



Группа интернет-магазинов
люксовой парфюмерии и косметики

Основная информация для специалиста по контекстной рекламе

Homfem.ru

Содержание презентации

- О компании
- Как сейчас обстоят дела с контекстом
- Как мы хотим развиваться (с вашей помощью)
- Кого мы ищем?
- Давайте начинать работать?

О компании

Мы – группа интернет-магазинов нишевой (селективной, люксовой, премиальной) парфюмерии от ведущих брендов.





Более 40 эксклюзивных брендов

Средняя стоимость товаров:
около 20 тысяч рублей

Это – ЦУМ в центре Москвы

Самый дорогой в России
магазин



Там продается парфюмерия и косметика, которую можно купить у нас



У нас те же поставщики,
но более низкие цены

Как сейчас обстоят дела с контекстом

- У нас около 50 сайтов (по брендам) – на каждом сайте относительно небольшой трафик, но суммарно – значительный.
- В основном, на каждый сайт запущена только 1 кампания – по горячим запросам на Москву и ближнее МО.
- Почти нет кампаний на РФ, РСЯ, ретаргетинга
- Бюджет в месяц на Яндекс и Google 200-400 тысяч рублей

Директ 2021

Дата	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Метрика »	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
с 01.01.21 по 03.07.21	2055501	113180	5.51	985 962.99	8.71	5 358.49		2.39	816	0.72	1 208.29

По всем кампаниям

Показать график

Дата ↑	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
2021 г.	2055501	113180	5.51	985 962.99	8.71	5 358.49	2.39	816	0.72	1 208.29
Итого	2055501	113180	5.51	985 962.99	8.71	5 358.49	2.39	816	0.72	1 208.29

Adwords 2021

Google Реклама | Все кампании

ПОИСК ОТЧЕТЫ ИНСТРУМЕНТЫ И НАСТРОЙКИ ОПЛАТА

(352-817-8445) artemrabcevich1990@gmail.com

Обзор Рекомендации Статистика Кампании Кампании Статистика аукционов Группы объявлений Объявления и расширения

Статус кампании: Все, кроме удаленных ДОБАВИТЬ ФИЛЬТР

<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	Кампания ↓	Показы	CTR	Средняя цена за клик	Расходы	Тип стратегии назначения ставок	Коэфф. конверсии	Конверсии	Стоимость, конв
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	AmourOud	1 974	14,74 %	15,29 ₹	4 450,20 ₹	Назначение цены за клик вручную	1,72 %	5,00	890,04 ₹
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Amouage	21 490	9,00 %	8,68 ₹	16 802,62 ₹	Назначение цены за клик вручную	0,36 %	7,00	2 400,37 ₹
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	kln Эксперимент с целевой ценой за конверсию (kln)	0	—	—	0,00 ₹	Целевая цена за конверсию	0,00 %	0,00	0,00 ₹
Итого (все ... ?)			479 235	11,01 %	9,09 ₹	479 597,26 ₹		0,44 %	232,00	2 067,23 ₹
Итого (акк... ?)			479 235	11,01 %	9,09 ₹	479 597,26 ₹		0,44 %	232,00	2 067,23 ₹

Как мы хотим развиваться (с вашей помощью): план

- Актуализация и увеличение активности текущих кампаний (многие работают 3-5 лет без изменений) с целью снижения стоимости заявки и увеличения их количества
- Запуск кампаний с ГЕО по всей РФ
- Создание стратегии ретаргетинга (ремаркетинга) и запуска соотв. кампаний
- Запуск РСЯ/КМС-кампаний на МСК + из масштабирование по регионам
- Создание и внедрение корректировок по сегментами метрики/GA для всех кампаний

Кого мы ищем?

Мы **не ищем** агентство, мы ищем специалиста, который готов погрузиться в наш проект и уделять ему все время (или бОльшую его часть). Вы нам подходите, если это про вас:

- Умение лично выполнять все этапы работы - от определения стратегии кампании и сбора/минусовки ключей до повышения эффективности кампании.
- Отличное знание Яндекс.Метрики и Google Analytics
- Опыт работы с большим количеством рекламных кампаний
- Опыт работы с РСЯ и КМС, а также со сценариями ретаргетинга.
- Опыт работы с бюджетом от 500 тысяч рублей в месяц
- Опыт работы с e-commerce проектами
- Крайне желателен опыт работы с бьюти-тематикой
- Огромным плюсом будет умение самостоятельно создавать креативы для объявлений (базовое знание Photoshop)

Давайте начинать работать?

Чтобы мы могли определить условия и обо всем договорится, вам нужно:

- Провести аудит наших кампаний и сделать выводы.
- Предоставить примерную стратегию своей работы на ближайшие 1, 2 и 6 месяцев. Стратегия должна преследовать 2 цели: снижение стоимости клика (заявки) по текущим кампаниям и увеличение количество заявок в соответствии с нашим планом.
- Как преимущество: отдельно расписать идеальную на ваш взгляд стратегию работы по корректировкам с аудиториями пользователей из ЯМ и GA.

HOMME & FEMME

Спасибо за внимание

Homfem.ru