

# РЕТАРГЕТИНГ В ЯНДЕКС. ДИРЕКТ

ДАРЬЯ НИКИТИНА

Группа 3834201/70401

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ

- Ретаргетинг, или ремаркетинг, это способ обратиться к аудитории после онлайн- и/или офлайн-контакта. Он позволяет персонализировать коммуникацию с пользователем в зависимости от его прошлых действий на сайте или в магазине.
- Например, тех, кто положил товар в корзину, но так и не купил — мотивировать скидкой, а тем, кто покупает у вас регулярно — рассказать о новинках.

# ТРИ КИТА УСПЕХА РЕТАРГЕТИНГА

## Продуманные тексты

Точная сегментация  
аудитории по этапам  
воронки продаж

Правильная  
настройка  
кампаний



# ТИПЫ ДАННЫХ ДЛЯ РЕТАРГЕТИНГА



СЕГМЕНТЫ/ЦЕЛИ  
МЕТРИКИ



CRM-ДААННЫЕ



APPMETRICA



ПИКСЕЛЬ

Яндекс.Аудитории

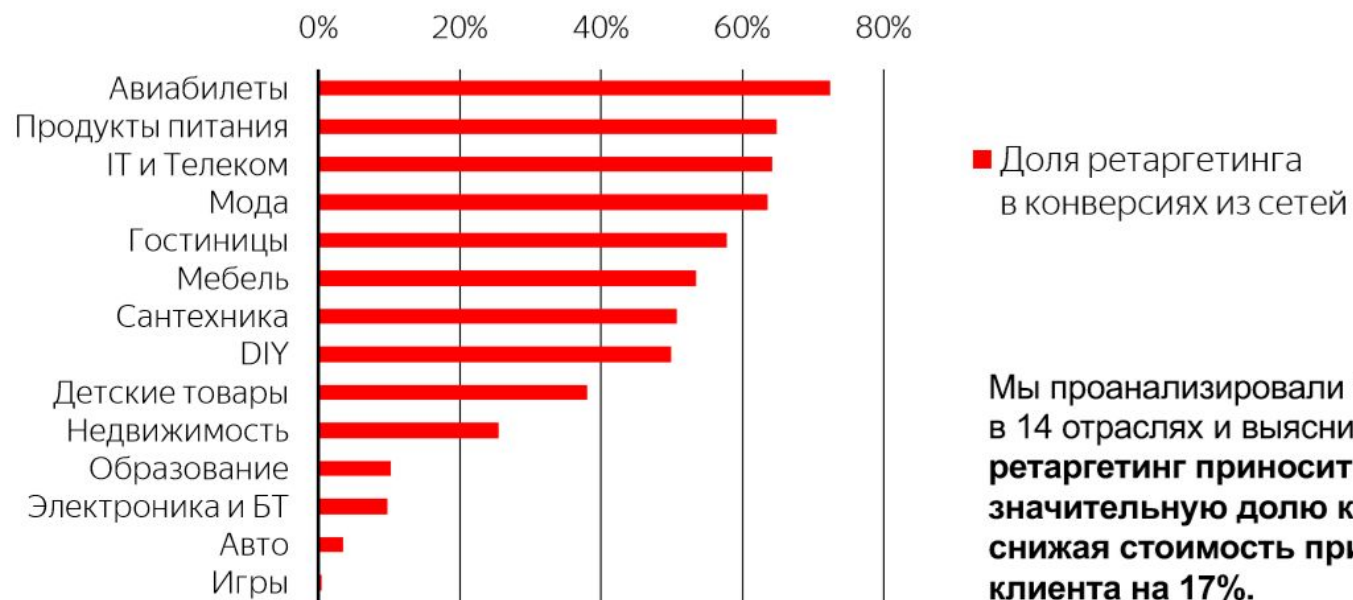
# МЕХАНИЗМ СБОРА ДАННЫХ О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ: КРИПТА

- **Крипта** — это технология, которая позволяет выявить важные для рекламодателей характеристики пользователей, например их возраст, доход и интересы, район города, в котором они живут.
- **Как определяет пользователя на разных устройствах**

Каждое устройство и браузер, которым человек пользуется для выхода в интернет, имеет свой уникальный идентификатор. Крипта умеет определять, что все эти идентификаторы принадлежат одному пользователю по схожести его поведения на разных устройствах или по более точным факторам, например использованию одного и того же логина. Также учитывается, что одним устройством могут пользоваться сразу несколько человек, например члены семьи или коллеги. Так Крипта составляет более полный портрет пользователя.

