



Как оптимизировать продвижение онлайн-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

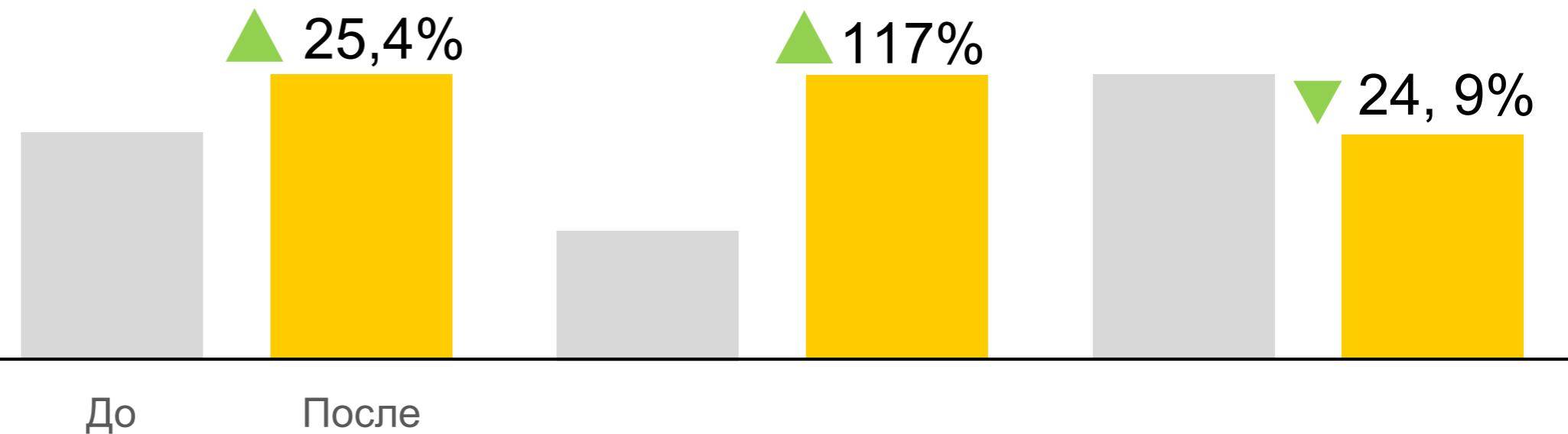
Июль-октябрь 2018 г. (20 недель)

