

КАК МЫ ПОВЫСИЛИ ПРОДАЖИ ОНЛАЙН-МАГАЗИНА В 5 РАЗ

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА ДЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО РИТЕЙЛЕРА
КОСМЕТИКИ

Период: октябрь 2016 – январь 2018



e-promo

КЛИЕНТ

ОДНА ИЗ КРУПНЕЙШИХ
СЕТЕЙ МАГАЗИНОВ
ПАРФЮМЕРИИ
И КОСМЕТИКИ

ФАКТЫ О КЛИЕНТЕ

Входит в состав торговой группы LVMH.
135 офлайн-магазинов в России и онлайн-магазин.

16 месяцев

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА

С октября 2016
по январь 2018

октябрь 2016

НА СТАРТЕ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

0,35%

КОНВЕРСИЯ
в заявку

~3 000 руб.

СТОИМОСТЬ целевого
обращения



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 рекламную сеть Яндекс.Директ, смарт-баннеры, DSA и т.д;
- некорректно настроен динамический ремаркетинг;
- тексты объявлений шаблонные и не изменяются под акции.

ПОВЫСИТЬ ОНЛАЙН И ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ

при фиксированном CPO



ТАКТИЧЕСКИЙ ПЛАН РАБОТ

ПОДКЛЮЧЕНИЕ АНАЛИТИКИ

Настроить системы аналитики Яндекс.Метрика и Google Analytics

НАСТРОЙКА КАМПАНИЙ

Переработать структуру рекламных кампаний, группировку ключевых фраз и создать новые объявления

ВНЕДРЕНИЕ ALYTICS

Настроить систему автоматизированного управления ставками

НАСТРОЙКА ОТЧЕТНОСТИ

Консолидировать отчетность с помощью Google Sheets

ЗАПУСК НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Запустить кампанию динамического ремаркетинга

РАБОТА С СЕЗОННОСТЬЮ

Создать отдельные кампании для поддержки сезонного спроса

На верхнем уровне определили

ОСНОВНЫЕ КАМПАНИИ

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЗАДАЧ КЛИЕНТА

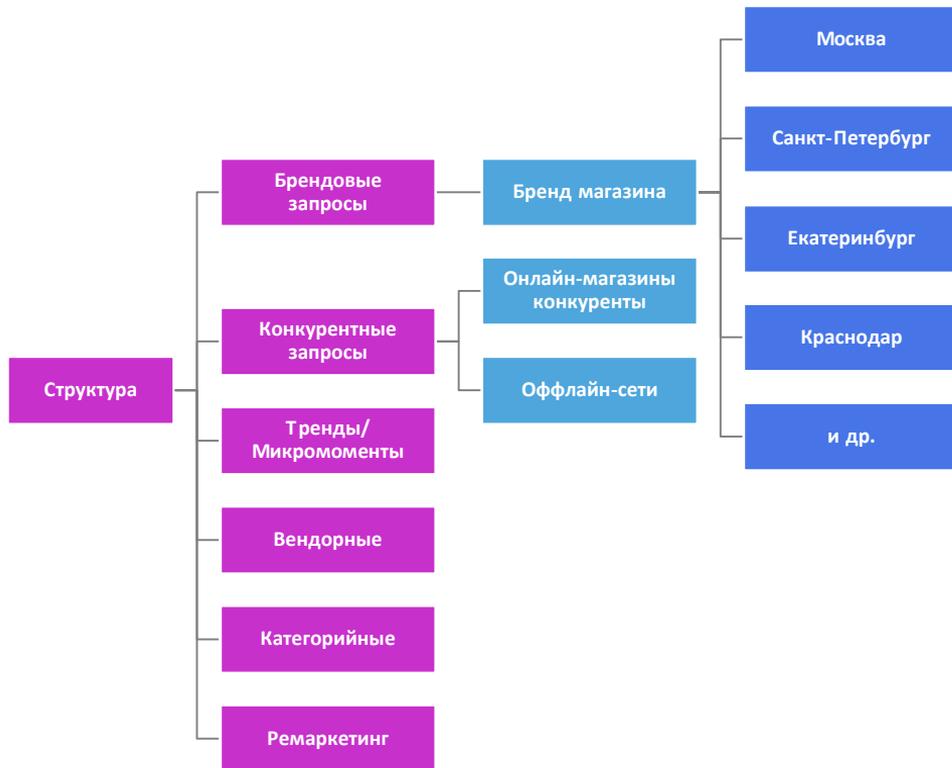
- брендовые запросы должны занимать верх поисковой выдачи вне зависимости от CPO;
- некоторые эксклюзивные запросы должны показываться только на первых местах поисковой выдачи, при этом присутствует ограничение по CPO;
- категорийные кампании направлены на формирование имиджа магазина и выстраивание ассоциативного ряда между категорией товара и магазином.

