

Кто побеждает в контекстной рекламе?

Сергей Бахарь, @b113_netreak

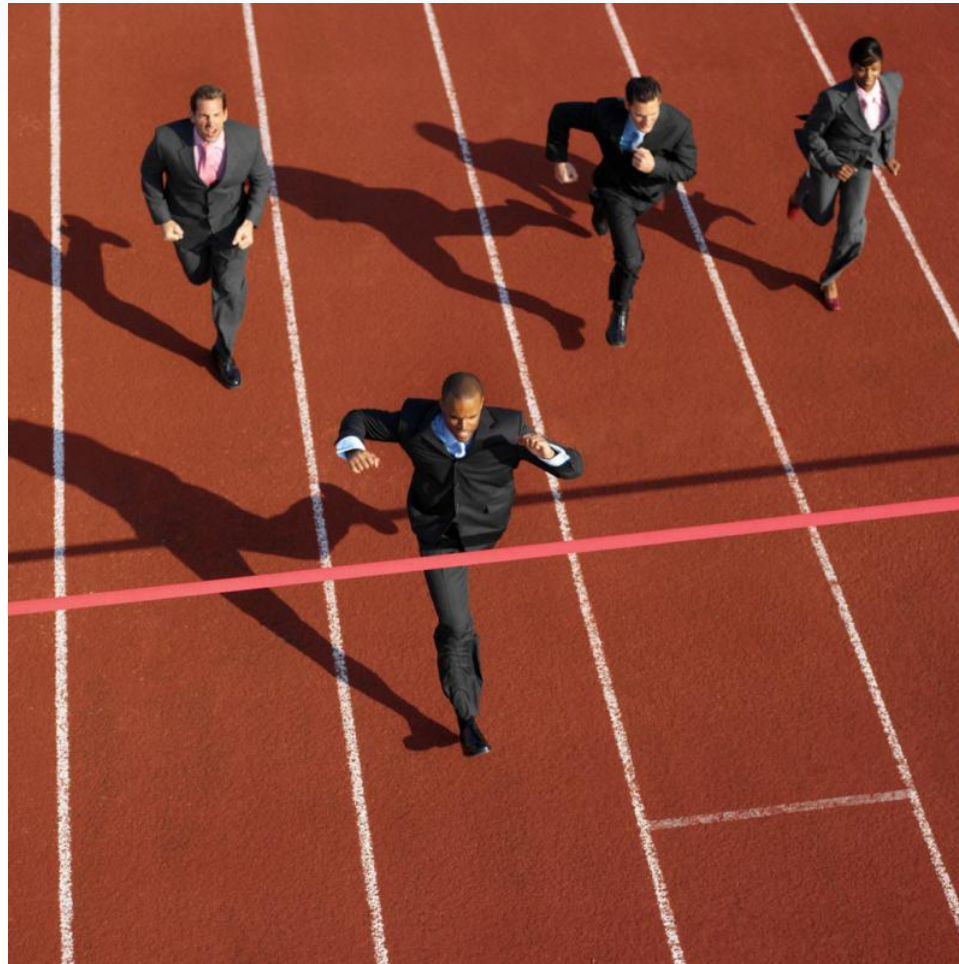
netreak.me/b113/

Специалист по контекстной рекламе

0

Возможности

Каждый получает равные возможности?



В конечном итоге люди друг другу равны - только не всегда, не везде и не во всем (В. Гжегорчик)



1 Начало проекта

Что? Где? Когда?

- Какие цели рекламной кампании?
- Какой рекомендуемый бюджет?
- Кто мои клиенты?
- Как оценивать результаты?
- Какие рекламные каналы будем использовать?
- Нужен ли брендинг для моего проекта?
- Какой у меня сайт?
- Какой у меня сервис?
- У меня есть сервис?!
- Кто мои конкуренты?
- Кто будет заниматься ведением рекламной кампании?
- Какие риски?
- ...

1

Начало проекта

Что? Где? Когда?

Почему была выбрана контекстная реклама?