# «ВЫХЛОП» ОТ РЕТАРГЕТИНГА ПО ИНДУСТРИЯМ

НАПОМИНАЙТЕ ВАШЕЙ БАЗЕ КЛИЕНТОВ О СЕБЕ И  
ПОЛУЧАЙТЕ В 2 РАЗА БОЛЬШЕ КОНВЕРСИЙ ИЗ СЕТЕЙ



Мы проанализировали 185 бизнесов в 14 отраслях и выяснили, что **ретаргетинг приносит значительную долю конверсий, снижая стоимость привлечения клиента на 17%.**

# ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

- *РАБОТАЙТЕ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ВОРОНКИ*

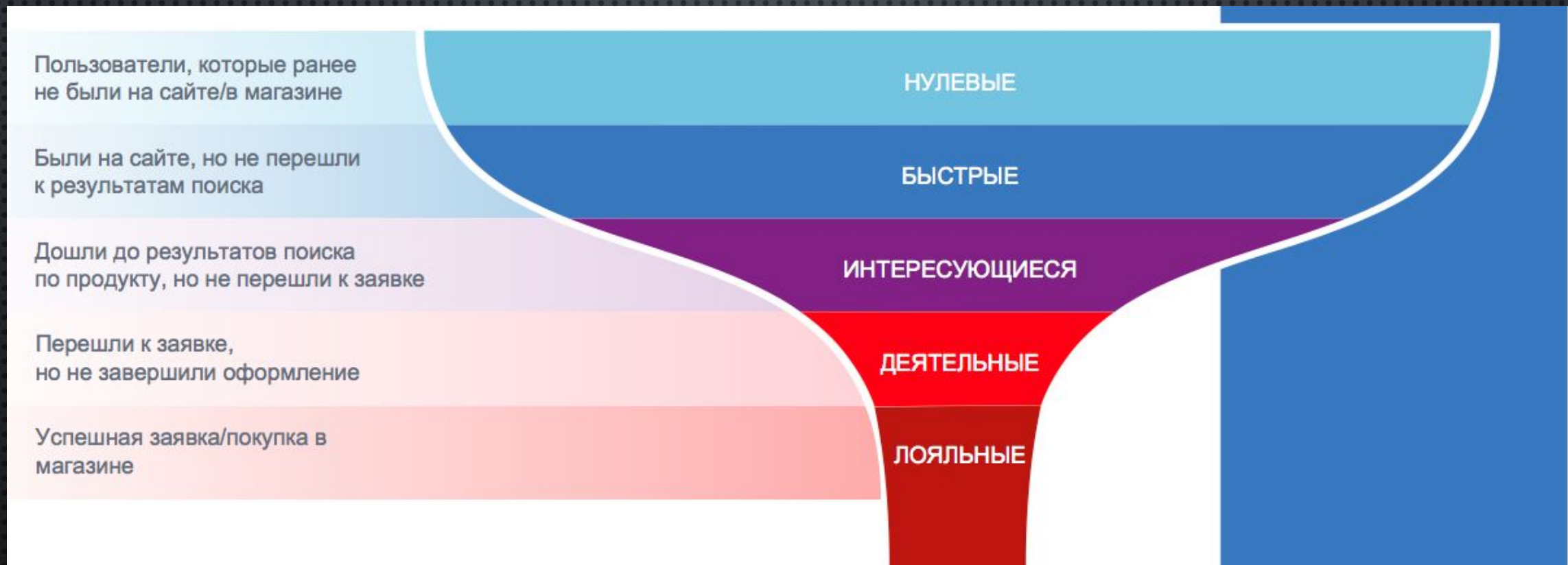
Индивидуальный подход к клиенту — залог эффективной коммуникации. Выделите отдельные группы перспективных пользователей по разным признакам, чтобы донести до каждой из них актуальное сообщение.