Такая структура позволяет повысить качество рекламных кампаний, увеличить скорость управления, упростить отчетность.



БРЕНДОВЫЕ И КОНКУРЕНТНЫЕ ЗАПРОСЫ РАЗДЕЛИЛИ ПО РЕГИОНАМ,

исходя из эффективности продаж, специфики работы в регионе и спецпредложений.



Пример объявления на поиске в системе Яндекс.Директ:

Online-магазин Доставка в день заказа
 Доставка Скидки Подарки Эксклюзивы
Реклама
 Большой выбор парфюмерии и косметики в Online-магазине. Скидки!
 Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
 Контактная информация · Круглосуточно · Россия

Для дополнительного
ЦЕЛЕВОГО ОТКЛИКА ЗАПУСТИЛИ

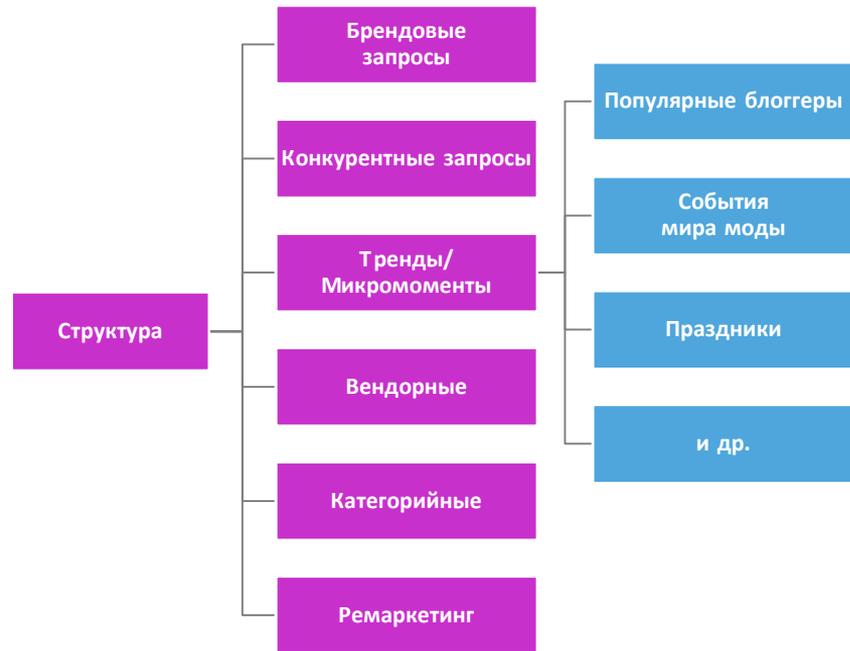
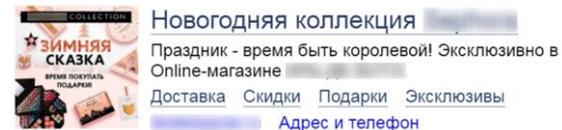
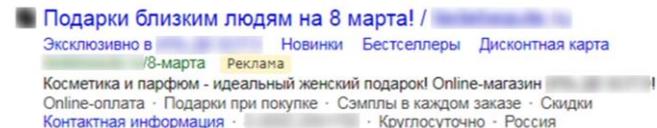
ТАРГЕТИНГ НА МИКРОМОМЕНТЫ

Создали отдельные кампании на популярные тренды:

- посты видеоблоггеров;
- события мира моды, например, Moscow Fashion Week;
- праздники, такие как 8 марта, 23 февраля, Новый Год и т.д.