1 Какое еще начало проекта?



2

Дьявол кроется в деталях

Обращаем ли мы внимание на мелочи?

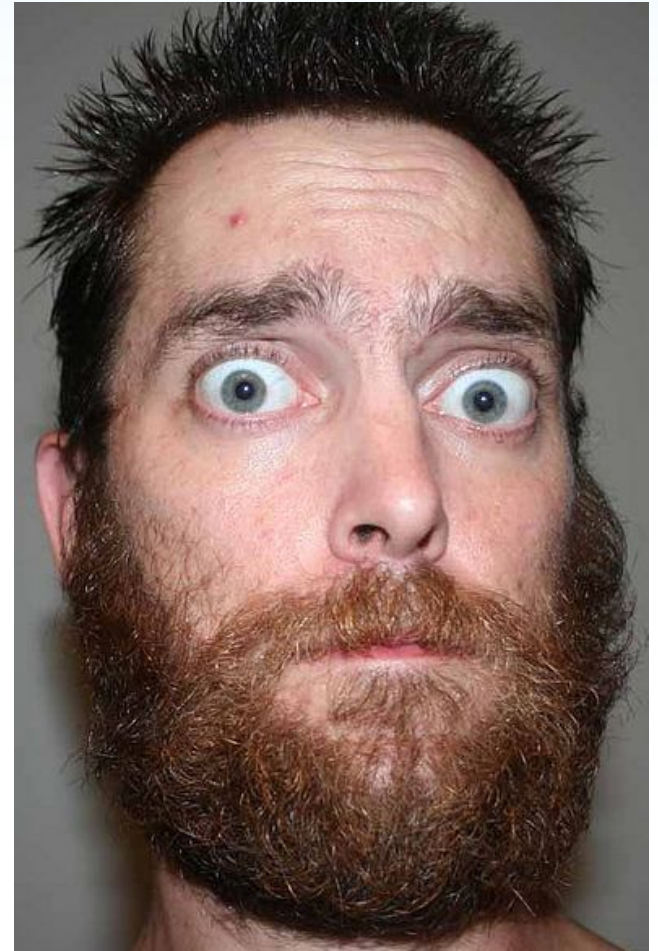


2

Настройки аккаунта

Вникаем ли мы в тонкости настроек?

- Зачем я выбрал отдельный город, а не весь регион?
- На каком языке говорит моя целевая аудитория?
- Лучше включать контекстно-медийные сети или нет?
- Мои клиенты - это ведь не только мои родственники?
- ...



2

Настройки аккаунта

Вникаем ли мы в тонкости настроек?

Что означает каждый пункт настроек?

3

Объявления

Не текстом единым?

- Текстовое?
- Графическое?
- Статический или динамический?
- Правильно ли выбраны целевые страницы для объявлений?
- ...



3

Объявления

Не текстом единым?

Чего я хочу добиться с помощью объявления?

4

Ключевые слова

Стоит ли уделять этому много времени?

- Какие существуют типы соответствия ключевых фраз?
- Какие показатели качества у моих ключевиков?
- Какие следует подобрать минус-слова?
- Как мне подобрать релевантные фразы?
- ...



