



КЕЙС

РОЗРОБКА САЙТІВ ТА НАЛАШТУВАННЯ КОНТЕКСТНОЇ РЕКЛАМИ
ЯНДЕКС ДІРЕКТ ДЛЯ ВІЗОВОГО ЦЕНТРУ

ПРОДАЖ РОБОЧИХ ВІЗ У ПОЛЬЩУ

Компанія: **VIZA SERVICE LTD**

Ніша: Візний центр

Регіон: Україна

Клієнт тривалий час працював у сегменті B2B і вирішив продавати також і кінцевому споживачу. Звернувся до нас для того, щоб запустити швидкі продажі, використовуючи контекстну рекламу та однострінкові сайти. Регіон продажу робочих віз – вся країна.

ПРОГНОЗ

В результаті аналізу стало зрозуміло, що людям, які купляють робочі візи потрібна і робота. Продаж комплексного продукту збільшує середній чек. LTV-клієнта також дуже велике, бо задоволений сервісом клієнт може звернутися до візового центру наступного разу або порекомендувати компанію. Реклама в такому випадку не тільки зробить швидкі продажі, а і принесе користь в довгостроковій перспективі.

За даними клієнта, його прибуток з продажу однієї послуги – 65\$.

ЩО БУЛО ЗРОБЛЕНО

Ми зробили простий односторінковий сайт з пропозицією, перевагами та формою зворотнього зв'язку. Налаштували рекламні кампанії в Яндекс Діректі. Конверсія сайту була 2%. Ціна однієї заявки - приблизно 100 грн.

Проаналізувавши результат, вирішили, що маючи офіси у більшості великих міст країни, ми можемо збільшити за рахунок цього конверсію. Людина швидше купить візу у своєму місті. Максимальна сегментація та персоніфікація, яка дасть кожному потенційному клієнту можливість швидко прийняти рішення.

Наприклад: «Людина шукає робочу візу у Києві. Бачить рекламу, в якій йдеться про те, що вона може придбати візу на вигідних умовах у Києві. Натискаючи потрапляє на сайт, де зазначено, що офіс у Києві. Потенційному клієнто зручно і можна особисто прийти в офіс.

Ми створили рекламні кампанії під кожну область з відповідними релевантними оголошеннями в пошуковій системі, РСЯ та ретаргетінгу.

Конверсія збільшилась більше ніж в 2 рази. Зі 100 переходів ми отримували 4-5 заявок. Ціна за заявку знизилась до 50 грн.

Також зробили тест різних заголовків та зупинилися на найбільш ефективному. В результаті тесту, конверсія сайту збільшилась ще в 2 рази і становила 8-9%.

Загалом було створено 36 рекламних кампаній в Яндекс Діректі.

РЕЗУЛЬТАТ

(прикріпляємо скріншоти за відведений термін нижче)

Зі скріншотів видно, що на рекламні кампанії ми витратили 4418 руб (2100 грн) за 20 днів.

