Matis&Mary

Контекст (PPC)

Які задачі ми допомагаємо вирішити?

- Зростання кількості нових клієнтів
- Збільшення числа повторних продажів
- Ріст трафіку на сайт
- Відмінність від конкурентів
- Масштабування бізнесу
- Контроль бюджету на рекламу



Налаштування контекстної реклами в Google:

1. Підготовка/погодження бюджету
2. Аналіз ЦА
3. Створення акаунту
4. Налаштування Google Analytics
5. Налаштування TagManager
6. Налаштування відстеження подій/цілей
7. Збір семантики
8. Написання оголошень за технічною вимогою від Google
9. Збір мінус слів
10. Погодження оголошень перед запуском



Керування проектом Google:

- Коригування ставок.
- Аналіз пошукових запитів та додавання нових мінус-слів.
- Аналіз поведінки аудиторії
- Додавання нових ключових слів.
- Аналіз майданчиків у КМС.
- Моніторинг показників якості.
- Аналіз рейтингу та ефективності оголошень.
- Аналіз ефективності ключових слів.
- Відстеження та аналіз конверсій.
- Виконання позапланових робіт.
- Звітність. Менеджмент.



Поточне обслуговування кампанії

1

Аналітика і менеджмент

- Аналіз ефективності рекламних кампаній
- Коригування стратегії (при необхідності)
- Складання гіпотез для тестування
- Складання планів робіт на період

2

Оптимізація рекламних кампаній

- Оптимізація пошукових кампаній.
- Оптимізація пошукового ремаркетингу.
- Оптимізація медійних кампаній.

3

Аналіз і оптимізація ставок

- Географічна корекція ставок.
- Добове коригування.
- Тижневе коригування.

Поточне обслуговування кампанії

5

Аналіз рекламних оголошень

- Перевірка релевантності оголошень до цільової сторінки.
- Перевірка «привабливості» оголошень:
- Створення нових оголошень у групі.
- Перевірка наявності мобільних версій оголошень.
- Перевірка працездатності цільових URL

6

Аналіз ключових слів і майданчиків

- Оновлення мінус-слів.
- Оновлення мінус-майданчиків.
- Аналіз релевантності ключових слів.
- Аналіз перетину ключових слів.
- Аналіз показників якості ключових слів.
- Аналіз типів відповідності ключових слів.
- Аналіз типів відповідності ключових слів.

Які інструменти ми застосовуємо?

1. Аналізуємо поведінку користувачів у Google Analytics.
2. Налагоджуємо збір даних у TagManager.

Ці інструменти допомагають реалізувати такі задачі:

- аналіз параметрів відвідування сайту;
- візуалізація шляху користувача;
- відстеження джерел приходу відвідувачів;
- оцінка популярності сторінок і розділів сайту.

На кожному етапі ми аналізуємо ефективність роботи. За потреби формуємо додаткові завдання для покращення результату.



Як ми працюємо?

1

Спочатку оцінюємо, на якому етапі зараз ваш сайт, визначаємо результат, який ви хочете бачити. Погоджуємо бюджет на рекламу.

2

Аналізуємо цільову аудиторію. Створюємо і налаштовуємо акаунт Google Analytics і TagManager. Починаємо збір семантики (ключових слів, за якими будуть шукати ваш сайт). Створюємо оголошення за технічними вимогами Google. На цьому ж етапі збираємо мінус-слова.

3

Створюємо стратегію контекстної реклами, аналізуємо конкурентів. На основі досліджень цього і попередніх етапів запускаємо рекламу.

4

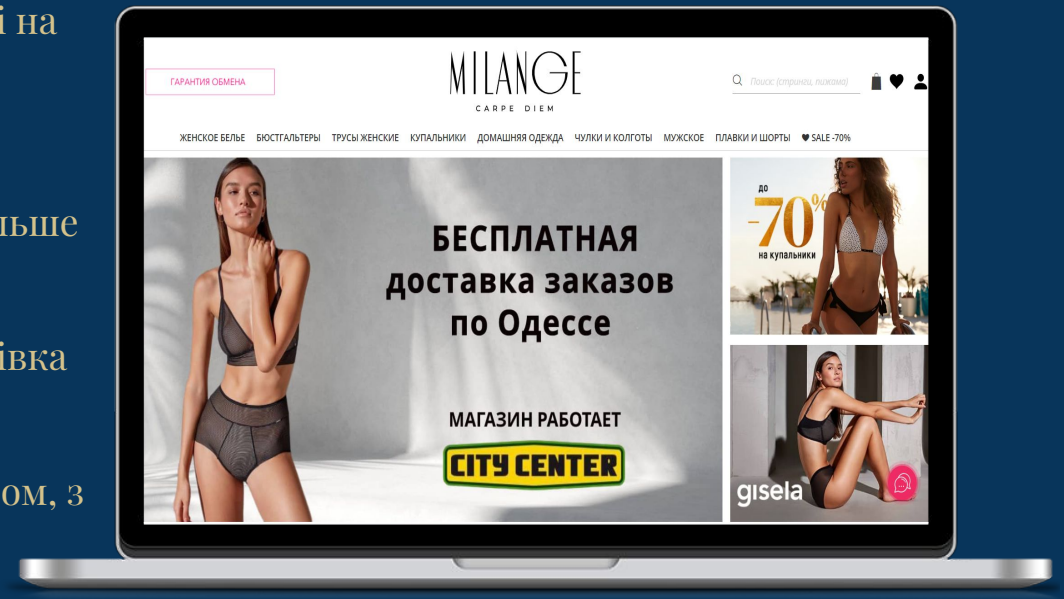
Після запуску аналізуємо ефективність реклами, коригуємо ставки, додаємо нові ключові і мінус-слова. Звітуємо перед вами, обговорюємо відповідність результату і очікувань.