4

Ключевые слова

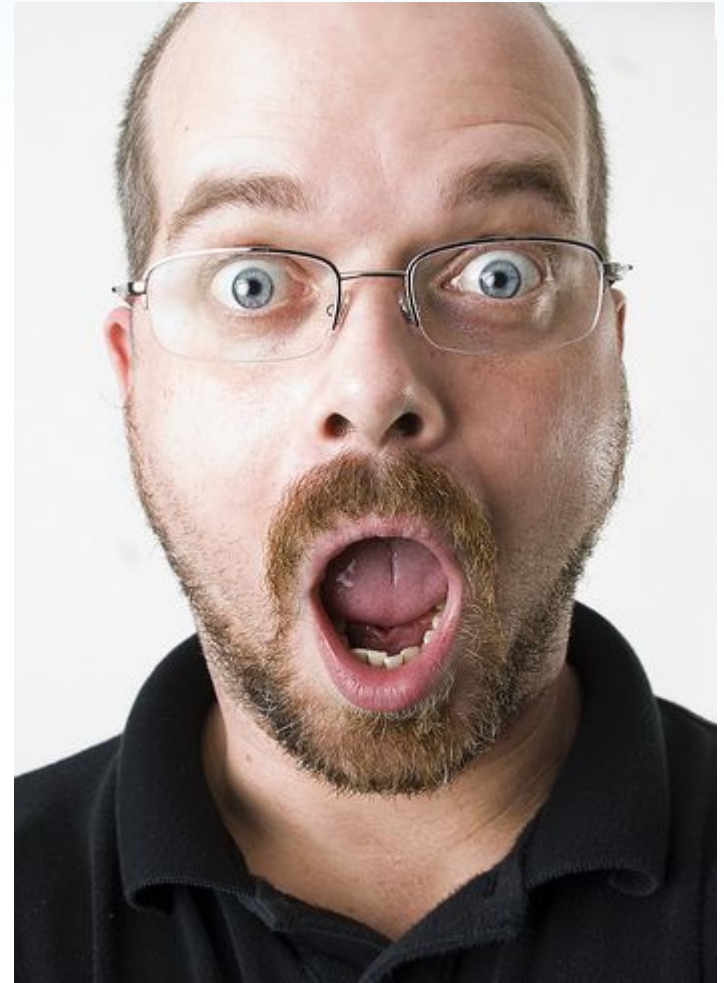
Стоит ли уделять этому много времени?

**Чего я хочу добиться с помощью
ключевых слов?**

5 Процесс работы

На что обращать внимание во время работы?

- Растет цена за клик или падает?
- Какие обнаружались новые минус-слова?
- Корректно ли работает пометка тэгами?
- Увеличилось ли количество звонков?
- ...



5

Процесс работы

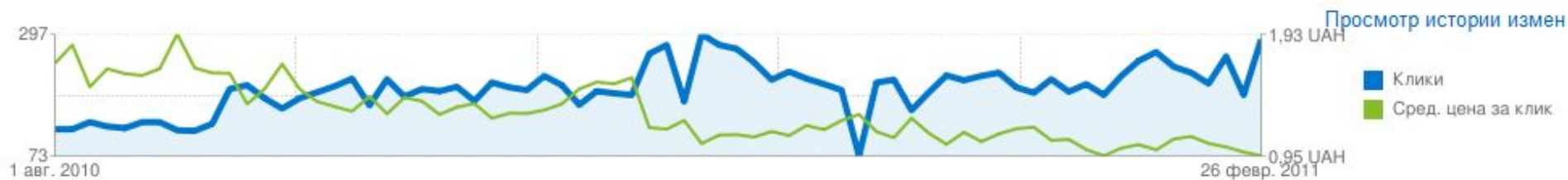
На что обращать внимание во время работы?

Куда движется моя рекламная кампания?

6 Оценка эффективности

Что работает? Что не работает? Что может работать лучше?

1 августа 2010 года — средняя цена за клик 1,90
гривен



26 февраля 2011 года — средняя цена за клик 0,95 гривен

6 Оценка эффективности

Что работает? Что не работает? Что может работать лучше?

17 января 2011 года — средняя цена за клик 2,07 грн.

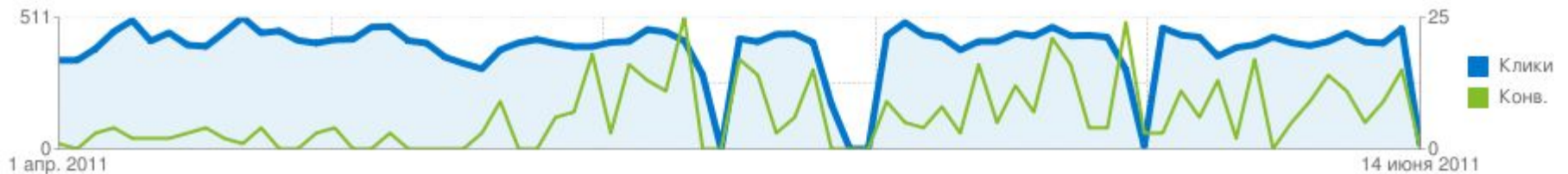


16 февраля 2011 года — средняя цена за клик 0,79 гривен

6 Оценка эффективности

Что работает? Что не работает? Что может работать лучше?

