



*Контекстная реклама:
дилеры, бренды, CPA*

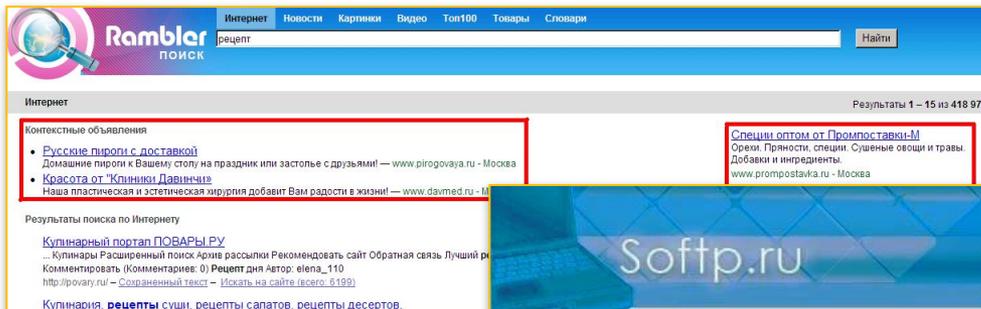
*Евгений Рыжов,
ЗАО «Бегун»*

ЗАО «Бегун», 2010 г.

Содержание:

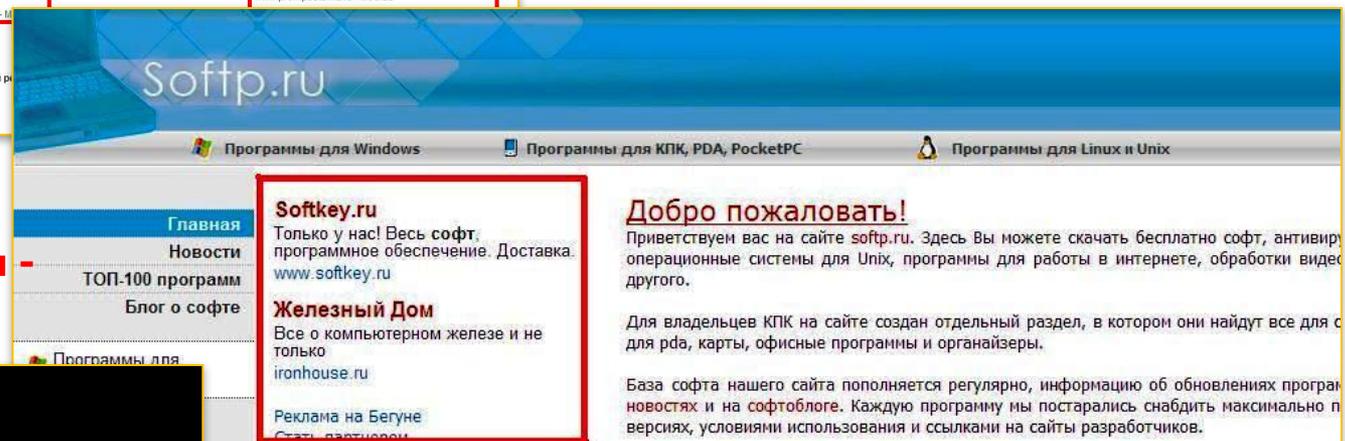
- Обзор контекстных технологий
- Типы задач в контекстной рекламе:
 - Реклама для дилера (конечные продажи)
 - Реклама для бренда (нишевое информирование)
 - СМІ, СРА(лиды)
- "Шкала трафика" для контекстного аукциона

Технологии контекстной рекламы



- **Поисковая контекстная технология**

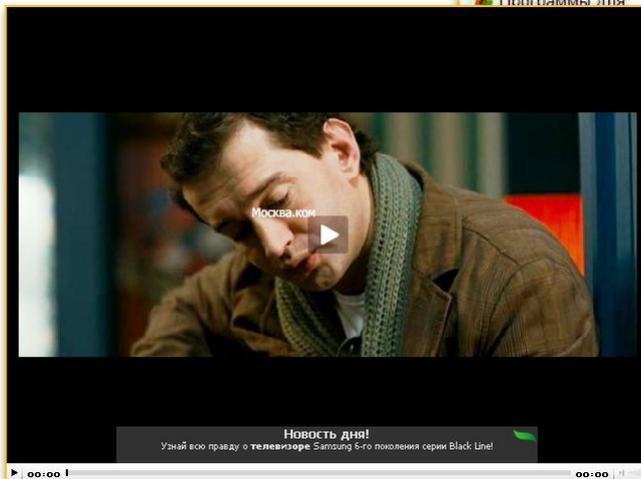
**Тематическая
контекстная технология**



- **Поведенческая контекстная технология**

Текстовая реклама:

- показывается по ключевым запросам
- CPC определяется свободным аукционом
- минимальная CPC = 10 коп.



Какие задачи решает контекстная реклама

Какие задачи решает контекстная реклама?

Прямые продажи (B2C)

- товары (электроника, авто и пр.)
- услуги (медицинские, ремонт и пр.)

Нишевой брендинг

- продвижение продуктовой линейки авто в заданой целевой нише

Привлечение аудитории

- новостные порталы
- сервисы с регистрациями (forex, сайты знакомств, соцсети и пр.)

Реклама для дилера (прямые продажи)

Требуется:

- автосалону «Жигули Quattro» увеличить продажи

Бриф:

- упрл zhiguli-quattro.ru
- цель кампании: *увеличить продажи*
- гео: Москва + обл
- срок: ноябрь 2010
- бюджет: 50 т.р.
- формат: текст
- комм. преимущество: купи два авто и получи третье бесплатно

Решение:

- используем н/ч продающие запросы (купить жигули)
- 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!

Реклама для бренда (нишевое информирование)

Требуется:

- автобренду «Машинка Малютка» обеспечить нишевой брендинг

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 10
- бюджет: 100 т.р.
- формат: текст
- доп. условия: *приоритет на охват, невысокая цена за контакт*
- специфика продукта: *самое маленькое авто в мире*

Три важных момента:

- 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

Решение:

- используем в/ч некоммерческие запросы (никаких «купить»!)
- ставки 2-7 руб (полуновостной сегмент)
- создаём, как правило, 1 кампанию (на все источники)
- информирующие объявления

Революция от «Малютки»!

Самое маленькое авто теперь ещё доступнее! Подробнее ...

CPA (лиды)

Требуется:

- курсам английского набрать группу слушателей

Бриф:

- урл ms-english.ru
- цель кампании: *заявки на сайте*
- гео: Москва + обл
- срок: ноябрь 2010
- бюджет: 6 000 т.р.
- формат: текст
- CPA = 300 руб. (20 заявок)
- комм. преимущество: оставь заявку и получи скидку 10%

Решение:

- Подбираем слова с упором на «параллельный спрос»
 - целевые запросы (курсы английского и пр)
 - название школ английского (English first и пр)
 - названия известных колледжей UK в русскоязычном написании
 - известные английские писатели в англоязычном написании
 - известные английские книги в англоязычном написании
 - достопримечательности UK (русское + англоязычное написание)

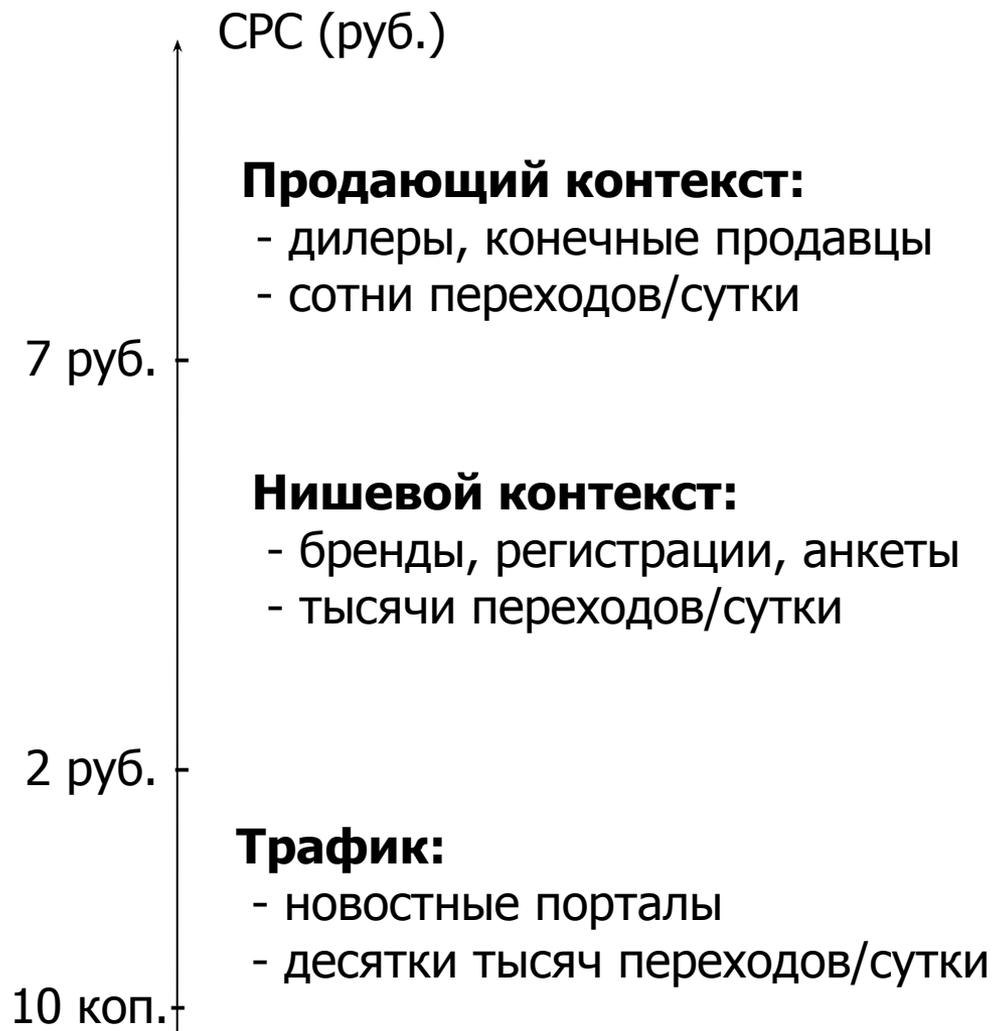
- ставка 1 руб. на всех РК
- создаём на каждый источник свою кампанию с меткой ?from=source
- отслеживаем стоимость анкеты с каждого источника

- если есть возможность, где-то повышаем ставку (прирост трафика)
- оптимизируем РК под CPA = 300 руб.

период: 1 нед.

Источник	Клики	Кол-во анкет	конверсия
поиск	216	2	0,93%
тематические площадки	741	1	0,13%
доски объявлений	120	2	1,67%
навигационные каталоги	2355	8	0,34%
рассылки	0	0	n/a
поведенческие площадки	174	0	0,00%
итого:	3606	13	0,36%
CPA = 277,38 руб.		1,85 анкета/сутки	

«Шкала трафика» для контекстного аукциона



Выводы:

- **Задачи контекста:** эффективно решает широкий спектр задач - от прямых продаж, до нишевого информирования.
- **CPA в контексте:** основная проблема – конкуренция со стороны покупателей коммерческого контекста.
- **«Шкала трафика»:** каждый рекламодатель «живёт» в своём ценовом диапазоне.

(495) 956-9007
8-800-100-23-48
www.begun.ru
123@begun.ru