Скупка и утилизация бытовой техники

Сайт: www.skupkaonline.ru www.vikuponline.ru

География: Москва и Московская область;

Задача: Создание сайта, который будет отвечать требованиям заказчика, а также привлечение на сайт целевого трафика путем настройки и последующей оптимизации рекламных кампаний в системах контекстной рекламы Google AdWords, Яндекс.Директ.

Результаты:

- Настроены рекламные кампании для поиска, с проработкой всех возможных расширений.
- Настроены рекламные кампании для рекламной сети Яндекса (РСЯ)
- Помимо целевых ключевых фраз был проработан около целевой трафик для РСЯ, связанный с ремонтом, а также продажей запчастей для бытовой техники.



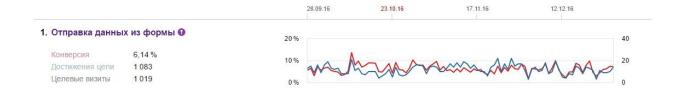
- В течение года весьма сильно росла конкуренция в данной нише, в связи с чем было решено создать аффилированный сайт и аккаунты в системах контекстной рекламы. В результате чего по большинству ключевых фраз сайты клиента начали занимать 2 позиции из 3-ех в Спец размещении, что позволило в двое увеличить количество обращений в день до 50 звонков/заявок в день.

Статистика по заявкам с сайта www.skupkaonline.ru

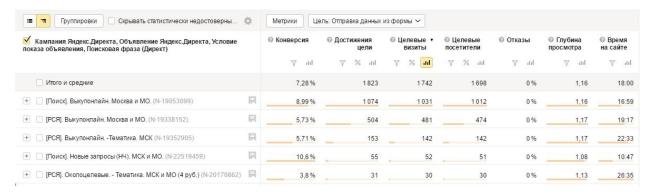


Стоит отметить, что на сайте «Скупка Онлайн» наибольшее количество конверсий идет в Звонок, а не онлайн событие, больше половины.

Статистика по заявкам с сайта www.vikuponline.ru



Статистика по рекламным кампаниям:

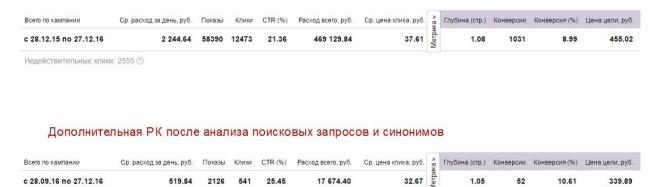


Наибольшее количество конверсий приносит поиск, причем именно в Спецразмещении, при тестировании других позиций, стоимость конверсии увеличивалась. РСЯ приносит меньшее количество конверсий, но из-за низкой стоимости клика, стоимость целевого действия держится на уровне с поиском.

На основе статистике по поисковым запросам и синонимам в последующем рекламные кампании были расширены и создана новая РК (Новые запросы. НЧ) состоящая из 210 объявлений. Причем стоимость конверсии ниже примерно в 1,5 раза по сравнению с основной РК на поиске.

Основная РК на поиске

Недействительные клики: 263 ②



Итог: В итоге было создано два сайта и настроены рекламные кампании, которые приносят до 50 обращений в день, в весьма конкурентной нише, в которой стоимость клика на поиске достигает до 700 рублей.