

# КАК МЫ ПОВЫСИЛИ ПРОДАЖИ ОНЛАЙН-МАГАЗИНА В 5 РАЗ

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО  
БРЕНДА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

---

Период сотрудничества: март 2017 – н.в.

# КЛИЕНТ

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД ДЕТСКИХ ТОВАРОВ



**120 стран**

в мире продает  
продукцию компании



**50 лет**

работает на рынке детских  
товаров

---

### ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

Клиент перешел в E-Promo от другого подрядчика в марте 2017 года



март 2017  
НА СТАРТЕ

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

КОНВЕРСИЯ  
в заявку

0,21%

СТОИМОСТЬ  
целевого обращения

~ 3 000 руб.



### АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ПОКАЗАЛ:

- Некорректно настроены цели и электронная торговля в системах веб-аналитики
- Отсутствует логика в структуре рекламных кампаний
- Не применяются новые рекламные инструменты и расширения, включая смарт-баннеры, DSA и т.д.
- Некорректно настроен динамический ремаркетинг
- Тексты объявлений шаблонные и не изменяются под акции



---

# УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ЗАКАЗОВ НА САЙТЕ

ПРИ ОГРАНИЧЕННОМ БЮДЖЕТЕ



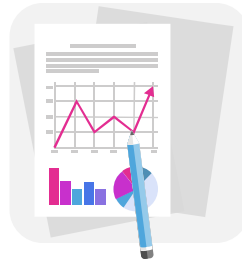




## СОЗДАНИЕ СТРУКТУРЫ

Создание рекламных кампаний для разных этапов воронки продаж.

Настройка целей и проверка работы аналитики, расширенной электронной торговли.



## НАСТРОЙКА КАМПАНИЙ

Создание релевантных заголовков.

Написание нескольких вариантов текстов для A/B теста.

Использование различных типов объявлений (ТГБ, адаптивы).

Указание преимуществ во всех доступных расширениях.



## АНАЛИТИКА И ОПТИМИЗАЦИЯ

Аналитика поведения пользователей с помощью Google Analytics и Яндекс.Метрики.

1

## ПОДБОР ТАРГЕТИНГОВ

Сбор семантики, интересов пользователей, тематик сайтов, настройка списков аудиторий на площадках Яндекс и Google.

2

## СОЗДАНИЕ СТРУКТУРЫ

Создание продуманной структуры для эффективного управления рекламными кампаниями.

3

## ПРОРАБОТКА КРЕАТИВОВ

Написание текстов объявлений для каждого типа рекламных кампаний, а также устройств с учетом сегментов аудитории. Использование различных графических креативов.

4

## НАСТРОЙКА ТАРГЕТИНГОВ

Настройка таргетингов и корректировок в зависимости от сегмента аудитории.

5

## ОПТИМИЗАЦИЯ И ТЕСТИРОВАНИЕ

Отбор площадок, ключевых запросов и тестирование оптимального набора корректировок, а/б-тестирование текстов объявлений и новых инструментов.





## ОТКЛЮЧАЛИ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ

с нулевой или очень низкой конверсией.



## ОТКЛЮЧАЛИ КЛЮЧЕВЫЕ ФРАЗЫ/ТАРГЕТИНГИ

с количеством кликов более 100, по которым не было конверсий, включая ассоциированные.



## ВЫДЕЛЯЛИ И ОПТИМИЗИРОВАЛИ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ

с ДРР значительно меньшим среднего значения (чистка площадок в сети, добавление новых минус-слов, снижение ставки, выставление корректировки ставок, изменение текстов и посадочных страниц).





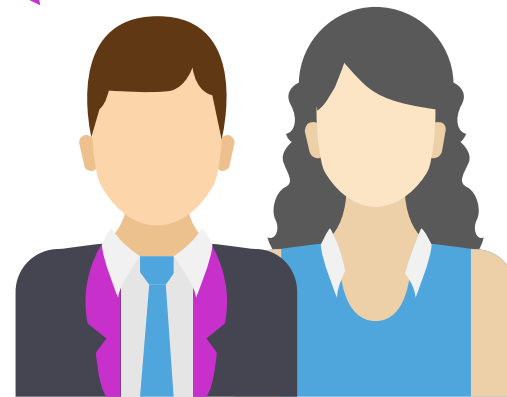
Для отслеживания результатов  
ПОДКЛЮЧИЛИ И НАСТРОИЛИ  
**ЯНДЕКС.МЕТРИКУ**  
И **GOOGLE ANALYTICS**

## Google Analytics

## Яндекс Метрика



Яндекс.Аудитории



Подключение систем колтрекинга и сервисов автоматизации не планировали в связи с бюджетными ограничениями клиента.



