



Как оптимизировать продвижение офлайн-рекламы и снизить CPA на 24,9%

Краткое содержание

Русмедиа
Рекламная компания

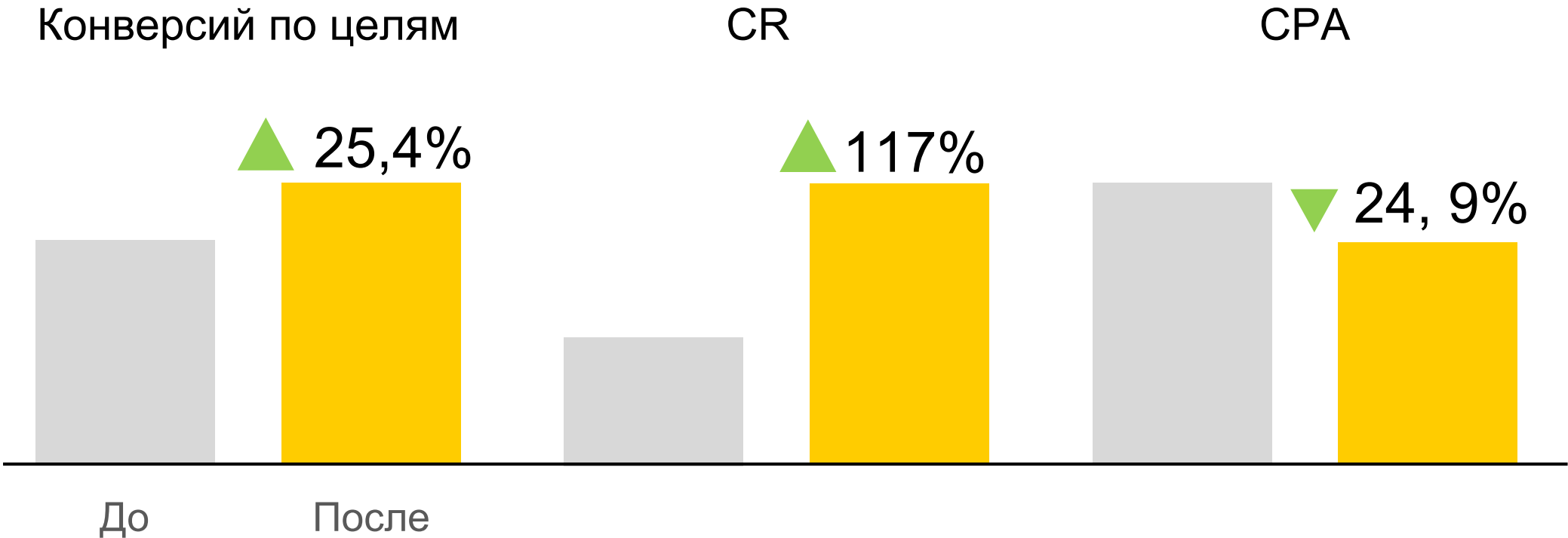
Задачи

- 1. Снизить CPA
- 2. Увеличить конверсию по ключевым целям «Заявка с сайта» и «Звонок»

Период

Июль-октябрь 2018 г. (20 недель)

Анализ кампаний помог снизить CPA на 25% и привлечь больше клиентов на рекламу в лифтах.



По данным Метрики, 2018 по целям «Заявка с сайта» и «Звонок» . За период 01.07.2018-21.10.2018 по сравнению с 10.03.2018-30.06.2018



Самое важное в настройке — делать так, чтобы клиент, перейдя по объявлению, нашёл решение для удовлетворения своей потребности.

