



Как к высокому сезону создать
и подогреть интерес аудитории в РСЯ

Краткое содержание:

WITTCHEN

Сумки и аксессуары

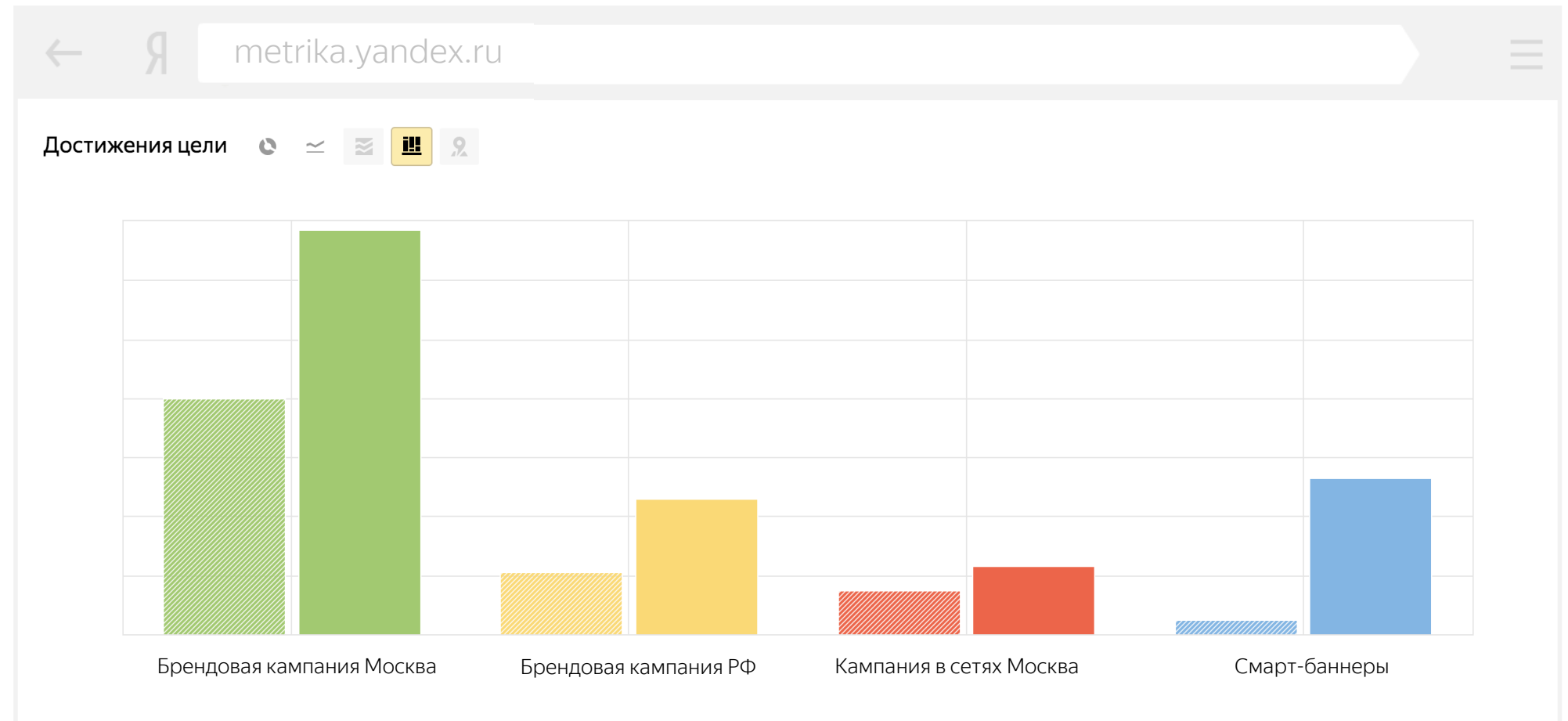
Задачи

1. Увеличить узнаваемость
2. Подогреть интерес к покупке
3. Повысить продажи на сайте в сезон

Период

сентябрь 2017 – май 2018
(10 месяцев)

Размещение баннеров в низкий сезон позволило подготовиться к высокому сезону: 46% конверсий пользователи из РСЯ совершили на 2-7 визит



