

Кейс настройки контекстной рекламы <http://primesg.ru>

Содержание

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

*Цена лида снизилась с 2000 до 900 рублей.
CTR вырос с 5% до 15%*

Исходные данные

Клиент «Эксперт Банкрот» пришел к нам со следующими исходными данными: был настроен только Поиск на Яндексе, цена лида более 2000 рублей, низкий CTR объявлений (менее 5%), множество нецелевых обращений – большинство звонков были от интересующихся, а не от тех, кто уже готов заказать услугу. Была поставлена задача перенастроить РК, снизить цену лида до 1000 рублей при уменьшении бюджета.

Начало работ

На первом этапе мы предложили клиенту создать РК как на поиске Яндекса, так и в РСЯ и в поиске Google, установить сквозную аналитику и, соответственно, точно математически выяснить, какой же из рекламных каналов наиболее эффективен. Так же были отминусованы все нецелевые запросы за всё время работы РК.

УТП

Всего с 21.06.19 по 25.06.19	15.28
Дата	CTR (%)
21.06.2019	16.22
22.06.2019	33.33
24.06.2019	13.33
25.06.2019	15.62

Реклама

По кредитам можно не платить

Банкротство физ. лиц.
Рассрочка 8000 р/мес. Скидка 10%!
Гарантия списания долгов.

Узнать больше

primesg.ru

Банкротство физических лиц – Рассрочка от 8000р. в месяц
100% гарантия · За 60 дней · Реструктуризация долга · Списание долгов
primesg.ru/Банкротство · Реклама
Звоните сейчас – скидка 10% на услуги! 100% гарантия списания долгов.
Арбитражный управляющий · Бесплатная консультация · Рассрочка
Контактная информация · +7 (495) 790-95-22 · Пн-вс 10.00-19.00 · м. Белорусская

В качестве оффера мы предложили использовать цифры, которые порадуют потенциальных клиентов: рассрочка от 8000р, скидка 10% за звонок прямо сейчас, гарантия – 100%, бесплатная консультация. В результате средний CTR на поиске установился выше 15%.

Изменение стратегии

Проанализировав данные статистики, мы пришли к выводу, что наиболее эффективными оказались РК на поиске Яндекса, объявления которых мы специально показывали на 1-м месте выдачи, и именно по высокочастотным фразам («Банкротство физлиц»), так же неплохо себя показала РСЯ. В результате на поиске были оставлены только высокочастотные продающие запросы, а для еще большего увеличения эффективности РСЯ мы создали несколько объявлений с достаточно агрессивными и провокационными заголовками: «По кредитам можно не платить», «Не плати по кредитам законно», «Забудь о кредитах без последствий».

Результаты

В результате проделанной работы удалось снизить цену лида с 2000 до 900 рублей и увеличить CTR более, чем в три раза. В настоящее время идет работа по постоянной минусации РК, увеличению CTR и дальнейшему постепенному уменьшению стоимости обращения.