Контекстная реклама: дилеры, бренды, СМИ.

Евгений Рыжов,
ЗАО «Бегун»

begun™

Содержание

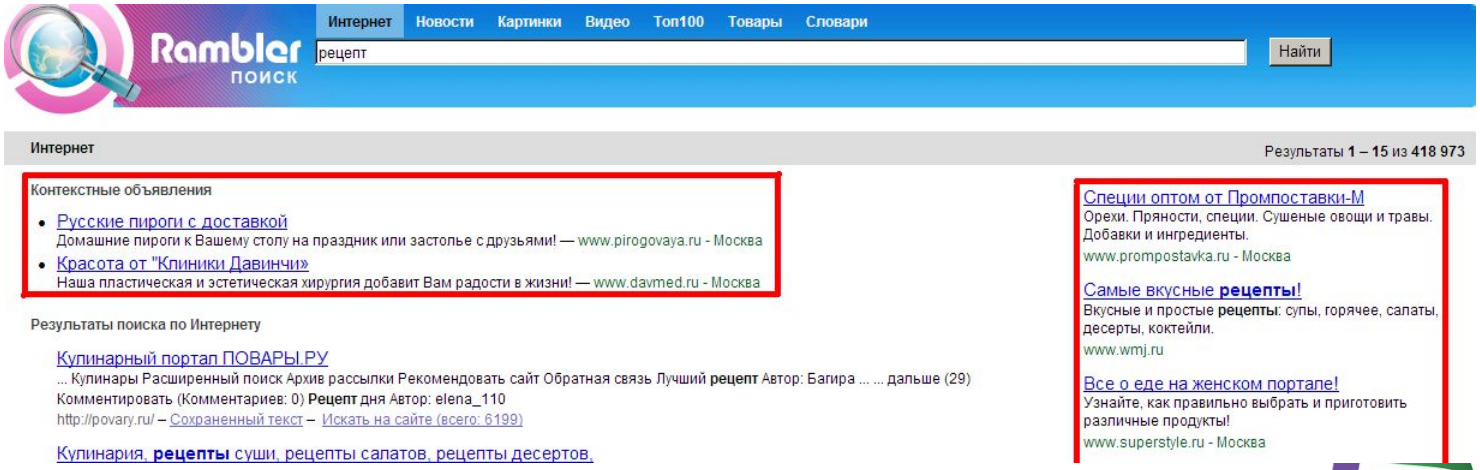
- История контекстной рекламы
- Как делать эффективные объявления
  - Задача 1. (реклама для дилера)
  - Задача 2. (реклама для бренда)
- Задача 3. (трафик)
  - Стрела Трафика

История контекстной рекламы

begun™

История контекстной рекламы

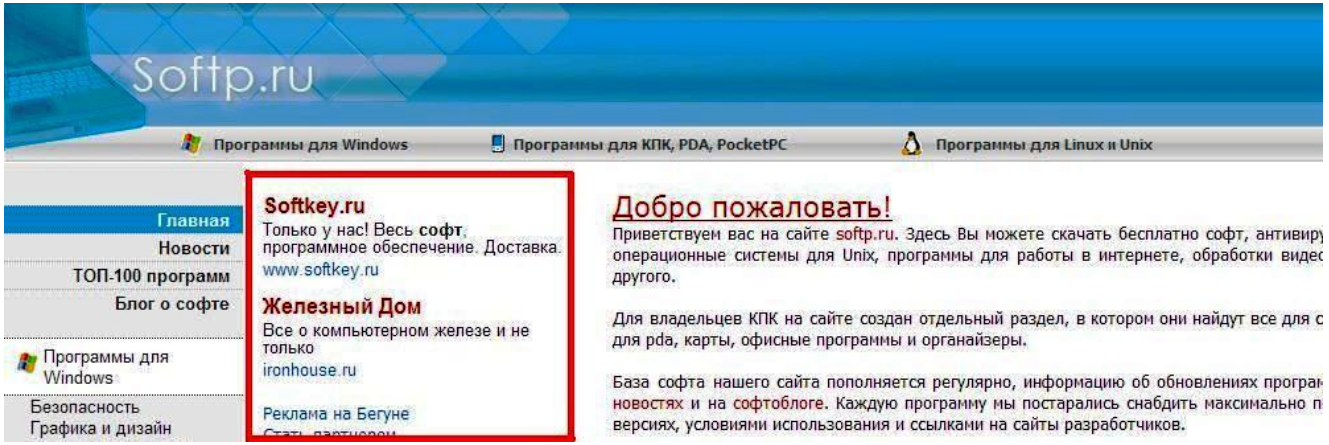
- В 1998 г. Джеффри Брюил. Идея показывать платные объявления на поисковике (по релевантным ключевым запросам на аукционной основе). В основном оплата взималась за показы (CPM-модель).
- Крупнейшие сервисы Рунета: Бегун, Яндекс Директ, Google AdWords
- В 2002 г. Компания Бегун первой в рунете предложила взимать плату не за показы, а за клики (CPC-модель).