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

Конверсий по целям

CR

CPA



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

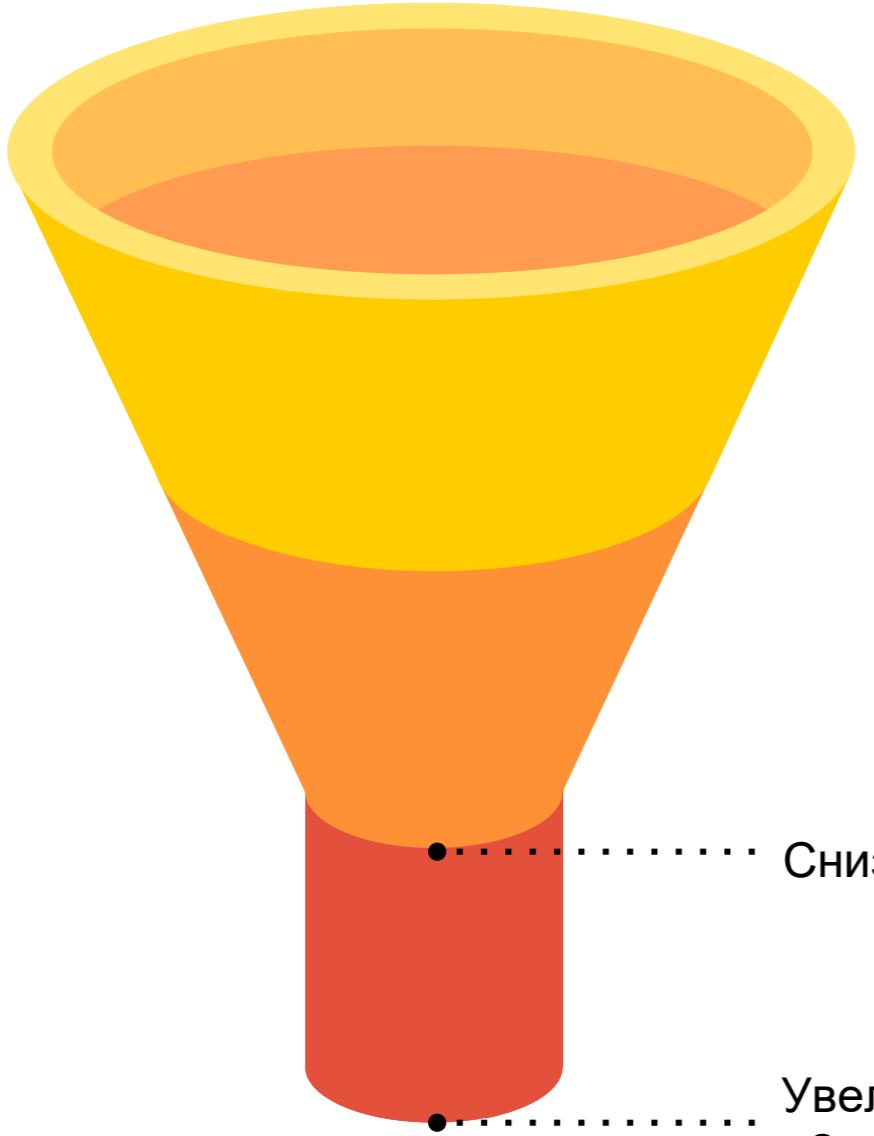
Елена Эркиля
Руководитель службы маркетинга

3500

компаний-клиентов



Задача



Использовали

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

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 a web browser window for the website rus-media.pro. The header includes the logo for 'Русмедиа' (Rusmedia) and a phone number 8 (863) 322-49-98. A user profile 'Иваново' with a 'Заказать звонок' (Call me back) button is visible. The main content features a woman pointing at a lift advertisement board. The text 'РЕКЛАМА В ЛИФТАХ' (Lift advertising) and 'ОТ 45 РУБЛЕЙ/МЕС.*' (From 45 rubles/month*) are prominently displayed. A red 'ПОЛУЧИТЬ' (Get) button is present. A small note at the bottom states: '*ЦЕНА УКАЗАНА ЗА 1 СТЕНД ФОРМАТА 1/2 ПОЛОСЫ НА 1 МЕСЯЦ'. Below this, a section titled 'КОГДА РЕКЛАМА В ЛИФТАХ ЭФФЕКТИВНА?' (When lift advertising is effective?) lists nine scenarios where lift advertising is beneficial, each preceded by a yellow circular icon with a checkmark.

КОГДА РЕКЛАМА В ЛИФТАХ ЭФФЕКТИВНА?

- ☐ 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

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».

