

Мультиретаргетинг

Почему залить в ноль это хорошо? И почему стоит дожимать человека везде?

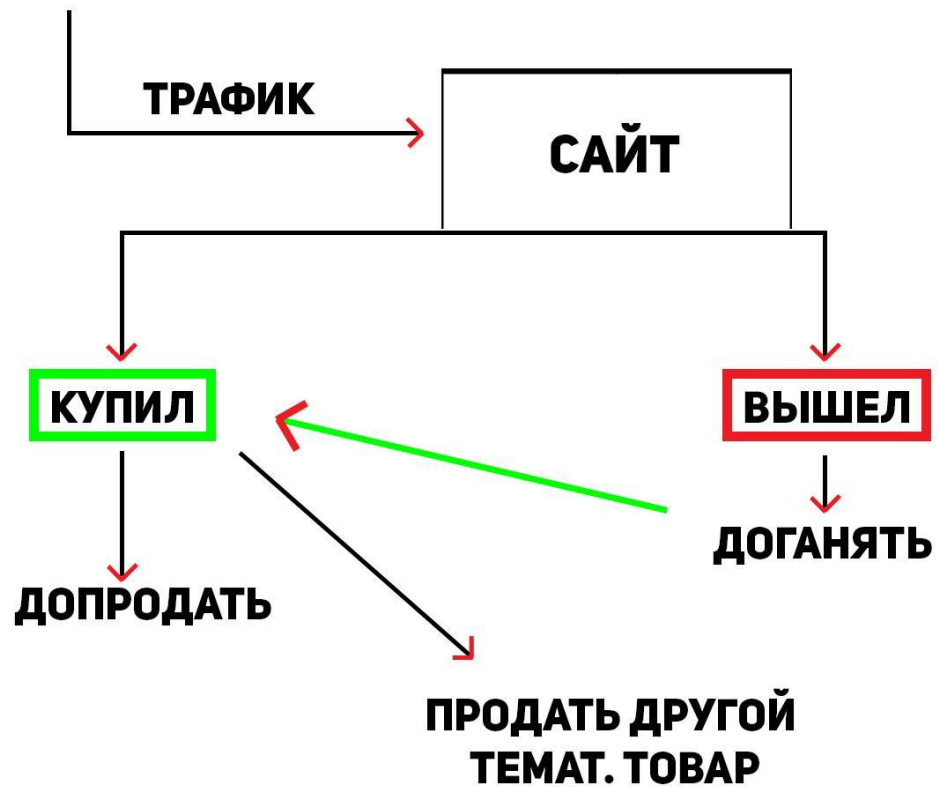
Залил в ноль

- Получил статистику
- Получил базу ретаргетинга
- Получил аудиторию в пиксели
- Получил лукслайк в РСЯ, ВК, ФБ, ГУГЛ
- Прорекламировал свой товар
- Лить в ноль – это нормально.

Запомните 3 понятия

- **Аудитория всего пикселя**
(Заходил хотя бы один раз на сайт)
- **Вход**
(Вошёл на сайт, но ничего не сделал)
- **Успех**
(Зашел на сайт, сконвертился)

Коротко и понятно



Правило 5 касаний

- Если человек вас видит постоянно, несколько раз заходит на сайт и еще раз и еще раз, то конверсия вырастает в 2-3 раза
- Когда человек видит вас впервые – уровень доверия к вам у него низкий
- Когда видит в 5 раз, вы для него – старый знакомый. Он вам доверяет.

Мы не можем отрицать факты

- «От 30 до 70% конверсий являются отложенными, то есть совершаются со 2 до 360 дня с момента первого посещения сайта.» @ Google Analytics.
- «До 200 дней может пройти с момента регистрации пользователя до совершения им покупки» @ GetResponse
- «Конверсия с ретаргетинга в 2-3 раза выше, чем с обычного таргетинга» @ Тарас Левчик

А если не продается?

- Продается всё, лично я продаю недвижку через рся.
- «Не нужно сразу жениться»
- Дайте клиенту время обдумать ваше предложение
- Но! Постоянно напоминайте о себе =)

ЛЕСТНИЦА ТЕПЛОТЫ ТРАФИКА



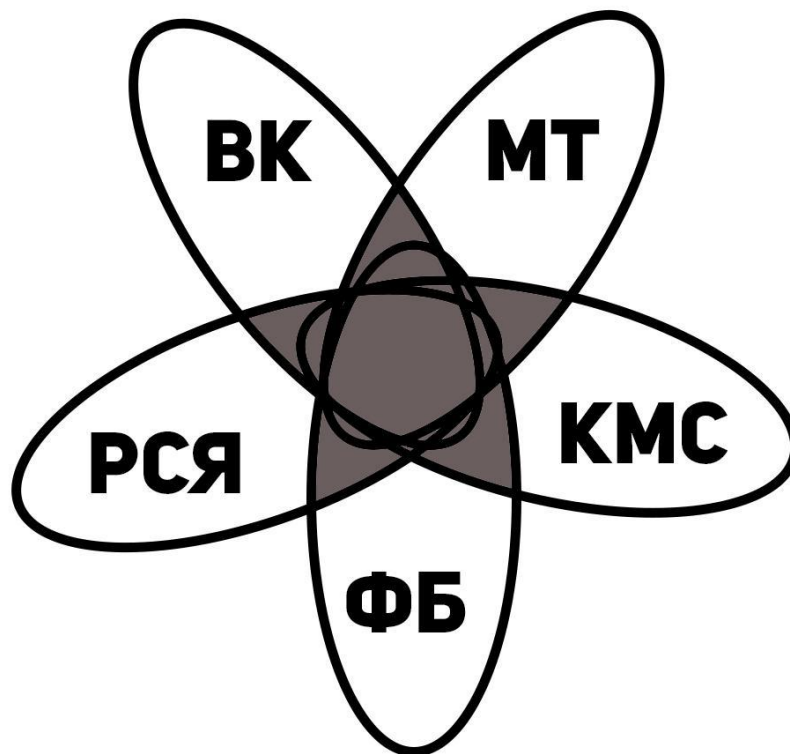
Пример лестницы Ханта

- CV-3 (0) (Не интересуется бизнесом)
- CV-2 (1) (Интересуется бизнесом)
- CV-1 (2) (Интересуется бизнесом с Китаем)
- CV 0 (3) (Зашёл на сайт Димы Ковпака)
- CV 1 (4) (Подписался на рассылку)
- CV 2 (5) (Купил дешёвый продукт)
- CV 3 (6) (Купил дорогой продукт)

Нарисуйте свою лестницу Ханта

- CV-3 (0)
- CV-2 (1)
- CV-1 (2)
- CV 0 (3)
- CV 1 (4)
- CV 2 (5)
- CV 3 (6)

Важно преследовать везде!



Выводы

- Лить в ноль – круто
- Дожимать пользователя нужно везде
- Дожимать нужно разными креативами и форматами рекламы
- Продавать можно не только тем, кто ищет товар или услугу
- Наш пиксель – наша клиентская база
- Наши покупатели из пикселя – люди, которым мы продаем всю жизнь от нашего бренда или компании

Мультиретаргетинг схематично