Создали списки аудиторий пользователей, которые были похожи на нашу ЦА, на основе поведения посетителей сайта.



## СОЗДАНИЕ СЕГМЕНТОВ ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

Совершил/не совершил целевое действие  
Просмотр объекта (страницы сайта)  
Низкий показатель отказа  
Время на сайте не ниже среднего



## СОЗДАНИЕ ПОХОЖЕГО СЕГМЕНТА

Автоматический подбор пользователей по поведению в интернете



## УПРАВЛЕНИЕ АУДИТОРИЕЙ НА ПЛОЩАДКЕ

Написание отдельных креативов, управление ставками, анализ эффективности

Яндекс Метрика



Яндекс.Аудитории

|       |        |            |                               |
|-------|--------|------------|-------------------------------|
| Готов | 240670 | 12.10.2016 |                               |
| Готов | 240665 |            | Сегмент похожих пользователей |
| Готов | 240660 |            | Настроить доступ              |
| Готов | 240645 |            | Переименовать                 |
| Готов | 240640 |            | Удалить                       |
| Готов | 240640 | 12.10.2016 |                               |

Яндекс Директ



Структура

ПОИСКОВЫХ КАМПАНИЙ

## ЯНДЕКС.ДИРЕКТ И GOOGLE ADWORDS



### РАБОТА С СУЩЕСТВУЮЩИМ СПРОСОМ

В ходе ведения рекламных кампаний тестировали 3-4 гипотезы, затем оптимизировали кампании по целевым действиям



### БРЕНДОВЫЕ РК

- Содержали название бренда «Chicco» во всех возможных вариациях и комбинациях с суббрендами/категориями и пр.  
Пример: *chicco, купить коляску чико*



### РК ПО СУББРЕНДАМ

- Общие запросы  
Пример: *Lite Way Sand*
- Запросы по товарам  
Пример: *коляска lite way sand*



### DSA (ДИНАМИЧЕСКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ НА ПОИСКЕ)

- Заголовки объявлений формируются автоматически, исходя из запроса пользователя и заданных условий показа, тексты пишутся вручную
- Решают проблему охвата спроса по новейшим товарам



### GOOGLE ПОКУПКИ

\* Категорийные и конкурентные запросы не использовали в связи с ограничением по бюджету



Использовали

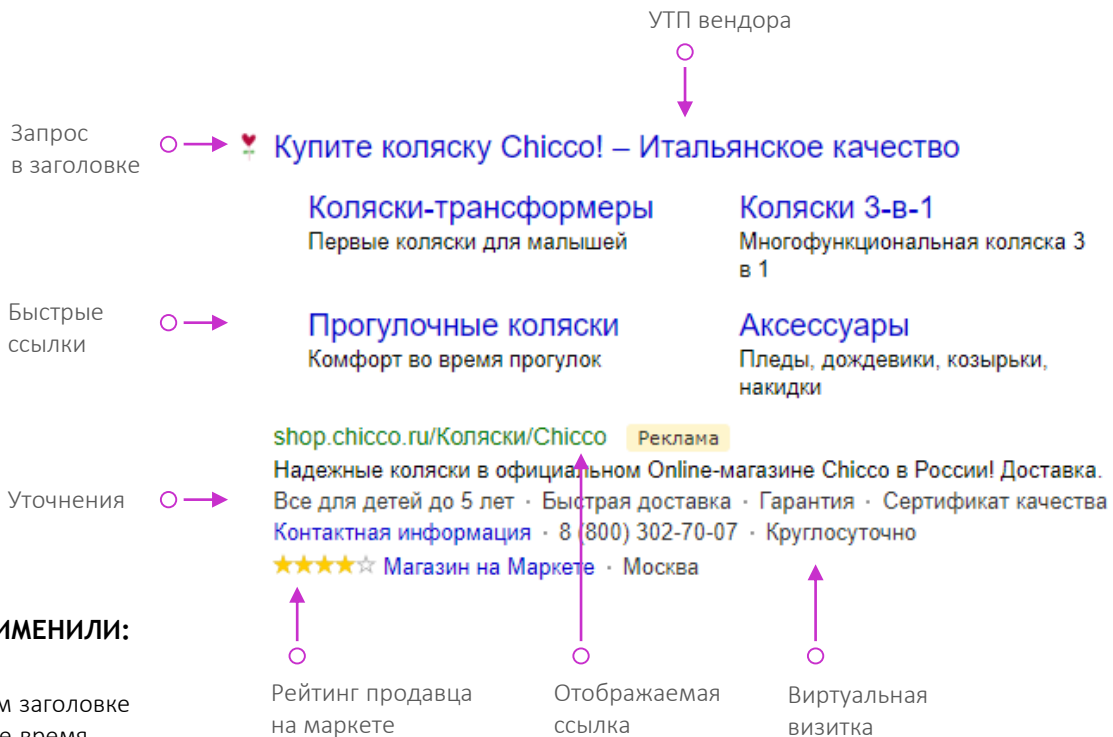
**ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ  
РЕКЛАМНЫХ СИСТЕМ**

