

Рекламное агентство «Ковалёвы»

- уже 10 лет помогаем продать слона



**Рекламное агентство «Ковалевы»** - это более чем 30 проектов комплексного развития продаж. Наш опыт позволяет гарантировать рост продаж в 1,5 раза уже через 3 мес. после начала работ.

Мы комплексно подходим к вопросу развития продаж, предлагая решения в 3 важнейших направлениях развития бизнеса – работа с аналитикой и ассортиментом, работа с сайтом и правильная настройка рекламных кампаний.

**Результативность по комплексным проектам развития продаж: увеличение продаж от 20% до 70%.**

#### **Особенности работы:**

Мы передаем все рекламные кампании и наработки на сторону клиента. Потому крайне желательно непосредственное участие принимающих решение сотрудников компании Заказчика в работе над проектом.

#### **Ведем контроль на основе систем статистики**

Еженедельно проводится оценка получаемых результатов по принятым показателям.

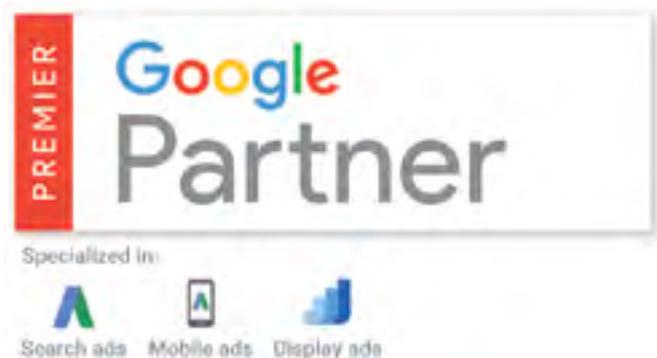
#### **Используем собственные системы управления трафиком и продажами**

При достижении определенных показателей мы подключим специалистов Яндекс и их специализированные инструменты для прямых клиентов в целях улучшения показателей.

#### **Уровень экспертной команды:**

Опыт наших экспертов: запуск свыше 50 успешных проектов с гарантированными сроками увеличения продаж через 3 месяца. Премиальные партнеры Google:

[https://www.google.com/partners/?hl=ru&authuser=1#a\\_profile;idtf=7473120407](https://www.google.com/partners/?hl=ru&authuser=1#a_profile;idtf=7473120407)



# Комплексная аналитика проекта

- знать каждого покупателя в лицо



## **Комплексная аналитика**

*Позволяет узнать:*

- Какие маркетинговые мероприятия наиболее эффективны
- Откуда пользователи приходят на сайт, что на нем делают и почему уходят
- Какие клиенты представляют наибольшую ценность
- Какие ключевые слова привлекают больше всего клиентов
- Какие объявления наиболее эффективны

*Что делается:*

- Создание и настройка счетчиков Google Analytics и Яндекс.Метрики (при необходимости можем провести установку кодов отдельной услугой)
- Анализ эффективности рекламной кампании (Пост-клик анализ)
- Разработка ТЗ по установке счетчиков
- Связывание аккаунтов
- Настройка целей, профилей, фильтров, сегментов, отчетов, сводок, оповещений
- Предоставление сотрудникам клиента доступов к системам аналитики
- Настройка событий, электронной торговли, междоменного отслеживания, ремаркетинга, целевого звонка, пользовательских переменных

*Результаты:*

- Оценка рентабельности рекламных кампаний
- Анализ динамики рекламной кампании
- Анализ источников трафика
- Анализ ключевых слов
- Анализ электронной торговли
- Анализ конверсий
- Анализ звонков
- Анализ данных вебвизора
- Рекомендации на основе проведенного анализа:
  1. Какие источники и каналы приводят реальных клиентов
  2. Какова рентабельность рекламных кампаний
  3. Какие ключевые слова и объявления приносят прибыль
  4. Как ведут себя пользователи на сайте
  5. Сколько стоит привлечение одного клиента

# Контекстная реклама

- найти что искал



## **Подготовка и проведение контекстных рекламных кампаний**

*Есть два основных вида контекстной рекламы:*

Контекстная реклама - вид интернет-рекламы, которая показывается только тем пользователям, которые проявили интерес к рекламируемому продукту или услуге.

Поисковая реклама - подвид контекстной рекламы, размещается в результатах поиска в поисковых системах в ответ на запрос, заданный пользователем, а также в результатах поиска по любым другим сайтам.

*Подготовка рекламных кампаний*

Для среднего интернет-магазина обычно готовится **от 400 до 1500 рекламных кампаний в структуре Я.Директа и Google AdWords**, что позволяет осуществлять полный контроль максимально эффективного расходования бюджета и обеспечивать наибольшее количество заказов при наименьшем СРО.