Примеры объявлений на поиске в системе Яндекс.Директ:

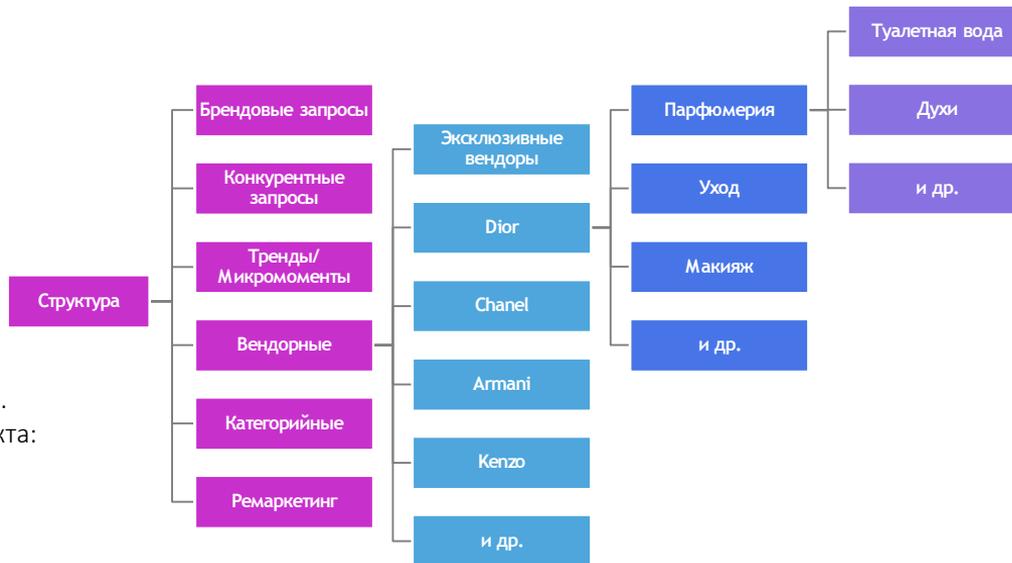


Подготовили

БОЛЕЕ 150 УНИКАЛЬНЫХ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ ПО БРЕНДАМ

В зависимости от детализации запроса создали соответствующие объявления.

Формировали тексты объявлений, исходя из особенностей бренда, товара и требований магазина. В основе большинства текстов использовали УТП продукта: его эксклюзивность и уникальные свойства.



Примеры объявлений на поиске в системе Яндекс.Директ:

Идеальные губные помады от MAC / [blurred]
 Доставка Скидки Подарки Эксклюзивы
 /MAC-помады Реклама
 Бархатные и соблазнительные губы с помадами MAC! Online-магазин
 Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
 Контактная информация · [blurred] · круглосуточно · Россия

Великолепные тени для век от MAC / [blurred]
 Доставка Скидки Подарки Эксклюзивы
 /MAC-тени-для-век Реклама
 Выберите Ваши идеальные тени MAC в Online-магазине
 Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
 Контактная информация · [blurred] · круглосуточно · Россия

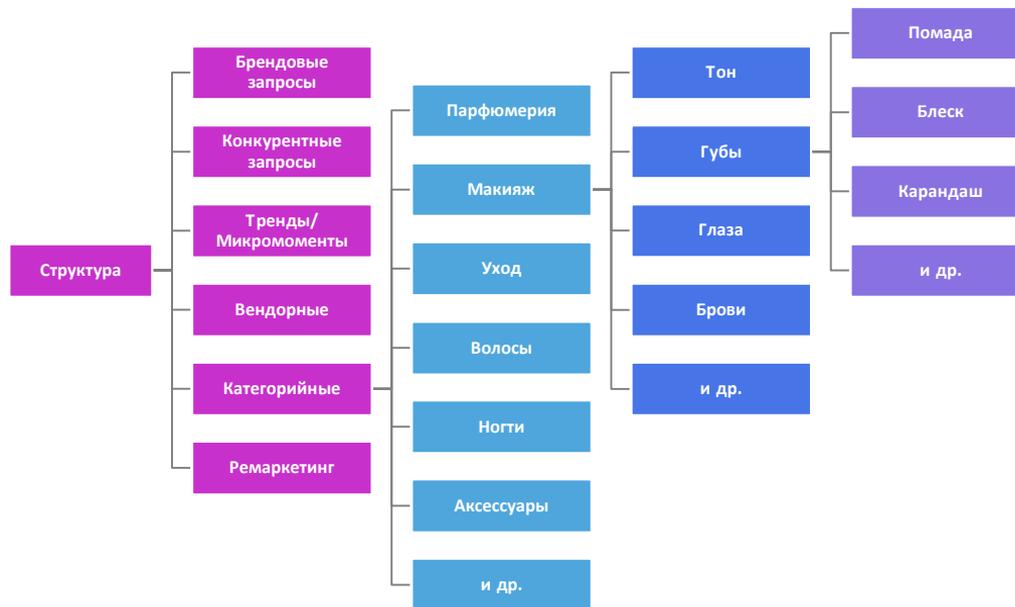


Подготовили

БОЛЕЕ 100 000 КЛЮЧЕВЫХ ФРАЗ

И БОЛЕЕ 60 УНИКАЛЬНЫХ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ

Основная цель: при выборе помады или теней у покупателя должна возникнуть ассоциация именно с магазином клиента.



