

Monolithic Internet  
Marketing

Маркетинг-  
агентство

# Кейс: Как обогнать Директ и instagram при помощи Google Adwords

*Ниша: Ресторанный бизнес*



## Предистория:

**К нам за помощью обратилась маркетолог в сети ресторанного бизнеса в Твери. На их счету 4 действующих ресторана и несколько закрытых.**

**Это сеть довольно знаменитая в городе, но Digital у них сильно бьёт по карману, а нужной отдачи не приносит!**

**У них в штате есть директор, smm-щик, дизайнеры, seo-специалисты и т.д. Но на результат они вывести за всё время их работы не смогли!**

**Проблема в том, что главный учредитель скептически относится к дистанционным подрядчикам. И мы договорились на следующее: Если мы выводим на результат за две недели, то весь Digital наш...**



Задачи:

- Полный аудит РК. Полный анализ Сайта / Ниши / Конкурентов.
- Собрать самую широкую семантику на доставку и посадку. Сегментировать по категориям и логическим направлениям.
- Проработать под каждую кампанию отдельный шаблон объявления для космического CTR.
- Оперативно выявить сильные и слабые стороны. Оптимизировать со второй недели.
- Вывести бизнес на удовлетворительный для заказчика результат.
- Забрать весь Digital под нас.



# Большой минус (особенно в ресторанной нише) в том, что нет сквозной аналитики!

У них какая-то замурднённая специальная для ресторанов CRM-система, которая тяжело интегрируется к примеру с Roistat. И все заявки они отслеживают по конверсионным действиям в Метрике

## Google у них стоял вообще, так как их директолог не смог ничего с ним сделать

Метрика по конверсиям в период со 02 по 13 августа (12 дней).

Верхнее - социальные сети

Нижнее - Яндекс Директ



### 4. Клик по телефонам [🔗](#)

Конверсия	9,09 %
Достижения цели	12
Целевые визиты	12



### 5. Клик по email [🔗](#)

### 6. Подтверждение заказа (ввод данных в форме Оформление заказа) [🔗](#)

Конверсия	1,52 %
Достижения цели	7
Целевые визиты	2

Нет данных по цели.



### 7. Оформление заказа (Из корзины на следующий этап) [🔗](#)

Конверсия	1,52 %
Достижения цели	2
Целевые визиты	2



### 4. Клик по телефонам [🔗](#)

Конверсия	2,41 %
Достижения цели	29
Целевые визиты	21

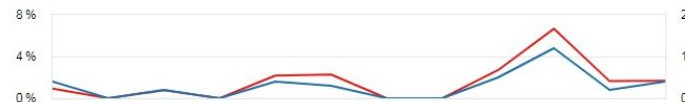


### 5. Клик по email [🔗](#)

### 6. Подтверждение заказа (ввод данных в форме Оформление заказа) [🔗](#)

Конверсия	1,15 %
Достижения цели	36
Целевые визиты	10

Нет данных по цели.



### 7. Оформление заказа (Из корзины на следующий этап) [🔗](#)

Конверсия	1,15 %
Достижения цели	11
Целевые визиты	10



## Что было сделано для резкого старта рекламы

---

●  
Добавление  
ключевых фраз  
более 1000

●  
Создано **18**  
кампаний и **18**  
индивидуальных  
шаблонов

●  
Использованы  
такие расширения  
как: Телефон,  
уточнения, 4  
быстрых ссылки,  
цены,  
структурированные  
описания,  
промоакция. Для  
каждой кампании  
свои

●  
На тест запущена  
КМС компания

●  
Выставлены  
ставки **100**  
рублей

#### 4. Клик по телефонам 📞

Конверсия	5,08 %
Достижения цели	27
Целевые визиты	20

#### 5. Клик по email 📧

#### 6. Подтверждение заказа (ввод данных в форме Оформление заказа) 📧

Конверсия	4,31 %
Достижения цели	61
Целевые визиты	17

#### 7. Оформление заказа (Из корзины на следующий этап) 📧

Конверсия	4,31 %
Достижения цели	25
Целевые визиты	17

## 9. [ВРЕМЕННО] Конечное оформление заказа через url с параметром 📧

Конверсия	0,25 %
Достижения цели	2
Целевые визиты	1

## 1. Форма "Заказать столик" (всплывающая из меню на главной) 📧

Конверсия	0,51 %
Достижения цели	2
Целевые визиты	2

**А теперь показатели конверсионных действий по Google за период с 16 по 26 августа (11 дней)**

# - Яндекс Директ (26 целевых)

## 4. Клик по телефонам 📞

Конверсия	2,13 %
Достижения цели	17
Целевые визиты	14

## 5. Клик по email 📧

## 6. Подтверждение заказа (ввод данных в форме Оформление заказа) 📄

Конверсия	0,91 %
Достижения цели	19
Целевые визиты	6

## 7. Оформление заказа (Из корзины на следующий этап) 📄

Конверсия	0,91 %
Достижения цели	9
Целевые визиты	6

## 4. Клик по телефонам 📞

Конверсия	4,65 %
Достижения цели	20
Целевые визиты	20

## 5. Клик по email 📧

## 6. Подтверждение заказа (ввод данных в форме Оформление заказа) 📄

Конверсия	0,93 %
Достижения цели	22
Целевые визиты	4

## 7. Оформление заказа (Из корзины на следующий этап) 📄

Конверсия	1,16 %
Достижения цели	7
Целевые визиты	5

# Социальные сети (29 целевых) -

Показатели конверсионных действий по Директу и социальным сетям за тот же период.

