

## Кейс настройки рекламной компании Яндекс Директ для сайта <https://remokit.ru>

За несколько лет работы, я настроил множество кампаний. Не скажу, что все они были удачными. Такого просто не бывает. Более того ни один директолог не может настроить РК, нажать кнопку «запустить» и получать бесконечный поток клиентов. Нет. Это не возможно.

Контекстная реклама это постоянный анализ ситуации и принятие решения для её изменения.

Наиболее ярким примером настройки и правильного анализа рекламной кампании, в моей практике, является кампания для сайта remokit.ru. О ней я и расскажу.

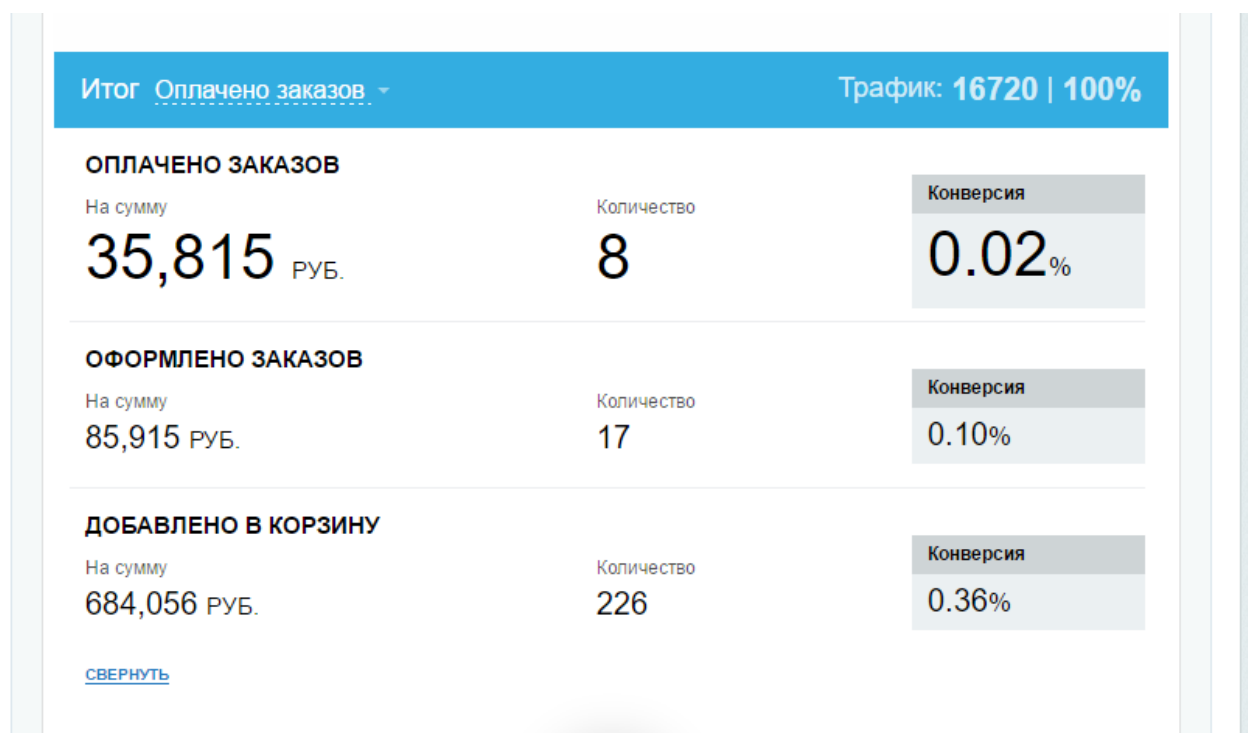
Обратился ко мне клиент с уже существующей кампанией, но к сожалению результат его не устраивал.

В аккаунте было около 50 кампаний.

На скриншоте приведена статистика за Декабрь 2016 г.

Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
762723	6705	0.88	58 223.86	8.68	2 239.38	2.36	189	3.04	308.06

### Данные из Битрикса



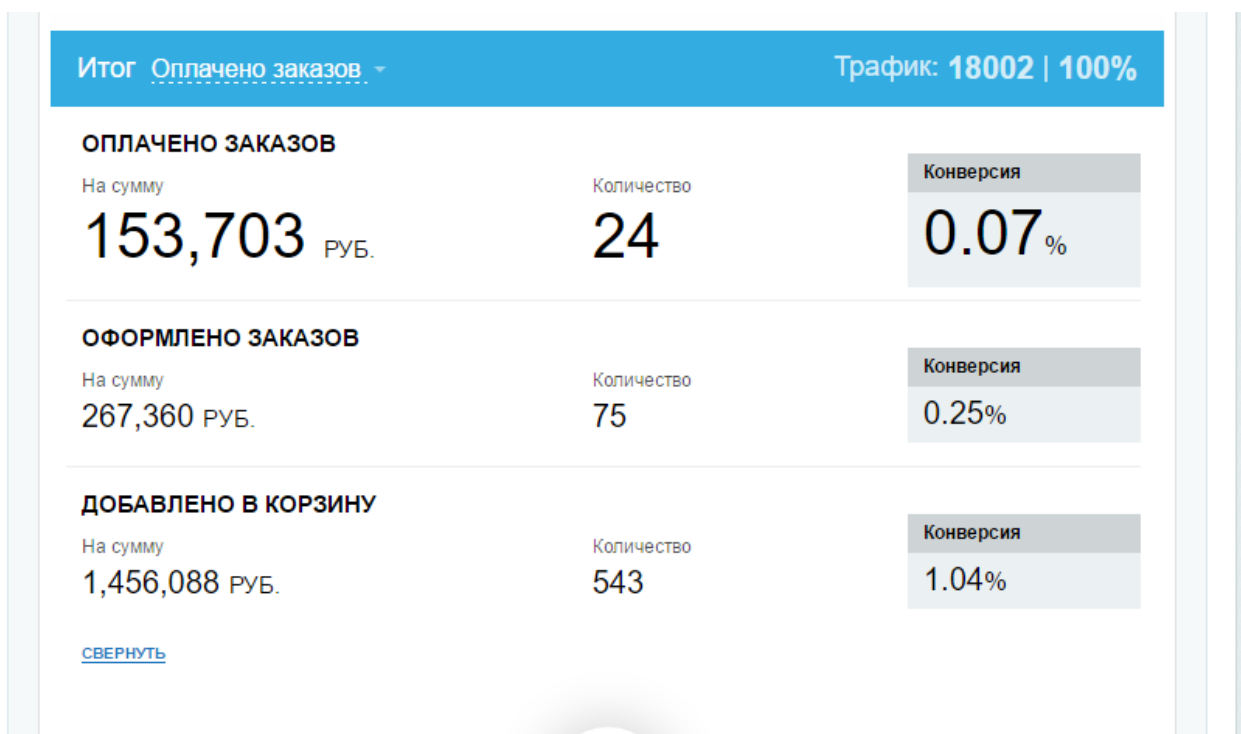
После анализа существующей компании было принято решение полностью изменить семантику и структуру РК. Так как большинство ключей были не целевыми и мало соответствовали тематике сайта. Так же были изменены посадочные страницы объявлений, и полностью переписаны заголовки и тексты. В общем я создал абсолютно новую рекламную кампанию!

### Статистика за Январь 2017 (после переработки кампании)

Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Метрика	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
671494	4907	0.73	46 229.14	9.42	1 712.19		2.56	154	3.40	300.19

Сократился бюджет и соответственно количество кликов и конверсий. На первый взгляд сильных изменений не произошло. НО....

### Данные из Битрикса



Количество оплаченных заказов выросло в 3 раза.

В марте я провел анализ компании за весь период работы и выявил ключи по которым совершались целевые конверсии, не считая «Страница контакт», и оставил для теста только эти фраз. Все остальные были остановлены. В итоге из 4000 тысяч фраз было оставлено 200 – 250.

Так же сделал повышающий коэффициент по возрасту посетителей которые, чаще всего посещают сайт.

Вот что из этого получилось.

Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Метрика	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
861896	6581	0.76	67 577.08	10.27	2 599.12		2.89	390	6.34	173.27

[Показать график](#)

Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
861896	6581	0.76	67 577.08	10.27	2 599.12	2.89	390	6.34	173.27
861896	6581	0.76	67 577.08	10.27	2 599.12	2.89	390	6.34	173.27

Уфа, Банк К (92205740)

Количество конверсий увеличилось больше чем в 2 раза, а цена цели стала в двое меньше.

