

# Контекстная реклама

Первый клиент из интернета уже через 2 недели.  
Контролируемый поток клиентов уже на 2й месяц продвижения.

Покажите рекламу своей целевой аудитории в момент появления потребности у них в вашем продукте/услуге

## Пара слов о компании

- За 6 лет существования компании проанализировали и продвинули **более 50** различных ниш, поэтому можем с уверенностью сказать, что необходимо на сайте для его эффективного продвижения.
- Входим в **ТОП14 из 600** лучших компаний Новосибирской области. Работаем с лидерами рынка Новосибирска, такими организациями как: ОАО "РЖД", НИИТО, Министерство финансов НСО и т.д.
- Основой нашего подхода является аналитика и маркетинг, что максимально снижает риски при создании вашего нового инструмента получения клиентов.
- В нашем штате из **35 человек** присутствуют специалисты всех профилей интернет-маркетинга: программисты, дизайнеры, SEO-специалисты, директологи, копирайтеры, маркетологи, аналитики.

# Что такое контекстная реклама

Контекстная реклама – это реклама в поисковых системах Яндекс и Google, а также на сайтах их партнеров, отображаемая в момент ввода пользователем целевых запросов.

Пользователь видит рекламное объявление в поисковике после ввода своего запроса и далее его преследуют рекламные баннера соответствующей тематики на различных сайтах.

Контекстная реклама является наиболее эффективной, так как показывает объявление в непосредственный момент потребности пользователя в вашем продукте/услуге.

# Зачем вам контекстная реклама

- Стоимость показа объявления от 3 до 5 раз дешевле обычной рекламы  
При профессиональной настройке показы идут **только целевой аудитории** в момент возникновения потребности. Из расчета стоимости показа целевой аудитории стоимость контекстной рекламы значительно ниже многих других вариантов рекламы.
- Первые заявки уже через **2 недели**  
Данный вид рекламы имеет высокую скорость запуска, а первые заявки начинают поступать уже в первые дни с момента старта рекламы.
- Высокая управляемость  
В отличие от обычных видов рекламы вы можете моментально нарастить объем заявок, увеличив дневной рекламный бюджет или остановить рекламу на один технический день в вашей компании.
- Высокая скорость закрытия клиентов  
Так как клиент переходит на сайт в момент поиска решения своей проблемы, он является максимально горячим и имеет наибольшую скорость закрытия по сравнению с альтернативными видами рекламы.

# Сигналы для подключения контекстной рекламы

- **Есть необходимость в получения клиентов в короткие сроки**

У компании есть потребности в течение короткого времени получить новых клиентов, нет возможности ожидать эффект от рекламы в течение 3–5 месяцев.

- **Нужен управляемый трафик**

Необходим целевой трафик, размер которого можно регулировать в разрезе недель/суток для эффективной работы отдела продаж.

- **Хотите получать горячих клиентов**

Для вас важен не только факт получения целевой заявки, но и скорость ее закрытия, превращения в клиента.

- **Необходим измеримый результат рекламных вложений**

В рамках настройки контекстной рекламы мы производим математическое моделирование результата перед запуском рекламной компании для понимания ее эффективности и привлекательности для клиента. После получения статистики первых месяцев и анализа сезонности ниши прошлых годов мы можем более точно спрогнозировать изменение количества заявок в зависимости от изменений объема бюджета для принятия решения.

## Ошибки классического подхода к рекламе у большинства студий

- **НЕ** анализируют тематику и рынок, в рекламе не учитывают специфику ниши;
- **НЕ** анализируют посадочную страницу/сайт, не оценивают, что необходимо для получения максимальной конверсии;
- **НЕТ** тщательного отбора фраз, в рекламе присутствуют большой процент нецелевых фраз;
- В рекламных объявлениях **НЕ** делают упор на конкретные преимущества продукта компании;
- Подбираются **ШАБЛОННЫЕ** изображения для баннерной рекламы;
- Отсутствует полноценное отслеживание статистики эффективности рекламы.