Важным моментом является правильная настройка гео-таргетинга рекламных кампаний: даже при проведении федеральной рекламной кампании обычно удается сэкономить до 40% бюджета за счет правильного разграничения объявлений по регионам.

*Проведение рекламных кампаний*

Высокий уровень специалистов и собственная методика работ позволяют своевременно отслеживать все изменения в отдаче рекламных кампаний и своевременно корректировать необходимые параметры.

### **Примеры работы:**

Заказчик - Интернет-магазин верхней одежды.

Начало работ - май 2014 года.

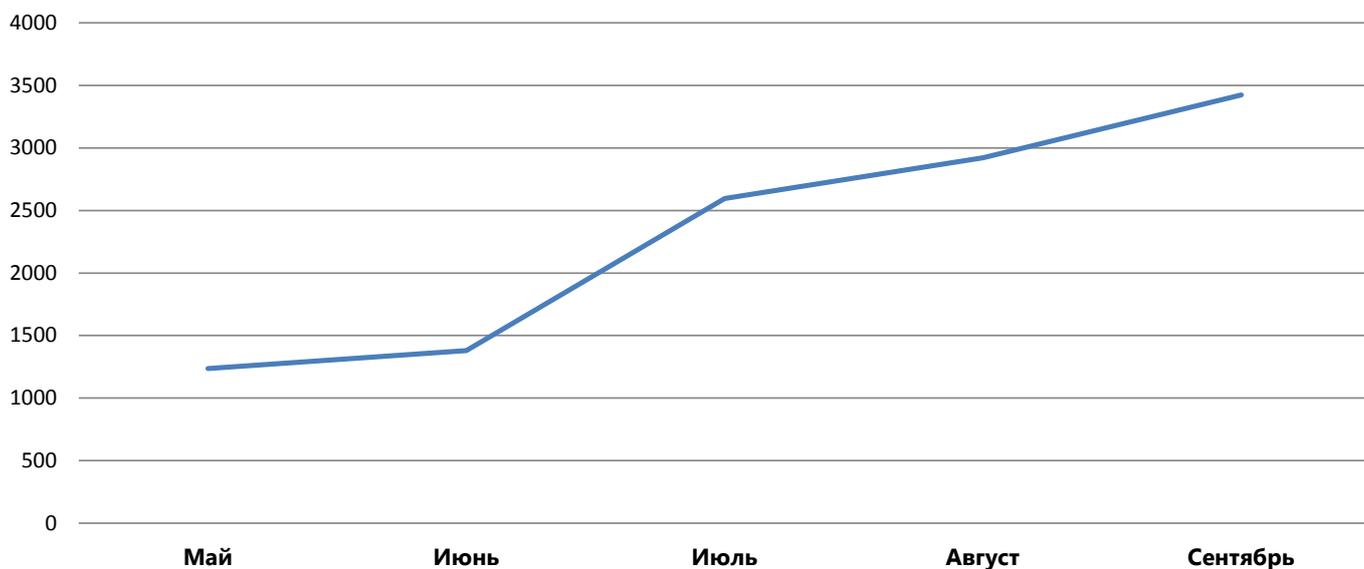
Общий канал - контекстная реклама.

Цель - развитие продаж. Удержание CPO с канала ниже 500р.

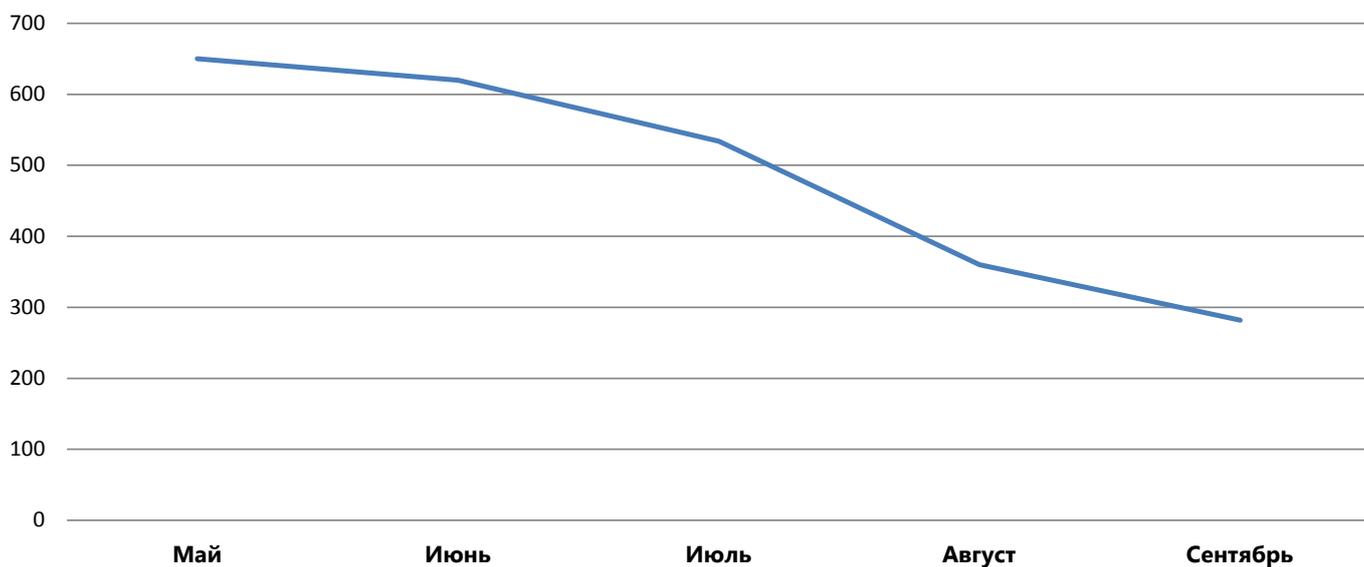
Аналитика - Отслеживаем изменение CPO.