КЕЙСИ

Кейс — інтернет-магазин нижньої білизни Milange

Завдання Розробка та запуск проекту на певну аудиторію. Роботи спрямовані на отримання замовлень із сайту.

Підхід Зібрана семантика, що найбільше відповідає цільовому запиту користувача. Прописана крос-мінусівка та зібрані мінус-слова до списків. Виставлено ставки, згідно з прогнозом, з урахуванням місця розташування.



Результат

За весь період роботи кампаній (16.07.2021 – 16.08.2021), отримано:

- **Кліки 3 671.**
- **Покази 149 158.**

Проведені оптимізаційні роботи, аналіз ефективності пошукових запитів, виключення нерелевантних запитів і додавання конверсійних запитів.

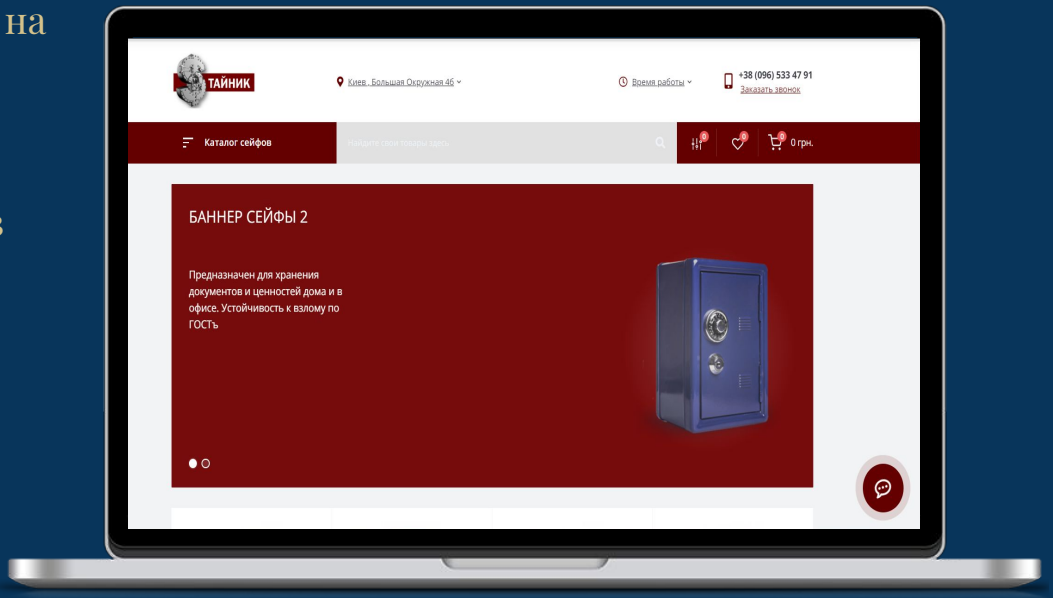


Кліки	Покази	С
514	4 147	
649	7 155	
228	866	
237	851	
112	6 238	
2	407	
10	18	
3 041	101 043	
3 671	149 158	

Кейс — інтернет-магазин сейфів Taynik

Завдання Розробка та запуск проекту на певну аудиторію. Роботи спрямовані на отримання замовлень із сайту.

Підхід Провели аудит сайту та аналіз конкурентів, виявили недоліки в оголошеннях і сайтах конкурентів. Зібрали семантику, виходячи із запропонованих товарів на сайті. Прописана крос-мінусівка та зібрані мінус-слова до списків. прикріплені до кампаній.



Результат

За весь період роботи кампаній отримано:

- **Кліки 4 202.**
- **Покази 224 891.**

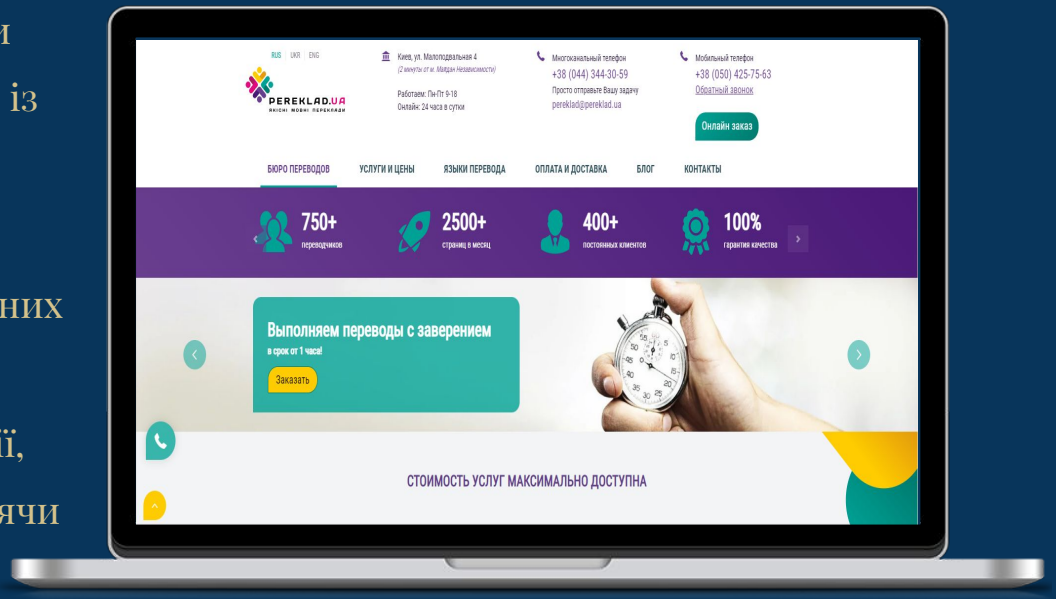
Проведені оптимізаційні роботи: аналіз ефективності пошукових запитів, виключення нерелевантних запитів, додавання конверсійних запитів і коригування ставок.

