

GOOGLE ADS

Психолог

Заявок X3

ціна конверсії
300 грн



1-4 позиція у пошуку

- EN:
- Advertising on Google Ads.
- Conversion – successful order placement.
- Connected: Google Analytics and GTM.
- The goal was to receive orders at a price not exceeding UAH 300. In the first month, the price per conversion was UAH 700, which was twice the target.
- After that, we conducted a small audit of the site, increased speed, improved usability, and launched new p-max campaigns, which significantly improved the performance.
- In the second month, the conversion price was UAH 450. Subsequently, we optimised our advertising campaigns and managed to reduce the conversion price to UAH 250-300.
- 1-4 position in search results.
- Budget: 12,000 UAH per month.
- Conversion rate: 2.20%.
- Cost per conversion: 300 UAH.
- Cost per click: 30 UAH.
- UTM tags were set.
- Types of advertising campaigns: Search, P-max.
- Goal setting.
- Campaign development based on the restaurant menu.
- Website optimization.
- Remarketing.
- A/B testing.
- Optimization.

- UA:
- Реклама в Google Ads.
- Конверсія – успішна відправка заявки.
- Підключені: Google Analytics та GTM.
- Мета полягала в отриманні замовлень за ціною, що не перевищує 300 грн. Перший місяць ціна за конверсію становила 700 грн, що вдвічі перевищувало встановлені цілі.
- Після цього провели невеликий аудит сайту, підвищили швидкість, покращили юзабіліті, запустили нові кампанії п-макс, що значно покращило показники.
- Вже у другому місяці ціна конверсії становила 450 грн. Надалі проводили оптимізаційні роботи з рекламними кампаніями, після чого вдалося знизити ціну конверсії до 250-300 грн.
- 1-4 позиція у видачі.
- Бюджет: 12 000 грн на місяць.
- Коефіцієнт конверсії: 2,20%.
- Ціна конверсії: 300 грн.
- Ціна за клік: 30 грн.
- Проставлені UTM-мітки.
- Типи рекламних кампаній: Search, P-max
- Налаштування цілей.
- Складання кампаній на основі меню ресторану.
- Оптимізація сайту.
- Ремаркетинг.
- А/В тестування.
- Оптимізація.