



ПРОДВИГАЕМ БИЗНЕС В ИНТЕРНЕТЕ

[www.promo-webcom.by](http://www.promo-webcom.by)



# КЕЙС ПО ИНСТРУМЕНТУ

«РЕКЛАМА В КОНТЕКСТНО-МЕДИЙНОЙ СЕТИ GOOGLE»\*

## КЛИЕНТ:

Официальный автодилер в Беларуси

Сотрудничаем с 2014 года.

Кейс представлен за период в три месяца  
(декабрь 2016 г. - февраль 2017 г.)

\* далее по тексту кейса - KMC Google

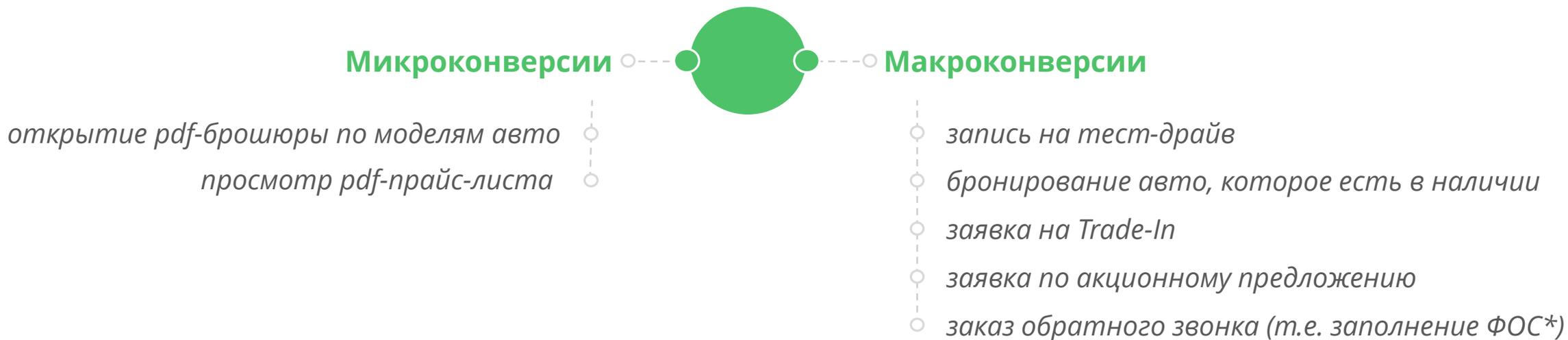


# ЦЕЛЬ, ПОСТАВЛЕННАЯ

ПЕРЕД НАМИ:

 Увеличение числа целевых действий (конверсий) на сайте.

**Ключевые показатели**, по которым измерялась эффективность сотрудничества с Webcom Performance:



\* форма обратной связи на сайте

## Низкий охват по прямым запросам

Первый инструмент, который было решено применить - **реклама по конкурентам\*** в поиске Google и Яндекс для каждой модели автомобиля клиента



Проблема недостаточного охвата не была решена.

**ПОЧЕМУ?**

Рекламные объявления, запущенные по аудитории, которой интересны предложения конкурентов, приводили на сайт более дорогой трафик, чем прямые запросы клиента.

Причина в том, что выдача в поисковой системе не соответствовала запросу пользователя (низкая релевантность)

*\* конкурент - это модели авто других брендов, которые схожи по параметрам и ценовому диапазону с конкретной моделью автомобиля клиента*

# ЧТО СДЕЛАНО,

ДЛЯ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ:



Решено изменить место показа рекламных объявлений:

Реклама в поиске ~~Яндекс~~ ~~Google~~



Баннерная реклама в Google  
(реклама в КМС\*)



Выбранная стратегия продвижения с помощью инструмента КМС в Google:

Запуск объявлений в КМС\* отдельно по каждой модели автомобиля



общие ключевые слова с маркой автомобиля без указания модели

*\* контекстно-медийная сеть. Включает в себя более 2 миллионов веб-сайтов с охватом более 90% пользователей интернета, из которых можно отобрать те площадки, где концентрируется именно ваша целевая аудитория. Мы максимально точно настроим и запустим рекламную кампанию на вашу аудиторию, используя инструмента таргетинга.*



## Преимущества размещения рекламной кампании в контекстно-медийной сети Google:

- ✓ Контекстно-медийная сеть Google имеет огромный охват тематических ресурсов для показов рекламных объявлений.
- ✓ Возможны настройки местоположения, интересов и характеристик аудитории при показе объявлений, что обеспечивает достижение максимальной эффективности рекламы.