Ассортимент - широкий.

### **Заказы**



### **CPO**



## Примеры работы:

Заказчик - Интернет-магазин спортивных товаров.

Начало работ - январь 2014 года.

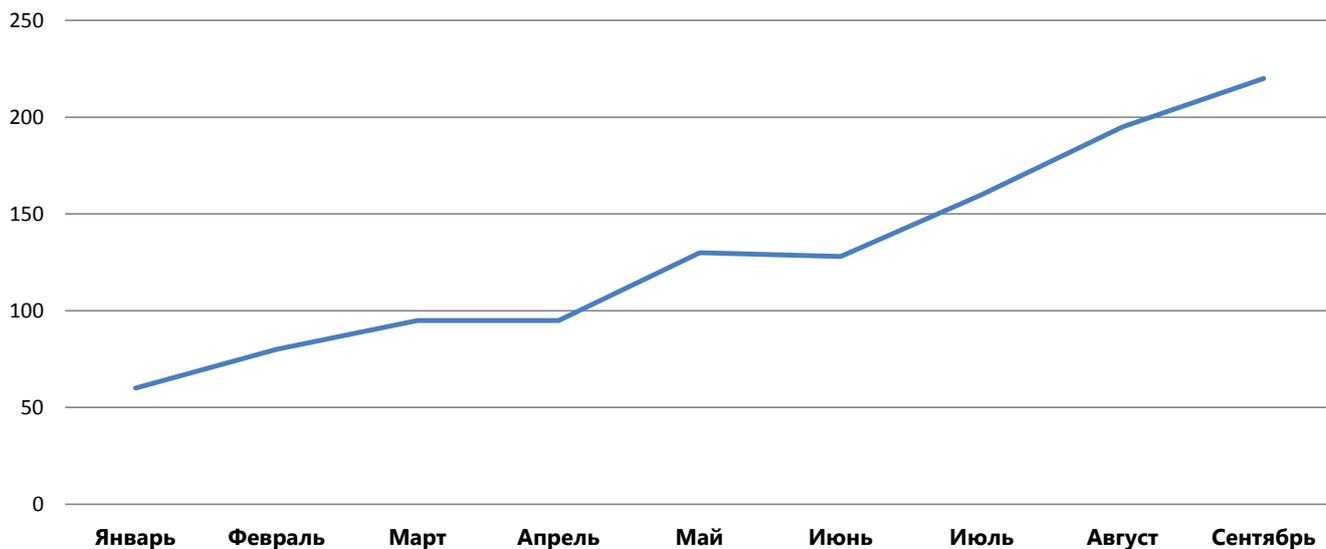
Общий канал - контекстная реклама.

Цель - Рост продаж до 100 в сутки. Удержание CPO с канала ниже 2000р.