+34%

рост брендового
спроса

76%

рост конверсий
с Директа в сезон

в 10 раз

рост конверсий
смарт-баннеров

WITTCHEN

Индустрия: ритейл

Размер компании: международный

Сумки и аксессуары

wittchen.ru

1990

год основания

100

магазинов сети

7000+

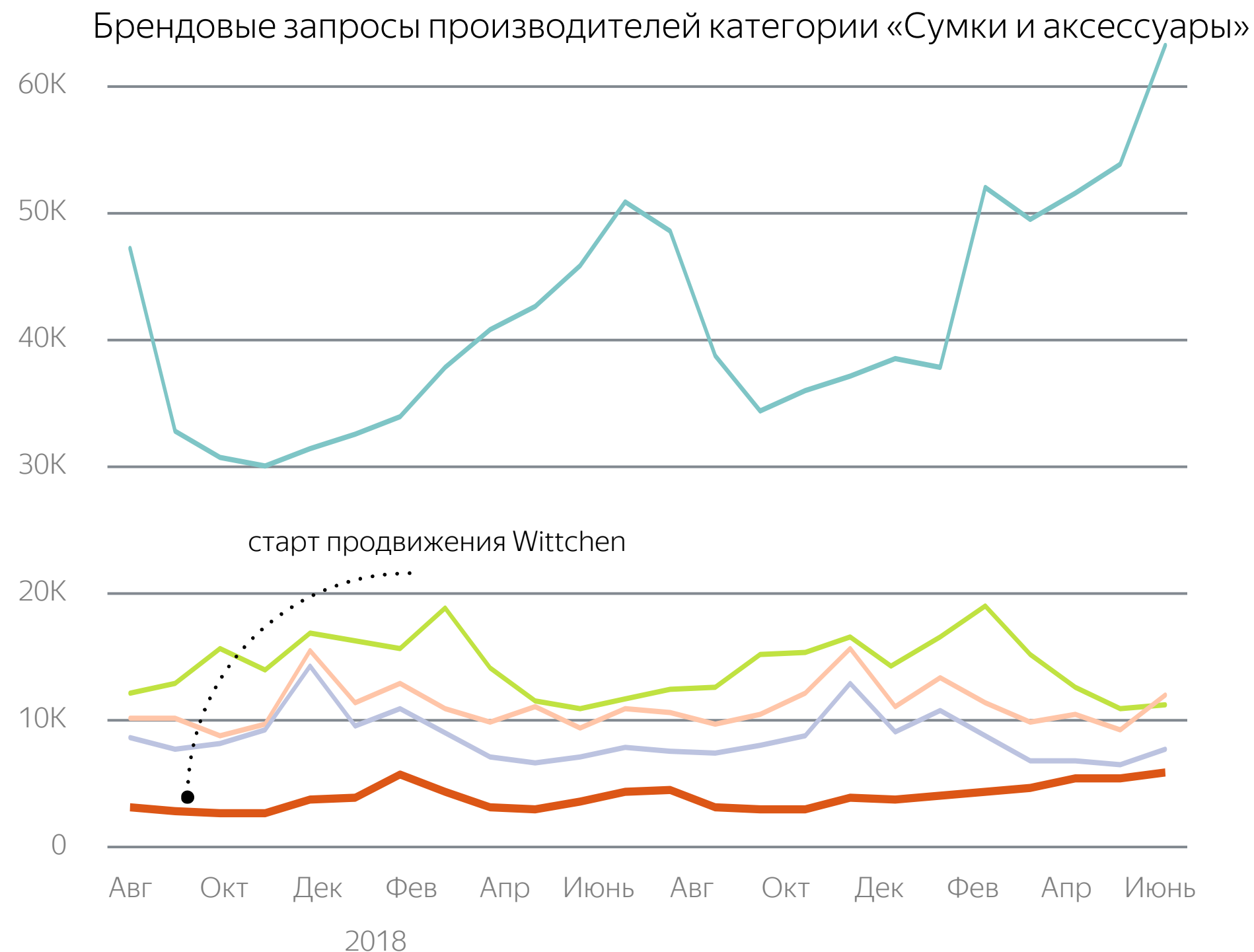
городов присутствия



Спрос на багаж растёт в сезон отпусков – подготовка к новому сезону начинается в конце текущего

Европейский производитель кожаной галантереи Wittchen вышел на российский рынок в 2017 году. К началу продвижения в Директе в сентябре покупатели уже знали бренд — объём запросов, связанных с названием бренда ([witchen], [витхен] и др.) был достаточно стабильным, но уступал узнаваемости других брендов багажа, которые были знакомы покупателям дольше.

Весна и лето — «горячий сезон», когда люди собираются в отпуск и покупают чемоданы и сумки для путешествий. Как подготовиться и не упустить своих покупателей в пиковый период?






Шаг 1:

Низкий сезон: графические баннеры в РСЯ

Низкий сезон: для повышения узнаваемости использовали покликковые баннеры РСЯ с регулярными акциями



WITTCHEN
СУМКИ
скидки до
-50%

Купить кожаную сумку
wittchen.ru

Распродажа сумок со скидками до -50%! Бесплатная доставка. Заказывайте онлайн!

[Новинки](#) [Коллекции](#)
[Распродажа.](#)

- Скидка за онлайн оплату
- Товар от производителя
- Европейское качество




Интернет-магазин кожгалантереи
wittchen.ru

Скидки до 50%. 2 года гарантии. Доставка по РФ! Широкий выбор и европейское качество!

[Новинки](#) [Распродажа](#)
[Сумки](#) [Весь каталог](#)

- Скидка за онлайн оплату
- Товар от производителя
- Европейское качество
- Удобные формы оплаты



WITTCHEN

СУМКИ
скидки до
-50%

Посмотреть

ИНН 5027141819
ОГРН 1085027013730



WITTCHEN

ШАРФ В ПОДАРОК!*

ДЕЙСТВУЕТ ДО 23.09

*При покупке продукции Wittchen минимум на сумму **9990 руб.** шарф 85-7D-X9*, 85-7M-X9* или 85-7M-S40-X11 – за 1 руб.

Посмотреть

ИНН 5027141819 ОГРН 1085027013730

С сентября по март использовали все текстово-графические и графические форматы с оплатой за клик. Под каждую акцию рисовали серию баннеров со спецпредложениями. Ставка управляла стратегия «Недельный бюджет».

Шаг 2:

Старт сезона отпусков: медийная кампания

Весной стартовала медийная кампания для аудитории 25-44 лет с интересами «багаж» и «отдых и путешествия»

Таргетинг по интересам помогает найти пользователей, которым в ближайшее время может понадобиться багаж. Кампанию нацеливали на аудиторию со средним доходом и интересами:

- ✓ Сумки и чемоданы
- ✓ Отдых и путешествия.

Самые популярные форматы — 300x250, 240x600, 300x300 и 240x400 для стационарных и 320x50 и 320x100 для мобильных устройств.



Шаг 3:

Сезон отпусков:
повторные показы
по пикселю

Пиксель в баннере собирал сегмент аудитории — ставки для тех, кто видел баннер, повысили