# ЧТО СДЕЛАНО,

ДЛЯ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ:



**Настроили показы рекламных объявлений по заданным характеристикам аудитории (таргетингам). Были отобраны следующие группы:**

## Группа 1

*Ключевые слова по модели автомобиля продвигаемой марки*

*Интересы (общие категории по "автоинтересам")*

## Группа 2

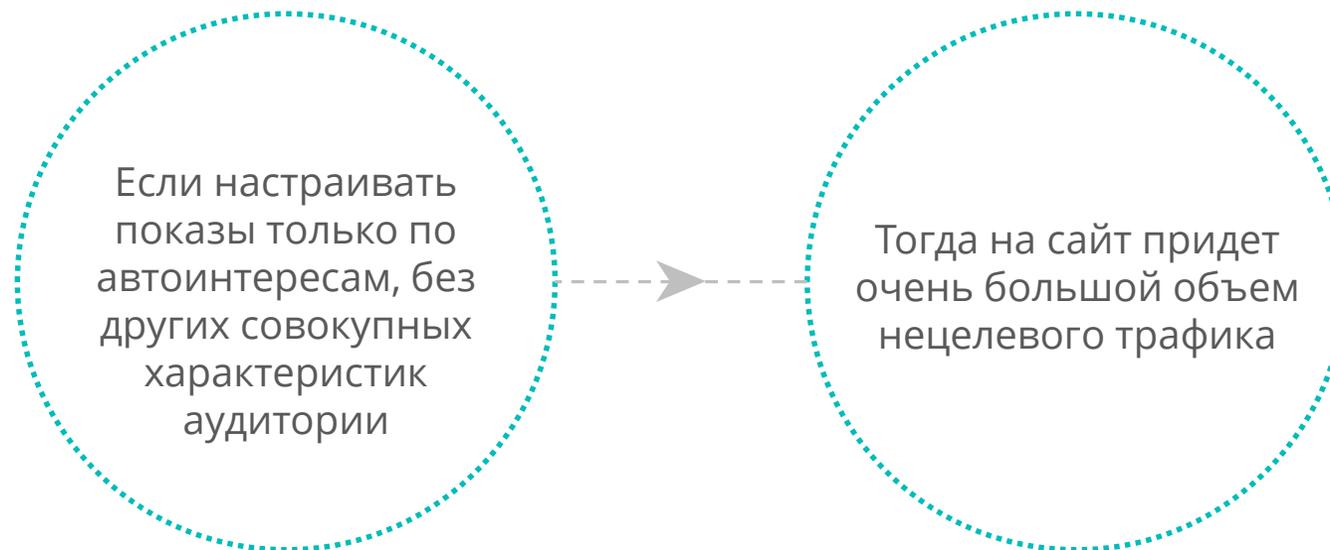
*Темы об автомобилях продвигаемой марки*

*Интересы (общие категории по "автоинтересам"), исключая ключевые слова*

**Дополнительно** были запущены кампании в контекстно-медийной сети по конкурентам: Ключевые слова (марки-конкуренты) + Интересы (общие категории по "автоинтересам")

# ПОЧЕМУ ВЫБРАНА

ТАКАЯ СТРАТЕГИЯ?



И только спустя месяцы постоянного мониторинга и исключения площадок такой подход начнет приносить относительно целевой трафик.



И поэтому, чтобы не терять время и деньги, **стратегия выбора интересов в совокупности с ключевыми словами позволяет максимально точно выделить аудиторию и добиться эффективности рекламной кампании.**

# РЕЗУЛЬТАТЫ

РАБОТЫ:

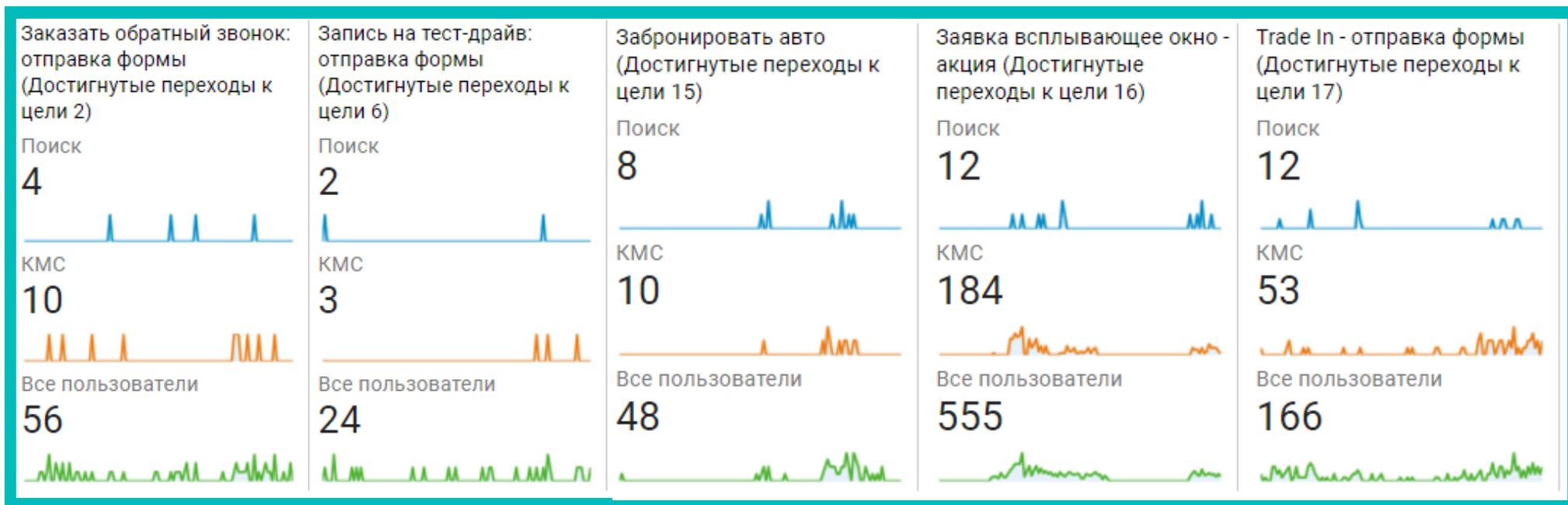
Инструмент продвижения: баннерная реклама на тематических площадках Google (КМС).  
Период рекламной кампании – 3 месяца



Суммарный рост заявок с Google  
AdWords увеличился в более чем **6 раз**



В общем количестве заявок с сайта,  
на КМС пришлось **30,62% заявок**



# РЕЗУЛЬТАТЫ

РАБОТЫ:

Количество трафика выросло **на 488%** при росте расхода **238%**.

Средняя цена клика для AdWords сократилась **на 55%** (с 0,14\$ до 0,081\$) после подключения КМС Google

Название/идентификатор кампании	Источники трафика			Поведение		
	Число кликов ?	Стоимость ?	Цена за клик ?	Сеансы ?	Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?
<b>Поиск: клиент</b>	4 190 % от общего количества: 9,95 % (42 106)	359,67 \$ % от общего количества: 10,44 % (3 444,25 \$)	0,09 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (4,94 %)	4 568 % от общего количества: 4,49 % (101 640)	38,29 % Средний показатель для представления: 43,63 % (-12,24 %)	3,94 Средний показатель для представления: 3,35 (17,61 %)
<b>Поиск: конкуренты</b>	2 699 % от общего количества: 6,41 % (42 106)	659,69 \$ % от общего количества: 19,15 % (3 444,25 \$)	0,24 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (198,80 %)	2 614 % от общего количества: 2,57 % (101 640)	52,68 % Средний показатель для представления: 43,63 % (20,74 %)	3,27 Средний показатель для представления: 3,35 (-2,35 %)
<b>КМС: клиент</b>	18 559 % от общего количества: 44,08 % (42 106)	1 358,13 \$ % от общего количества: 39,43 % (3 444,25 \$)	0,07 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (-10,54 %)	18 422 % от общего количества: 18,12 % (101 640)	51,96 % Средний показатель для представления: 43,63 % (19,09 %)	2,93 Средний показатель для представления: 3,35 (-12,70 %)
<b>КМС: Конкуренты</b>	16 658 % от общего количества: 39,56 % (42 106)	1 066,76 \$ % от общего количества: 30,97 % (3 444,25 \$)	0,06 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (-21,71 %)	16 627 % от общего количества: 16,36 % (101 640)	54,12 % Средний показатель для представления: 43,63 % (24,03 %)	2,81 Средний показатель для представления: 3,35 (-16,24 %)

Помимо привлечения прямых конверсий, КМС являлся активатором увеличения числа конверсий через другие каналы трафика. Это говорит о том, что благодаря возможности точного определения характеристик аудитории (таргетинга), продвижение в КМС является качественным рекламным инструментом для привлечения трафика.