Примеры объявлений на поиске в системе Яндекс.Директ:

Палетки для свадебного макияжа / [скрытый]
 Доставка Скидки Подарки Эксклюзивы
 /Все-для-макияжа Реклама
 Бьюти-новинки для стильного макияжа невесты в Online-магазине
 Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
 Контактная информация · [скрытый] · Круглосуточно · Россия

Антивозрастная косметика / [скрытый]
 Доставка Скидки Подарки Эксклюзивы
 /Антивозрастной-уход Реклама
 Моментальный лифтинг и увлажнение кожи! Online-магазин
 Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
 Контактная информация · [скрытый] · Круглосуточно · Россия

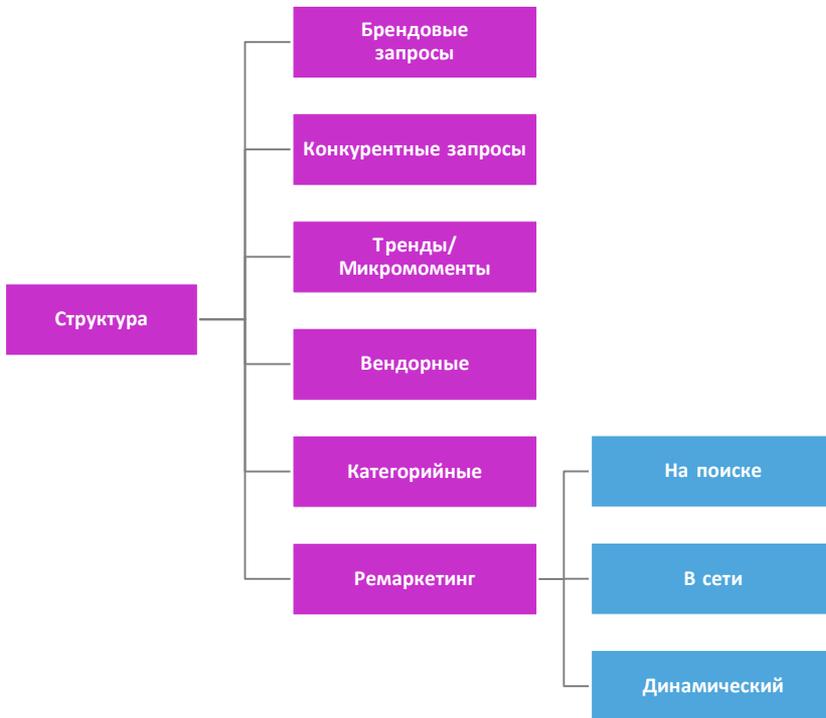
ПРОТЕСТИРОВАЛИ

БОЛЕЕ 70 СЦЕНАРИЕВ РЕМАРКЕТИНГА

- по товарным брендам;
- по категориям;
- по поведению покупателей.

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ ОКАЗАЛИСЬ:

1. Динамический ремаркетинг Google adWords и смарт-баннеры Яндекс.Директ, таргетированные на посетивших карточку товара.
2. Ремаркетинг на поиске и в сети Яндекс.Директ и Google adWords с акционным предложением для тех, кто:
 - был на странице акций, ничего не положил в корзину;
 - был на сайте n-минут, ничего не положил в корзину;
 - добавил товар в корзину, не купил;
 - купил товар.



Использовали

**ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ
РЕКЛАМНЫХ СИСТЕМ**

ПО РАСШИРЕНИЮ ОБЪЯВЛЕНИЙ

- быстрые и дополнительные ссылки;
- уточнения;
- отображаемую ссылку;
- визитку/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.