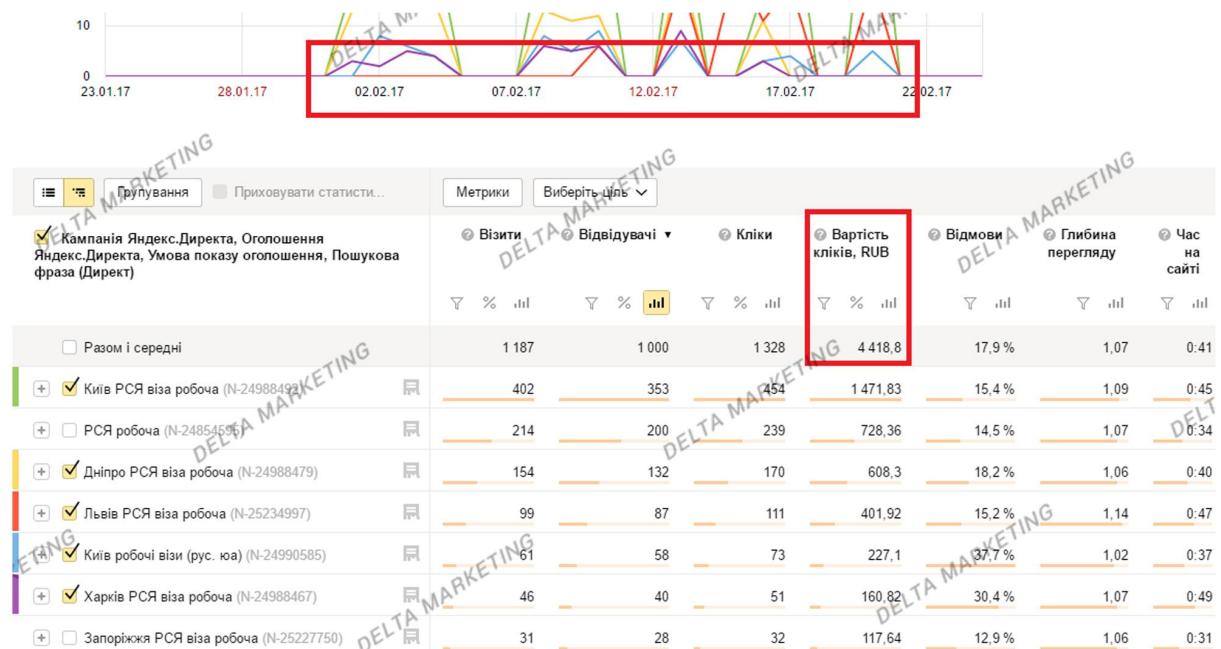
Отримано лідів – 101 .

Ціна за одного ліда дорівнює: 2100/101 = 21 грн.

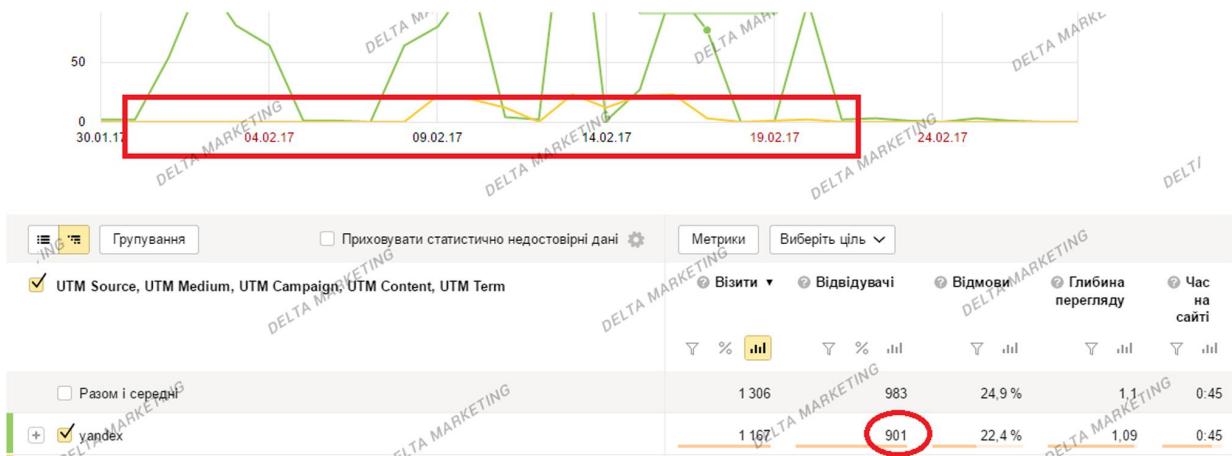
За даними від клієнта, зі 101 заявки було продано 17 віз.

17 (кількість проданих віз)*65\$ (чистий дохід з продукту) = 29835 грн.
29835 грн – 2100 (витрати на рекламу) = 27735 грн за 20 днів.