Кліки	↓ Покази
2 021	167 795
253	19 984
143	11 418
35	5 355
306	4 944
416	4 360
533	4 012
28	2 163
233	2 153
95	1 445
4 202	224 891
4 202	224 891

Кейс — Сайт бюро перекладів

Завдання Розробка та запуск проекту на певні місця розташування. Роботи спрямовані на отримання замовлень із сайту.

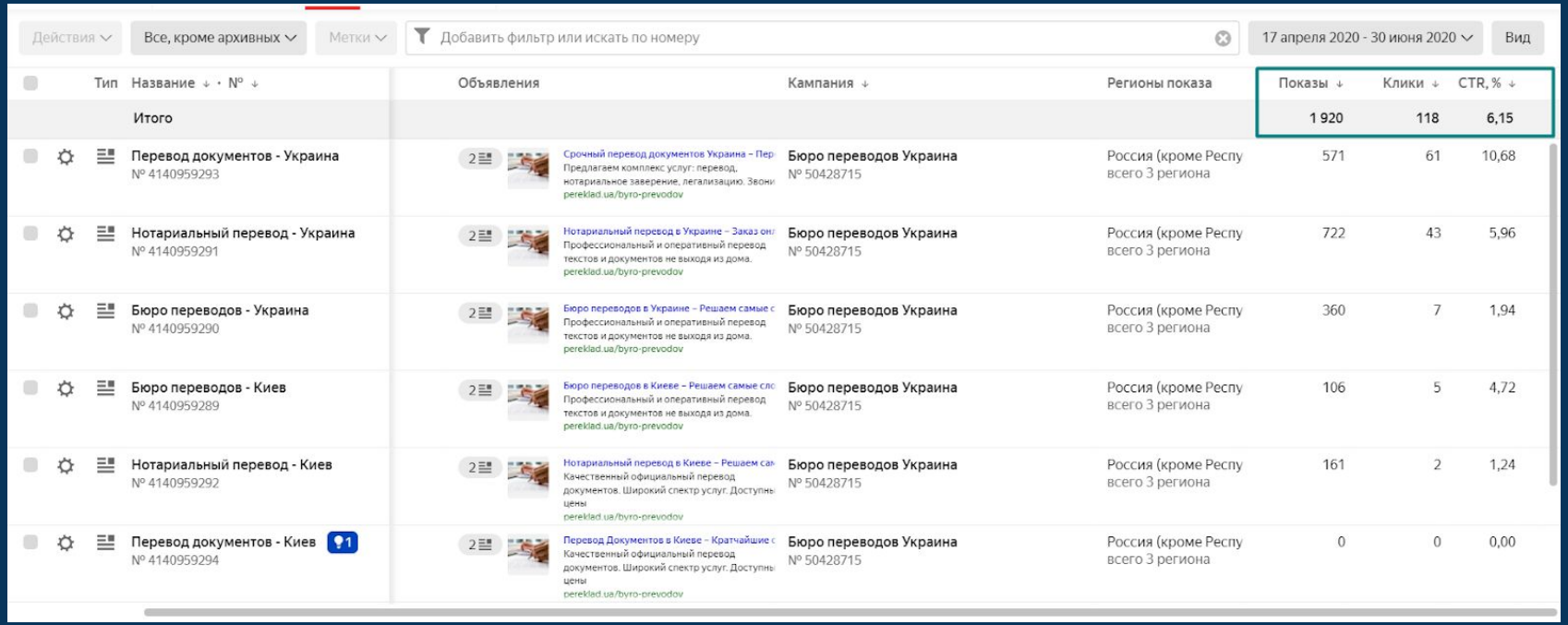
Підхід Аналіз ринку, аналіз проведених робіт та коригування в кампаніях пошукової мережі, розробка кампанії, аналітика. Зібрали семантику, виходячи із запропонованих послуг сайту та вибору цільової аудиторії.



