

Кейс настройки контекстной рекламы <https://kiti-flowers.ru>

Исходные данные

Клиент «Цветы Кити» пришел к нам в начале лета. Была поставлена задача настроить РК по всем крупным городам РФ по тематике «Доставка букетов, доставка цветов» и снизить цену лида до 400 рублей. На момент старта сотрудничества цена лида была 700 рублей, CTR 8,2%, РК работала в минус.

Содержание

- 1 Исходные данные
- 2 Начало работ
- 3 УТП
- 2 Изменение стратегии
- 3 Результаты

Цена лида снизилась с 700 до 400 рублей.

CTR вырос с 8,2 до 15,41%

Начало работ

На первом этапе мы предложили клиенту сделать поддомен на каждый город, везде прописать локальный телефонный номер, чтобы повысить доверие пользователей к сайту.

Проанализировав конкурентов в некоторых регионах РФ, мы предложили расширить ассортимент интернет-магазина, добавить в ИМ букеты эконом и среднего класса, букеты на любой кошелек.

УТП

🌹 Заказ цветов в Калуге – Бесплатная доставка!

Розы от 60 р SMS - отчет Фото вручения Достойные курьеры

kaluga.kiti-flowers.ru/ЦВЕТЫ-Калуга Реклама

Бесплатная доставка Цветов в Калуге. Шикарные букеты по Акции от 990 рублей!

Свежие Цветы · Открытка в Подарок · 24/7 · Отзывы

В качестве оффера мы предложили осуществлять доставку букетов бесплатно и указали в объявлении минимальную цену букета от 990 руб. Клиент нашу идею поддержал =). Как мы знаем, конкретные цены в объявлении увеличивают CTR.

Изменение стратегии

Так как цветы в определенном городе для своих близких могут заказывать как местные жители, так и пользователи, живущие в любой части мира, было принято решение сегментировать РК по территориям. Были созданы РК для местных жителей, для жителей Москвы и для остального мира.

Под каждую РК были подобраны свои запросы и детально проработаны минус-слова. Список минус слов составил несколько тысяч позиций. Благодаря данной стратегии, мы смогли администрировать ставки в каждом регионе отдельно, цены на них, конечно же, сильно отличались.

Следующим этапом мы скопировали успешные РК в Google Ads и продолжили получать дополнительный конверсионный трафик.

Результаты

| Показы | Клики | CTR (%) | Расход всего, руб. | Ср. цена клика, руб. | Ср. расход за день, руб. | Метрика в | Глубина (стр.) | Конверсии | Конверсия (%) | Цена цели, руб. |
|--------|-------|---------|--------------------|----------------------|--------------------------|-----------|----------------|-----------|---------------|-----------------|
| 6892 | 1062 | 15.41 | 60 235.70 | 56.72 | 7 529.46 | | 3.55 | 162 | 15.25 | 371.83 |

В результате проделанной работы удалось снизить цену лида с 700 до 371 рубля и увеличить CTR практически вдвое. В настоящее время идет работа по масштабированию РК на другие города, благо, их в России много =)