Провели

ПО РЯДУ КЛЮЧЕВЫХ ФРАЗ

А/В ТЕСТИРОВАНИЕ

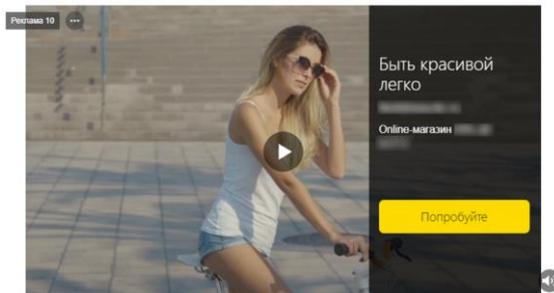
Это позволило подобрать оптимальный текст для целевых покупателей в зависимости от бренда и типа продукции.

■ Кремы для глаз от MBR / [www.mbr.ru](#)
Доставка 0 Р Скидки Подарки Эксклюзивы
[www.mbr.ru/Кремы-MBR](#) Реклама
Online-магазин [www.mbr.ru](#) - официальный дистрибьютор MBR! Доставка по РФ!
Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
Контактная информация · [www.mbr.ru](#) · Круглосуточно · Россия

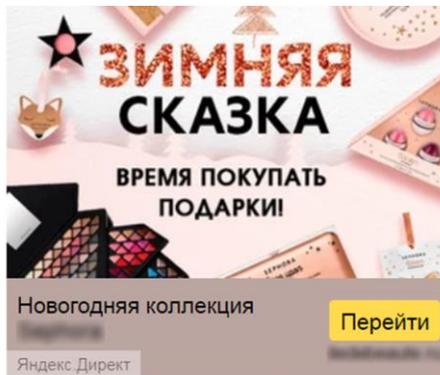
■ Кремы для глаз от MBR / [www.mbr.ru](#)
Доставка 0 Р Скидки Подарки Эксклюзивы
[www.mbr.ru/Кремы-MBR](#) Реклама
Красота и молодость кожи с кремами от MBR в Online-магазине [www.mbr.ru](#)!
Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
Контактная информация · [www.mbr.ru](#) · Круглосуточно · Россия

■ Кремы для глаз от MBR / [www.mbr.ru](#)
Доставка 0 Р Скидки Подарки Эксклюзивы
[www.mbr.ru/Кремы-MBR](#) Реклама
Гладкая и сияющая кожа с кремами от MBR в Online-магазине [www.mbr.ru](#)!
Online-оплата · Дисконтная программа · Эксклюзивные подарки
Контактная информация · [www.mbr.ru](#) · Круглосуточно · Россия

ВИДЕОДОПОЛНЕНИЯ



БАННЕРЫ



СМАРТ-БАННЕРЫ



ТЕКСТОВО - ГРАФИЧЕСКИЕ БЛОКИ



Новогодняя коллекция

Праздник - время быть королевой! Эксклюзивно в Online-магазине

[Доставка](#) [Скидки](#) [Подарки](#) [Эксклюзивы](#)

[Адрес и телефон](#)



ИТОГИ ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ В ЧИСЛАХ

Подобрали

260_{ТЫС}

КЛЮЧЕВЫХ ФРАЗ

Написали

120_{ТЫС}

ОБЪЯВЛЕНИЙ

Запустили

1 500

РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ



Внедрение предикативной модели

УПРАВЛЕНИЯ СТАВКАМИ

**СНИЗИЛО СТОИМОСТЬ
КОНВЕРСИИ БОЛЕЕ ЧЕМ
НА 20%**

Для категорийных и вендорных рекламных кампаний в Alytics создали правила, позволяющие управлять ставками на уровне кампаний, отдельных ключей и контролировать огромный объем данных.



“ Предикативная модель делает бюджет рекламной кампании гибким, позволяя увеличивать конверсию без привлечения дополнительных инвестиций. За время совместной работы над проектом E-Promo удалось значительно улучшить привлечение как в объемных, так и в качественных характеристиках.

ALYTICS
Руководитель клиентской службы
Елена Суворовцева

ЧИСЛО ЗАКАЗОВ

ВЫРОСЛО

В 5 РАЗ

СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА

СНИЖЕНА

В 2 РАЗА

Первые результаты были уже в ноябре:

- рост конверсий к октябрю составил + 64%;
- CPO снизился на 15%.



ROMI
УВЕЛИЧИЛСЯ
В 4 РАЗА



ИТОГИ РАБОТЫ ЗА 1 ГОД

ЧИСЛО ЗАКАЗОВ
ВЫРОСЛО

В 5 РАЗ

СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА
СНИЖЕНА

В 2 РАЗА

ROMI
УВЕЛИЧИЛСЯ

В 4 РАЗА