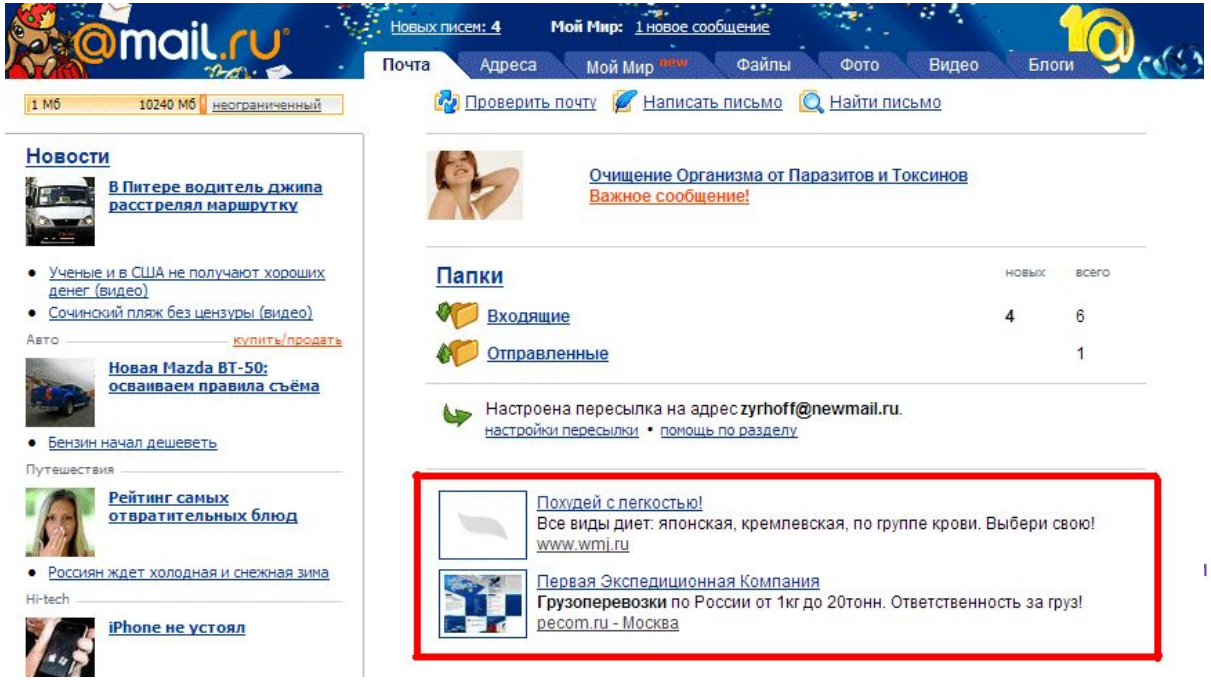
begun™

История развития

- 2003 – 2006 гг. активный рост рекламной сети



- 2006 г. появление поведенческих технологий



Как делать эффективные объявления

begun™

Как делать эффективные объявления

Поиск:

- наличие ключевого запроса в заглавии (+16% CTR) и описании (+10% CTR)
- выделение конкурентных преимуществ, личной выгоды и пр.
- т.н. «телеграфные» объявления

Ищете Asus eeps?
Только до 18 ноября: мышка + коврик в подарок! Бесплатная доставка.

Сеть:

- необязательно наличие ключевого запроса
- креативные тексты

Чем хорошо МакБук?
Об этом мы расскажем с особенным удовольствием.
Подробнее …

begun™

Задача 1. Реклама для дилера

begun™

Условие

Требуется:
- автосалону «Жигули Quattro» сделать классическую продающую рекламу

Бриф:
- урл zhiguli-quattro.ru
- цель кампании: увеличить продажи
- гео: Москва + обл
- срок: ноябрь 09
- бюджет: 50 т.р.
- формат: текст
- доп. акции: купи два авто и получи третье бесплатно

begun™

Решение

Решение:

- используем н/ч продающие запросы (купить авто)
- ставки из коммерческого сегмента (от 7 руб)
- создаём минимум 2 кампании (поиск/сеть)
- на каждую кампанию свой тип объявлений (поисковые/сетевые)
- отслеживаем конверсию
- распределяем бюджеты и ставки в зависимости от конверсии

Нужны Жигули?
Жигули Quattro – каждый третий автомобиль бесплатно.
Убедись!

Итог: продано 12 авто

begun™

Задача 2

Задача 2. Реклама для бренда

Условие

Требуется:
- автобренду «Машинка Малютка» сделать рекламу

Бриф:
- урл mashinka-malutka.ru
- цель кампании: информирование аудитории о снижении цены на продукт
- ЦА: М/Ж, 18+, интересующиеся авто в сегменте 10-12 тыс $
- гео: Россия
- срок: ноябрь 09
- бюджет: 50 т.р.
- формат: текст
- доп. условия: приоритет на охват, невысокая цена за контакт
- специфика продукта: самое маленькое авто

Три важных момента

Три важных моментa

(!)

- не должно быть конкуренции с дилерами
- большой охват
- невысокая цена за контакт

Как их учесть:

- упор на сеть/ невысокие позиции в поиске
- широкие, непродающие запросы
- следует автоматически из пп 1 и 2

Решение

Решение:

- используем в/ч запросы (авто, и никаких добавок типа «купить»)
- ставки 2-7 руб (полуновостной сегмент)
- создаем, как правило, 1 кампанию (на все источники)
- информирующие объявления

Революция от «Малютки»!
Самое маленькое авто теперь ещё доступнее!
Подробнее …

Итог: 50 000 переходов на сайт. Пустые склады у дилеров …

begun™

Задача 3

Задача 3.
Трафик

begun™

Шаг 1. Бриф

Бри
ф:

- ЦА: М/Ж, 18+, профессиональные рекламщики (все медиа)
- CPC не более 27.5 коп /объём не менее 13 000 переходов/сутки

Два золотых правила на трафик:
- преимущественно односложные запросы

begun™

Шаг 2. ТЗ

Согласно требуемой ЦА аудитории пишем техзадание на тематики.

ТЗ: требуется подобрать одно двусложные запросы по тематикам

- названия рекламных форматов (240x400, …)
- исследователи рынка (TNS, …)
- рекламный сленг (наружка, медийка, уники)
- словарь рекламщика (BTL, креатив и пр)
- словарь медиа-планера (CPM, CPT, impressions)
- названия рекламных агентств (icontext, trafic)
- название крупных рекламных сетей (Publisic Group, …)
- подразделений сетей (Starcom, …)
- известные фамилии на рынке (Кохановский, Спивак, Ревазов)

Все секреты контекста на одной странице.
Подробнее …

begun™

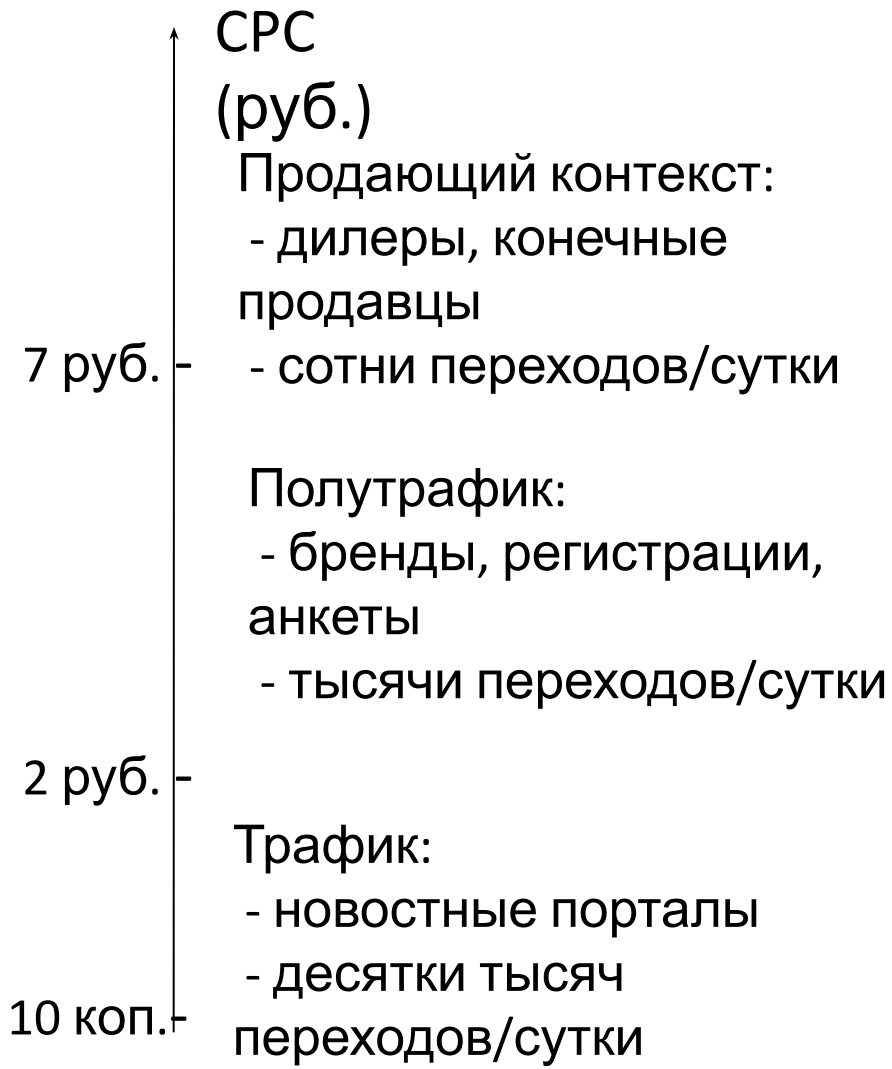
Шаг 3. Любуемся результатом

Итог: для ресурса begun.ru/secret

- 13 000 переходов/сутки по 25 коп
- глубина 3.1 страницы
- среднее время: 5.3 минуты

begun™

Стрела трафика



Евгений Рыжов
sales-marketing
Тел.: +7 (495) 956-9007 (доб. 123)
http://www.begun.ru

begun™
приводим клиентов