Кейс по контекстной рекламе (**Google AdWords**)

Запуск рекламной кампании для нового интернет-магазина стрительных материалов **bood.com.ua**

Клиент: ООО «Логистик буд», Директор Миненко Игорь Сергеевич тел: +38(067)244-33-22

Услуга: контекстная реклама

Тематика: Строительные материалы

Регион: Украина

Цели: Привлечение покупателей на сайт по средством контекстной рекламы.

Сайт с нулевыми показателями и нулевым трафиком. На начальном этапе (тестовый период) бюджет был сильно ограничен (первый месяц - 4000 грн).

Перед созданием проекта внимательно изучены, предлагаемые товары и существующие конкуренты. В виду ограничения бюджета кампании составлялись сначала только на определенные группы товаров, пользующихся сезонным спросом . Рекламные кампании структурировались в соответствии с картой сайта. В настройках кампаний учитывался геотаргетинг и время показа объявлений. Изначально бюджет был поровну разделен между Поиском и КМС.

На протяжении месяца проводилось тестирование и анализ кампании.

Результаты первых <u>двух недель</u>:

Трафик: Поиск – 80%; КМС – 20%

Показы-22885; Клики -625; CTR (%) – 2,7; CPC-3,2 ; Ср.поз. – 1,9; Транзакции – 18; Чек-1500

На протяжении следующих <u>трех недель</u> проводилась оптимизация кампаний:

-перераспределение бюджета;

-замена неэффективных ключевых запросов;

-улучшение качества целевых страниц;

-изменение ставок;

Итог: Показы-45085; Клики -1500; CTR (%) – 3,3; CPC-2,0 ; Ср.поз. – 2,9; Транзакции – 39; Чек-1800

При средней наценке (20%) ROI=((1800*39)*20%)-3000+1000/3000+1000=251%

В следующие два месяца бюджет был увеличен до 17000 грн

<u>Суточные показатели:</u>

Показы-7025; Клики -300; CTR (%) – 4,2; CPC-1,8 ; Ср.поз. – 3,0; Транзакции – 7; Чек-1500

Результат трех месяцев кампании:

ROI – 267%; Коэф. конверсии – 2,3%; Цена транзакции – 77 грн.