Результат

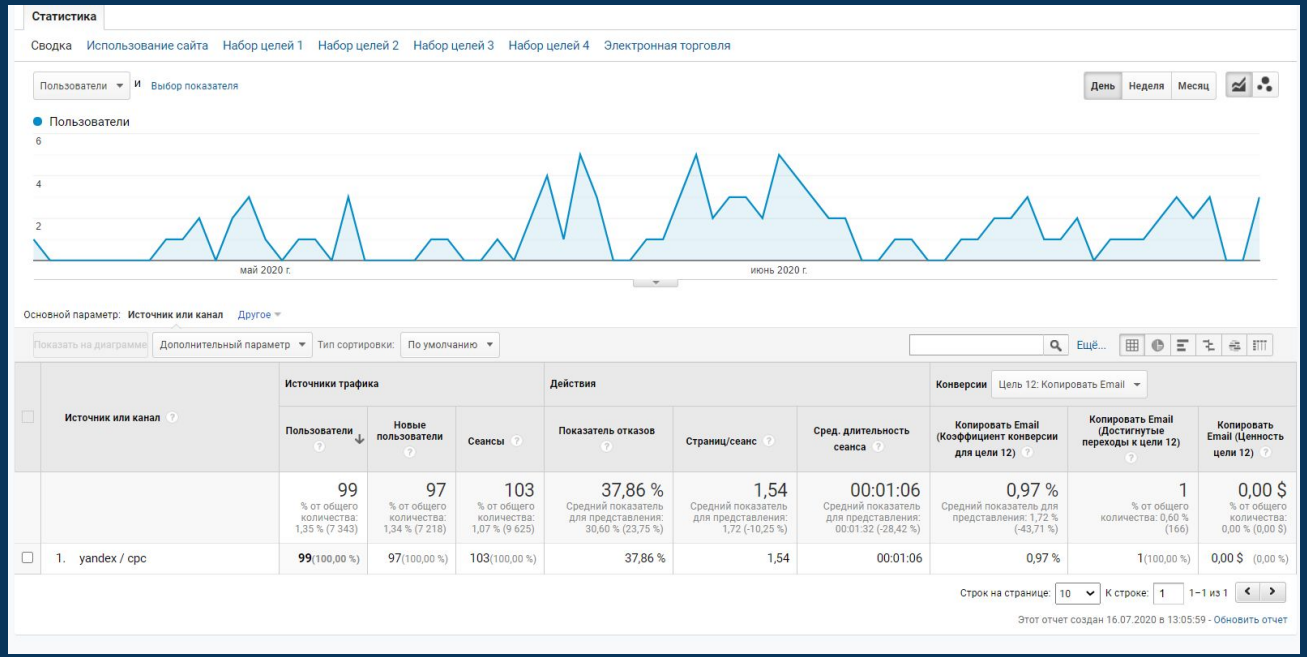
За період з 17.04.2020 до 30.06.2020 вдалося отримати: **Кліки 118, Покази 1920, CTR 6,15%.**

Ціль: Відправлення форми 51.



Действия | Все, кроме архивных | Метки | Добавить фильтр или искать по номеру | 17 апреля 2020 - 30 июня 2020 | Вид

Тип	Название	№	Объявления	Кампания	Регионы показа	Показы	Клики	CTR, %
	Итого					1 920	118	6,15
	Перевод документов - Украина	№ 4140959293	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	571	61	10,68
	Нотариальный перевод - Украина	№ 4140959291	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	722	43	5,96
	Бюро переводов - Украина	№ 4140959290	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	360	7	1,94
	Бюро переводов - Киев	№ 4140959289	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	106	5	4,72
	Нотариальный перевод - Киев	№ 4140959292	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	161	2	1,24
	Перевод документов - Киев 1	№ 4140959294	2	Бюро переводов Украина № 50428715	Россия (кроме Респу всего 3 региона	0	0	0,00

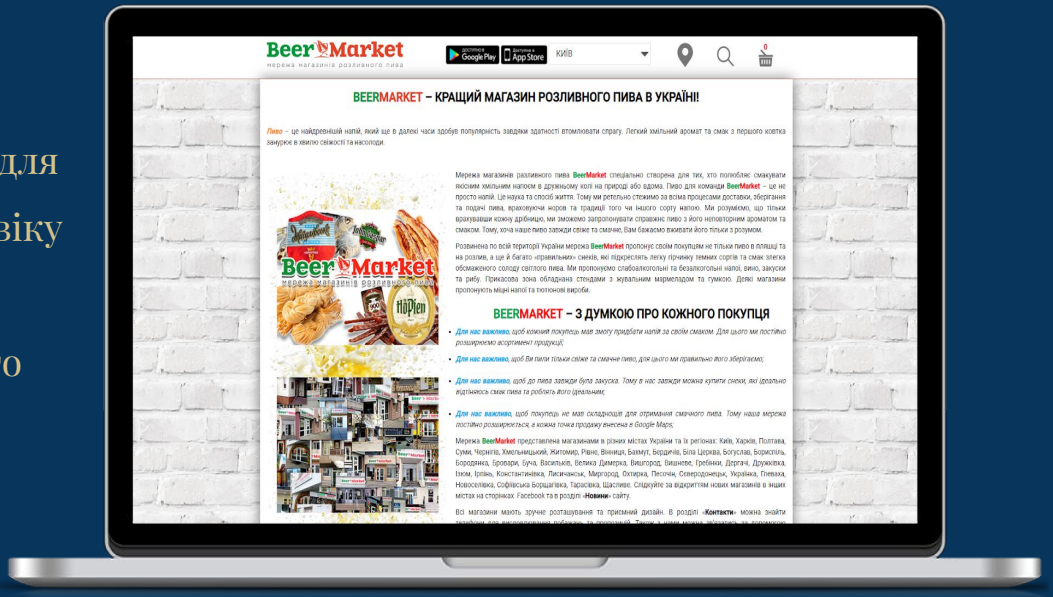


Завдяки грамотно розробленим групам оголошень, щоденному аналізу роботи оголошень та ключових слів вдалося отримати високу статистику щодо конверсій за такий короткий термін від місць розташування з холодною аудиторією. Також оптимізували роботу з метою покращення показників та підвищення якості.