Создали условие подбора аудитории в Директе

direct.yandex.ru

Редктирование условия ретаргетинга и подбора аудитории

Название Видели медийку

Набор правил 1

Выполнено хотя бы одно

Выполнены все

Не выполнено ни одного

1. Сегмент Ауд... Видели медийку пиксель

+ Добавить правило

+ Добавить набор правил

Прогнозируемое количество посетителей: 1 245 260

Сохранить Сохранить как новое Отмена

Для аудитории баннера ставки повысили от +40% до +150%

direct.yandex.ru

Корректировки ставок

Целевая аудитория Мобильные Пол и возраст Видео

Ретаргетинг и аудитории Ставка

1. Видели медийку март-апрель увеличить 150

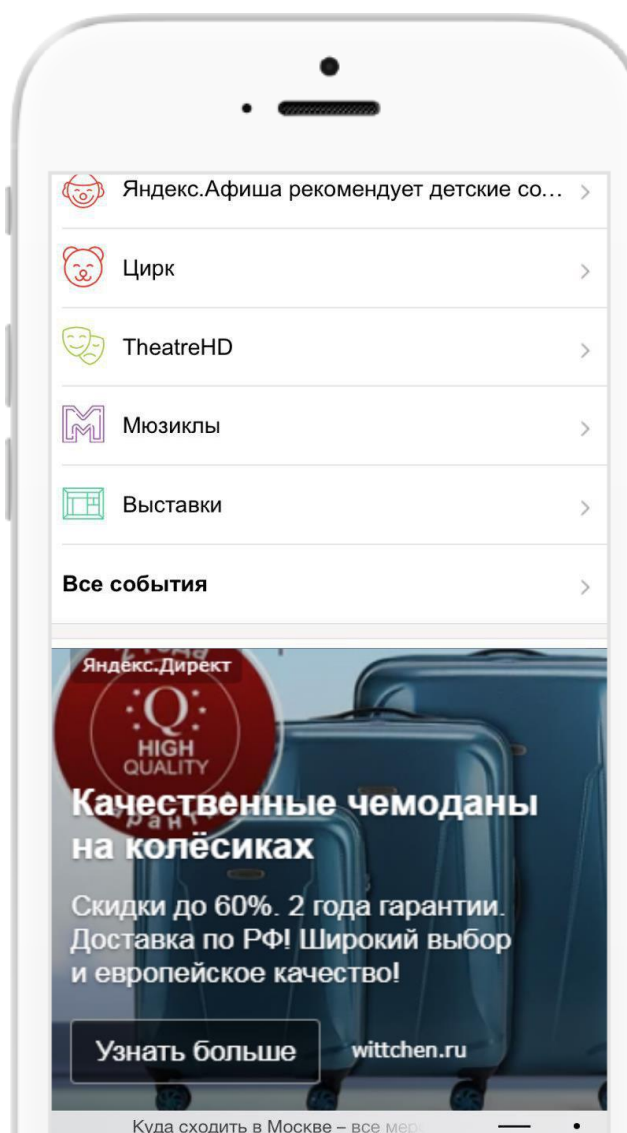
+ Новая корректировка

Настройка условий

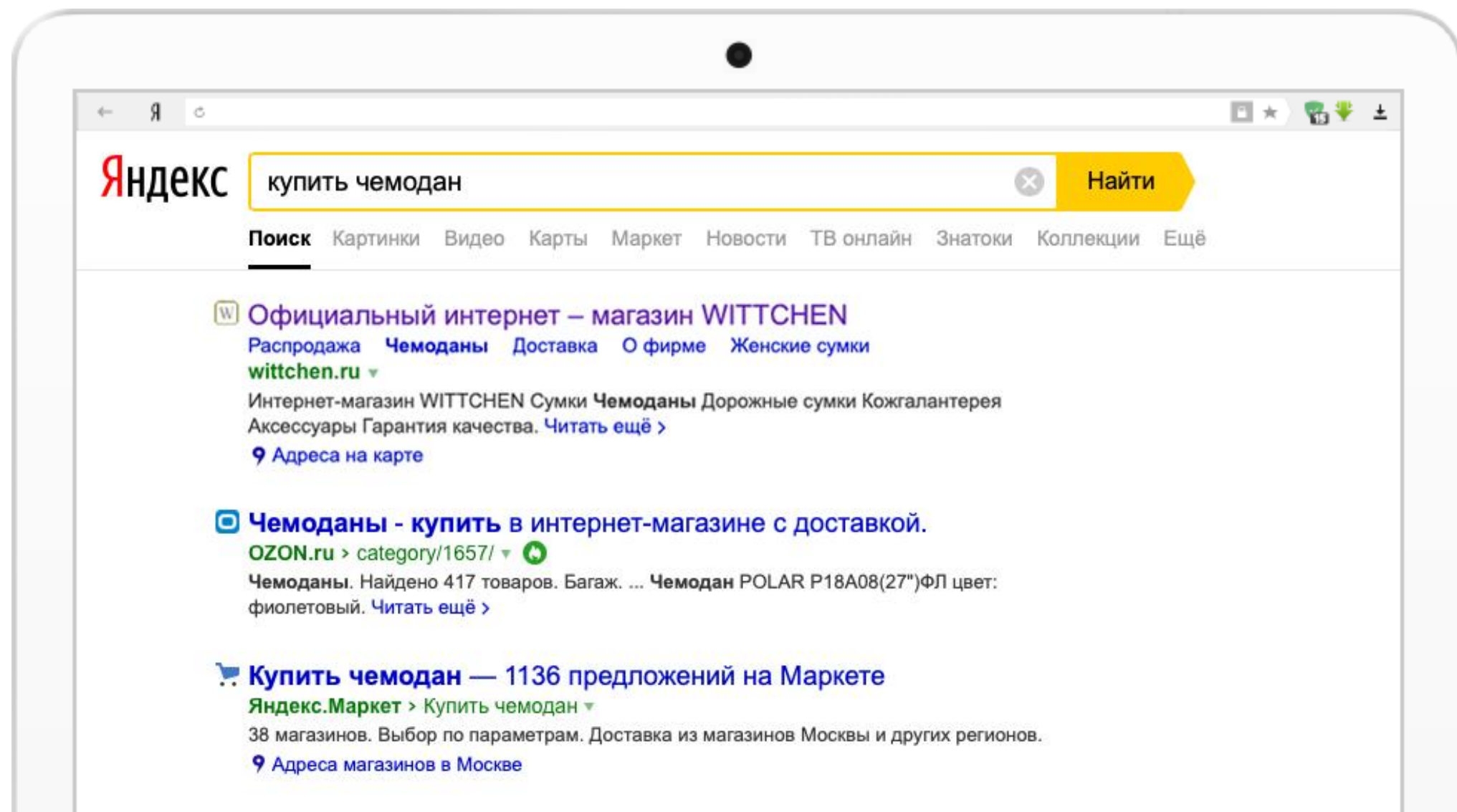
Сохранить Отмена

Так пользователи, которые уже видели баннер, с большей вероятностью видели и объявления на поиске и в РСЯ