Данная настройка рекламы по рынку стоит порядка **15 тыс. руб.** В нашей студии за эту сумму вы получите комплексный подход к рекламе.

# Комплексный подход к рекламе с экономией до 30 000 руб. при бюджете 50 000 руб.



Погружение в тематику клиента, анализ объявлений конкурентов



Написание рекламных объявлений с учетом уникальных предложений и преимуществ компании



Проверка сайта на предмет поиска ошибок, а также необходимых элементов для получения максимального количества заявок на сайте



Отрисовка индивидуальных баннеров для баннерных рекламных кампаний



Полный сбор запросов, исключение всех нецелевых запросов



Подключение и настройка статистики для отслеживания эффективности рекламы



# Комплексный подход к рекламе с экономией до 30 000 руб. при бюджете 50 000 руб.

01. Смотрим, какое рекламное объявление было наиболее кликабельным и эффективным. Отключаем менее эффективные объявления.
02. Просматриваем фразы, по которым прошла заявка, делаем упор на данные фразы. Смотрим, почему эти фразы были эффективные. У аналогичных фраз делаем соответствующие настройки.
03. Просматриваем фразы, по которым не было заявок, оцениваем необходимость в данных фразах, каких посетителей они привлекают.
04. Просматриваем сайты, на которых была показана наша реклама и были заявки за несколько месяцев, отключаем показы на сайтах, на которых заявок не было и много посетителей сразу ушло с сайта после перехода по рекламе.
05. Исключаем показ рекламы людям, которые несколько раз кликнули на рекламу, но оба раза провели на сайте минимальное количество времени.
06. Выделяем портрет нецелевой аудитории на основании статистики. Убираем показ им рекламы по полу, возрасту, географии (если реклама по России), времени посещения, устройствам, браузерам.
07. Постоянный просмотр и сбор минус слов для исключения нецелевой аудитории.
08. Регулярная проверка наличия ошибок на сайте в разных разрешениях, устройствах и браузерах.



# — Кейс «Аренда спецтехники» —

## Дано

Высокая конкуренция, связанная в том числе с присутствием на рынке компаний, которые не имеют собственной спецтехники в наличии, занимающихся перепродажей услуг.

## Сделано

Разработали лендинг (одностраничник) со структурой, основанной на маркетинговой аналитике. Создали рекламные кампании на поиске в Яндекс.Директ и Google Adwords с более чем 1200 запросами и 150 индивидуальными объявлениями. Создали баннерные рекламные кампании в Яндекс.Директ и Google Adwords с индивидуальной отрисовкой баннеров.

## Результат

Ежемесячный бюджет: **40 000 руб./мес.**

Средняя стоимость клика: **40–60 руб.**

Средняя стоимость заявки: **150–250 руб.**

Количество заявок в месяц: **267–160 заявок**

# — Кейс «Услуги прачечной с доставкой» —

## Дано

Высокая конкуренция, связанная не только с наличием рекламы конкурентов, но и с наличием отдельных прачечных точек самообслуживания по городу. В связи с высокой конкуренцией и небольшим средним чеком закрытия клиентов, основная окупаемость происходит на повторных продажах. В данной нише чаще всего идет четкое закрепление в сознании клиента компании, в которой он когда-то удачно заказал услугу, в связи с этим жизненный цикл клиент (LTV) высок и позволяет делать затраты на интернет-рекламу очень рентабельными.

## Сделано

Разработали лендинг (одностраничник) со структурой, основанной на маркетинговой аналитике. Создали рекламные кампании на поиске в Яндекс.Директ и Google Adwords с более чем 2500 запросами и 250 индивидуальными объявлениями. Создали баннерные рекламные кампании в Яндекс.Директ и Google Adwords с индивидуальной отрисовкой баннеров.