Кейс — мережа магазинів Beer Market

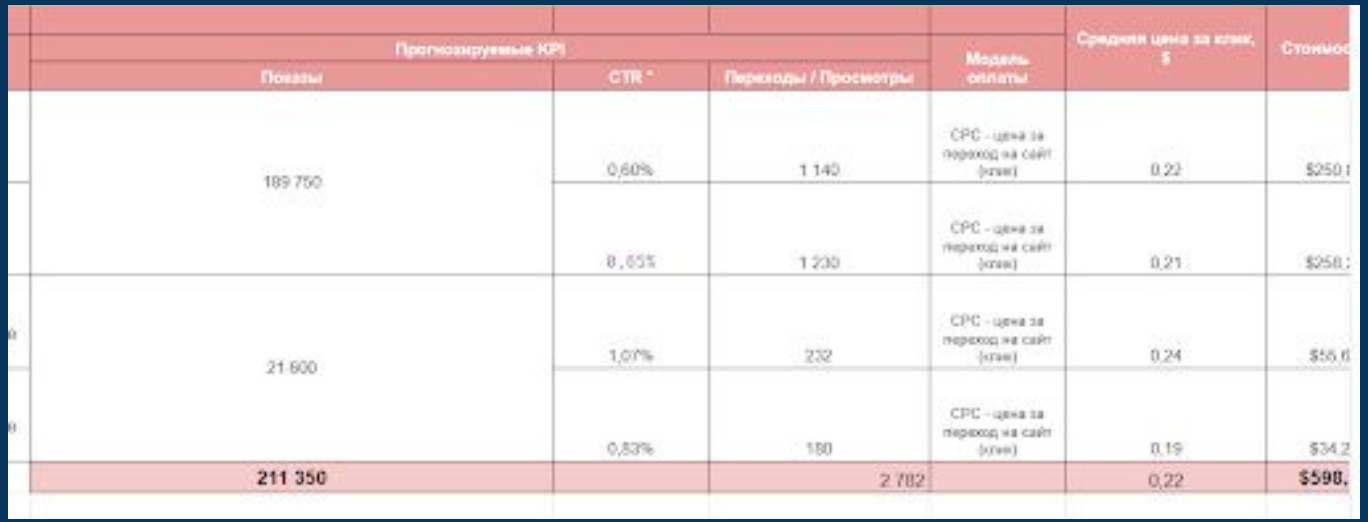
Завдання Розробка кампаній по містах згідно з місцем розташування торгових точок.

Підхід Аналіз охоплення, оптимальне для кожного міста окремо з урахуванням віку користувачів, інтересів. Підготували графіку, оптимальну для зацікавленого користувача. Написали продажний та різноманітний текст.



Результат

З урахуванням того, що кампанії запустилися на два дні пізніше за термін (29.10.2020) КПІ ми перевиконали: **Покази 469 398. Кліки 4 642. Ціна $428.08.**



Прогнозируемые KPI				Средняя цена за клик, $	Стоимос
Показы	CTR *	Переходы / Просмотры	Модель оплаты		
189 750	0,60%	1 140	CPC - цена за переход на сайт (клик)	0,22	$250,1
	0,65%	1 230	CPC - цена за переход на сайт (клик)	0,21	$258,3
21 600	1,07%	232	CPC - цена за переход на сайт (клик)	0,24	$55,6
	0,83%	180	CPC - цена за переход на сайт (клик)	0,19	$34,2
211 350		2 782		0,22	**$598,**

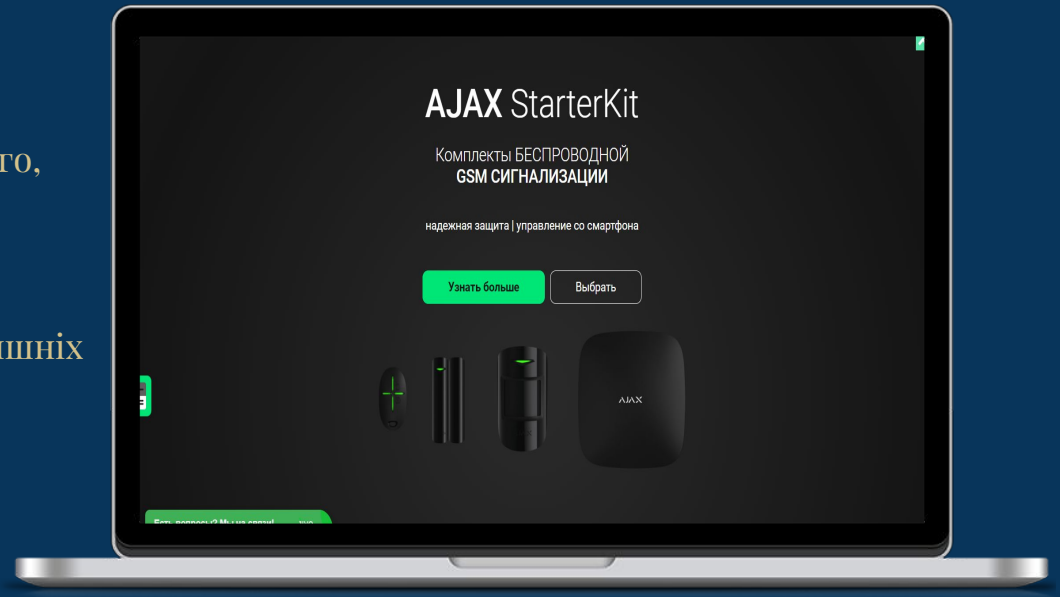
Завдяки грамотному підходу до вибору аудиторій, розподілу бюджетів між кампаніями по містах та коригування ставок нам вдалося перевиконати КПІ за скорочений термін і заощадити бюджет.