Первая неделя апреля — 17 конверсий



Первая неделя июня — 52 конверсии

6

Оценка эффективности

Что очень плохо работает?

	Ключевое слово <input type="text" value="Ключевое слово"/>	Нет <input type="text" value="Нет"/>	Посещения ↓	Кол-во просмотренных страниц за посещение	Среднее время пребывания на сайте	Новые посещения, %	Показатель отказов
1.	ipad		1 211	1,82	00:00:38	93,89 %	78,78 %
2.	vertu		895	2,95	00:01:15	80,34 %	43,58 %
3.	+blackberry bold 9000		775	2,45	00:00:59	88,65 %	66,84 %
4.	mobiado		640	4,35	00:02:27	84,38 %	20,62 %
5.	iphone 4		597	2,55	00:00:57	90,12 %	58,79 %
6.	nokia 8800 arte carbon		500	2,06	00:00:57	91,80 %	77,60 %
7.	айфон 4		466	1,97	00:00:41	95,06 %	72,53 %
8.	iphone		432	2,73	00:01:09	90,74 %	48,61 %
9.	верту		362	3,44	00:01:31	84,53 %	45,86 %
10.	айпад		319	1,79	00:00:32	94,36 %	77,74 %

6 Оценка эффективности

Можно ли еще улучшить?

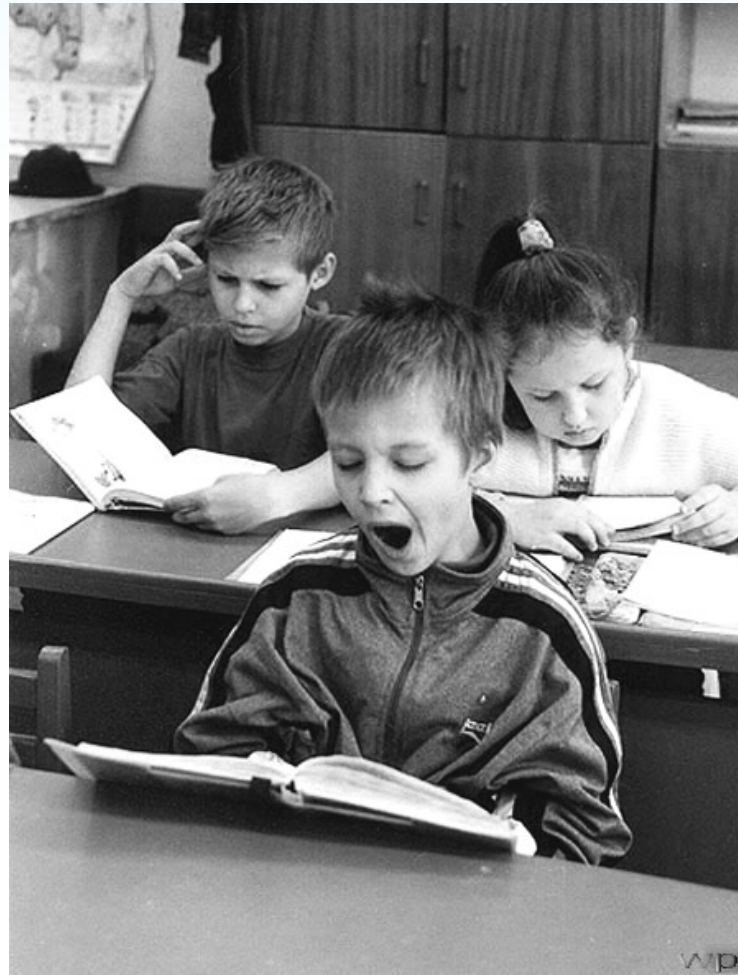
До:

	Источник/канал Нет ▾	Посещения ↓	Доход	Транзакции	Среднее значение	Козф. конверсий в эл. торговле
1.	google / organic	9 357	12 687,00 \$	22	576,68 \$	0,24 %
2.	google / cpc	6 385	9 995,00 \$	11	908,64 \$	0,17 %

После:

	Источник/канал Нет ▾	Посещения ↓	Доход	Транзакции	Среднее значение	Козф. конверсий в эл. торговле
1.	google / organic	6 599	12 977,00 \$	15	865,13 \$	0,23 %
2.	google / cpc	6 055	22 732,00 \$	23	988,35 \$	0,38 %

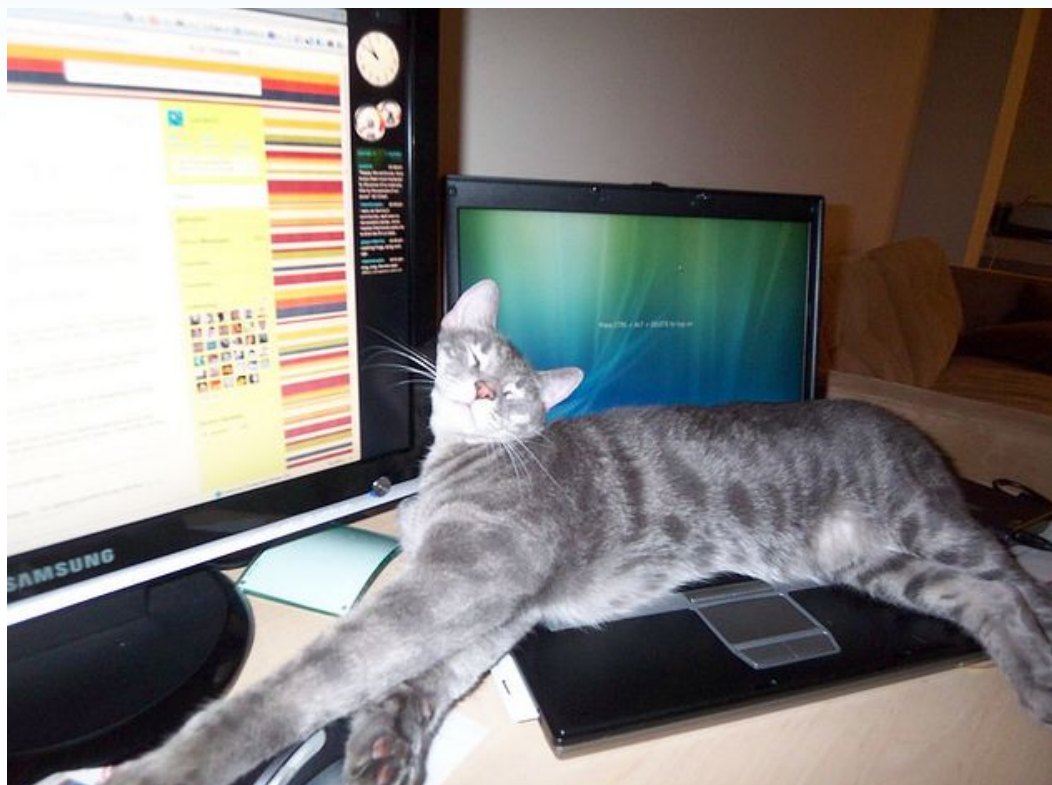
«Не бойся, что не знаешь – бойся, что не учишься»





NETPEAK

Благодарю за внимание!



Бахарь Сергей

 [@b113_netpeak](#)

 [netpeak.me/b113](#)

 [facebook.com/b113.bahar](#)

 b113@netpeak.ua

Подпишись на блог Netpeak:

[netpeak.ua/blog](#)