## ПО РАСШИРЕНИЮ ОБЪЯВЛЕНИЙ

- Быстрые и дополнительные ссылки
- Уточнения
- Отображаемые ссылки
- Визитки/контакты магазина и др.

### ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБЪЯВЛЕНИЙ ПРИМЕНИЛИ:

- Запрос в заголовке для привлечения внимания
- УТП магазина/производителя в описании/втором заголовке
- Указание на выгодную доставку и круглосуточное время работы, как УТП
- Телефон для быстрого заказа



1

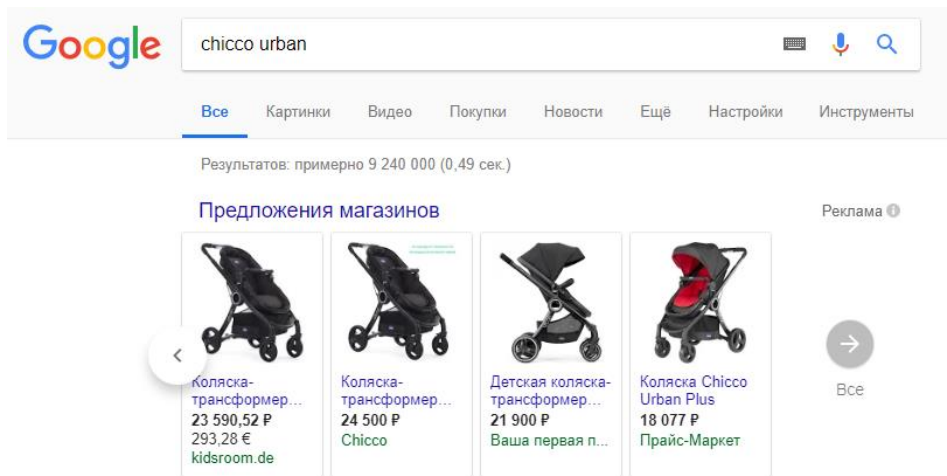
Проводили постоянную оптимизацию по ставкам/отключению товаров, в зависимости от достижения ими KPI.

2

Торговые объявления увеличили присутствие объявления в поисковой выдаче, поскольку оказывались одновременно с текстовой рекламой.

3

Пользователь сразу видел стоимость и наименование позиции, что снижало вероятность нецелевых кликов.



## ВЫСОКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

- Достигли CPO и DPP на уровне брендовых кампаний
- Получили большое количество ассоциированных конверсий





ДО ОПТИМИЗАЦИИ

Получено 7 заказов

Стоимость заказа (CPO) = 2 507 руб.

Средний чек – 5 128 руб.

CR = 0,44%

ROI = 105%



ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ

+ 114% заказов

- 35% стоимости заказа

- 12,7% среднего чека

+ 27% CR

Помогли клиенту получить трехкратную прибыль. Каждый вложенный рубль принес 2,75 руб. дохода.