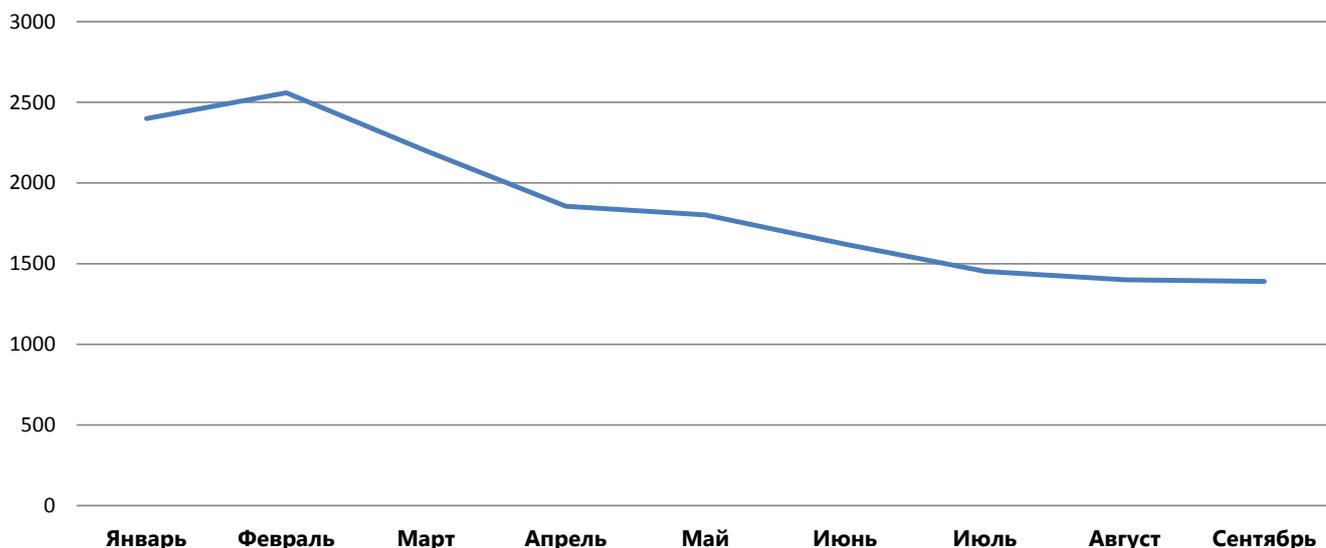
Аналитика - Отслеживаем изменение CPO, процента отказов, среднего чека.

Ассортимент - широкий, множество направлений.

### Заказы



### CPO



## Примеры работы:

Заказчик: Кредитная организация.

Начало работ: Март 2014 года.

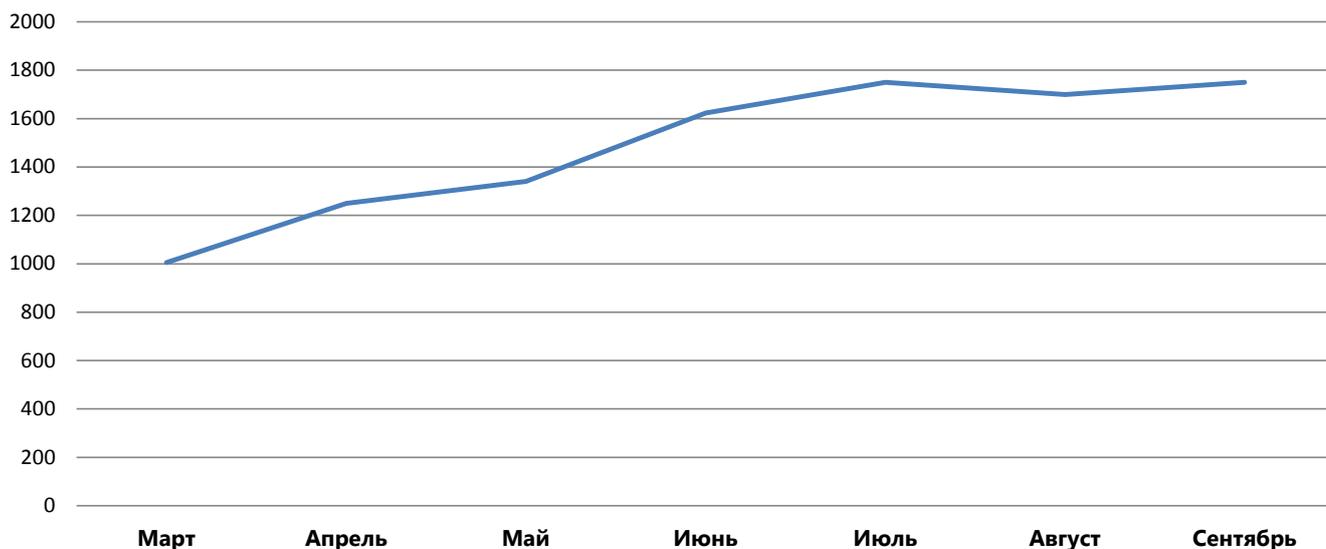
Общий канал: Контекстная реклама.

Цель: Рост кол-ва заявок до 1400 в сутки. Удержание CPO с канала ниже 2500р.

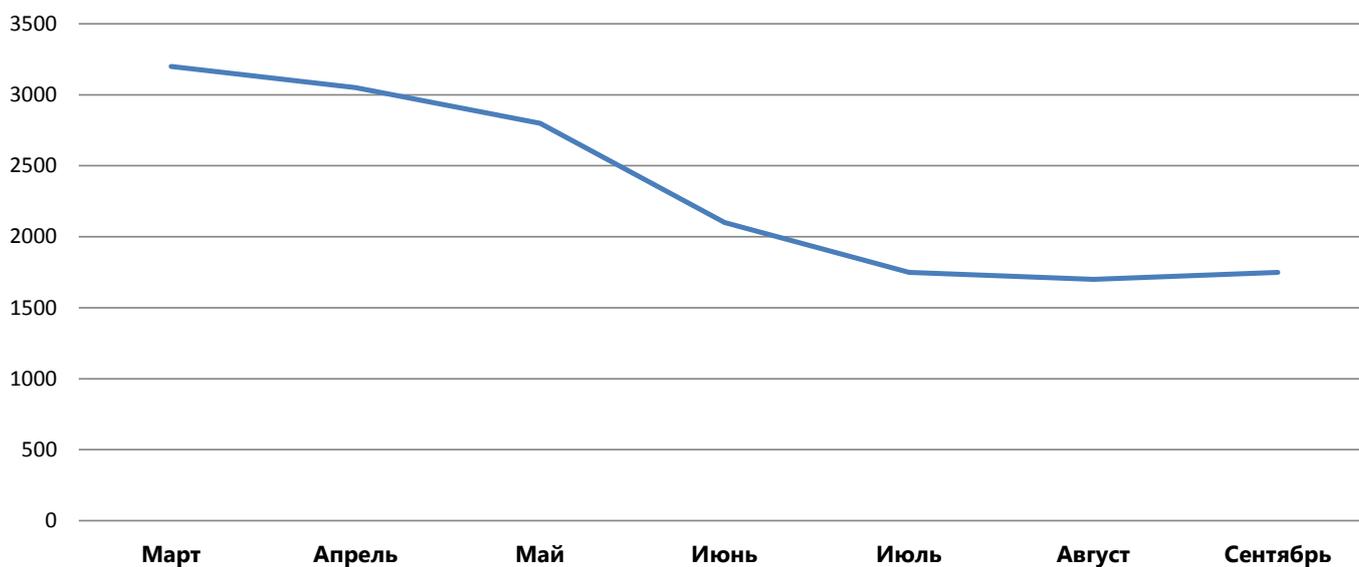
Аналитика: Отслеживаем изменение CPO, процента отказов, размер заявки.

Ассортимент: широкий, множество направлений.

### Заказы



### CPO



# Товарные агрегаторы

- настоящий выбор



## **Работа с товарными агрегаторами**

Товарный агрегатор - электронная площадка, позволяющая покупателям выбирать, сравнивать и покупать товары и услуги, представленные сразу несколькими интернет-магазинами. Функционал отдельных агрегаторов товаров ограничен только выбором и сравнением товаров, при этом заказ и оформление покупки происходит на сайте продавца.

Для очень многих категорий интернет-магазинов размещение своих прайс-листов на сторонних площадках оказывается весьма эффективным способом поднять продажи, есть отрасли, в которых количество заказов, поступивших с товарных агрегаторов, превышает 50%.

В российском интернете представлено достаточно много товарных агрегаторов, как общетематических, так и отраслевых, самые крупные - Яндекс.Маркет и Google Merchant, но есть и другие, часто очень конверсионные площадки, например: Товары@mail.ru, sravni.com, aport.ru, ell.ru, hot-price.ru, saleplus.ru, market.3dnews.ru, nadavi.ru, poisk-podbor.ru, price.ru, stolica.ru, topadvert.ru, kids-price.ru, mixmarket.biz, abc.ru, priceok.ru, mixprice.ru, gorbushka.ru, и отдельно можно указать avito.ru, которая, не является товарным агрегатором, но работать с этой площадкой, благодаря нашим техническим решениям, можно точно так же, как и с остальными.

Далее мы представили некоторые результаты работы с товарными агрегаторами по нескольким клиентам, которые работают в различных тематиках.

Тематика клиента: Детские товары.

Старт работ: Декабрь 2013.

Время работы: 10 месяцев.

Цель: Удержание CPO с канала ниже 500р. Удержание общего CPO до 1000 рублей.

Аналитика: отслеживаем онлайн-корзины и звонки по источникам и площадкам в каналах. Отслеживаем разницу между CPO и CPS.

Ассортимент: широкий. Есть взаимодействие с категорийным менеджментом.

Подход: Сначала мы взяли все основные площадки (37) в канале. Дальше в течении 3 месяцев постепенно отсеивали по эффективности. С 4 месяца появились явные лидеры по финансовым показателям. На них и сосредоточили работу для клиента в рамках услуги по развитию продаж из товарных агрегаторов.

Рекламный канал	Расходы	Доходы	Прибыль	ROI
Маркет	150 000р.	3 620 500р.	3 470 500р.	23
Nadavi	69 791р.	1 390 311р.	1 320 520р.	19
Aport	72 000р.	979 760р.	907 760р.	13
Sravni	72 000р.	367 670р.	295 670р.	4
Saleplus	34 860р.	236 760р.	201 900р.	6
Topadvert	20 000р.	161 360р.	141 360р.	7
Price	418 720р.	532 230р.	113 510р.	0
Stolica	25 000р.	98 260р.	73 260р.	3
kids_price	15 000р.	68 200р.	53 200р.	4
market_liveinternet	4 830р.	11 820р.	6 990р.	1
<b>Итого</b>	<b>882 201р.</b>	<b>7 466 871р.</b>	<b>6 584 670р.</b>	<b>7</b>

Тематика клиента: Автомобильный инструмент.

Старт работ: Апрель 2014.

Общий канал: Товарные агрегаторы.

Время работы: 6 месяцев.

Цель: Удержание CPO с канала ниже 1000р. Удержание общего CPO до 1500 рублей.

Аналитика: отслеживаем онлайн-корзины и звонки по источникам и площадкам в каналах.

Ассортимент: широкий, множество направлений.

Подход: Проведенные эксперименты показали, что по тематике эффективны только крупные каналы, по ним и велась основная работа.

Рекламный канал	Расходы	Доходы	Прибыль	ROI
Маркет	120 000р.	965 050р.	845 050р.	7
Google Merchant	45 000р.	416 560р.	371 560р.	8
<b>Итого</b>	<b>165 000р.</b>	<b>1 381 610р.</b>	<b>1 216 610р.</b>	<b>7</b>

Тематика клиента: Ювелирные товары и бижутерия.

Старт работ: Февраль 2014.

Общий канал: Товарные агрегаторы

Время работы: 8 месяцев

Цель: Рост продаж.

Аналитика: отслеживаем онлайн-корзины и звонки по источникам и площадкам в каналах.

Ассортимент: средний.

Подход: Постепенный отсев каналов, которые имеют малую эффективность.

Рекламный канал	Расходы	Доходы	Прибыль	ROI
Маркет	248 060р.	2 450 520р.	2 202 460р.	9
Google Merchant	95 650р.	750 317р.	654 667р.	7
Topadvert	46 520р.	94 780р.	48 260р.	1
Price	621 540р.	850 400р.	228 860р.	0
Stolica	50 000р.	111 330р.	61 330р.	1
<b>Итого</b>	<b>1 061 770р.</b>	<b>4 257 347р.</b>	<b>3 195 577р.</b>	<b>3</b>

# SEO

- медленно, но верно



## **Поисковое продвижение (SEO)**

Мы беремся за работы по поисковому продвижению только для очень крупных проектов, с большими объемами товаров и серьезным бюджетом на длительное время.

Связано это с тем, что мы не занимаемся оперативным манипулированием ссылочной массой и накруткой «пользовательских» параметров сайта, т.к. все эти механизмы часто приводят к «санкциям» от поисковых систем, что, естественно, если и не делает дальнейшую работу с проектом невозможной, то очень сильно её усложняет.

При работе с поисковым продвижением мы делаем ставку на несколько базовых вещей:

- Правильная структура сайта
- Ускорение работы сайта
- Юзабилити тестирование
- Правильная внутренняя перелинковка сайта
- Качественный контент на сайте (уникальный и в большом кол-ве)
- Качественный внешний контент (множество направлений)
- Работа с отзывами на сайте
- Работа с отзывами на внешних ресурсах

Такой подход обеспечивает очень серьезный рост качества сайта и как следствие - хороший рост поисковых позиций сайта, кроме того, он абсолютно безопасен, т.к. все слагающие успеха «чисты» с точки зрения поисковых систем.

Еще один плюс - это то, что эффект от такой работы сохраняется очень продолжительное время и не теряется после прекращения «активной» фазы работ.

Единственный минус - это высокая стоимость таких работ, т.к. специалистам приходится создавать просто огромное кол-во качественного текста и «мягко» его размещать в сети.

Пример подобной работы размещен далее.

Тематика клиента: Сигареты

Старт работ: ноябрь 2015

Общий канал: SEO

Время работы: 4 месяцев

Цель: Старт продаж. Повышение видимости компании и ассортимента в поиске.

Аналитика: отслеживаем онлайн-корзины и звонки по источникам и площадкам в каналах.

Ассортимент: средний.

Подход:

Базовая оптимизация нового сайта. Сбор и распределение семантики.

Работа с запросами средней частотности (бренды, страны).

Наполнение сайта текстами.

Рост поискового трафика с 0 до 6000 уникальных посетителей в месяц



Тематика клиента: доставка пирогов в Москве

Старт работ: апрель 2016

Общий канал: SEO

Время работы: 10 месяцев

Цель: Рост продаж. Повышение видимости компании и ассортимента в поиске.

Аналитика: отслеживаем онлайн-корзины и звонки по источникам и площадкам в каналах.

Ассортимент: полный.

Подход:

Создание нового сайта

Новая товарная структура

Базовая оптимизация новой версии сайта.

Сбор и распределение семантики.

Работа с запросами высокой, средней и низкой частотности.



Тематика клиента: Пиломатериалы из лиственницы

Старт работ: март 2015

Общий канал: SEO

Время работы: 1 год

Цель: Старт продаж. Повышение видимости компании и ассортимента в поиске.

Аналитика: отслеживаем заявок через сайт, звонков на телефон

Ассортимент: полный.

Подход:

Оптимизация сайта.

Сбор и распределение семантики.

Создание новой структуры услуг.

Работа с запросами высокой, средней и низкой частотности.

Ведение раздела «статьи».

Рост поискового трафика более чем в 2 раза



# Youtube

- с широко открытыми глазами



## **Видеоролики и реклама на Youtube**

- Узнаваемость продукта, услуги, бренда.
- Широкий охват аудитории
- Новый контент для сайта и групп в социальных сетях, цепляющий способ представления информации
- Улучшает поведенческие показатели сайта:
  1. целевые переходы со сторонних сайтов и соц. сетей где размещен ролик
  2. увеличение времени нахождения на странице

### **Примеры:**

Пять причин открыть свой боулинг-клуб <http://www.youtube.com/watch?v=bVxZZjaUc1E>

Серия консультаций по инвестированию в развлекательный бизнес.

Часть 1. [http://www.youtube.com/watch?v=gHFM\\_EkTE5w](http://www.youtube.com/watch?v=gHFM_EkTE5w)

Часть 2. [http://www.youtube.com/watch?v=8I\\_FDVI8bgU](http://www.youtube.com/watch?v=8I_FDVI8bgU)

# Стратегии развития

- верной дорогой к цели



## **Создание стратегий развития**

Многие проекты достаточно долгое время развиваются «по накатанной», т.е. просто наращивают расходы по наиболее успешному (или просто по выбранному изначально) рекламному каналу.

Такой подход имеет право на жизнь, но для действительно серьезных проектов, как правило, необходимо комплексное развитие, а не только прямые продажи, а этот вопрос тяжело решить одним - двумя каналами.

Наши специалисты имеют огромный опыт работы с клиентами из самых разных отраслей и передовые знания по всем существующим на данный момент рекламным технологиям, площадкам и возможностям.

Мы вместе с вами можем найти новые точки роста вашего бизнеса, четко спланировать производство и запуск рекламных кампаний по десятку различных каналов, которые наилучшим образом подходят для вашего бизнеса.

Обычно мы готовим годовую стратегию, которая предполагает достижение максимально-возможных показателей для бизнеса клиента, исходя из его финансовых и структурных и производственных возможностей.

Данная работа абсолютно индивидуальна, но заранее можно сказать, что большинство процессов, которые запланированы в создаваемой нами стратегии, мы можем реализовать своими силами на очень высоком уровне качества и эффективности.

## **Проект «Магазин спортивных товаров»**

Источники выбранные для рекламы и продвижения:

- Яндекс.Директ
- AdWords
- Поисковое продвижение
- Контент-маркетинг
- Медийный контекст

Цели клиента:

- Создание крупнейшего интернет-магазина в своей сфере бизнеса
- Продвижение собственных брендов товаров
- Обеспечение темпов роста продаж

Краткое описание работ:

- Созданы рекламные кампании
- Произведена оптимизация сайта (более чем по 100 000 запросов)
- Оптимизация рекламных бюджетов
- Выполнен анализ сайта для повышения конверсии
- Увеличился естественный поисковый трафик

