

Заказчик: Завод по производству кастомных решений.

Задача: Оптимизация рекламных кампаний Google ads. Увеличение числа заказов.

Проблемы, с которым столкнулся клиент:


низкое качество заявок, отсутствие настроенной аналитики, высокая стоимость клика, малое количество лидов.

Изначально клиент не хотел настраивать систему сквозной аналитики, т.к. считал это дорогим и сложным занятием, однако я пояснила, что без настройки аналитики невозможно корректно производить анализ статистических данных и вносить правильные изменения в рекламные кампании для повышения её эффективности.

Я нашла уже готовое решение для интеграции CRM клиента с Google Analytics, в результате чего, нам удалось настроить сквозную аналитику буквально за неделю. После этого, имея всю необходимую статистику, стало возможным производить работы по оптимизации рекламных кампаний.

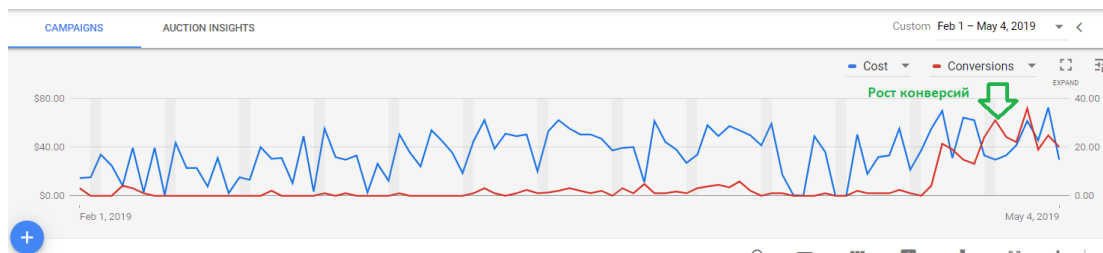
Были проведены следующие работы:

1. Собрано семантическое ядро по всем возможным целевым ключевым запросам.
2. Проведена работа по группировке сходных запросов.

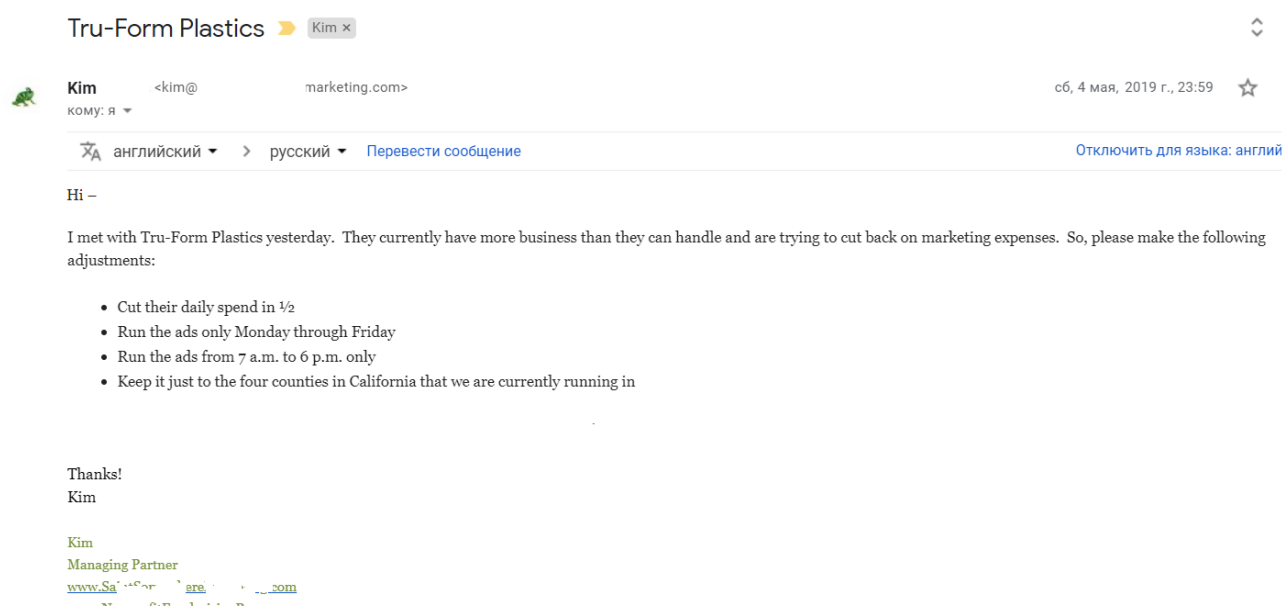
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Ad group	Status	Conversions	Cost / conv.
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Plastic Forming	Eligible	71.50	\$30.53
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Intertrade - Thermoforming	Eligible	0.00	\$0.00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Product Packaging	Eligible	1.00	\$463.47
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Thermoforming	Eligible	37.00	\$27.94
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Plastic fabricators	Eligible	15.00	\$35.90
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Clamshell packaging 	Eligible	0.00	\$0.00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Vacuum Forming	Eligible	16.50	\$21.34
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Automotive thermoforming	Eligible	0.00	\$0.00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Automotive packaging	Eligible	0.00	\$0.00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Medical	Eligible	3.00	\$22.05
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Consumer Thermoforming	Eligible	1.00	\$27.08
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	OEM Thermoforming	Eligible	0.00	\$0.00
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	Aerospace Thermoforming	Eligible	0.00	\$0.00

1. Подготовлен список минус-слов.
2. На каждую группу запросов написано по 3 варианта текстовых объявлений +адаптивные объявления.
3. Прописаны все возможные расширения (дополнительные ссылки, уточнения, цены, промо).
4. Созданы ремаркетинговые рекламные кампании.
5. Настроены автоматизированные правила для автоматического удержания требуемых позиций.
6. Настроено отслеживание конверсий (через GTM).
7. Изменены стратегии назначения ставок, подключен оптимизатор конверсий.
8. Бюджеты перераспределены в зависимости от % конверсии и рентабельности той или иной кампании.
9. Совместно с клиентом созданы уникальные лендинги, заточенные под определенные группы запросов.

Результаты:



Число конверсий выросло в 6 раз! Через 2 месяца, после начала оптимизации рекламных кампаний, я получила следующее письмо:



Перевод: Я вчера встречалась с клиентом У них больше заказов, чем они могут обработать, поэтому они хотят сократить маркетинговые расходы....

Вот ради таких результатов я и работаю :)

Успешных вам рекламных кампаний!