Кейс — Бездротова охоронна сигналізація Ajax

Завдання Оптимізація кампаній та підвищення рівня продажів.

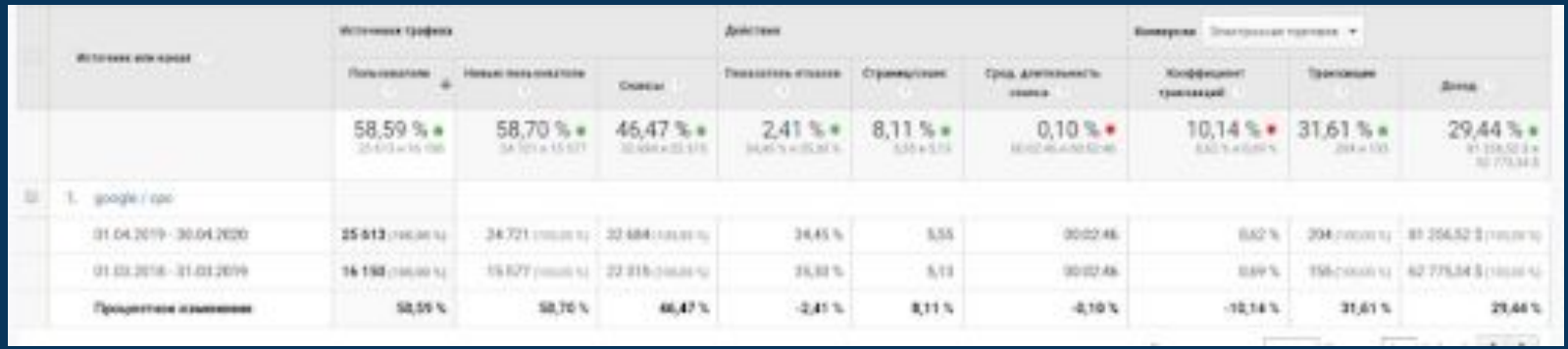
Підхід Проаналізували роботу існуючих кампаній, створили нові кампанії для того, щоб не видалити статистику колишніх. Зібрали семантику, виходячи із запропонованих товарів на сайті та колишніх кампаній. Створили кампанії у КМС:

- Remarketing
- dynamic_remarketing
- Gmail display campaign



Результат

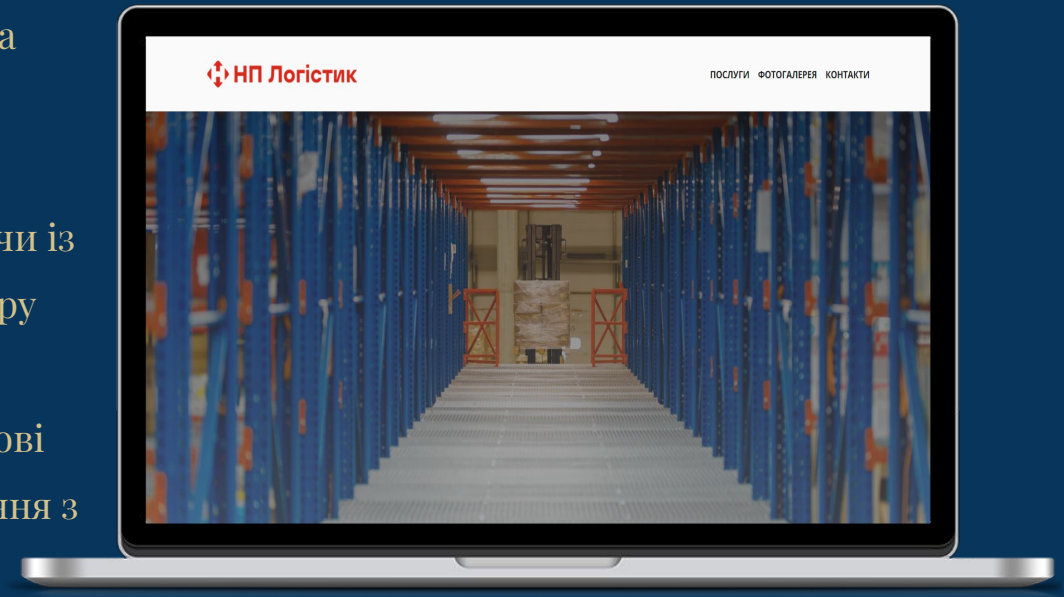
За весь період роботи нам удалося підвищити транзакції на 31,61%. Дохід збільшився на 29,44%. Кількість кліків та показів збільшилася на 981,05% та 887,02% відповідно. CTR підвищився на 18,38% у пошуковій мережі. Середня ціна за клік знизилася на 19,72%.



Кейс — Нова Пошта Логістика

Завдання Розробка проекту і збільшення кількості показів до 80 000.

Підхід Аналіз ринку пропозицій із подібними послугами. Виділили кілька аудиторій для просування цього виду послуг, створили рекламні кампанії в ads.google. Зібрали семантику, виходячи із запропонованих послуг сайту та вибору цільової аудиторії.
Поділили семантику на окремі пошукові кампанії, для яких написали оголошення з певним текстом.