ЧЕРЕЗ 6 МЕСЯЦЕВ

+ 373% заказов

- 45% стоимости заказа

+ 12% среднего чека

+ 16% CR

Помогли клиенту почти шестикратно увеличить прибыль. Каждый вложенный рубль принес 5,6 руб. дохода.



Для охвата пользователей

КОТОРЫЕ ПОСЕЩАЛИ САЙТ, НО НЕ СОВЕРШИЛИ ПОКУПКУ

## РАЗРАБОТАЛИ НЕСКОЛЬКО СТРАТЕГИЙ РЕМАРКЕТИНГА



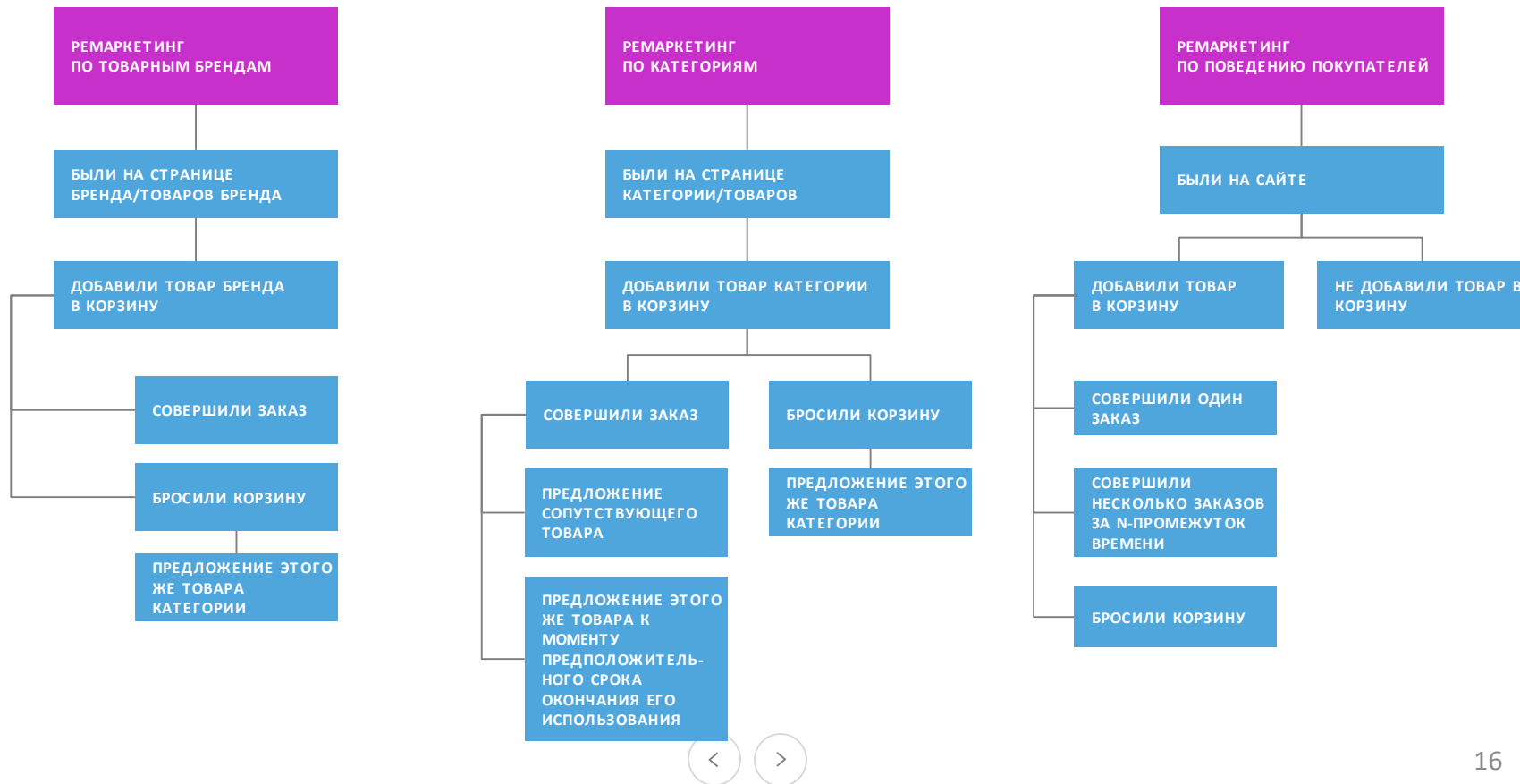
### РЕМАРКЕТИНГ В СЕТЯХ

- Статический для анонсирования акций, предложения сопутствующих товаров и пр.
- Динамический ремаркетинг/смарт-баннеры в сетях, когда пользователь видел объявление, основанное на истории просмотра им сайта клиента (\*необходим xml-фид)