Google - 57 целевых

Остальные - 55 целевых

# После того, как мы достигли желаемых результатов, оставалось дело за оптимизацией.

Стратегия по оптимизации

КМС был запущен на один день и остановлен сразу! Съедал бюджет и портил статистику.

Отключили все компании, которые не принесли конверсии.

Ежедневный анализ ПЗ и чистка мусора.

Отключили все группы по которым был расход и не было конверсий.

Перераспределение бюджета на более конверсионные компании

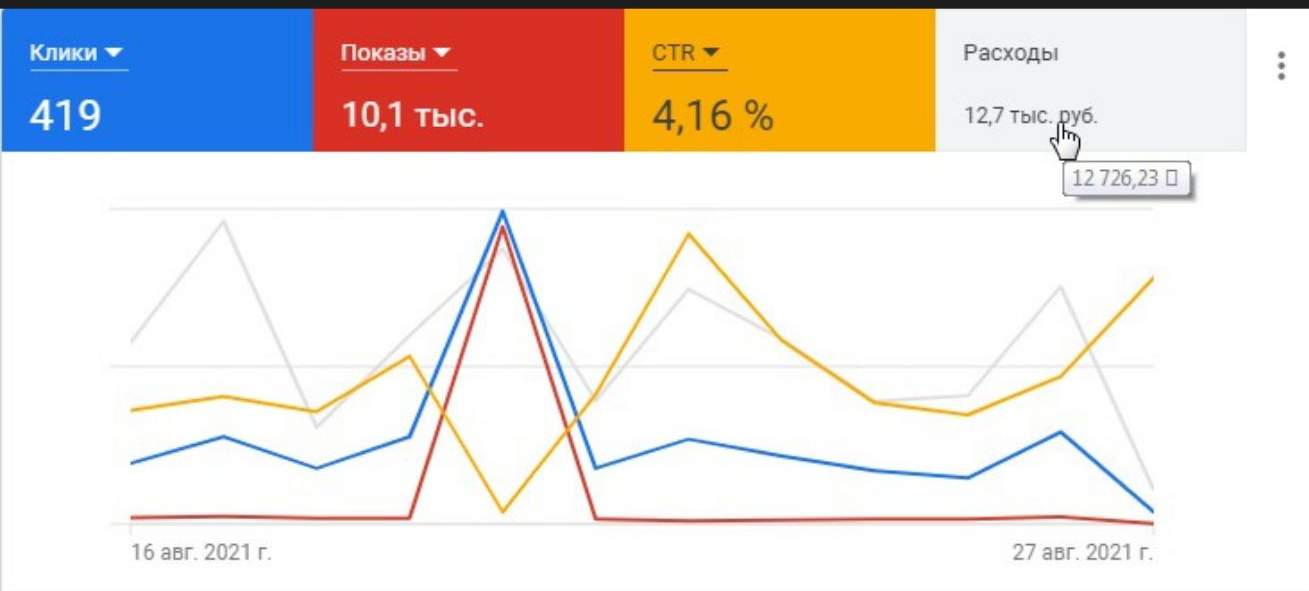


## Вот что показывает Google:

CTR попорчен из-за КМС! А так на поиске не менее 12% на кампанию

## Показатели из того, что имеем:

- Расход 12 726 , 23 рубля
- Цена лида 223 , 26
- 57 лидов





# Я думаю вы поняли:

- Что весь Digital у этой сети ресторанов наш и теперь мы все дружно пробуем новые блюда
- Мы очень любим рисковать за перспективу

## Выводы:

На подготовку РК было потрачено полторы недели. Это и дало результат! Качественно собранная семантика и проработка самих объявлений - вот, что не хватало их специалистам!





Monolithic Internet Marketing

Маркетинг- агенство

**+79785834651**

**Настройка и ведение в  
Яндекс Директ и Гугл  
Адвортс**

**Создание сайтов/  
Лендингов**

**SMM**

**Три причины почему  
выбирают меня:**

**УВЕРЕННОСТЬ:**

Я не берусь за проекты,  
которым не знаю чем  
помочь!

Перед началом работы  
полный анализ ниши!

**СКОРОСТЬ:**

Время - Деньги!

Помимо качества, для  
меня важный критерий-  
это скорость выполнения  
задач!

**ГАРАНТИЯ:**

Мне не интересны  
разовые проекты!

Я работаю в долгую!

Зарабатываете вы -  
Зарабатываю я!