Результат

За перший місяць ми залучили більш ніж 28 000 000 показів. При цьому значно збільшили кількість конверсій, що дало сайту багато нових клієнтів.

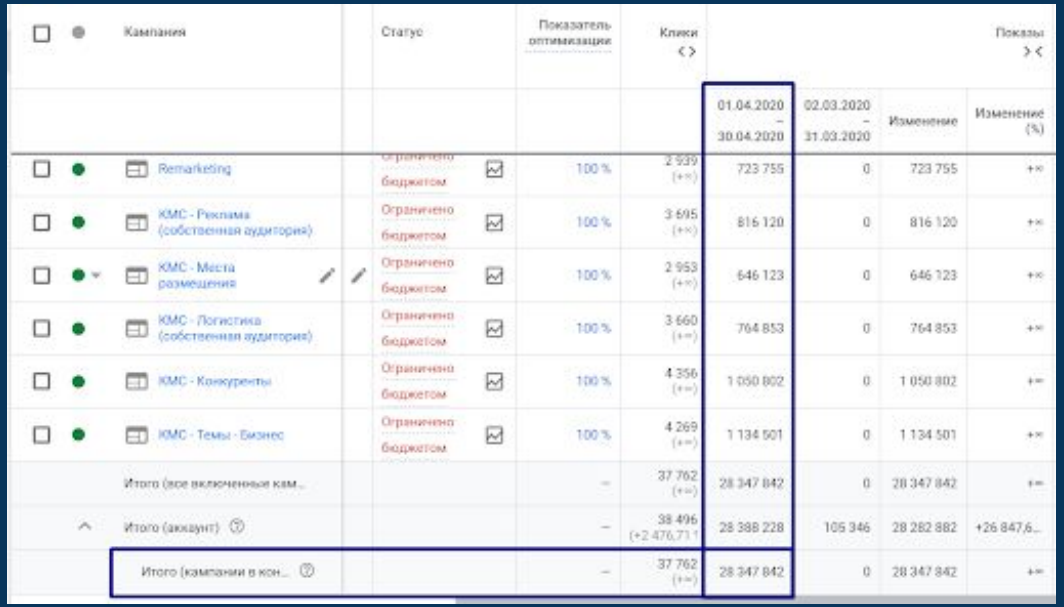
Резюме показників:

Покази пошук = 146 000

Покази КМС = 29420402

Показник оптимізації 100%

Провели оптимізаційні роботи з метою покращення показників та підвищення якості.

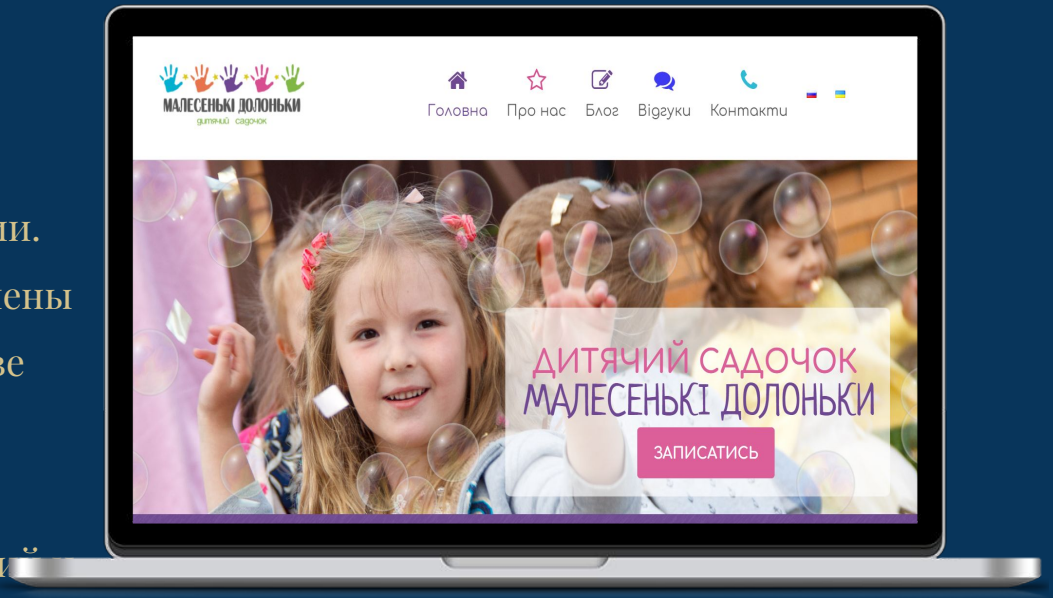


Кампания	Статус	Показатель оптимизации	Клики	Показы			
				01.04.2020 – 30.04.2020	02.03.2020 – 31.03.2020	Изменение	Изменение (%)
Remarketing	Ограничено бюджетом	100 %	2 939	723 755	0	723 755	+∞
КМС - Реклама (собственная аудитория)	Ограничено бюджетом	100 %	3 695	816 120	0	816 120	+∞
КМС - Места размещения	Ограничено бюджетом	100 %	2 953	646 123	0	646 123	+∞
КМС - Логистика (собственная аудитория)	Ограничено бюджетом	100 %	3 660	764 853	0	764 853	+∞
КМС - Конкуренты	Ограничено бюджетом	100 %	4 356	1 050 802	0	1 050 802	+∞
КМС - Темы - Бизнес	Ограничено бюджетом	100 %	4 269	1 134 501	0	1 134 501	+∞
Итого (все включенные кам...		–	37 762	28 347 842	0	28 347 842	+∞
Итого (аккаунт)		–	38 496 (+2 476,71 %)	28 388 228	105 346	28 282 882	+26 847,6...
Итого (кампании в кон...		–	37 762	28 347 842	0	28 347 842	+∞