### ПОИСКОВЫЙ РЕМАРКЕТИНГ

- Использовали аудитории ремаркетинга на поиске и корректировки ставок, если пользователь после посещения сайта вернулся в поиск.





За счет расширения

**ФУНКЦИОНАЛА ПО РАБОТЕ С АУДИТОРИЯМИ**

## СНИЗИЛИ ДРР И УВЕЛИЧИЛИ КОЛИЧЕСТВО ПОВТОРНЫХ ЗАКАЗОВ



Был в корзине  
Есть регистрация  
Не купил



**Вы не забыли оформить заказ?**

Акция! При покупке Молокоотсоса скидка 10% на весь заказ

Адрес и телефон [shop.chicco.ru](http://shop.chicco.ru)



Яндекс Директ



Купил товар,  
который должен закончиться  
через ~ 1 месяц



**Время пополнять запасы**

Персональные скидки на товары личной гигиены для повторных покупок.


[shop.chicco.ru](http://shop.chicco.ru)



Яндекс Директ



Был в корзине  
Нет регистрации  
Не купил



**Вы не забыли оформить заказ?**

Акция! При покупке Молокоотсоса скидка 10% на весь заказ

[shop.chicco.ru](http://shop.chicco.ru)

**Перейти**

Яндекс Директ



Для увеличения охвата

ПОВТОРНО ОБРАЩАЛИСЬ К АУДИТОРИИ, КОТОРАЯ

**ЗНАКОМА С САЙТОМ, НО НЕ СОВЕРШИЛА ПОКУПКУ.  
АНОНСИРОВАЛИ ПРОМОКОД.**

## ПОИСК ЯНДЕКСА И GOOGLE



Пользователь интересуется  
прогулочными колясками  
+  
Посещал сайт Chicco



**А у нас коляски дешевле | Интернет-магазин Chicco.ru**

**Реклама** [shop.chicco.ru/Online-магазин/Chicco](https://shop.chicco.ru/Online-магазин/Chicco) ▼ 8 (800) 302-70-07

Популярные коляски со скидкой до -40% в интернет-магазине Chicco. Спешите! Удобная доставка.  
Доступные цены. Самовывоз. Широкий Ассортимент.

**Выгодно:** Товары недели со скидкой до 20%



Динамический ремаркетинг позволил показывать пользователям рекламу, в зависимости от того, какие страницы сайта они недавно просматривали, учитывая похожие товары, историю покупок и демографические данные.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАЛИ:

- Показывали в КМС объявления с карточками товаров, просмотренных пользователем
- Настроили рекламу на взаимодействие с пользователями уже купившими товар и предлагали им сопутствующий
- В зависимости от этапа воронки продаж делали повышающие корректировки ставок

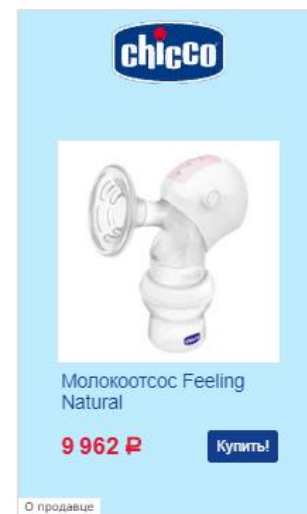


Для генерации  
**ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ**  
**В РСЯ ПОДКЛЮЧИЛИ**  
**СМАРТ-БАННЕРЫ**

Они позволяют показывать товары пользователям, интересовавшимся похожими товарами в сети.

## КАК ИСПОЛЬЗОВАЛИ:

- Показывали в РСЯ объявления с карточками товаров, просмотренных пользователем
- В ходе ведения кампании проводили постоянную оптимизацию по ставкам и фильтрам товаров, в зависимости от достижения ими KPI





## ДО ОПТИМИЗАЦИИ

Получено 6 заказов

ROI = -17%

CPO = 8 641 руб.

