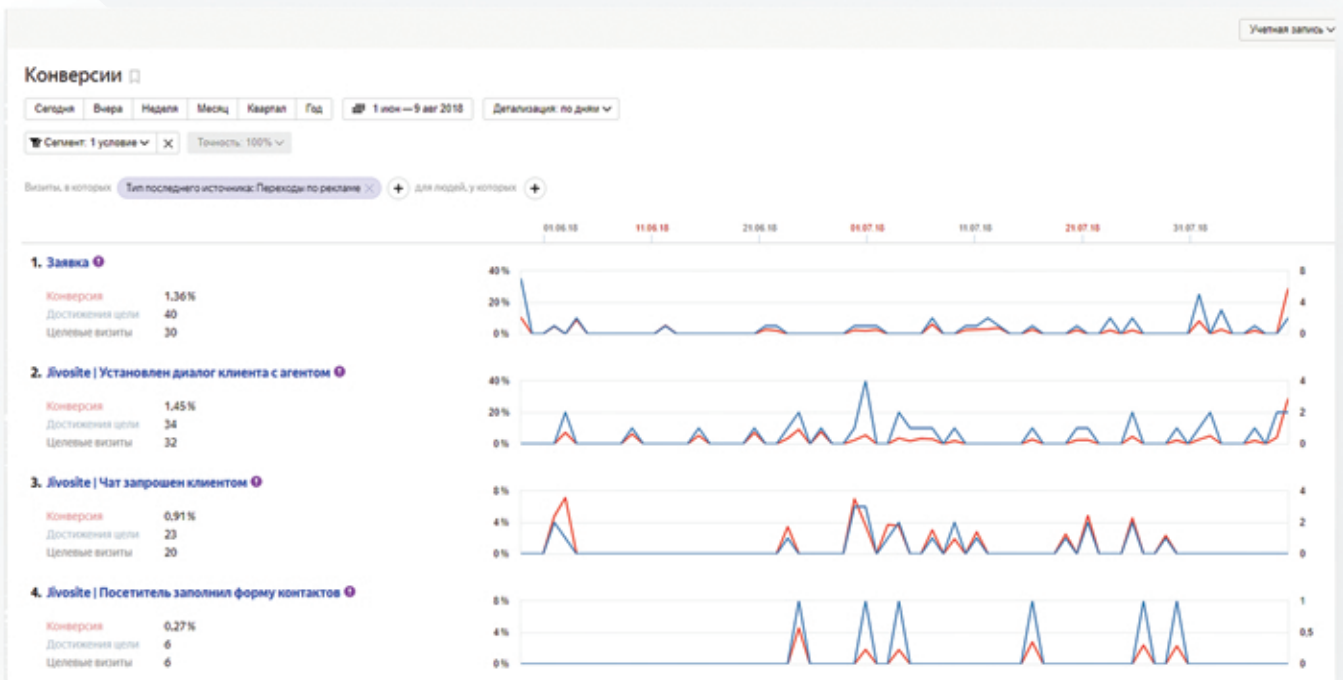
ФОРМАТЫ:

Поиск, РСЯ

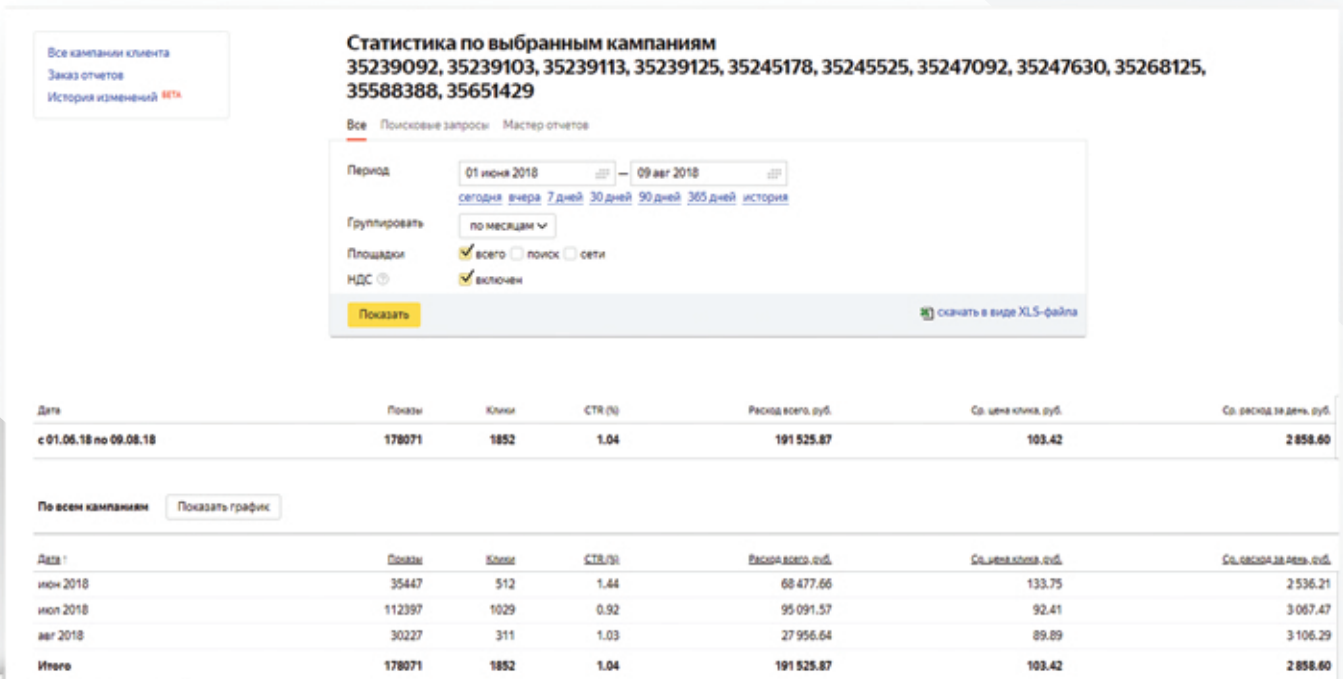
## Этапы работ:

- > Запуск кампаний на поиске.
- > Выявление стоимости лида на уровне кампаний, ключевых слов.
- > Подключение рекламы в сетях

## Достижение целей:



## Статистика нашей рекламной кампании:



## Рекламная кампания магазина ортопедических товаров



### Результат

Снижение стоимости заявки с 3600 до 1482 рублей



### Услуга/товар компании для продвижения:

Ортопедический интернет-магазин в Санкт-Петербурге



### Цель клиента

Продажа товаров для здоровья оптом и в розницу.  
Преимущественно – интернет-магазин, однако  
в магазинах также



### Что сделали

Реклама в Директе (поиск, РСЯ) отдельно на СПб,  
отдельно на ЛО

	БЫЛО	СТАЛО
Цена клика:	32,44	45,94
Кликабельность:	15,81	7,98
Стоимость заявки, руб.:	3 600	1 482

# Как работали с клиентом?

**1**

Сбор ключевых фраз, отбор минус-слов.  
Утверждение клиентом.

**2**

Создание РК. Утверждение клиентом.

## Стратегия:

КАНАЛЫ:

**Яндекс Директ**

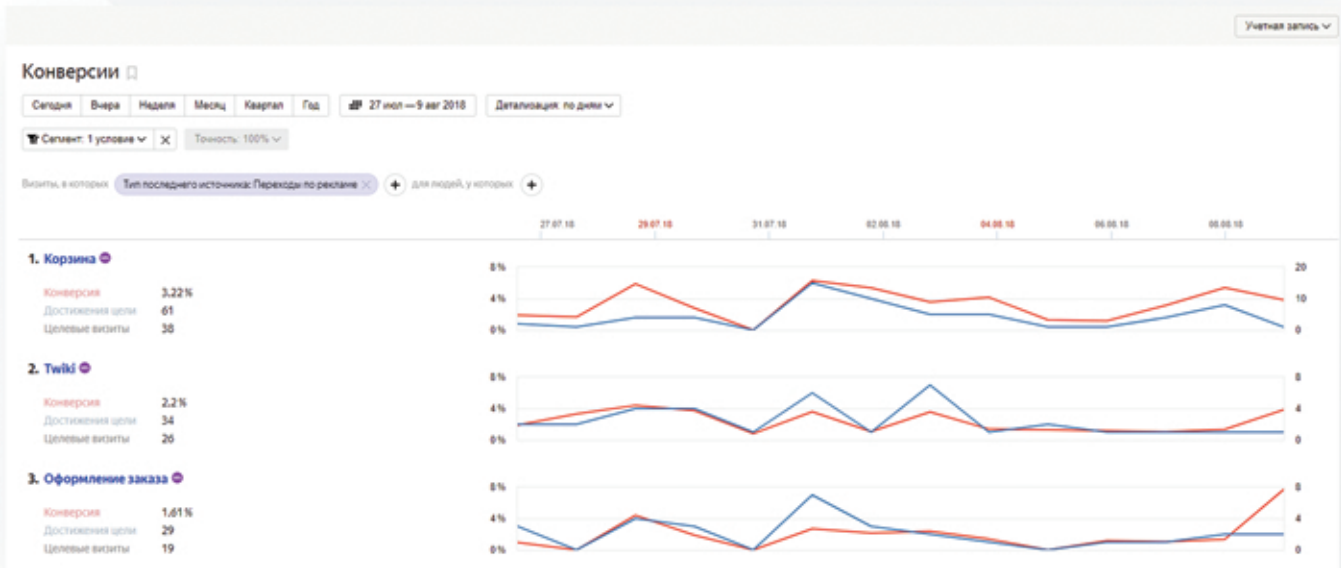
ФОРМАТЫ:

**Поиск**

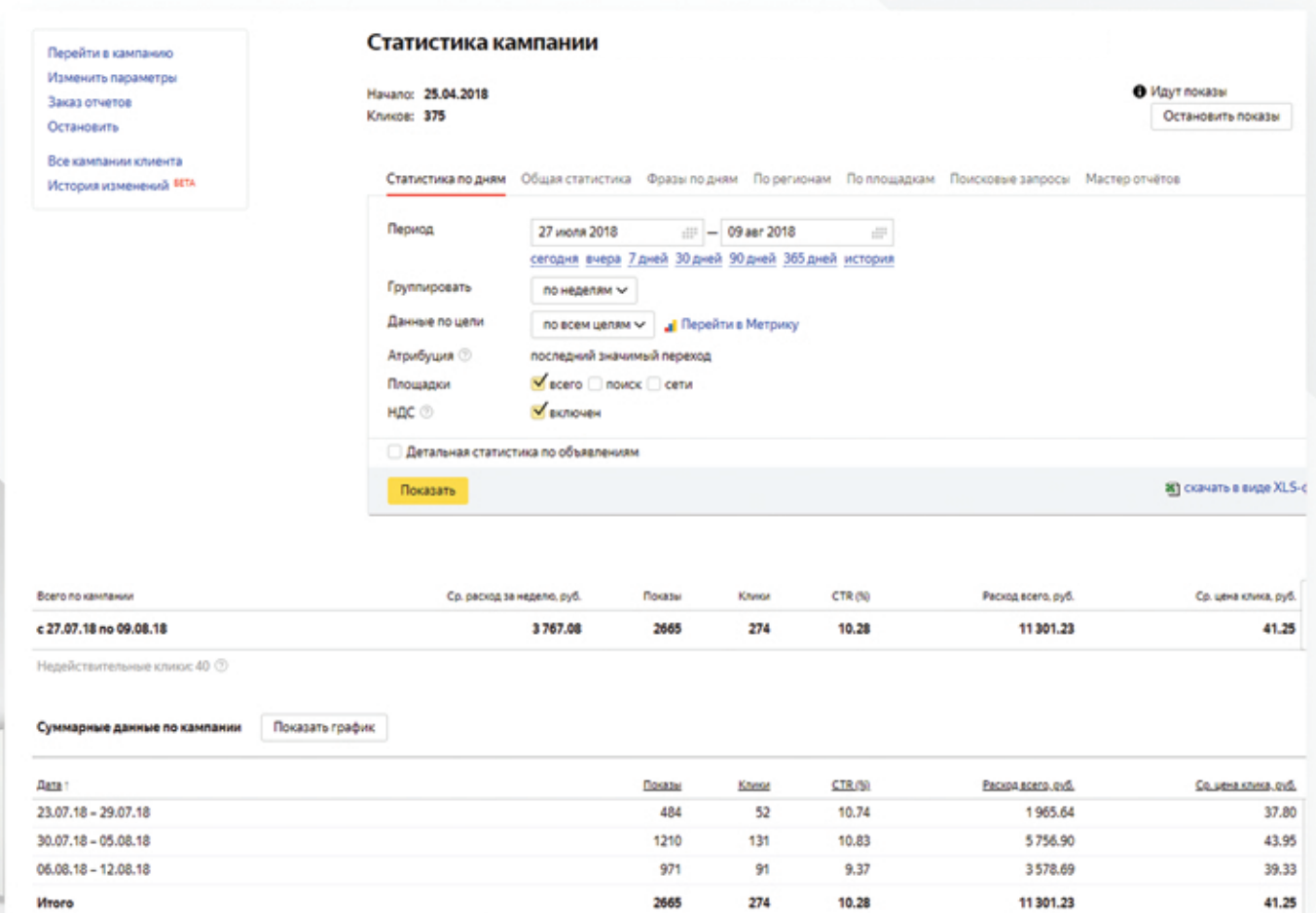
## Оптимизация:

- Еженедельный мониторинг, коррекция ставок, удерживание расхода ежедневного бюджета на желаемом уровне
- Оптимизация групп объявлений, переработка ключевых фраз
- Тестирование объявлений, установки стоимости за объема трафика, позиции показа

## Достижение целей:



## Статистика нашей рекламной кампании:



## Рекламная кампания инвестиционного Потребительского общества



### Результат

Снижение стоимости клиента с 42 200 до 11 635 рублей



### Услуга/товар компании для продвижения:

Потребительское общество. Цель – продвижение своих инвестиционных программ, которые направлены на привлечение вкладов от пайщиков под процент.