### Данные из Битрикса

Итог [Оплачено заказов](#) ▾ Трафик: 11489 | 100%

<b>ОПЛАЧЕНО ЗАКАЗОВ</b>		
На сумму	Количество	Конверсия
<b>238,108</b> РУБ.	<b>40</b>	<b>0.22%</b>
<b>ОФОРМЛЕНО ЗАКАЗОВ</b>		
На сумму	Количество	Конверсия
<b>600,058</b> РУБ.	<b>99</b>	<b>0.53%</b>
<b>ДОБАВЛЕНО В КОРЗИНУ</b>		
На сумму	Количество	Конверсия
<b>4,099,604</b> РУБ.	<b>1355</b>	<b>7.83%</b>

[СВЕРНУТЬ](#)

Количество оплаченных заказов выросло почти в два раза!

Ниже приведена статистика конверсий через корзину.

6. Составная цель «Оформление заказа при добавлении товара в корзину.»

Показать

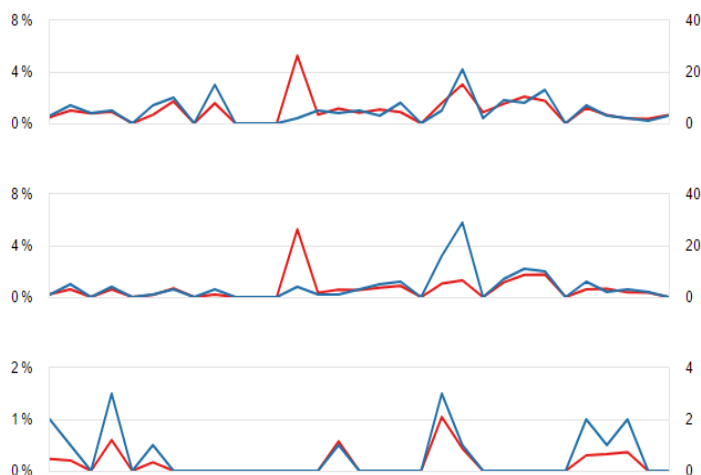
Конверсия 1 %  
 Достижения цели 152  
 Целевые визиты 78

Переход в корзину

Конверсия 0,51 %  
 Достижения цели 123  
 Целевые визиты 40

Успешно оформлено

Конверсия 0,15 %  
 Достижения цели 17  
 Целевые визиты 12



В конце марта подключили Электронную коммерцию для более точной статистики. В конце апреля я провел глубокую аналитику по данным электронной коммерции. Выявил, возраст и пол посетителей, которые чаще остальных совершают покупки. Так же определил время и день недели в которое совершается большее количество заказов.

Сделал соответствующие корректировки по временному таргетингу.

**Временной таргетинг**

Показы должны быть разрешены не менее 40 часов в рабочие дни

Режим управления ставками  Вкл

0% 50% 100% 150% 200% 100 %

Выбрать все Рабочее время Всего часов в рабочие дни: 75

ПН	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	120	150	120	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0	
ВТ	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	150	120	100	100	100	100	100	100	120	150	120	100	100	100	100	0	
СР	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	120	150	120	100	120	150	120	120	150	120	100	100	0	
ЧТ	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	120	150	120	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0	
ПТ	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	120	150	150	120	100	100	100	100	100	100	100	100	0	
СБ	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	120	150	120	100	120	150	120	100	0	0	0	0	150	0	0
ВС	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

Сохранить Отменить

Так же по возрасту.

Вот промежуточный результат с начала Мая по сегодняшний день

6. Составная цель «Оформление заказа при добавлении товара в корзину.»

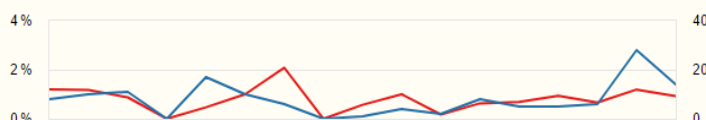
Показать

Конверсия 1,37 %  
Достижения цели 203  
Целевые визиты 93



Переход в корзину

Конверсия 0,75 %  
Достижения цели 135  
Целевые визиты 51



Успешно оформлено

Конверсия 0,32 %  
Достижения цели 31  
Целевые визиты 22



Прошло только пол месяца из которых было 7 выходных в которые РК отключалась.

Количество конверсий выросло в 2 раза.

Данные из Битрикса

Статус	На сумму	Количество	Конверсия
ОПЛАЧЕНО ЗАКАЗОВ	47,494 РУБ.	12	0.15%
ОФОРМЛЕНО ЗАКАЗОВ	216,168 РУБ.	40	0.45%
ДОБАВЛЕНО В КОРЗИНУ	25,550,383 РУБ.	8225	78.46%

Кампания работает по сегодняшний день.

Конечно же регулярно добавляются минус-слова и корректируются ставки.