На мобильном

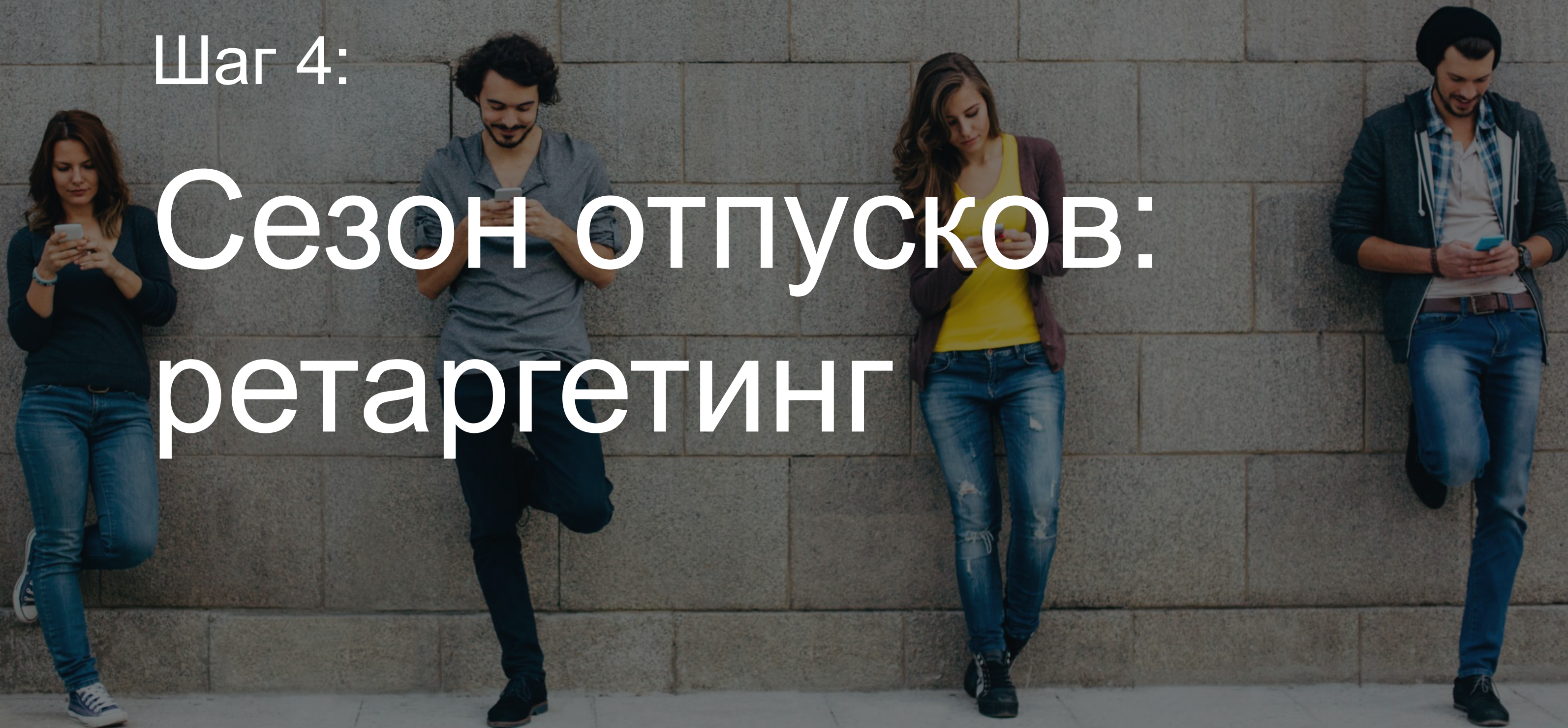


На стационарном компьютере



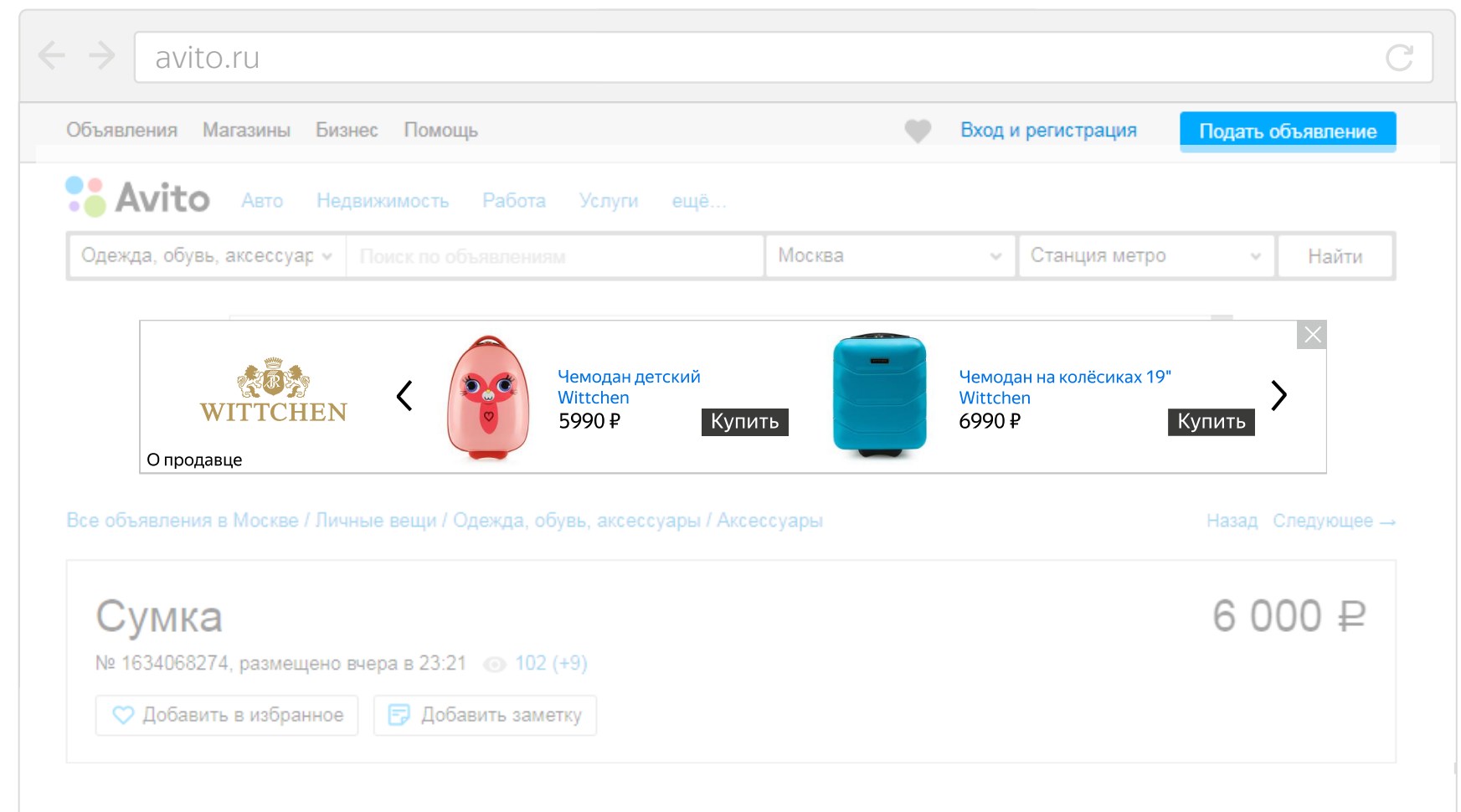
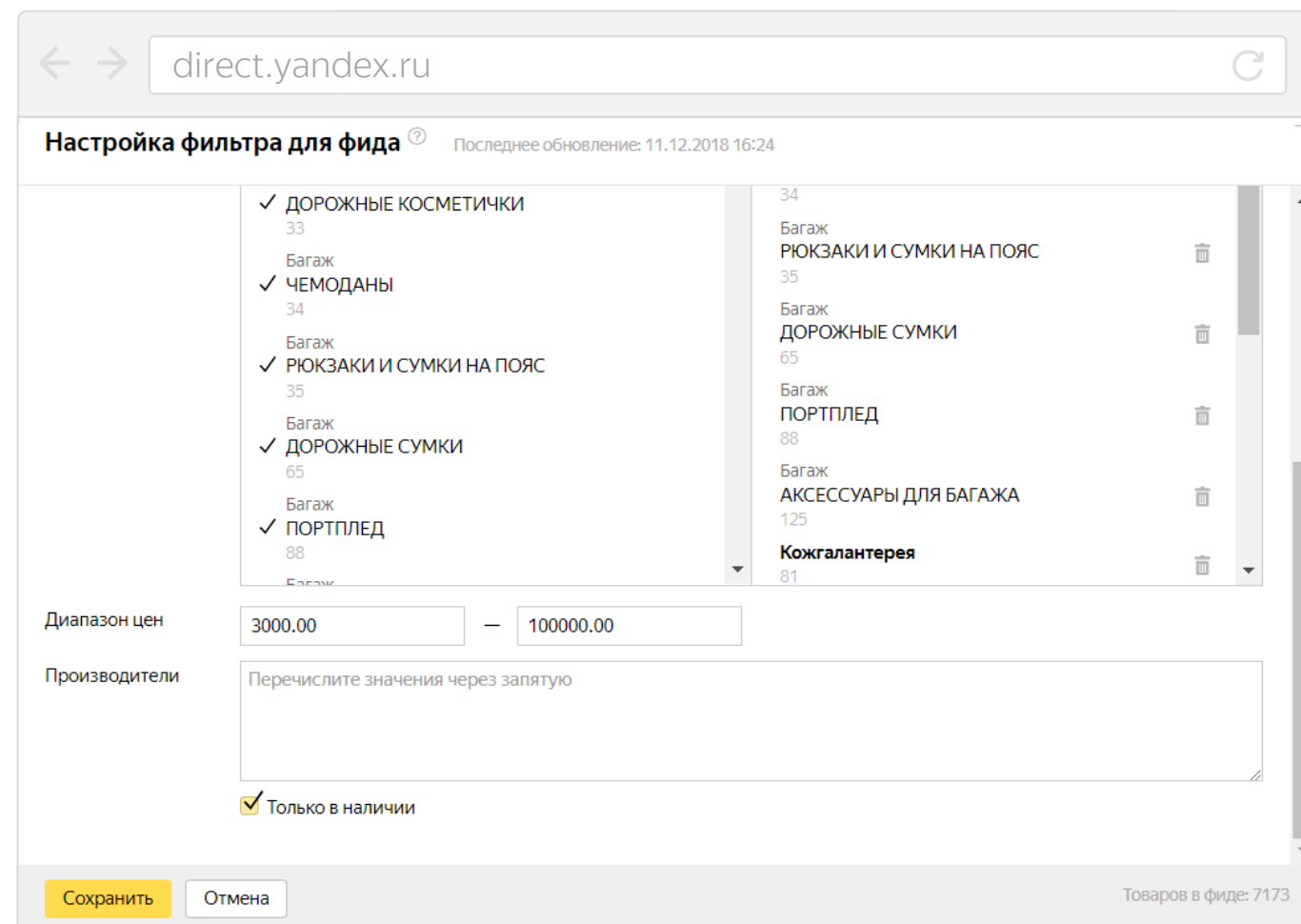
Шаг 4:

Сезон отпусков: ретаргетинг



Пик сезона — время возвращать аудиторию на сайт.

В ретаргетинге сфокусировались на смарт-баннерах



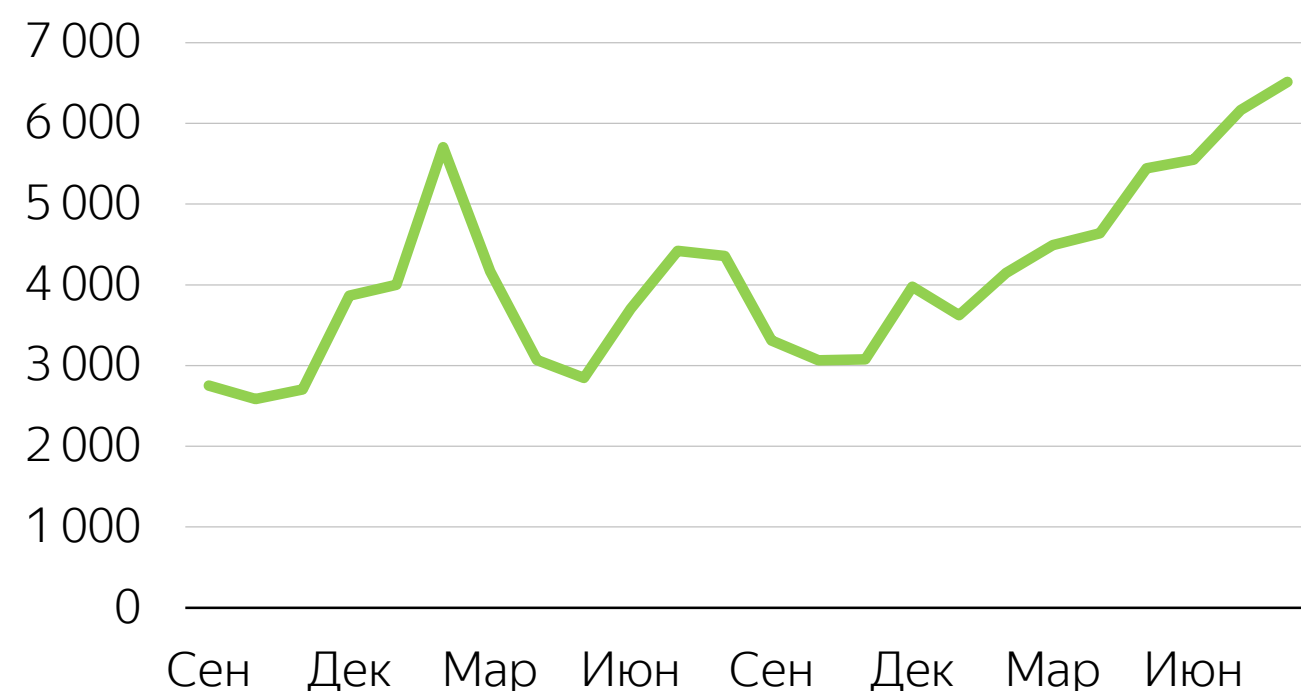
Для ретаргетинга использовали текстово-графические и графические форматы РСЯ, а основной упор сделали на смарт-баннеры. Это интерактивный формат с динамическим контентом — пользователи, которые ранее смотрели на сайте товары, видели в ретаргетинговых объявлениях РСЯ именно «свои» сумки. Баннеры создаются по ссылке на товарный фид автоматически, задали только фильтр по цене и наличию товара.

The background is a blurred image of financial documents. It features several bar charts with blue bars and red line graphs. A silver pen lies diagonally across the lower right portion of the image. The overall color palette is muted, with various shades of blue and grey.

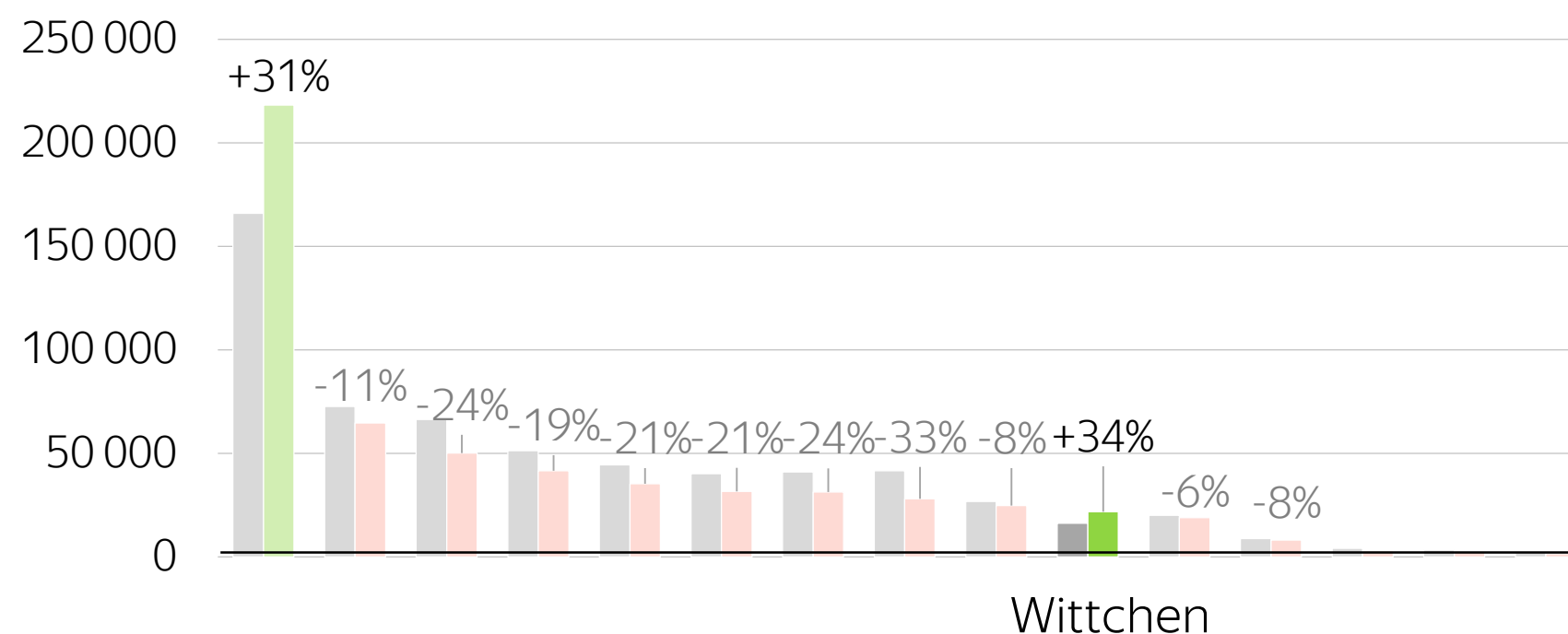
Результаты

На 34% выросли брендовые запросы в сезон — это максимальный прирост среди всех брендов багажа

Динамика брендовых запросов Wittchen



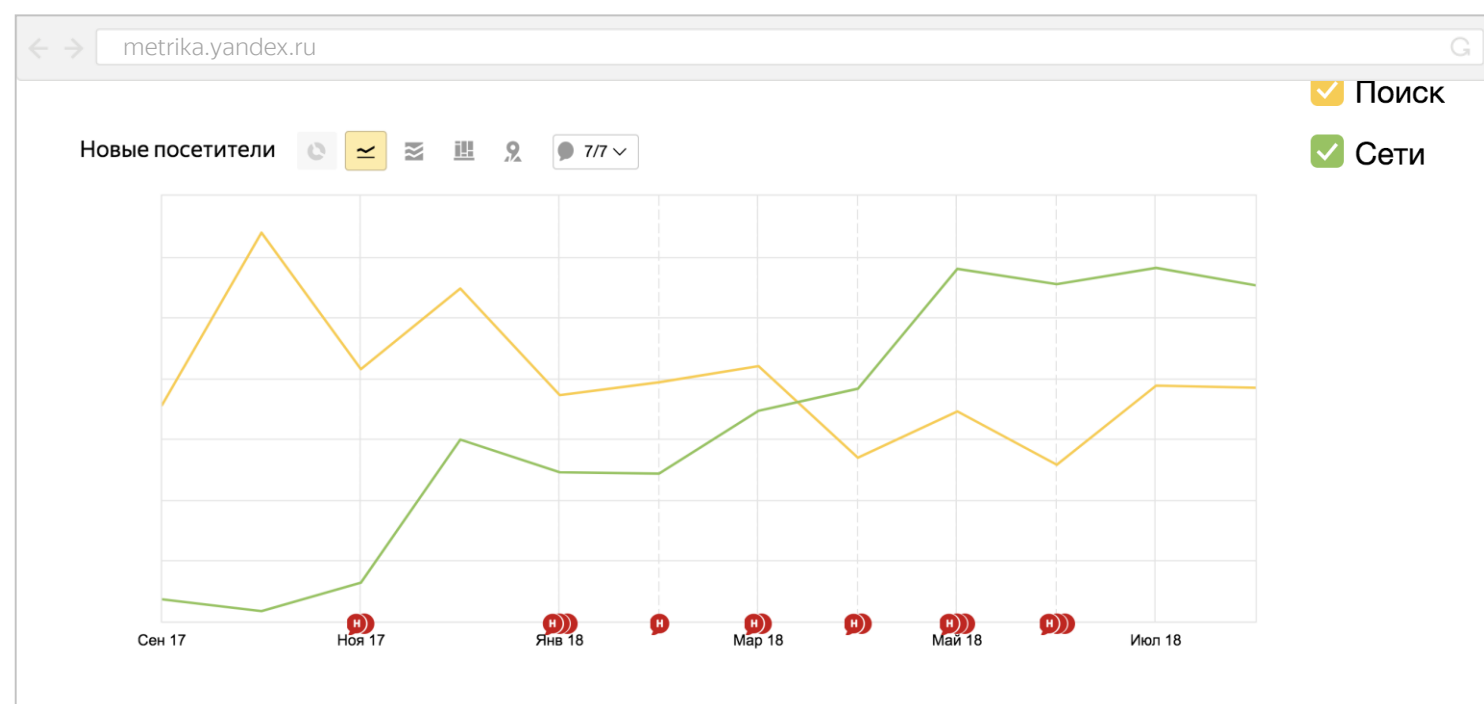
Изменение брендовых запросов производителей категории «Сумки и аксессуары»



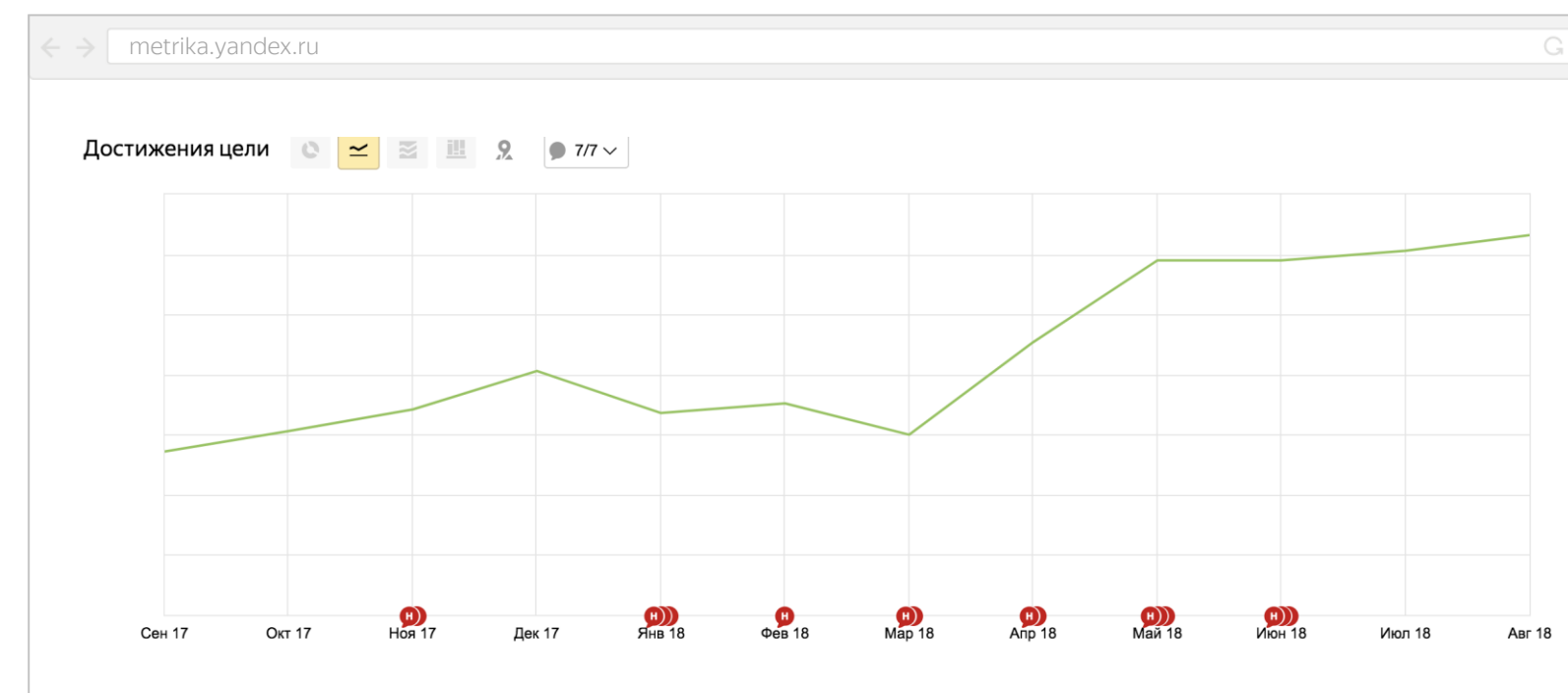
С октября 2017 года количество брендовых запросов начало стабильно расти (в весенний сезон 2016 наблюдался спад). Из всех брендов багажа прирост брендового спроса за апрель-июль 2018 продемонстрировал только Wittchen и конкурент — исторический лидер сегмента.

