Услуги: PPC,SEO, SMM

Услуга: Контекстная реклама

Тематика: Магазин корейской косметики

Регион: Украина

Продолжительность кампании: 1 год

Бюджет: 63000 грн

ROI по валовой прибыли: 345%

**Перед проектом были поставлены следующие цели:**

1. Выход на рынок
2. Построение конкурентной стратегии
3. Расширение собственного присутствия на рынке
4. Привлечение на сайт целевого трафика
5. Повышение узнаваемости бренда
6. Повышение количества заказов на сайте
7. Рост конверсий

**Для достижения поставленных целей мы:**

1. Установили системы аналитики на сайт
2. Настроили цели и, в дальнейшем, код электронной коммерции
3. Сформировали структуру рекламной кампании
4. Настроили рекламную кампании в Gooogle AdWords
5. Установили код Google Remarketing
6. Установили код отслеживания конверсий
7. Запустили рекламную кампанию

Первым этапом работ являлось выведение сайта в топ выдачи контекстной рекламы. Наблюдалась высокая конкуренция с крупными сайтами, продающими аналогичные товары. После того, как цель была достигнута, и магазин закрепился в топе, не проигрывая при этом в аукционах конкурентам, было принято решение сконцентрироваться на наиболее ходовых категориях.

**Помимо PPC были разработаны и внедрены стратегии Remarketing, а именно, мы возвращали на сайт:**

1. Посетителей категорий, на которые вела контекстная реклама
2. Посетителей, которые положили товар в корзину, но не оформили заказ
3. Таргетинг на похожие аудитории
4. Таргетинг на категории заинтересованных пользователей
5. Ремаркетинг на поиске
6. Динамический ремаркетинг

На протяжении всего периода проведения кампании, ремаркетинг являлся одним из основных методов привлечения клиентов. Контекстная реклама приводила пользователей на сайт, которые ознакомившись с ассортиментом магазина либо оформляли заказ, либо покидали сайт с целью изучения других предложений на рынке. Поэтому, именно большое количество ремаркетинговых настроек, позволило вернуть на сайт пользователей, которые в итоге осуществили покупку.

С момента запуска Google Remarketing(в прошлом месяце) его доля в привлечении трафика на сайт составила 14,03%При этом, стоимость кликов в ремаркетинге ниже в 11 раз, а конверсия выше в 3 раза.





Динамика роста количества кликов:



Динамика изменения стоимости клика:



Динамика роста дохода и всего трафика по данным Электронной Торговли:







Динамика роста платного трафика на сайт:



Динамика роста трафика из социальных сетей:



Динамика роста прямого трафика на сайт:



Контекстная реклама дает приток новых пользователей по целевым запросам, а ремаркетинг возвращает уже готовых к покупке пользователей на сайт. Но для полного понимания влияния этих методов на осуществления покупок, мы воспользовались инструментом отслеживания ассоциированных конверсий. Доля каналов в ассоциированных конверсиях, где участвовала реклама:



**Результаты, которых мы достигли для клиента:**

* Количество вернувшихся пользователей из ремаркетинга составило14,03%
* Количество прямого трафика возросло до 6284 чел в мес.
* Средний доход по сайту составляет 1799031,13 грн в мес.
* Средняя стоимость конверсии понизилась на 8%

Работы продолжаются, и мы продолжаем улучшать результат для клиента.