Расход = 51 849 руб.

Средний чек – 7 133 руб.

Период работы РК: Ноябрь 2017

CR = 0,2% (каждый 500й  
клик приносил конверсию)



## ЧЕРЕЗ 1 МЕСЯЦ

Помогли клиенту получить трехкратную прибыль.  
Каждый вложенный рубль принес 2,93 руб. дохода.

+ 533% заказов

- 16,7% среднего чека

- 82,5% стоимости заказа

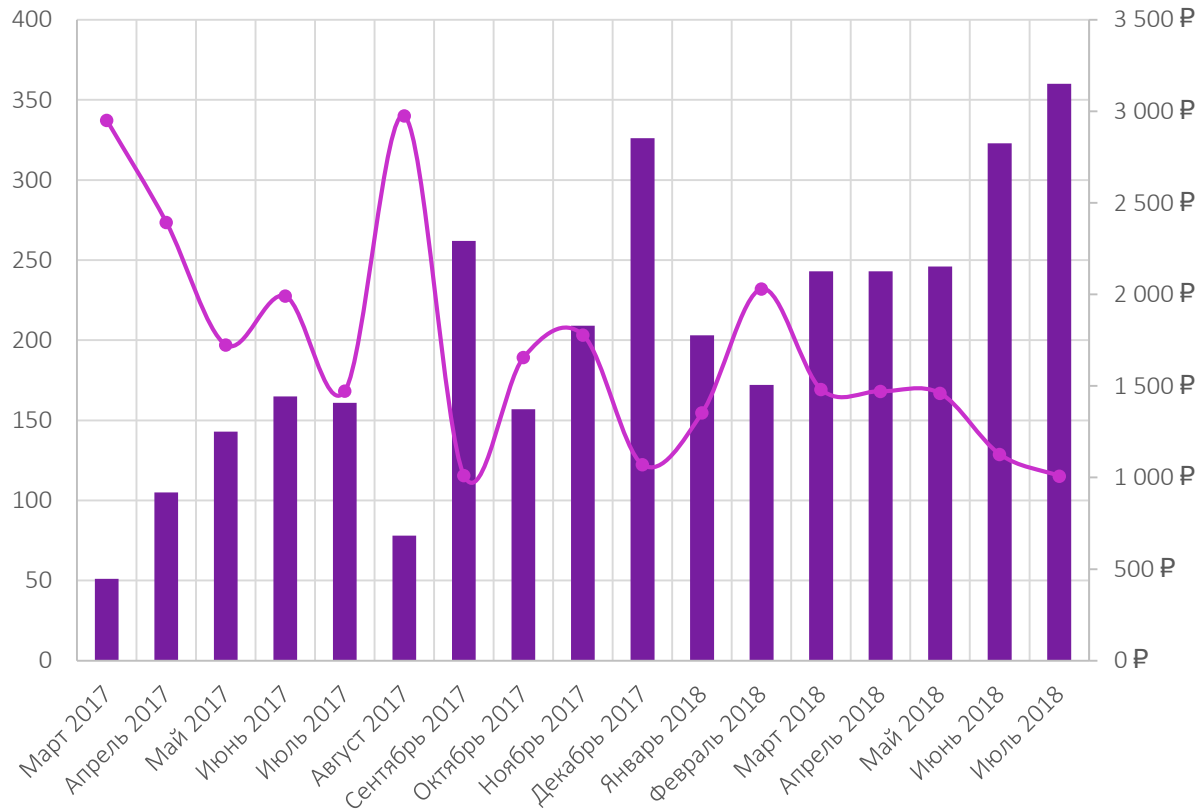
+ 575% CR

УВЕЛИЧИЛИ  
**ЧИСЛО ЗАКАЗОВ**  
**В 7 РАЗ**

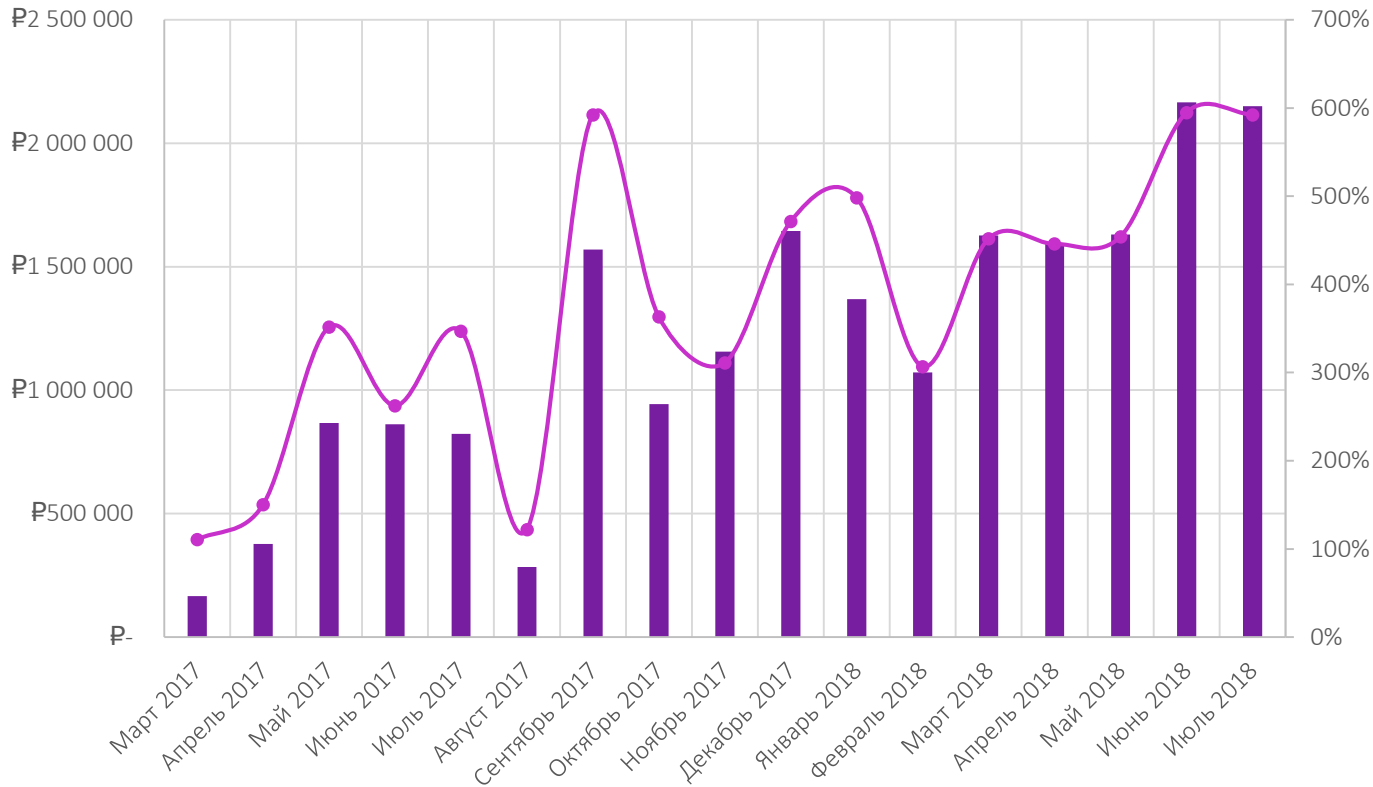
СНИЗИЛИ  
**СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА**  
**В 3 РАЗА**

ОТНОСИТЕЛЬНО  
 ИЮЛЯ 2017 К ИЮЛЮ 2018:

- рост конверсий составил + 224%;
- CPO снизили на 46%.



УВЕЛИЧИЛИ  
ROMI  
В 5 РАЗ



март 2017

НА СТАРТЕ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

КОНВЕРСИЯ

в заявку

0,21%

СТОИМОСТЬ

целевого обращения

~ 3 000 руб.

июнь 2018

ИТОГИ РАБОТЫ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

КОНВЕРСИЯ

в заявку

0,81%

СТОИМОСТЬ

целевого обращения

~ 1 000 руб.





# ИТОГИ ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ

УВЕЛИЧИЛИ  
ЧИСЛО ЗАКАЗОВ  
**В 7 РАЗ**

СНИЗИЛИ  
СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА  
**В 3 РАЗА**

УВЕЛИЧИЛИ  
ROMI  
**В 5 РАЗ**