## Результат

Ежемесячный бюджет: **100 000 руб./мес.**

Средняя стоимость клика: **30–60 руб.**

Средняя стоимость заявки: **250–700 руб.**

Количество заявок в месяц: **400–143 заявок**

# Кейс «Услуги сдачи автомобилей в аренду»

## Дано

Высокая конкуренция, в том числе, со стороны каршерингов. Основная проблема в нише связана с большим спросом на аренду автомобилей со стороны таксистов, которые значительно изнашивают машину в процессе использования. Данная проблема влияет на появления кликов и заявок со стороны таксистов при отсутствии желания сдать им автомобиль в аренду. В данной нише сильно развит демпинг, поэтому необходимо более тщательно позиционировать преимущества своих услуг относительно конкурентов.

## Сделано

Разработали информационный сайт со структурой, основанной на маркетинговой аналитике. Создали рекламные кампании на поиске в Яндекс.Директ и Google Adwords с более чем 1200 запросами и 250 индивидуальными объявлениями. Создали баннерные рекламные кампании в Яндекс.Директ и Google Adwords с индивидуальной отрисовкой баннеров.

## Результат

Ежемесячный бюджет: **60 000 руб./мес.**

Средняя стоимость клика: **30–80 руб.**

Средняя стоимость заявки: **300–500 руб.**

Количество заявок в месяц: **200–120 заявок**

# Процесс сотрудничества



01

Подписание договора на разработку



02

Сбор запросов и их согласование с клиентом



03

Разработка рекламной кампании и ее запуск



04

Ведение рекламной кампании



05

Предоставление отчетов и статистики по работе рекламной кампании, подготовка предложений по улучшению конверсии сайта или самой рекламной кампании