Путь "Источник/канал" ?	Конверсии ?	↓	Ценность конверсии ?
1. google / display × 2	34 (20,12 %)		0,00 \$ (0,00 %)
2. yandex / cpc → google / display	13 (7,69 %)		0,00 \$ (0,00 %)
3. google / display × 3	13 (7,69 %)		0,00 \$ (0,00 %)
4. google / display → yandex / cpc	7 (4,14 %)		0,00 \$ (0,00 %)
5. google / display → (direct) / (none)	6 (3,55 %)		0,00 \$ (0,00 %)
6. google / display → yandex / cpc × 2	4 (2,37 %)		0,00 \$ (0,00 %)
7. google / cpc × 3 → (direct) / (none)	3 (1,78 %)		0,00 \$ (0,00 %)
8. google / cpc → yandex / cpc → google / display → yandex / cpc (direct) / (none)	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)
9. google / cpc → (direct) / (none)	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)
10. google / cpc → google / organic → google / cpc	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)

**Google Display** – это контекстно-медийная сеть (перевод)



Контекстно-медийная сеть Google обеспечила треть заявок с сайта **30,62%**



После подключения контекстно-медийной сети средняя цена клика для AdWords **сократилась на 55%**

## ВЫВОД:

*Несмотря на то, что реклама в Поиске приносит более качественный трафик на сайт, баннерная реклама в КМС имеет больше потенциала для точечных настроек на целевую аудиторию. Тем самым, продолжая работу с настройками таргетинга, у рекламы в КМС есть все шансы для роста охвата и увеличения конверсии.*

# ПОЧЕМУ НАМ

СТОИТ ДОВЕРИТЬ ЗАДАЧУ?



# 18<sup>+</sup>

лет на рынке

# 160<sup>+</sup>

специалистов в команде

# 4000<sup>+</sup>

успешных проектов

✓ В штате работают **собственные сертифицированные тренеры Яндекса** (5 из 9 в Беларуси) и **Google** (3 из 6 в Беларуси), а также > 100 сертифицированных специалистов по контекстной рекламе

✓ Мы – единственные в Беларуси получили статус **Google Adwords Premier SMB Partner**.

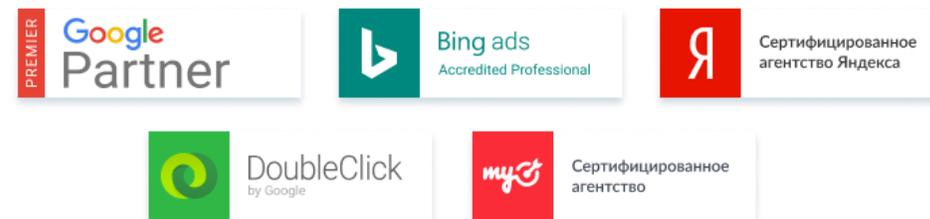
✓ Мы готовим лучших digital-специалистов в собственном образовательном центре – **Академия Webcom**

✓ Являемся организаторами самой масштабной конференции по интернет-маркетингу в Беларуси – **Неделя Байнета!**

✓ С удовольствием делимся экспертизой на бизнес-семинарах и конференциях, являемся постоянными спикерами международных конференций

✓ Наши клиенты действительно довольны нашей работой! Хотите убедиться – почитайте **отзывы**

✓ У нас самые выгодные условия на рынке по Рекламе в YouTube и Google. Зачисление денег на аккаунты **без комиссий!**



Мы являемся победителями в номинации “Digital-агентство №1” конкурса “Выбор года” 2013-2017



Появились вопросы  
и желание обсудить бизнес-задачу?  
Давайте начнем общаться!



**Дмитрий Маршин**

Ваш персональный менеджер

+375 (17) 292-34-56

+375 (29) 643-30-58

+375 (44) 506-07-06

[sales001@webcom-media.by](mailto:sales001@webcom-media.by)

Следите за новостями



Facebook



YouTube

Будем рады видеть Вас в нашем офисе по адресу:  
г. Минск, ул. Скрыганова, 6А, 4 этаж, офис 39

 Webcom® / Performance