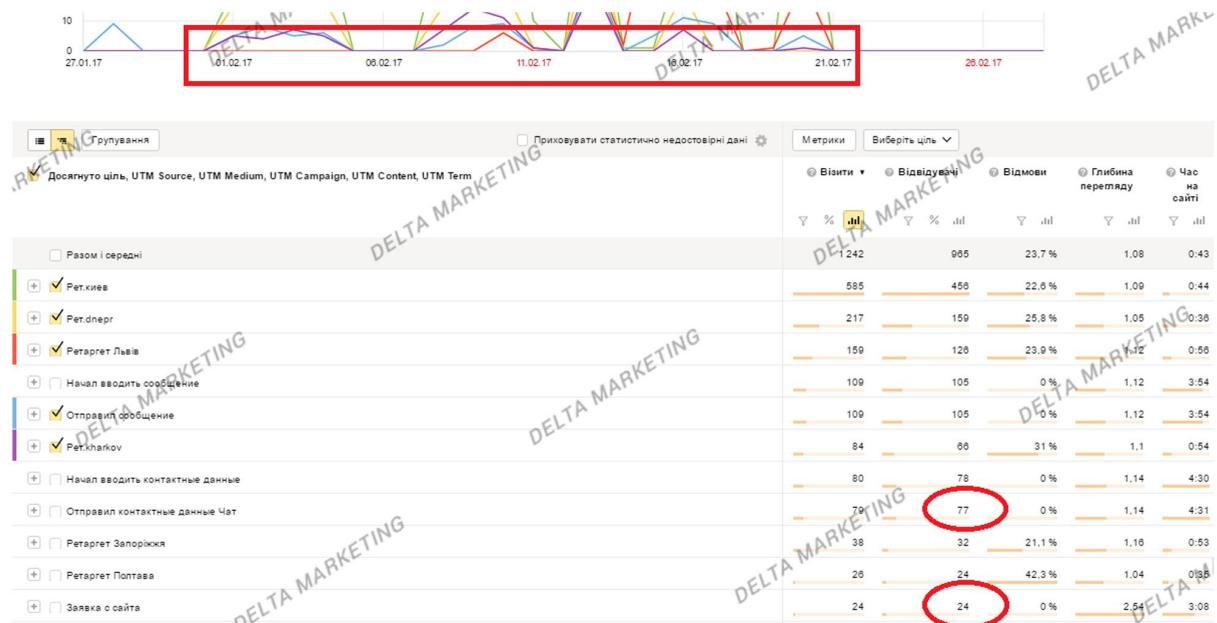
1. ВИТРАТИ В ЯКДЕКС ДІРЕКТ.



2. КІЛЬКІСТЬ ПЕРЕХОДІВ.



3. КІЛЬКІСТЬ ЗАЯВОК.



ВИСНОВОК

За 20 днів з контекстної реклами ми отримали більшу кількість заявок, як можуть обробити менеджери офісу VIZA SERVICE LTD. Тому рекламні кампанії призупинені і, зараз, вдосконалюємо відділ продажу, щоб збільшити кількість кінцевих продаж. Як буде добудований ефективний відділ продажу – продовжимо рекламиуватися.

Наступний етап – контекстна реклама в GOOGLE ADWORDS та збільшення долі викупу трафіку з Діректа. Також проводили тест, викупляючи максимально можливу кількість трафіку в день. Результат- до 40 заявок в день тільки з Яндекс Дірект. Таку велику кількість заявок неможливо обробити з тими ресурсами, які наразі доступні.

ПРАЦЮЄМО ДЛЯ ВАШОГО УСПІХУ

- INFO.DELTAMARKETING@GMAIL.COM
- (097) 125 35 31
- (093) 280 65 56
- м.Львів, вул. Коперника, 5
- DELTAMARKETING.PRO