06

Подписание актов за период ведения рекламы



07

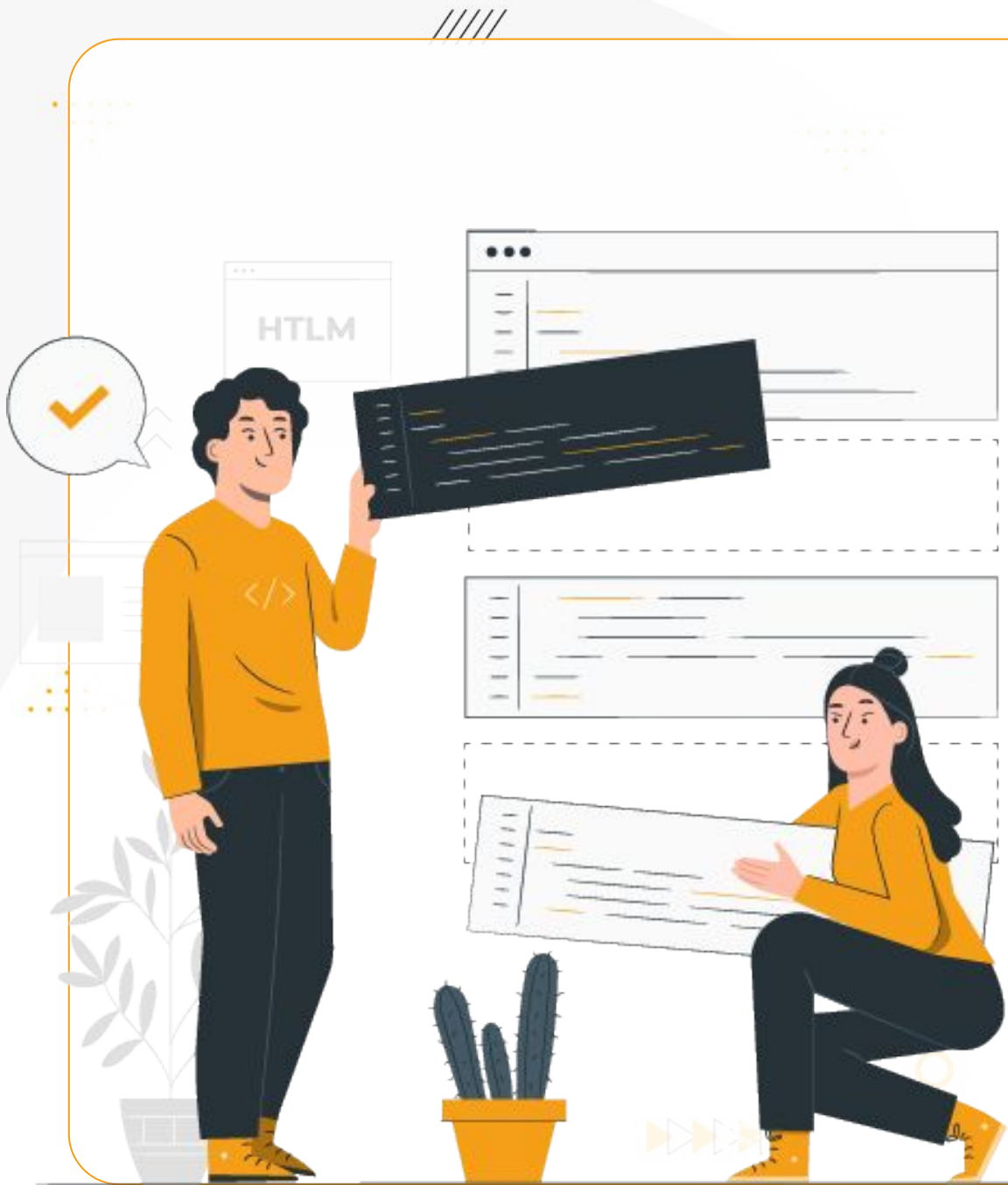
Оплата нового периода ведения рекламы



08

Продолжение ведения рекламной кампании по аналогии с первым периодом





# Начать очень просто!



Заполняем бриф вместе



# Анализ запросов

| Маски                                          | Количество показов |
|------------------------------------------------|--------------------|
| <a href="#">доска дпк новосибирск</a>          | 216                |
| <a href="#">доска дпк купить</a>               | 250                |
| <a href="#">террасная доска +из дпк</a>        | 216                |
| <a href="#">купить террасную дпк</a>           | 115                |
| <a href="#">дпк доска цена</a>                 | 83                 |
| <a href="#">террасная доска +из дпк купить</a> | 37                 |
| <b>Частота запросов на поиске</b>              | <b>917</b>         |
| <b>Частота запросов в РСЯ</b>                  | <b>1834</b>        |
| <b>Итого</b>                                   | <b>2 751</b>       |

# Математическая модель

| Количество запросов                          | Средняя стоимость перехода | Средний чек клиента | Чистая прибыль со среднего чека | Среднее количество заказов на 1 клиента | Конверсия на сайте | Конверсия из лидов в клиенты | Бюджет в месяц |
|----------------------------------------------|----------------------------|---------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|--------------------|------------------------------|----------------|
| 2751                                         | р.52,80<br>р.26,40         | р.70 000,00         | 28000                           | 1                                       | 7%                 | 30%                          | р.40 000,00    |
| <b>Прогнозируемая воронка</b>                |                            |                     |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Количество кликов                            |                            | 274                 |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Количество заявок                            |                            | 19                  |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Количество клиентов                          |                            | 6                   |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Выручка                                      |                            | р.402 780           |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Прибыль                                      |                            | р.111 112           |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Стоимость настройки и ведения                |                            | р.10 000,00         |                                 |                                         |                    |                              |                |
| Запас по показам                             |                            | 11                  |                                 |                                         |                    |                              |                |
| ROMI (рентабельность инвестиций в маркетинг) |                            | р.2,22              |                                 |                                         |                    |                              |                |

## Необходимые доработки

Плохо адаптирована главная страница. Очень долго нужно листать до товара, мешают длинная шапка и выбор категорий.

Наше предложение – мы сможем начать вести рекламную кампанию после внесения на сайт корректировки. Предложить доработку мы не сможем, так как cms сайта – Drupal.