

Z HOUSE

Ниша: Новостройки города Казань — Жилой дом “Z House”

Регион продвижения: Казань

Рекламные каналы: Яндекс Директ и Google Ads

Цель рекламы: привлечь максимальное количество покупателей квартир.

Контроль за ходом рекламной кампании

Отслеживание звонков и заявок на сайте.

На сайте есть форма обратной связи — «обратный звонок» . Чтобы понимать, откуда пришла заявка, мы отслеживаем взаимодействия с формами связи в Яндекс.Метрике и Google Analytics. Звонки отслеживаем с помощью сервиса коллтрекинга Roistat .

Конверсии.

Мы отслеживаем количество заявок с каждого рекламного источника, с глубиной до поискового запроса

Реализация проекта

Собирая ключевые слова, мы сделали упор на конкретные запросы, связанные с покупкой новостроек, запросы по районам и улицам города.

Сделали по два типа кампаний:
поисковые и РСЯ (рекламная сеть Яндекса),
Поисковые и КМС (контекстно-медийная сеть Google).

За первые 2 недели мы провели несколько А/б тестирований рекламных объявлений.

Протестировали несколько виджетов

Протестировали квиз-лендинг

В итоге мы оставили максимально конверсионные объявления.

Квиз не принес хороших результатов, поэтому мы решили его отключить.

Оставили виджет обратного звонка.

Результаты:

Реклама	Дата	Показы	Клики	Расход	Лиды	Цена лида
Директ	14.09.18 по 07.10.18	985 892	2976	56 014	76	737
Google	14.09.18 по 07.10.18	124 446	494	22 768	27	843
Итого	14.09.18 по 07.10.18	1 110 338	3470	78 782	103	764

За время проведения рекламной кампании было получено 103 заявки, стоимость одной заявки составила 764 рубля.

Итоги:

Итак, перед нами была задача, привлечь лиды, стоимостью менее 2000 р, мы смогли добиться стоимости в 764 р.

В данный момент мы продолжаем развивать и оптимизировать рекламные кампании, работая теперь над уменьшением стоимости заявки.