

Кейс 1.

Сеть ветеринарных клиник.

У Клиента запущена РК на Яндекс, приходил трафик. Но низкие показатели CTR, конверсии, высокая стоимость цены цели, РК настроена на рекламную сеть яндекса. Старый сайт. Много не целевых переходов. Цена за клик и бюджет в месяц устривал.

Регион продвижения: г. Хабаровск

Период: 01.11.21-по настоящее время

Задача: Увеличить CTR, увеличить конверсии, снизить стоимость цены цели, привлечение целевого трафика, просьба Клиента не сильно поднимать стоимость цены за клик и требовалось не сильно увеличивать бюджет в месяц.

Работа: Анализ сайта Клиента: юзабилити и баги (ручное тестирование) – рекомендации переделать сайт, наполнить его контентом, сделать формы обратной связи; Анализ поведения пользователя с использованием данных Яндекс.Метрика; Проработка целевых запросов; Добавление списка минус слов; Написание новых объявлений на Яндекс; Установка быстрых ссылок на каждое объявление; Переход из показов в рекламной сети на поиск; Настройка ретаргетинга по оговоренным целям.

Результат (было/стало):

CTR 0,9% / 11,77 %

Ср. цена клика 6,31 / 7,82

Глубина(стр.) 1,49 / 2,19

Конверсия 1,81% / 20,79%

Цена цели 348,06 / 37,61

План работ на ближайшие 3 месяца: Мониторинг данных системы аналитика; Мониторинг и проработка минус слов; Запуск новых объявлений в связи с расширением услуг клиента; Анализ уже запущенных объявлений по ранее сформированным и одобренным поисковым запросам; Работа со ставками по каждому объявлению; Мониторинг развития сайта клиента, поиск багов при его дополнении и изменении.

Комментарий: Работа с сайтом Клиента, его юзабилити и анализ поведения пользователей, грамотная настройка РК и постоянное общение с Клиентом привело к увеличению конверсии, снижению цены цели, улучшились показатели CTR. Цена клика и ежемесячный бюджет выросли не намного, что устраивает Клиента. На сайт стал поступать только целевой трафик, только те люди что действительно искали услуги Клиента.

Кейс 2.

Студия красоты.

Клиента попросил настроить и запустить РК на Я.Директ, ежемесячное ведение РК. У Клиента ведется СЕО продвижение.

Регион продвижения: г. Хабаровск

Период: 01.02.22-по настоящее время

Задача: Привлечение трафика на сайт Клиента по ключевым запросам, бюджет ограничен.

Работа: Анализ сайта Клиента: юзабилити и баги (ручное тестирование) – рекомендации исправить форму обратной связи, сделать плашку с номером телефона студии на видном месте перемещающейся при прокрутке страниц сайта, установить быстрые кнопки для перехода в мессенджеры; Анализ поведения пользователя с использованием данных Яндекс.Метрика- более 90% клиента находят и заходят на сайт с помощью мобильных устройств; Проработка целевых запросов; Добавление списка минус слов; Написание объявлений на Яндекс; Установка быстрых ссылок на каждое объявление; Настройку оговорено было делать на РСЯ с показами только на мобильных устройствах.

Результат (первый месяц/на сегодня):

CTR 0,37% / 1,86 %

Конверсия 4,4% / 27,21%

Отказы 35,66 / 29,01

CPA 422,61 / 84,11

План работ на ближайший месяц: Мониторинг данных системы аналитика; Мониторинг и проработка минус слов; Настройка ретаргетинга; Анализ уже запущенных объявлений по ранее сформированным и одобренным поисковым запросам; Клиент меняет дизайн сайта – ручное тестирование на поиск багов, проверка юзабилити, предоставление отчета с рекомендациями.

Комментарий: Работа с сайтом Клиента, анализ поведения на сайте через Метрику, привел к изменениям к лучшему для пользователей. Процент отказов снизился, увеличился процент конверсий. Стоимость целевого действия (CPA) была снижена в разы. Бюджет на РК не увеличивали, по согласованию с Клиентом через несколько месяцев, после обкатки нового дизайна сайта, будем переводить РК с РСЯ на поиск.