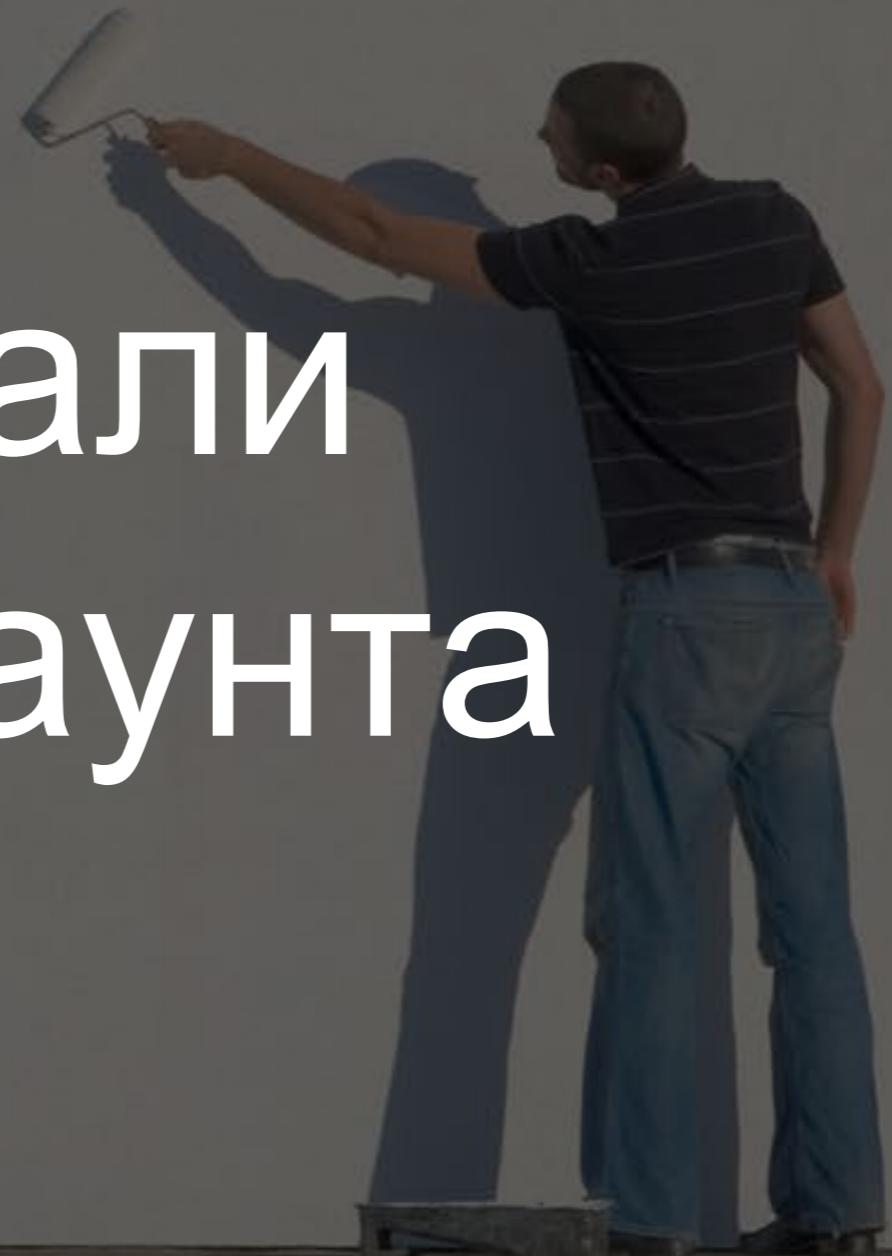
The screenshot shows a browser window for direct.yandex.ru. The title bar says 'direct.yandex.ru'. The main content area is titled 'Ключевые цели рекламной кампании' (Key goals of the advertising campaign). It states: 'Алгоритмы оптимизации ставок будут ориентироваться на прогноз конверсий по выбранным целям' (The bidding optimization algorithms will be oriented towards the forecast of conversion rates for selected goals). There are two goal entries listed:

- First goal: 'rus-media.pro :: Заявка с сайта' (rus-media.pro :: Application from the site) with a value of '500.00' and a delete icon.
- Second goal: 'rus-media.pro :: Звонок' (rus-media.pro :: Call) with a value of '500.00' and a delete icon.

At the bottom, there is a button '+ Добавить цель' (+ Add goal).