Елена Эркиля
Руководитель службы маркетинга

Русмедиа

Услуги

Размер: федеральный

Размещение рекламы в лифтах
жилых домов и бизнес-центров

rus-media.pro

2006

год основания

3

филиала

3500

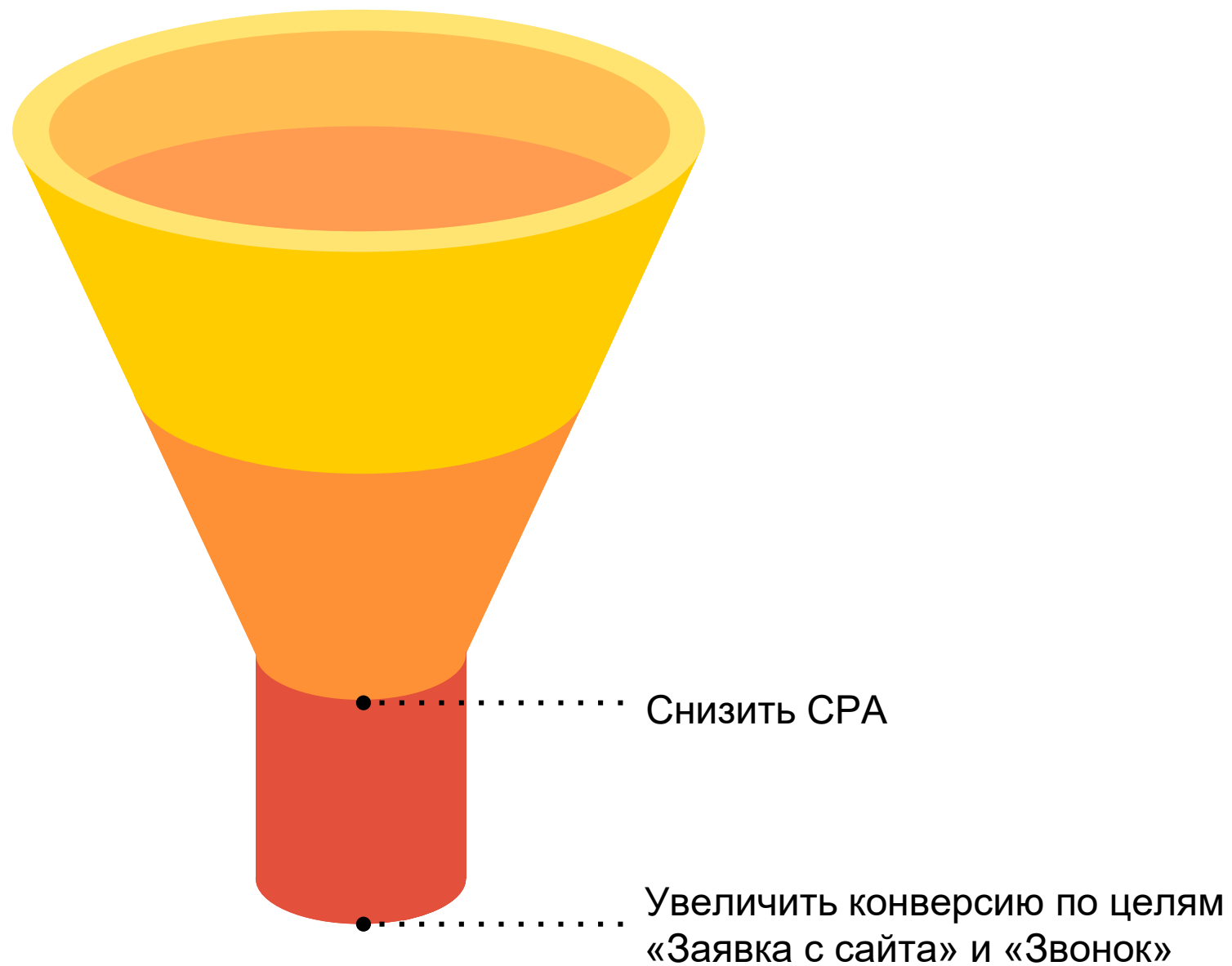
компаний-клиентов

Елена Эркиля

Руководитель службы маркетинга



Задача



Использовали

- › Яндекс.Метрика
- › Яндекс.Директ
 - Поисковая реклама
 - Графические объявления
- › Колтрекинг

Период

Июль-октябрь 2018 г. (20 недель)

Как снизить стоимость привлечения клиентов-заказчиков рекламы в лифтах с циклом согласования сделки 28 дней

Компания оказывает услуги по размещению рекламы в лифтах в Краснодаре, Ставрополе, Ростове-на-Дону. Особенность продукта — длительный срок закрытия сделки. Реклама в лифтах формирует потребность, её размещает средний и крупный бизнес, согласование и размещение занимает 28 дней. Это мешает оперативно отследить эффективность рекламных кампаний и ключевых фраз. Можно получить много лидов с определённой кампании или по определённой ключевой фразе, а насколько эти лиды качественные, станет понятно только через месяц. Чтобы снизить себестоимость привлечения клиента, решили провести эксперимент по оптимизации кампаний.



The screenshot shows the website **rus-media.pro** with the logo **Русмедиа** (рекламная компания). The phone number **8 (863) 322-49-98** is displayed in the top right, along with a button **Заказать звонок** and a link **Зарегистрируйтесь и получите скидку! | Войти**. The main banner features a woman pointing at a lift advertisement board and text: **РЕКЛАМА В ЛИФТАХ** and **ОТ 45 РУБЛЕЙ/МЕС.***. A red button **ПОЛУЧИТЬ** is also present. Below the banner, the text **КОГДА РЕКЛАМА В ЛИФТАХ ЭФФЕКТИВНА?** is shown, followed by a list of scenarios under the heading **КОГДА НУЖНО:**.

- ✓ Быстро увеличить входящий поток в компанию
- ✓ Увеличить сбыт товара
- ✓ Найти новых клиентов
- ✓ Увеличить объём продаж
- ✓ Оповестить аудиторию о запуске акции
- ✓ Вывести на рынок новый продукт
- ✓ Увеличить узнаваемость компании или продукта

*ЦЕНА УКАЗАНА ЗА 1 СТЕНД ФОРМАТА 1/2 ПОЛОСЫ НА 1 МЕСЯЦ

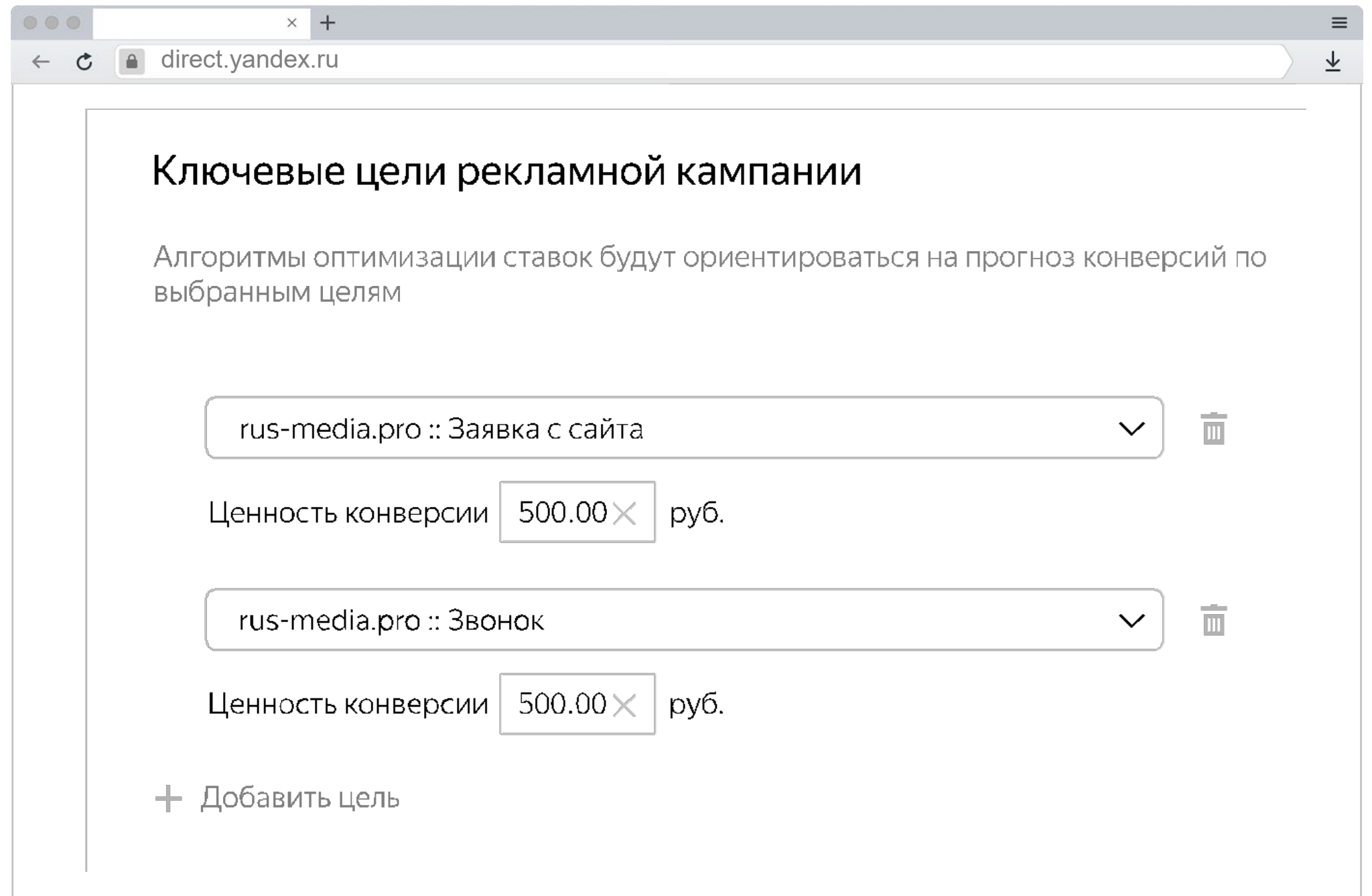
Шаг 1

Аудит и новые ключевые цели

Провели аудит аккаунта, определили приоритеты, задали ключевыми целями в Директе «звонок» и «заявка с сайта»

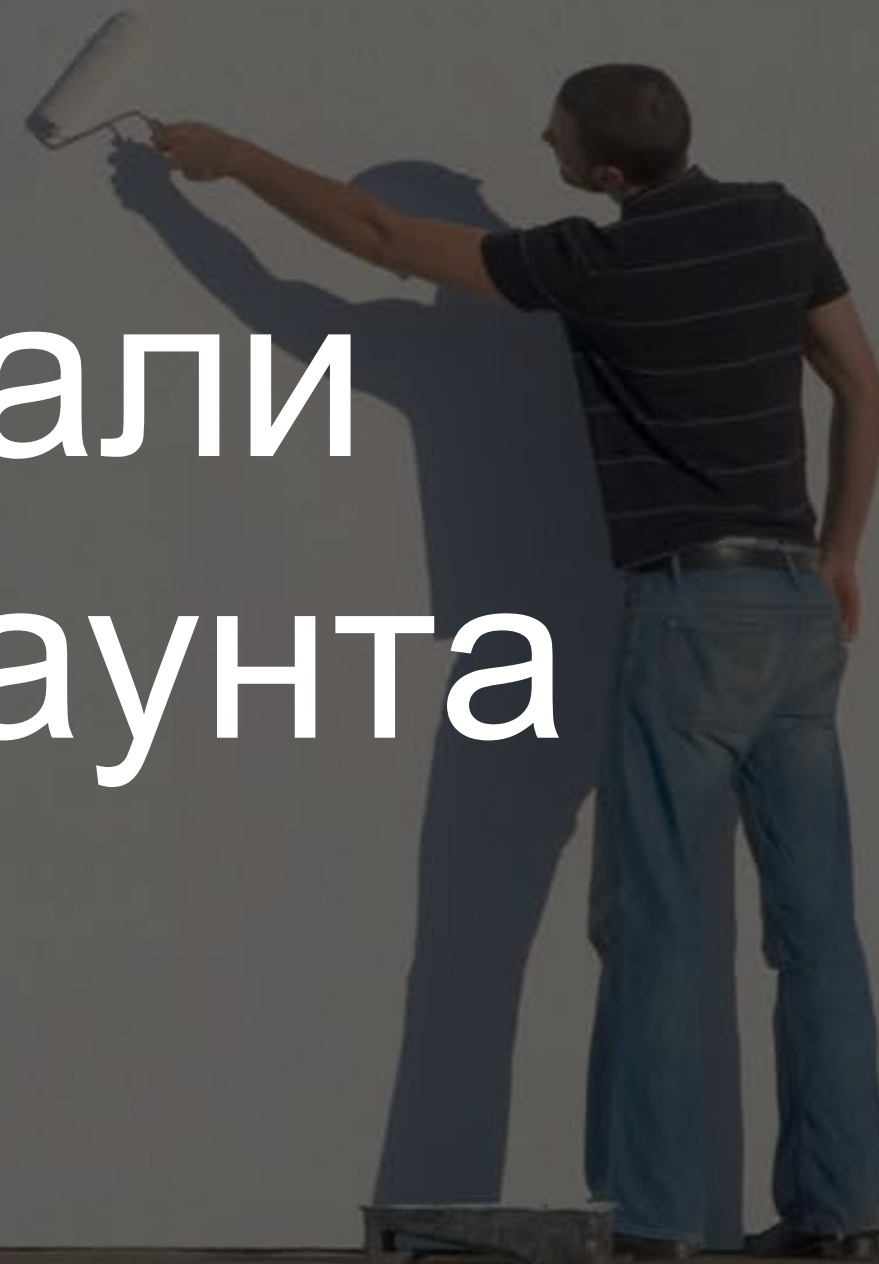
Чтобы алгоритмы оптимизации ставок автоматически корректировали ставку в сетях с учётом указанной ценности, выбрали ключевые цели для кампании и ценность её достижения.

Чем выше ценность конверсии, тем более важную роль играет цель в работе кампании и система оптимизирует ставки «вокруг неё».



Шаг 2

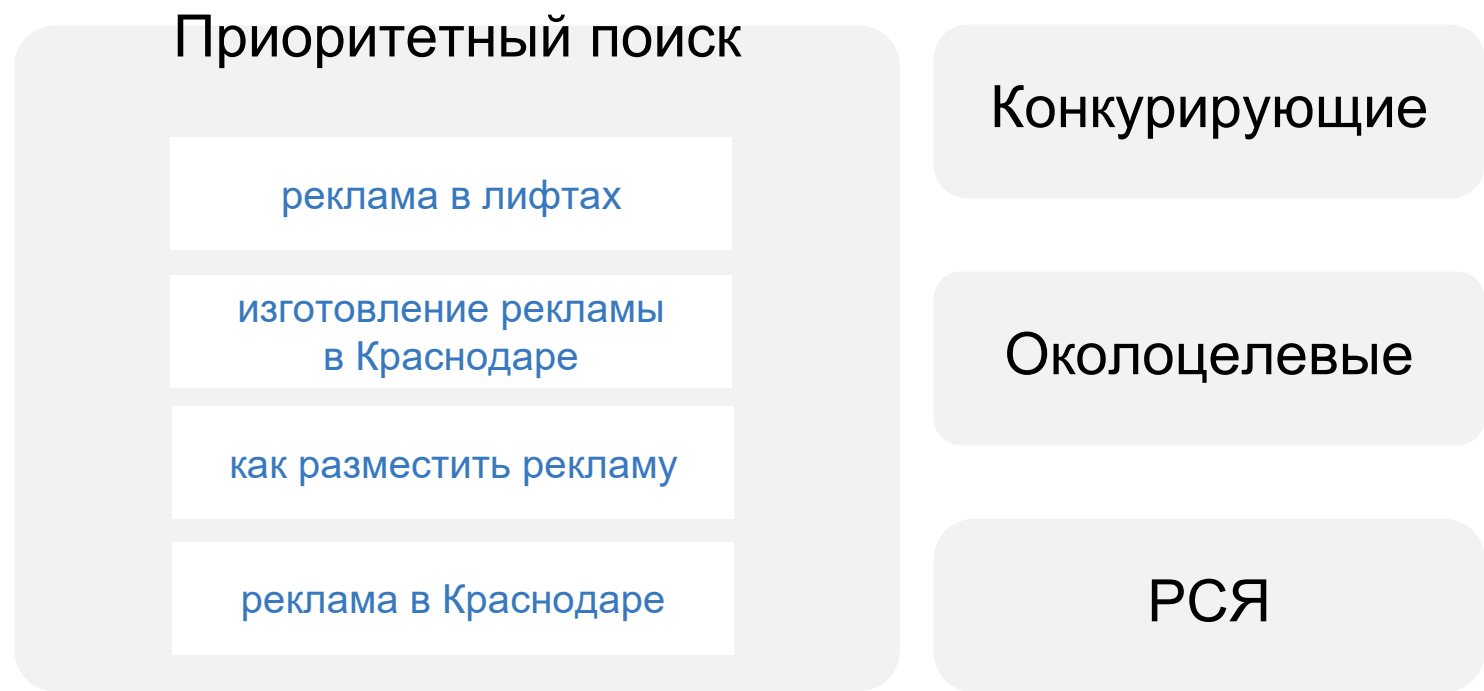
Оптимизировали структуру аккаунта



Ключевые фразы в кампаниях синхронизировали со структурой аккаунта

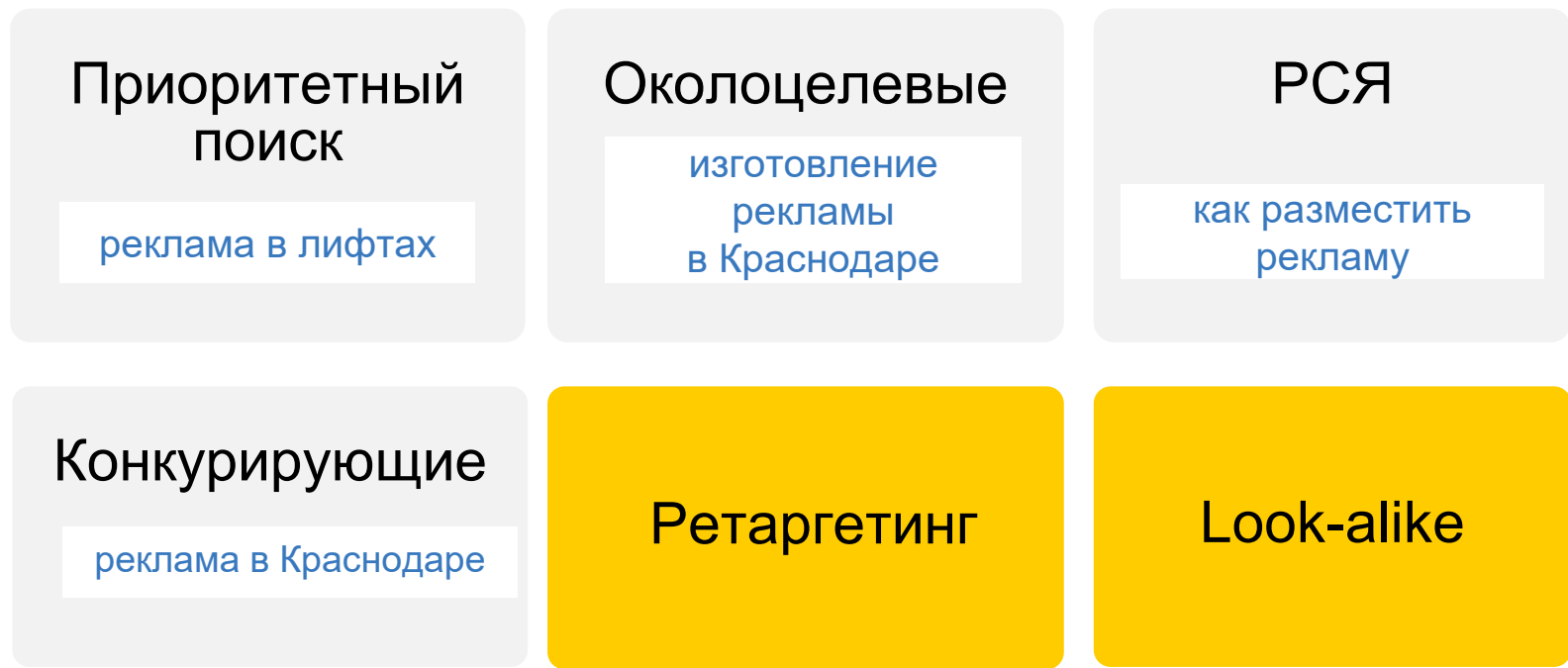
Не все ключевые фразы были распределены по кампаниям в соответствии с изначальной структурой аккаунта.

Было



Конверсионные фразы выделили в отдельные группы, ключевые фразы без конверсий отключили. Бюджет перераспределили на эффективные кампании.

Стало



Шаг 3


Улучшили навигацию
при переходе
с объявления на сайт


Проработали связку «объявление + посадочная страница»

Сайт умеет определять город, откуда пользователь заходит на сайт, но геолокация может не сработать.

Все ссылки с объявлений проверили и заменили на статичные страницы для каждого города. Так, даже в случае некорректного определения местоположения пользователя, он увидит целевую страницу.


**Реклама в лифтах Краснодара! Выгодно! – 1 месяц бесплатно!**
Наши благодарные клиенты Гарантия защиты Бесплатный макет Контакты
[rus-media.pro/реклама-в-лифтах](#) Реклама
Реклама в лифтах Краснодара! Цена от 45 Р/мес! 1 месяц бесплатно.
Реклама заметна сразу · Вас запомнят · Работающая реклама
Контактная информация · +7 (861) 944-30-42 · Пн-пт 9:00-18:00 · Краснодар

**Реклама в лифтах Краснодара! Выгодно! – 1 месяц бесплатно!**
Наши благодарные клиенты Гарантия защиты Бесплатный макет Контакты
[rus-media.pro/реклама-в-лифтах](#) Реклама
Реклама в лифтах Краснодара! Цена от 45 Р/мес! 1 месяц бесплатно.
Реклама заметна сразу · Вас запомнят · Работающая реклама
Контактная информация · +7 (861) 944-30-42 · Пн-пт 9:00-18:00 · Краснодар

**Русмедиа**
рекламная компания
Таганрог

8 (863) 322-49-31

Заказать звонок

**Русмедиа**
рекламная компания

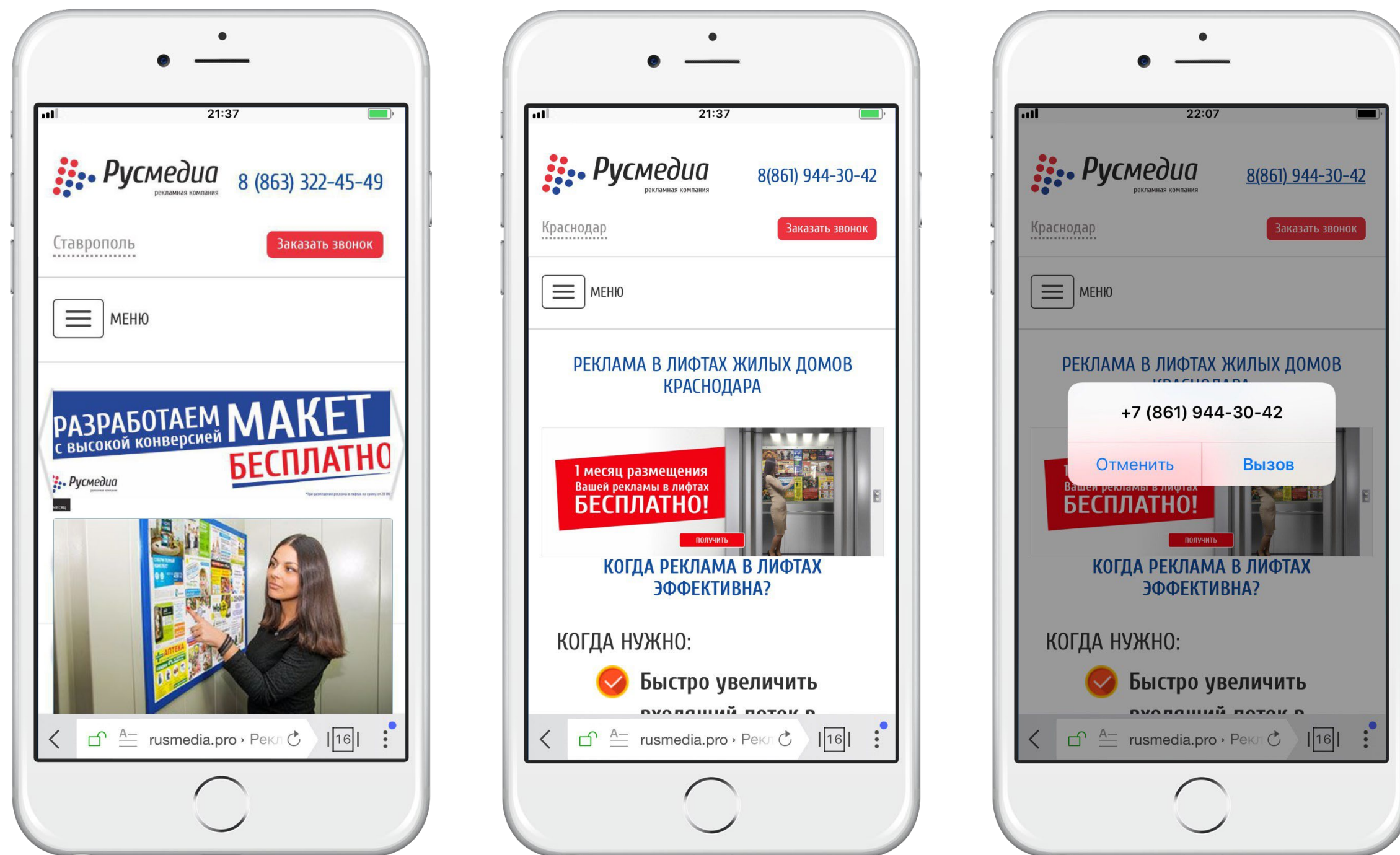
8 (861) 205-75-41

Краснодар
.....
Заказать звонок

Зарегистрируйтесь и получите скидку! | Войти

