

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

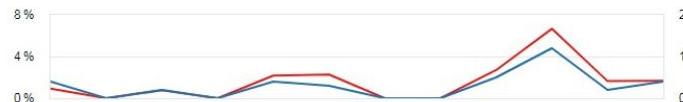


5. Клик по email [🔗](#)

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

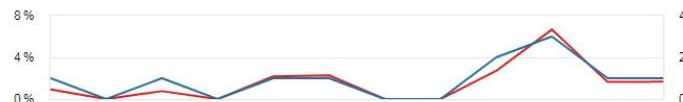
Конверсия	1,15 %
Достижения цели	36
Целевые визиты	10

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.

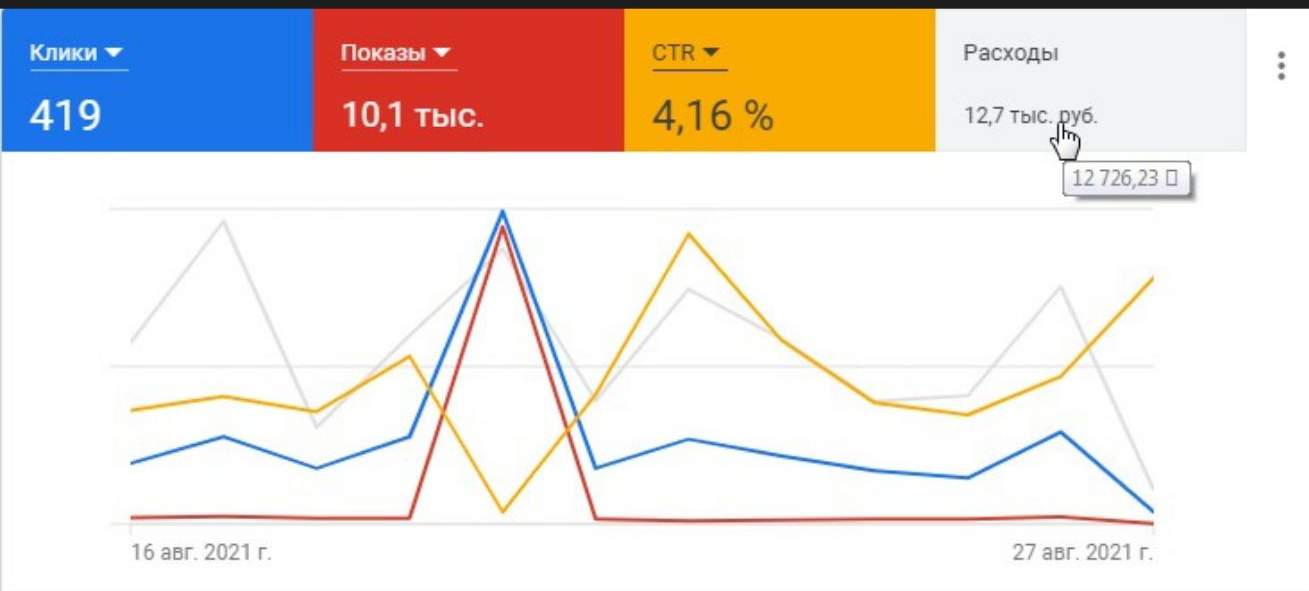
Перераспределение бюджета на более конверсионные компании

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!





+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!