Новые целевые посетители чаще приходили из РСЯ

Новые посетители поиск/сети



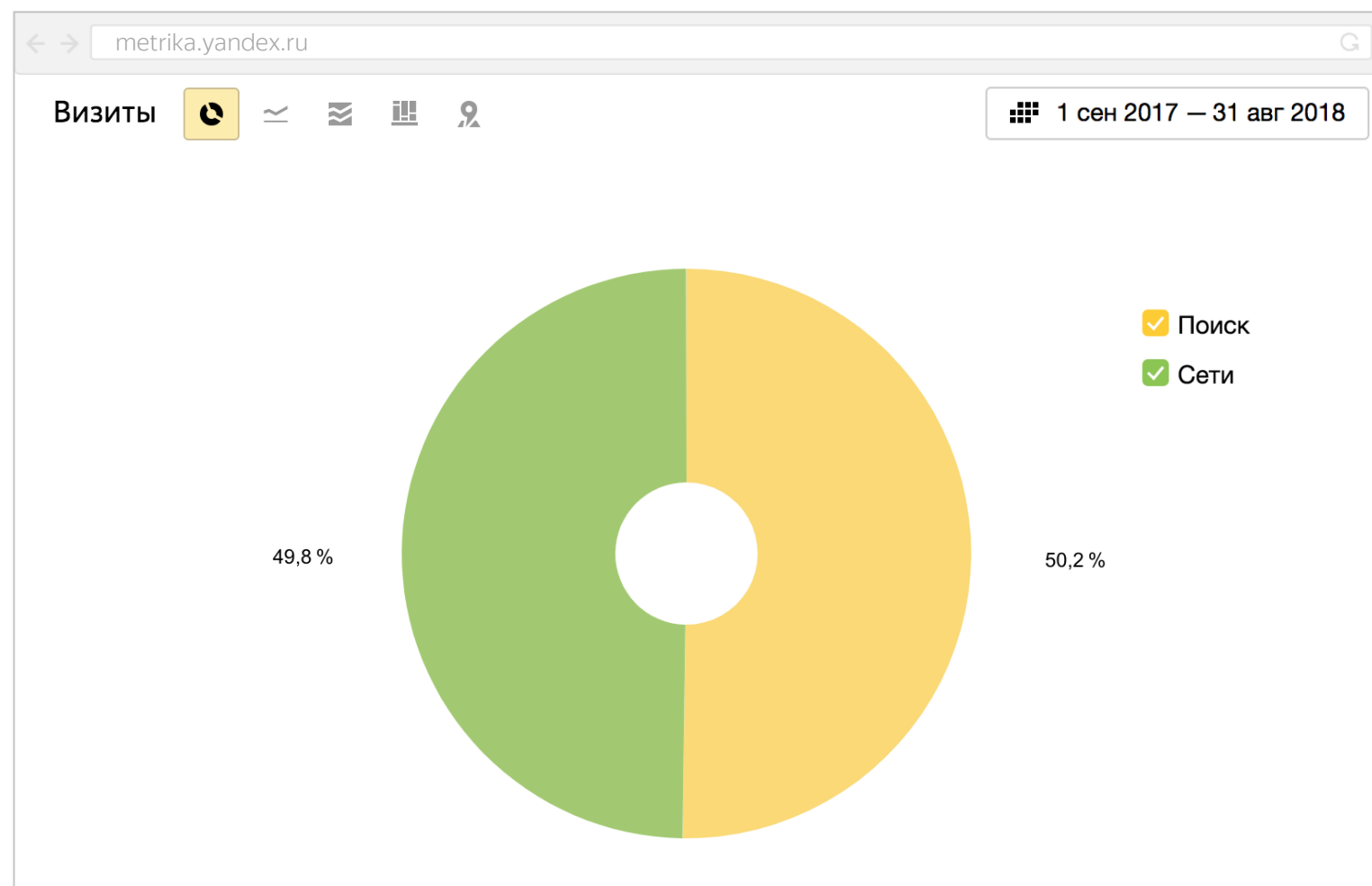
Все конверсии за период



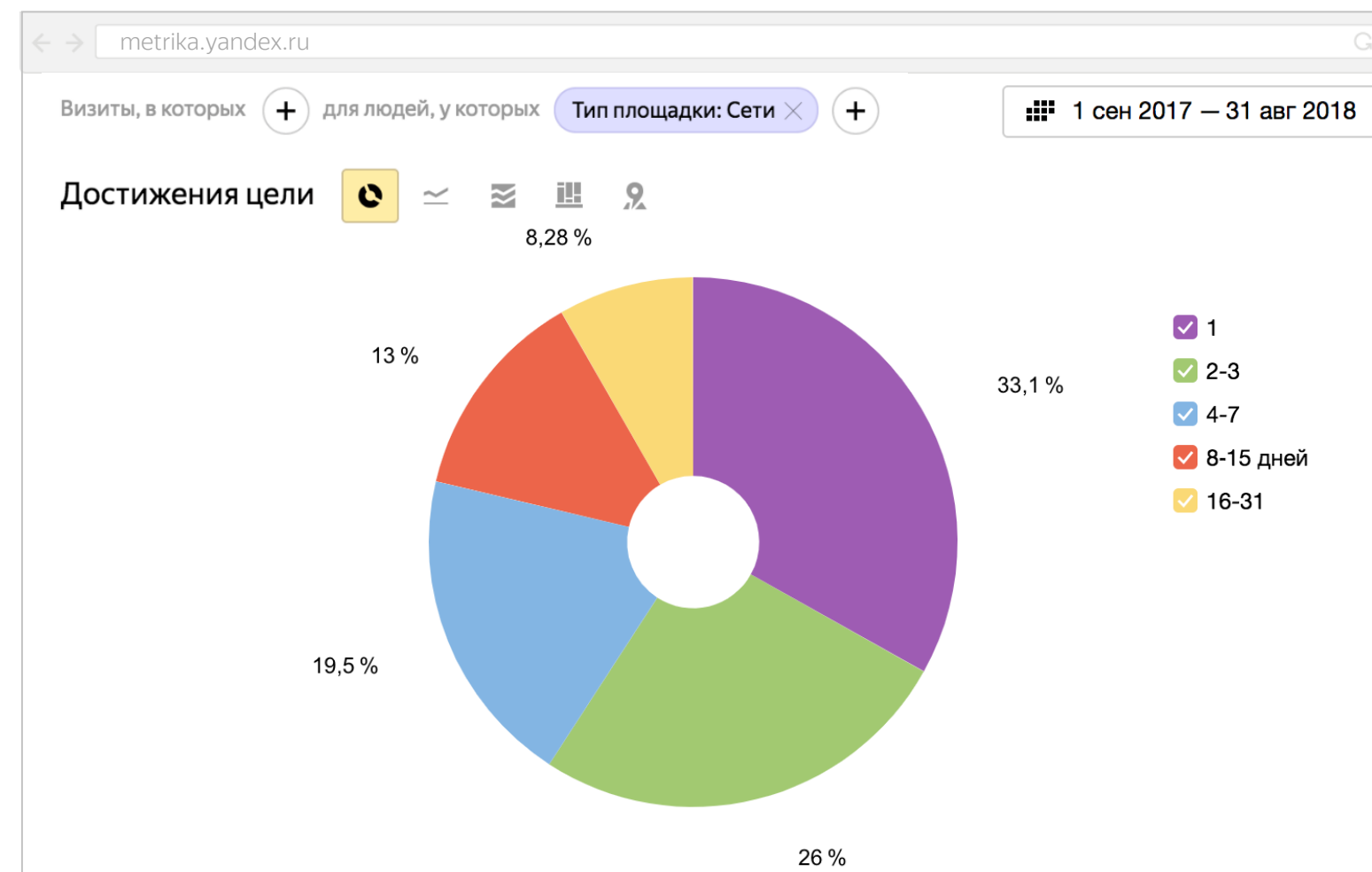
Бюджет кампании перераспределили на РСЯ — и количество новых посетителей из сетей превысило количество новых посетителей с поисковой рекламы. Динамика достижений цели на сайте по всем источникам в общем выросла.

46% конверсий из РСЯ совершались на 2-7 визит

Визиты Поиск/Сети



Визиты в истории, у кого первый источник — сети

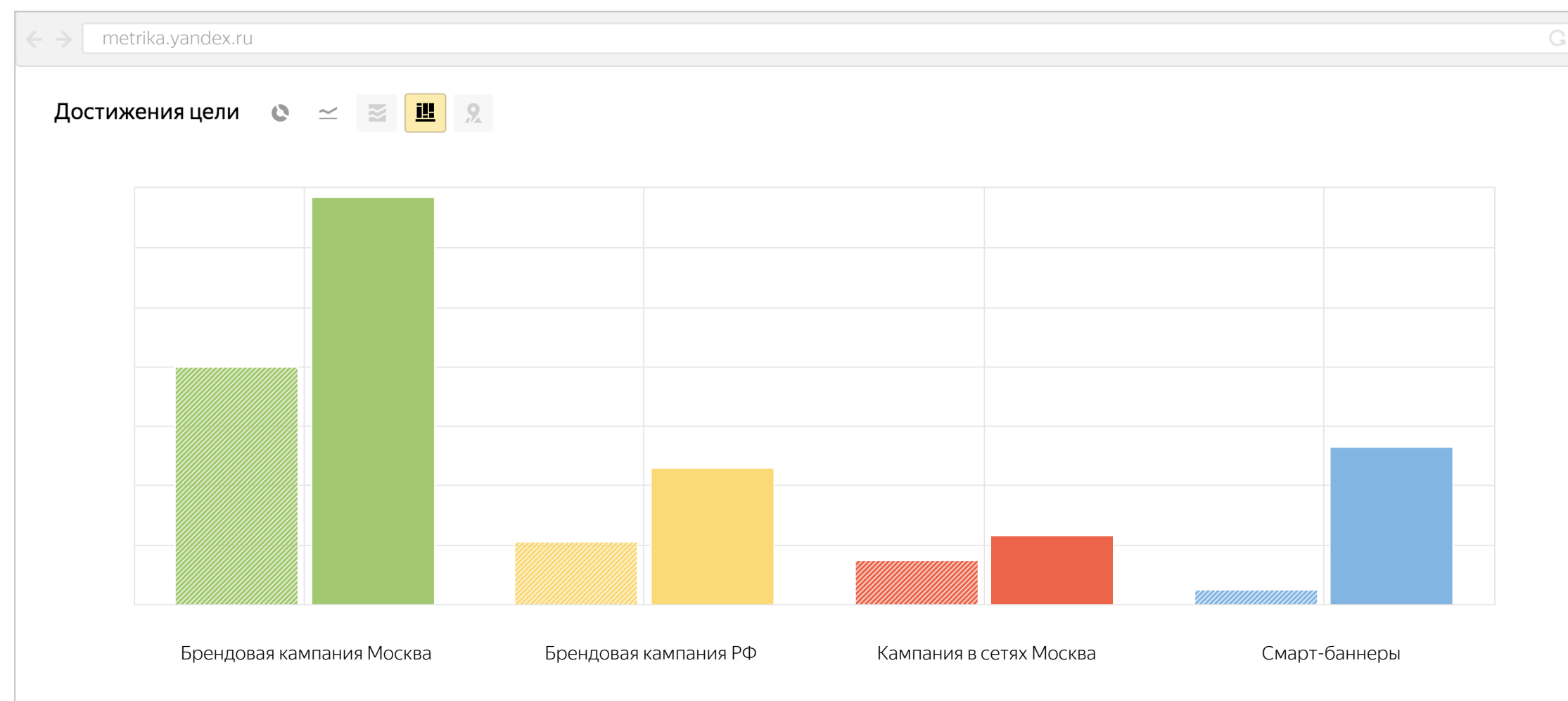


Половина трафика Директа пришла из сетей. Из всех пользователей, чьим первым источником трафика была РСЯ, 46% конверсий совершили те клиенты, чей визит на сайт был повторным — 2-7 за историю посещений.

В сезон конверсии по всем источникам выросли на 76%, конверсии со смарт-баннеров выросли в 10 раз

Достижения цели по рекламе за апрель-июль 2018 выросли на 76% по сравнению с предыдущим периодом. Рост заметен и по другим источникам.

Больше всего прибавили конверсии с брендового трафика в Москве и России. Лучше всего сработали смарт-баннеры в РСЯ по условиям ретаргетинга — в 10 раз больше конверсий.



Яндекс

Начните свою историю с Яндексом

Единая платформа Директа работает с клиентами на всех
уровнях воронки продаж

direct.yandex.ru