Посадочные страницы адаптировали для просмотра с мобильных устройств

Сайт адаптировали под мобильные устройства: номер телефона в шапке сделали активным. На первом экране разместили ключевую информацию: УТП, цены, условия.



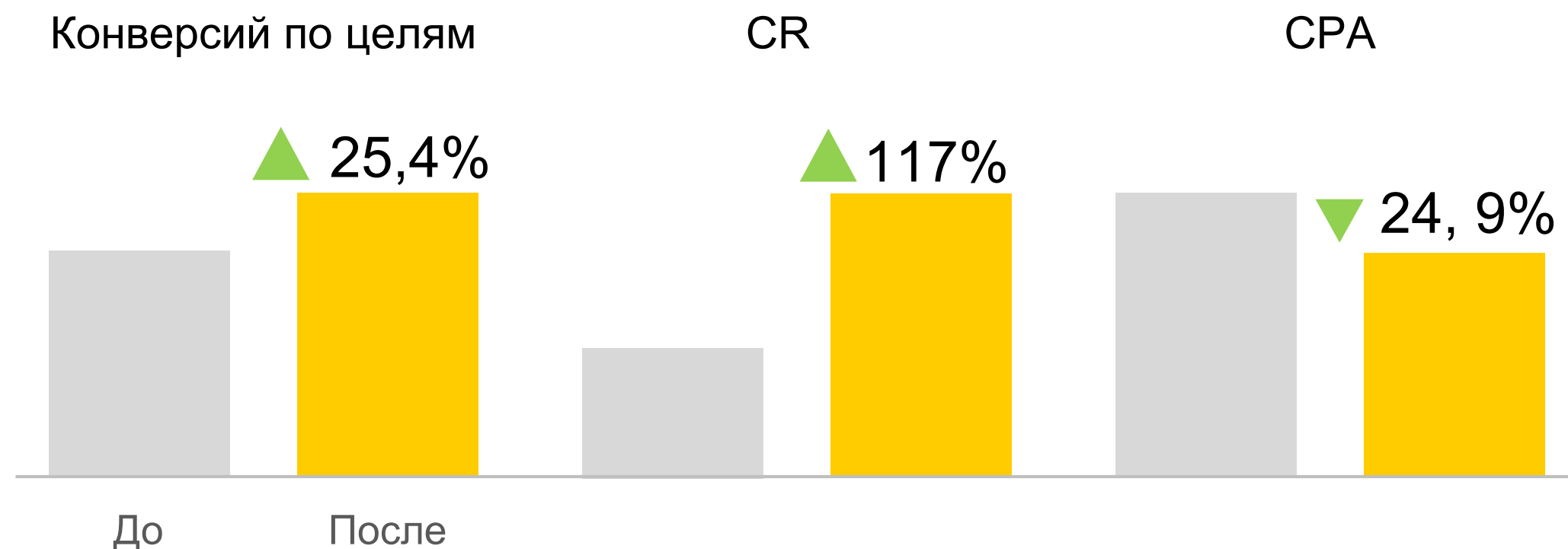


Результаты

Конверсия увеличилась на 25%, а CPA — снизился на 24%

Общее количество конверсий по целям «Заявка с сайта» и «Звонок» увеличилось на 25,4%, при этом коэффициент конверсии по 2 целям вырос на 117%.

По сравнению с предыдущим периодом CPA снизился на 24,9%.





Все реализованные в Директе изменения были эффективны для повышения конверсии и снижения CPA, их масштабировали на все города присутствия компании. Самое важное в настройке кампании — делать так, чтобы клиент, перейдя по объявлению, нашел решение для удовлетворения своей потребности.

Елена Эркиля

Руководитель службы маркетинга, Русмедиа

Яндекс

Начните свою историю с Яндексом

Единая платформа Директа работает с клиентами
на всех уровнях воронки продаж

direct.yandex.ru