Кейс — Дитячий садок «Малесенькі долоньки»

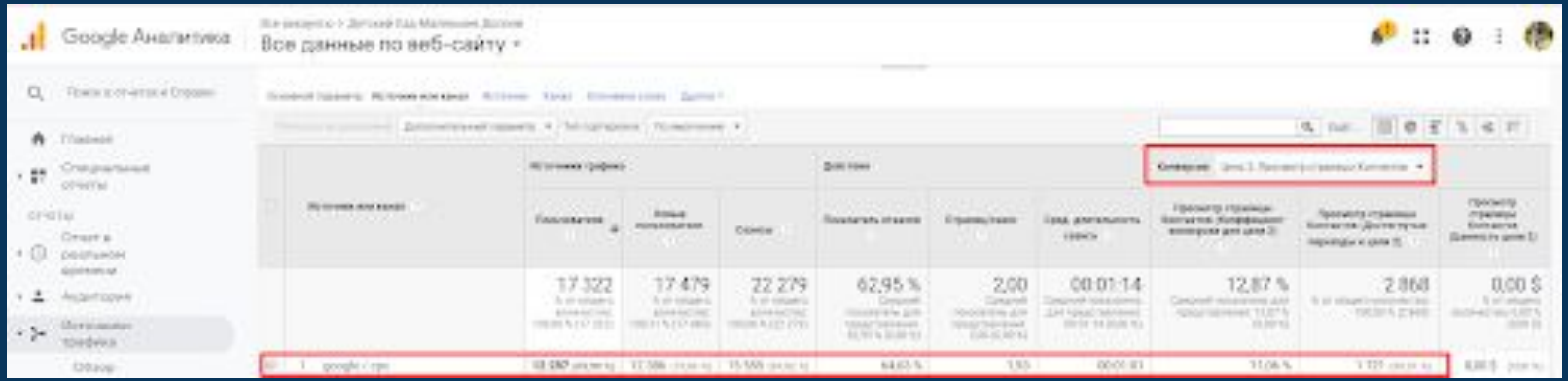
Завдання Отримати повний набір дітей у групи.

Підхід Сбор семантики связанной с поиском детского сада. Прописаны объявления, с обращением к аудитории. Проработаны все расширения. Добавлены аудитории в поисковую сеть в качестве наблюдения с корректировкой в 10%. Проработаны минус слова, кросс-минусовка между группами объявлений кампаний.



Результат

З початку роботи облікового запису досягнуто **117 заявок. Перегляд сторінки контактів 1721,** що говорить про залучення користувача. Статистика аукціонів показує, що обліковий запис, не зважаючи на обмежений бюджет, на першому місці.



Та інші проекти, уточнюйте

Покрівлі та фасади Loveks-k

Авто з США

Нотаріус Євгенія Аверіна

Продаж квартир в ЖК Plaza Kvartal

Житловий комплекс Park Plaza

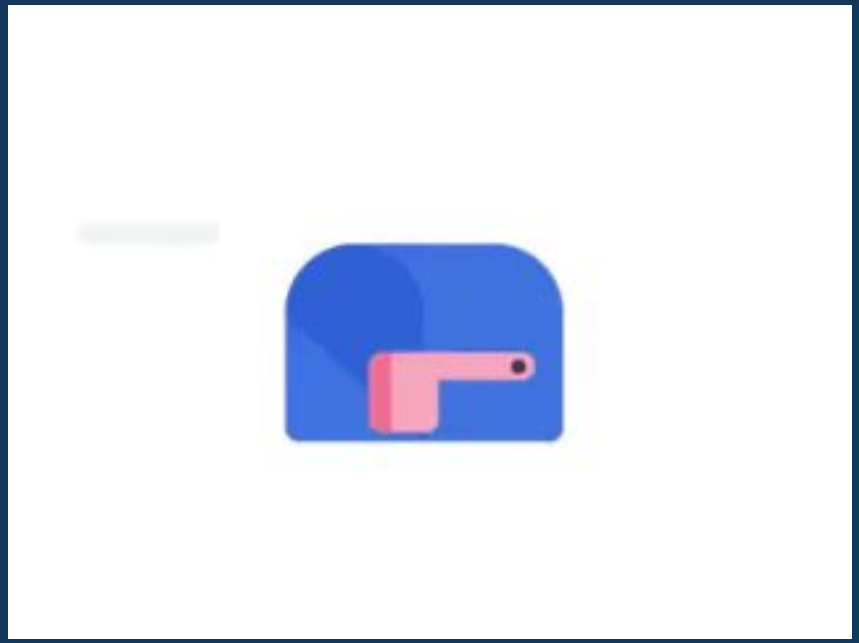
Інтернет-магазин FermerGreen

Натискайте, щоб дізнатися більше



SMM — Дизайн — Таргет — Веб-дизайн — Копірайт

SEO — Контекст — Маркетинг — БА — Б|М освіта



Контакти

Номер (телеграм): +38(093) 342-16-11
Інстаграм
Фейсбук
Телеграм
Пошта: homingpigeonforwork@gmail.com

Matis&Mary

Ми готові, а ви?