### Цель клиента

Привлечение новых лидов



### Что сделали

Реклама в Директе (поиск, РСЯ);  
Таргетированная реклама

	БЫЛО	СТАЛО
Цена клика:	106	63
Кликабельность:	0,33	0,15
Количество клиентов:	31	91
Стоимость клиента, руб.:	42 200	11 635

## Как работали с клиентом?

Клиент вел рекламную кампанию до нас, однако при высоких расходах, имел довольно низкую отдачу. К тому же цели были настроены таким образом, что конверсионным действием считался любой переход на страницу, без какого-либо взаимодействия с формами связи. Благодаря этому в статистике Яндекс.Директ процент конверсий обладал хорошими показателями, что никак не сказывалось на количестве лидов.

В свою очередь мы:

- Переработали ключевые фразы и минус-слова
- Разбили кампании и группы объявлений по смысловой направленности ключевых фраз. Создали тексты объявлений с учетом особенностей ключевиков и продвигаемых программ (предыдущие объявления состояли из шаблонных текстов на все кампании)

## Стратегия:

КАНАЛЫ:

Яндекс Директ

ФОРМАТЫ:

Поиск, РСЯ

## Этапы работ:

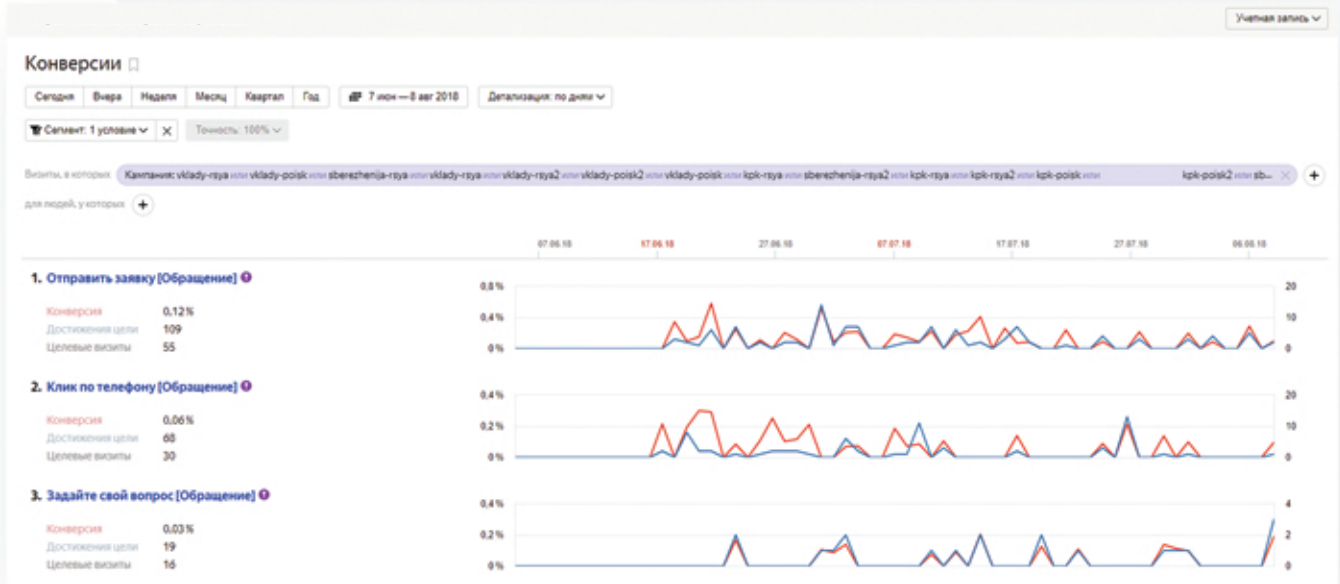
- Запуск кампаний на поиске, в РСЯ.
- Выявление стоимости лида на уровне кампаний, ключевых слов.
- Регулярное редактирование текстов объявлений в связи с обновляемыми сроками акций, изменениями процентной ставки в программах.

## Оптимизация:

- Ежедневный мониторинг, коррекция ставок, удерживание расхода ежедневного бюджета на желаемом уровне.
- Анализ, отключение неэффективных тематических площадок.
- Коррекция расписания показов на основе статистики
- Сбор информации о ЦА, определение наиболее лояльной группы, оптимизация ставок.
- Остановка неэффективных фраз.



## Достижение целей:



## Статистика нашей рекламной кампании:

