

**Контекстная реклама.
От слов к продажам.**



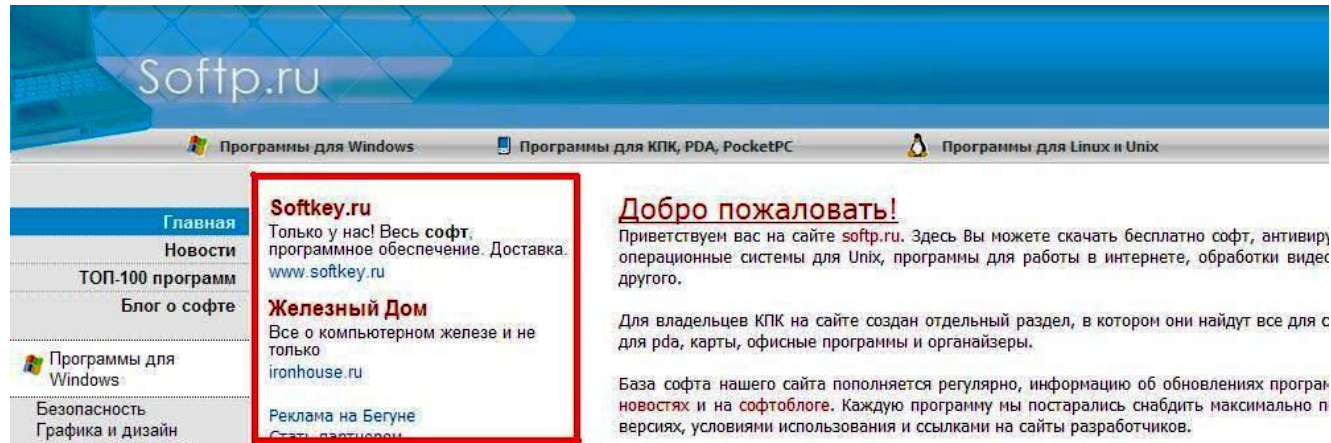
История контекстной рекламы



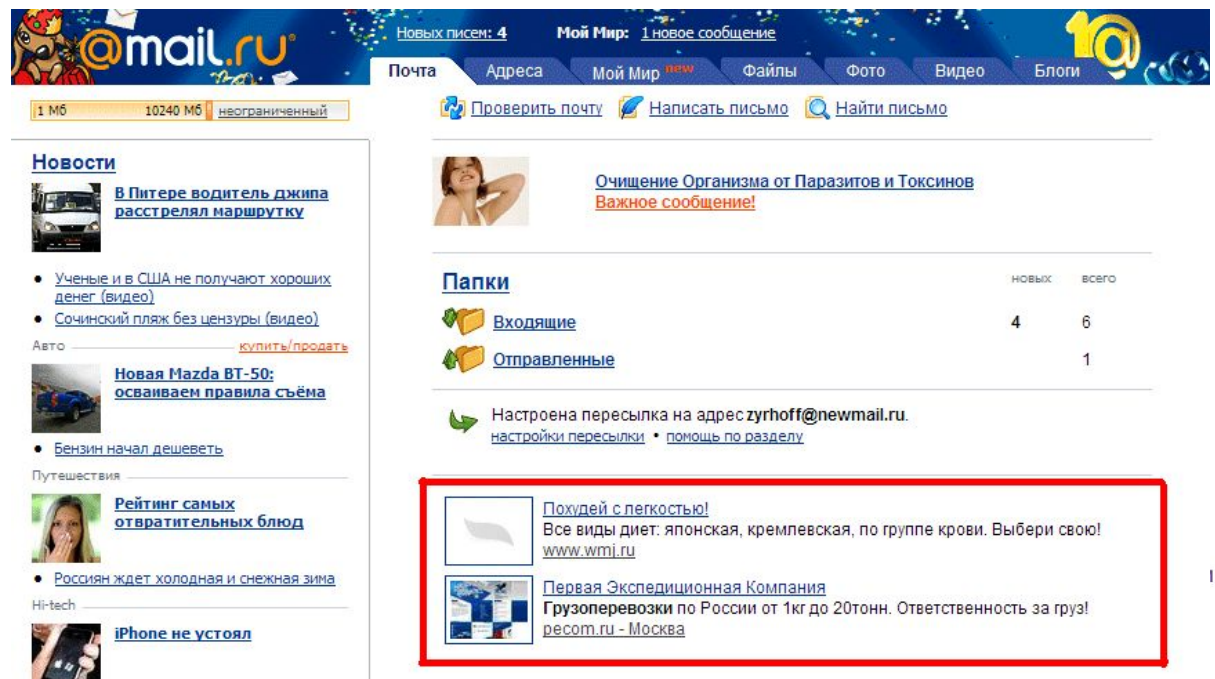
- В 1998 г. Джеффри Брюил. Идея показывать платные объявления на поисковике (по релевантным ключевым запросам на аукционной основе). В основном оплата взималась за показы (CPM-модель).
- Крупнейшие сервисы Рунета: Бегун, Яндекс Директ, Google AdWords
- В 2002 г. Компания Бегун первой в рунете предложила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

The screenshot shows the Rambler search engine interface. The search bar contains the word "рецепт". The search results are displayed in two columns. The left column shows "Контекстные объявления" (Contextual advertisements) with two items: "Русские пироги с доставкой" and "Красота от 'Клиники Давинчи'". The right column shows "Специи оптом от Промпоставки-М" and "Самые вкусные рецепты!". Below the search results, there is a link to "Купинарный портал ПОВАРЫ.РУ" and a list of related links: "Купинария, рецепты суши, рецепты салатов, рецепты десертов".

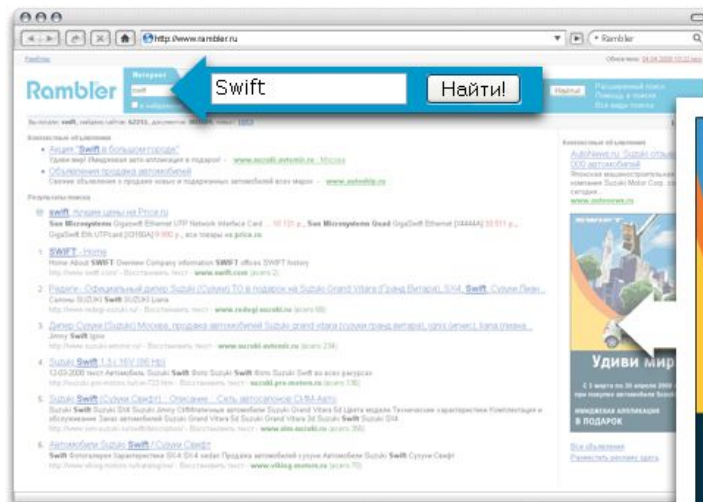
- 2003 – 2006 гг. активный рост рекламной сети



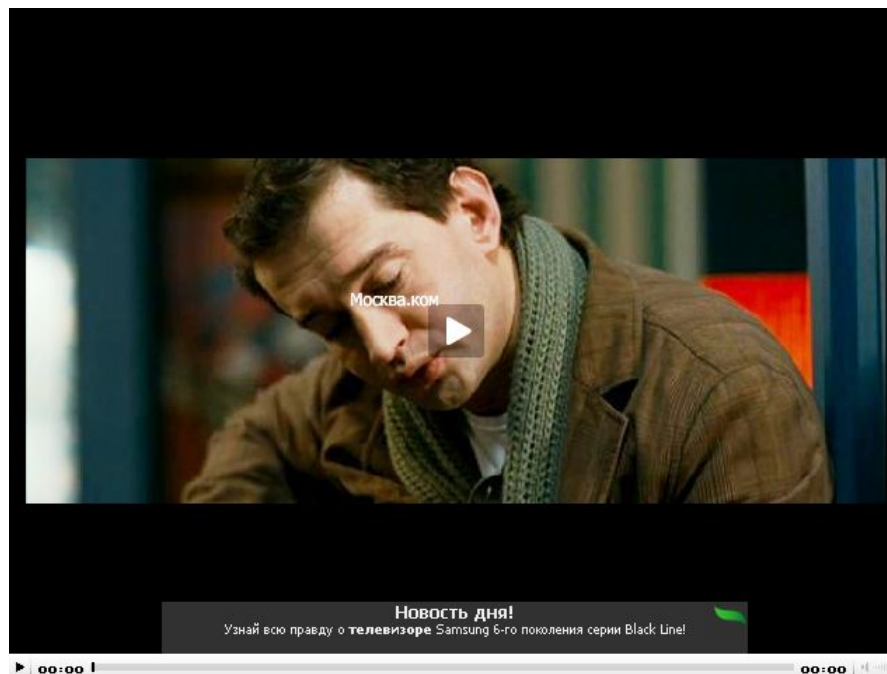
- 2006 г. появление поведенческих технологий



- 2008 г появляется баннер 240x400 в результатах поиска



- В июне 2008 г Бегун запустил контекстную рекламу на видео



begun™

За свою 10-ти летнюю историю контекстная реклама прошла большой путь. Сегодня она является самым эффективным инструментом привлечения покупателей через интернет.



Техника подбора
слов

Шаг 1. С чего начинается хорошая кампания?

Хорошая
кампания

- Адрес сайта braslet.ru
 - Какой продукт/услугу необходимо рекламировать: продажа силиконовых браслетов
 - Цель рекламной кампании: увеличение заказов
-
- Кто Ваши прямые конкуренты: деревянные и металлические браслеты. Браслеты Евросеть. Медные – не конкуренты.
 - Браслеты Медные – не конкуренты. Браслеты Евросеть. Медные – не конкуренты.

The logo for 'begun' features a stylized green leaf above the word 'begun' in a bold, purple, lowercase sans-serif font. A small 'TM' trademark symbol is located at the top right of the word.

Шаг 2. Создаём список

Разобьём список на три категории

- целевые запросы содержат сам продукт (купить силиконовый браслет и т.д.)
- параллельные характеризуют требуемую ЦА (помочь детям, помочь сиротам)
- конкуренты (браслет евросеть, деревянный браслет)

целевые
параллельный спрос
конкуренты

Шаг 3. Подбираем слова (на примере целевых запросов)

- Выпишем самые очевидные запросы: купить силиконовый браслет, покупка сб, заказать сб,
- ~~заказ сб и пр~~
- Воспользовавшись системой подбора слов (Бегуна, Яндекса или Гугла), посмотрим, какие ещё запросы ищут пользователи: браслет с надписью, силиконовые браслеты на руку и т.д.
- Используем:
 - неправильное написание: селиконовый браслет
 - неправильную раскладку: htpbyjdsq ,hfcktn
 - синонимы: резиновый браслет
 - сленг: резиновая фенечка

Не забываем
использовать



Итог
:

целевые
купить силиконовый браслет
заказать силиконовый браслет
силиконовый браслет на руку -бесплатно
браслет с надписью - неприличной
параллельный спрос
помочь детям -бесплатно
помочь сиротам -бесплатно
конкурентны
браслеты евросеть -преимущества -бесплатно
купить деревянный браслет
заказать деревянный браслет
купить металлический браслет
заказать металлический браслет

Как делать эффективные
объявления

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 ...

От слов к продажам (коммерческий трафик)



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

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

Остались вопросы?

Все секреты **контекстной рекламы** в одном месте. Подробнее ...

Begun.ru/secret



Евгений Рыжов

отдел продаж

Тел.: +7 (495) 956-9007 (доб. 123)

<http://www.begun.ru>

