

Кейс — Директ на приемку квартир в Москве, конверсии от 103 руб.



В данном кейсе хочется рассказать про опыт настройки и запуска рекламы Яндекс Директ в достаточно конкурентной нише. Ниша — приемка квартир в Москве с экспертами НОСТРОЙ/НОПРИЗ. Настройка и ведение Директа обеспечили устойчивое привлечение заявок, со стоимостью конверсий от 103 руб, получив 164 конверсии только на тестовом запуске.

Для запуска была собрана и согласована семантика, проанализированы конкуренты, выделены и согласованы основные тезисы для рекламных объявлений.

Были настроены и запущены 5 рекламных кампаний. Основная рекламная кампания на поиск 100 объявлений под 100 ключевых слов с ручным управлением ставками, 3 рекламных кампаний на РСЯ с разными стратегиями: две с оплатой за конверсии и одна за клики, а также кампания на ретаргет.

Все кампании по итогам запуска дали конверсии, сводная статистика:

<input type="checkbox"/>	№	Тип	Название	Расход, Р	Конверс...	CPA, Р	Показы	Клики	CPC, Р	Конверсия, %
	Итого			78 084,53	164	476,13	82 856	1 304	59,88	12,58
<input type="checkbox"/>	№		Приемка квартир - Поиск - Москва и область Перейти Редактировать Статистика	58 888,99	123	478,77	5 737	393	149,84	31,30
<input type="checkbox"/>	№		Приемка квартир - ретаргет - Москва и область Перейти Редактировать Статистика	12 676,69	19	667,19	36 298	309	41,02	6,15
<input type="checkbox"/>	№		Приемка квартир - РСЯ - Москва и область (максимум кликов) Перейти Редактировать Статистика	2 983,26	14	213,09	24 455	222	13,44	6,31
<input type="checkbox"/>	№		Приемка квартир - РСЯ - Москва и область Перейти Редактировать Статистика	0,00	5	0,00	8 697	197	0,00	2,54
<input type="checkbox"/>	№		Приемка квартир - РСЯ - Москва и область (ДРР) Перейти Редактировать Статистика	350,00	3	116,67	6 078	102	3,43	2,94

По кампании “Приемка квартир — РСЯ — Москва и область” конверсии получились бесплатными, потому что конверсия настроенная на оплату не сработала, зато сработали другие, тоже целевые. К слову конверсии были настроены на цели: клик по номеру телефона на сайте, переход в мессенджеры, заполнение формы на сайте.

Больше всего конверсий дает рекламная кампания на поиск, на неё и был основной фокус.

В ходе запуска регулярно мониторил, по каким фразам идут показы, добавлял минус слова, новые ключи, корректировал ставки.

Аукцион достаточно конкурентный, и чтобы поддерживать показы приходилось поднимать ставки. По низкоэффективным ключевым словам ставки снижал с целью оптимизации расходования бюджета.

На базе накопленной статистики также добавил корректировки по ряду сегментов в кампании на поиск.

Для поддержания эффективной работы РК на поиск рекомендую продолжать регулярный мониторинг рекламных кампаний, в частности поисковых запросов, по которым идут показы.

Что касается сетей, откручивается в сетях реклама не так активно, как на поиске, но отдельные креативы работают достаточно эффективно.

К примеру этот креатив:

В сетях					
сетях внешний вид объявления зависит от настроек площадок, где показывается реклама.					
	839.67	1.61	47.06	206.27	16
	666.32	1.00	100.00	194.00	3
	267.79	1.05	6.67	175.00	2
	877.63	1.75	50.00	165.84	2
	153.85	1.55	27.78	103.28	10
	0.00	1.14	1.92	0.00	2
	0.00	1.05	4.00	0.00	2
	0.00	1.11	2.63	0.00	1
	0.00	1.15	1.96	0.00	1

Дал 10 конверсий по средней цене 103.28 р.

Думаю, что в сетях есть потенциал для роста, но увеличивать ставки нужно постепенно и внимательно.

. **По итогу запуска** полученные показатели устроили заказчика и он решил продолжить сотрудничество, увеличив месячный рекламный бюджет до 150 000 в месяц. Продолжаем работу...

Вот такой вот кейс. Надеюсь было полезно!

За помощью в настройке, ведении Директа и по другим услугам обращайтесь.

Успехов в делах!