- *ПОВЫШАЙТЕ СТАВКИ НА «ГОРЯЧИХ» ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ*

Рекламные кампании всегда нужно дополнять ретаргетингом. Для большинства бизнесов новый трафик в сетях — «холодный» и не готов конвертироваться сразу. В среднем пользователю требуется **3-4** визита на сайт для совершения первой покупки



# СЕГМЕНТАЦИЯ ПО ВОРОНКЕ



- *НАСТРАИВАЙТЕ LOOK-ALIKE ПО БОЛЕЕ ВОВЛЕЧЕННОЙ АУДИТОРИИ*

ВОЗЬМИТЕ СВОЮ САМУЮ ЛОЯЛЬНУЮ И ПРИБЫЛЬНУЮ АУДИТОРИЮ И ПОПРОБУЙТЕ СОЗДАТЬ НА ЕЁ ОСНОВЕ СЕГМЕНТ ПОХОЖИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (LOOK-ALIKE) В ЯНДЕКС.АУДИТОРИЯХ

- *ПРЕДСТАВЬТЕ ПОВЕДЕНИЕ СВОЕГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ*
  - ПОПРОБУЙТЕ РАССЧИТАТЬ МОМЕНТ, КОГДА ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ ВАШ ТОВАР.
  - РАССЧИТАЙТЕ ПЕРИОД УГАСАНИЯ ИНТЕРЕСА К ВАШЕМУ ТОВАРУ.
  - ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ С ПОКАЗАМИ.

# И НАКОНЕЦ

- ПИШИТЕ ОТДЕЛЬНЫЕ ТЕКСТЫ ДЛЯ КАЖДОЙ АУДИТОРИИ

ВАРЬИРУЙТЕ ТЕКСТЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ. НАПРИМЕР, ВЫ РЕКЛАМИРУЕТЕ КОФЕЙНЮ С ЗАВТРАКАМИ В АЭРОПОРТУ. С ПОМОЩЬЮ ГЕОСЕГМЕНТОВ В ЯНДЕКС.АУДИТОРИЯХ ВЫДЕЛИТЕ АУДИТОРИЮ, КОТОРАЯ НАХОДИТСЯ В АЭРОПОРТУ В ДАННЫЙ МОМЕНТ. С КОФЕЙНЕЙ У ДОМА — НАОБОРОТ.

Яндекс.Директ

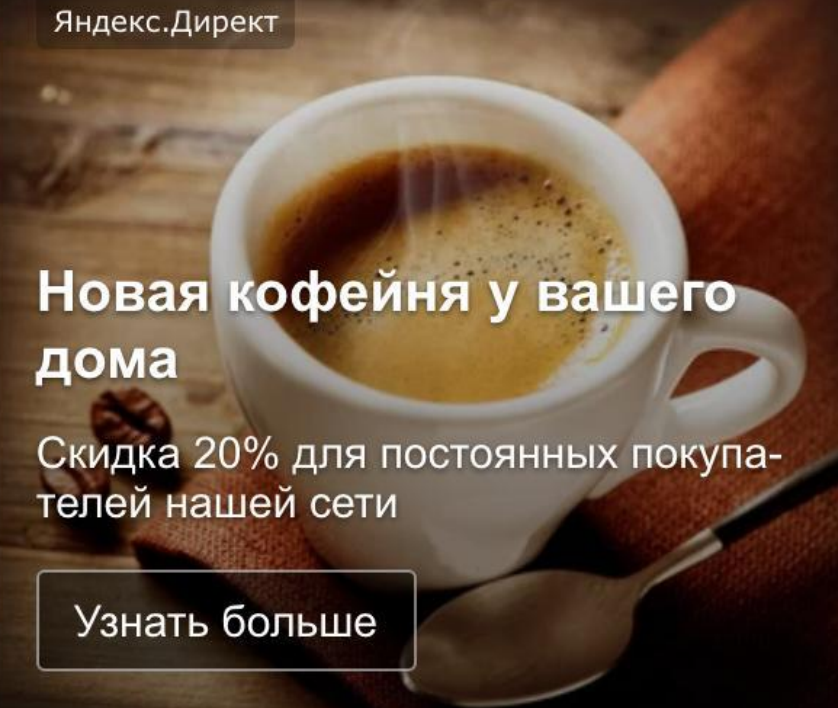


**Ранний вылет  
и хочется кушать?**

Ждем вас завтракать снова!  
Яйцо-бенедикт с лососем и аво-  
кадо всего за 199 руб

Узнать больше

Яндекс.Директ



**Новая кофейня у вашего  
дома**

Скидка 20% для постоянных покупа-  
телей нашей сети

Узнать больше



Спасибо за внимание