

# Кейс настройки контекстной рекламы <https://salut.moscow>

## Содержание

- 1 Исходные данные
- 2 Начало работ
- 3 УТП
- 2 Изменение стратегии
- 3 Результаты

Аккаунт	Все лиды цена	Показы	Клики
Итого	1 386.88 р	14 805	1 037
Salut.Moscow	1 386.88 р	14 805	1 037
Мобильные	<u>2 814.61 р</u>	8 199	571
ПК	882.98 р	6 606	466

Аккаунт	Все лиды цена	Показы	Клики
Итого	1 064.63 р	637 691	3 505
Salut.Moscow_РСЯ	1 064.63 р	637 691	3 505
Мобильные	<u>2 646.07 р</u>	148 757	1 735
ПК	707.52 р	488 934	1 770

## Исходные данные

Клиент «Салюты Москвы» пришел к нам со следующими исходными данными: был настроен Поиск на Яндексе и Гугле, цена лида около 1500 рублей при среднем чеке до 3000р, множество нецелевых обращений – большинство звонков были по поводу самых дешевых салютов, петард, фонтанов в торт. Была поставлена задача изменить РК, снизить цену лида до 1000р. при увеличении суммы чека.

## Начало работ

На первом этапе мы предложили клиенту создать дополнительную РК в РСЯ (т.к. цена клика на поиске в данной тематике достаточно высока), установить сквозную аналитику, чтобы выяснить, какой же из рекламных каналов наиболее эффективен. Так же были отминусованы все нецелевые запросы и запросы по самым дешевым позициям каталога.

## УТП

### Отличные фейерверки со скидкой 50% – до 31 августа!

[Средние батареи](#) [Большие батареи](#) [Супер-батареи](#) [Контакты](#)

[salut.moscow](#) [Реклама](#)

Реальная скидка 50% на второй товар. Батареи салютов от ведущих производителей

Бесплатная доставка · Сеть магазинов салютов · От 450 рублей до 50 тысяч

### Отличные фейерверки со скидкой 50% – до 31 августа!

[Средние батареи](#) [Большие батареи](#) [Супер-батареи](#) [Контакты](#)

[salut.moscow](#) [Реклама](#)

Продадим недорого, привезем быстро. Заказы от 5000 руб. Ассортимент. Скидки.

Бесплатная доставка · Сеть магазинов салютов · От 450 рублей до 50 тысяч

В качестве оффера мы предложили использовать цифры, которые ограничат нижний порог суммы чека, а так же внедрить яркую акцию для стимуляции спроса. В итоге в объявлениях появились фразы про «Заказы от 5000р» и «Скидка на второй фейерверк – 50%».

## Изменение стратегии

Первым делом мы подготовили список рекомендаций по изменениям сайта для улучшения конверсии (упрощение формы заказа, «популярные товары» на главной, ускорение работы сайта, добавление актуальных видео ко всем товарам). Далее, проанализировав данные статистики, мы пришли к выводу, что наиболее эффективными оказались РК на поиске Яндекса и РСЯ, причем именно при кликах с ПК, заявка же с мобильного трафика обходилась более чем в три раза дороже на поиске и почти в четыре раза дороже в РСЯ! Отключив показы на мобильных устройствах, нам удалось кардинально снизить стоимость заявки, что вместе с коррекцией ставок, редактированием ключевых фраз и объявлений, дало положительный результат.

## Результаты

В результате проделанной работы удалось снизить цену лида с ~1400 до ~800 рублей при увеличении средней суммы заказа более чем в три раза (теперь средний чек – 10000р), заказы на петарды, бенгальские огни и прочую мелочь практически прекратились. В настоящее время идет работа по постоянной минусации РК, увеличению CTR и дальнейшему постепенному уменьшению стоимости обращения.