Шаг 2

Оптимизировали
структуре аккаунта



Ключевые фразы в кампаниях синхронизировали со структурой аккаунта

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

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

Было

Приоритетный поиск

реклама в лифтах

изготовление рекламы
в Краснодаре

как разместить рекламу

реклама в Краснодаре

Конкурирующие

Околоцелевые

РСЯ

Стало

Приоритетный
ПОИСК

реклама в лифтах

Околоцелевые

изготовление
рекламы
в Краснодаре

РСЯ

как разместить
рекламу

Конкурирующие

реклама в Краснодаре

Ретаргетинг

Look-alike

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/reklama-v-liftakh Реклама
Реклама в лифтах Краснодара! Цена от 45 ₽/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

rus-media.pro

8 (863) 322-49-31

Заказать звонок

Реклама в лифтах Краснодара! Выгодно! – 1 месяц бесплатно!
Наши благодарные клиенты Гарантия защиты Бесплатный макет Контакты
rus-media.pro/reklama-v-liftakh Реклама
Реклама в лифтах Краснодара! Цена от 45 ₽/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

rus-media.pro/city/krasnodar/house-lift

8 (861) 205-75-41

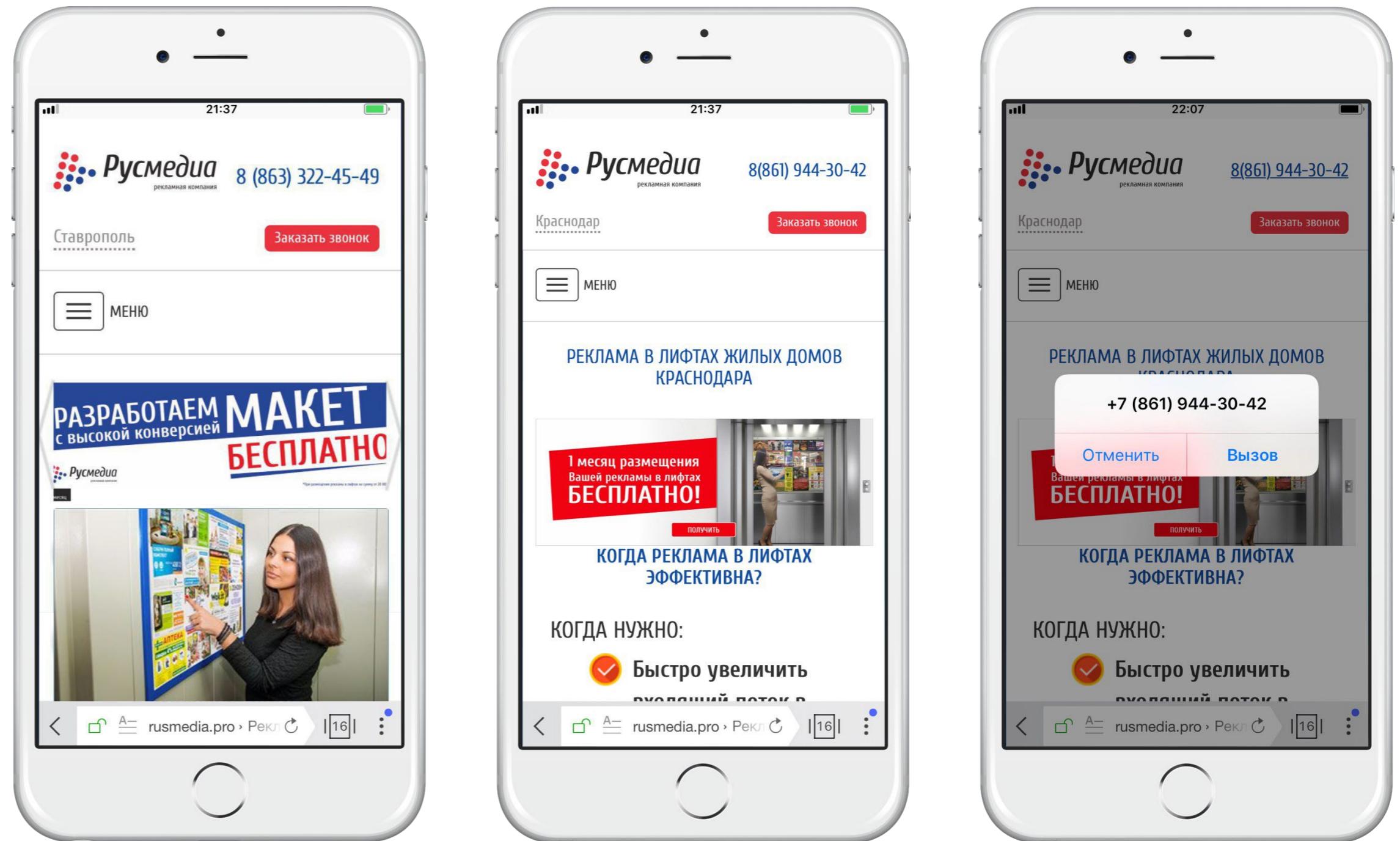
Краснодар

Заказать звонок

Зарегистрируйтесь и получите скидку! | Войти

Посадочные страницы адаптировали для просмотра с мобильных устройств

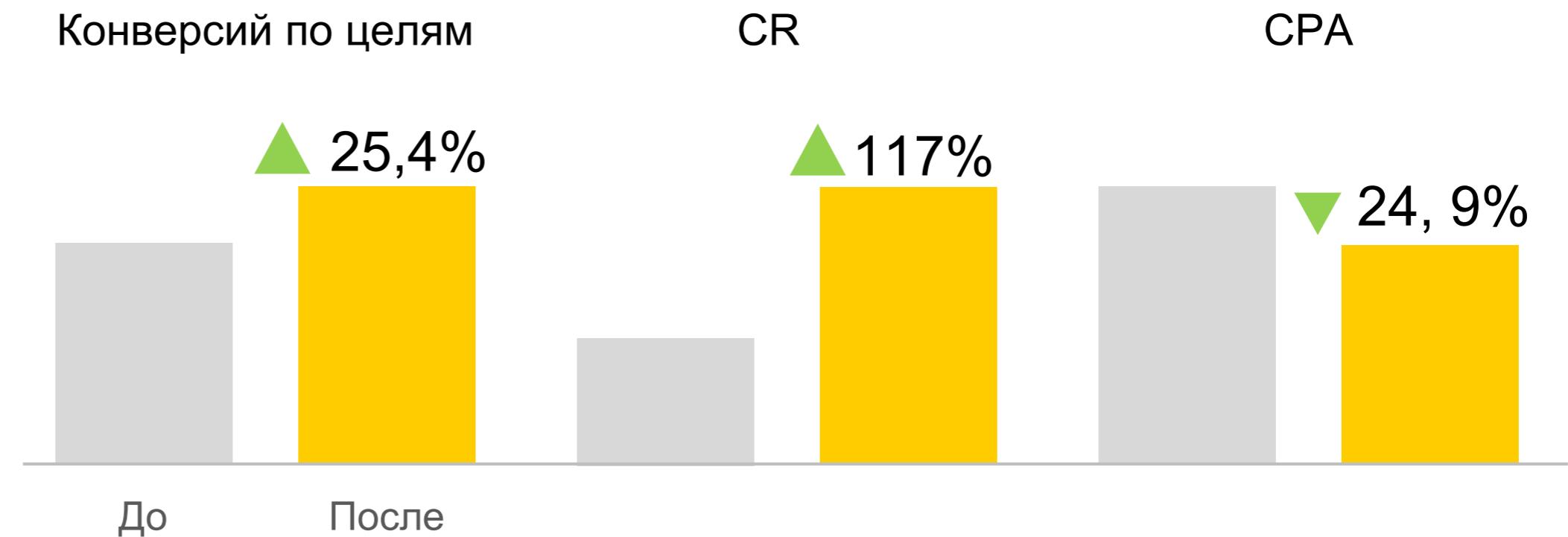
Сайт адаптировали под мобильные устройства: номер телефона в шапке сделали активным. На первом экране разместили ключевую информацию: УТП, цены, условия.



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