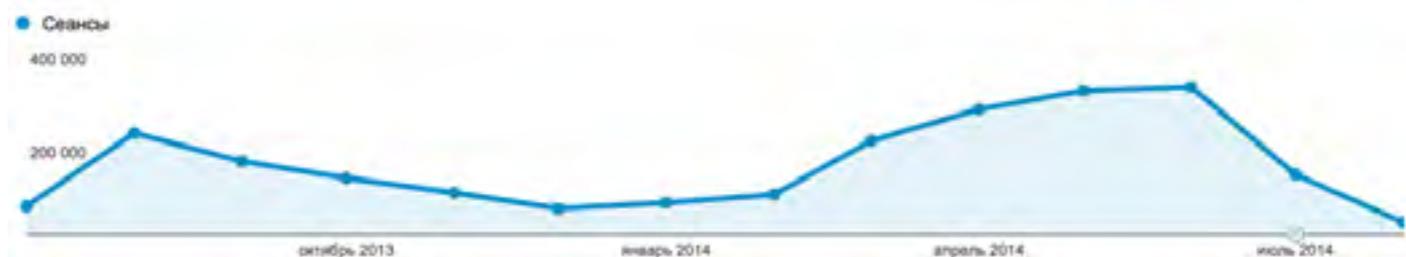
Сроки работ: 1 год

Краткое описание результатов работ: На момент начала сотрудничества рекламный бюджет клиента составлял 1 млн евро в год. Была предложена рекламная кампания в Яндекс.Директ и AdWords, дополнительно началась работа по продвижению сайта. За счет грамотно составленной рекламной кампании уже через 6 месяцев рост трафика составил 50% к предыдущему периоду.

К середине 2014 года бюджет Компании составил 600 000 евро, уровень конверсии увеличился на 15%, доход вырос на 32% , средняя стоимость заказа выросла также на 32%

Средний чек заказа составляет около 25 000 рублей. В разгар кризиса уровень продаж удалось зафиксировать. Если сравнивать с предыдущим периодом 2013 года, то падение составило всего 15%

Компания одна из немногих в своей сфере успешно пережила разгар кризиса, несмотря на то, что все закупки идут в валюте и уровень курса существенно влияет на маржу бизнеса



## **Проект «Строительный интернет-магазин»**

Источники выбранные для рекламы и продвижения:

- Яндекс.Директ
- AdWords
- Оптимизация сайта
- Медийный контекст

Цели клиента:

- Создание федеральной сети сайтов
- Продвижения бренда в сети интернет
- Обеспечение темпов роста продаж

Краткое описание сделанных работ:

- Созданы рекламные кампании
- Произведена оптимизация сайта (пример по высокочастотным словам)
- Оптимизация рекламных бюджетов
- Выполнен анализ сайта для повышения конверсии

Сроки работ: 1 год

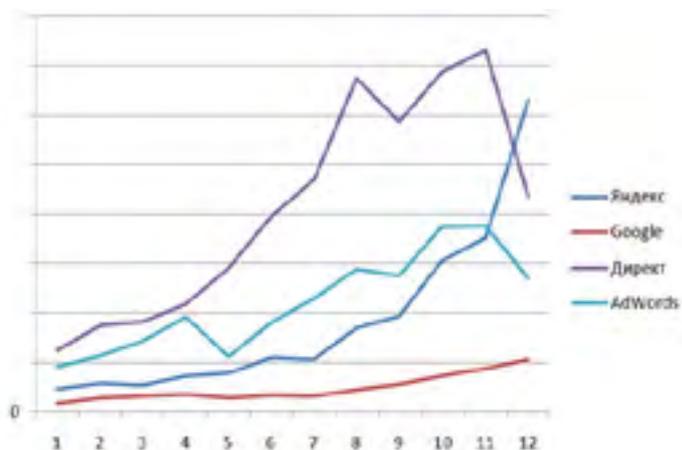
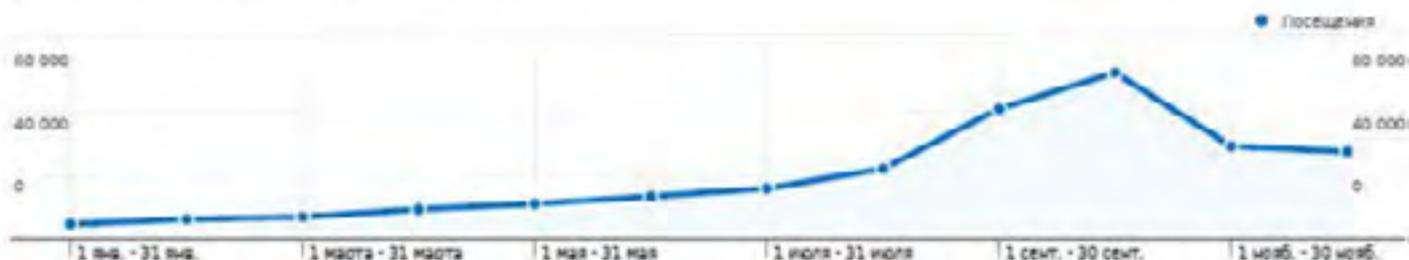
Краткое описание результатов работ: На момент начала сотрудничества рекламный бюджет клиента составлял 500 000 рублей. Была предложена рекламная кампания в Яндекс.Директ и AdWords, дополнительно началась работа по продвижению сайта.

За счет грамотно составленной рекламной кампании уже через 3 месяца рост трафика составил 400%. После коммерческого аудита, средний показатель конверсий с сайта составил 2%.

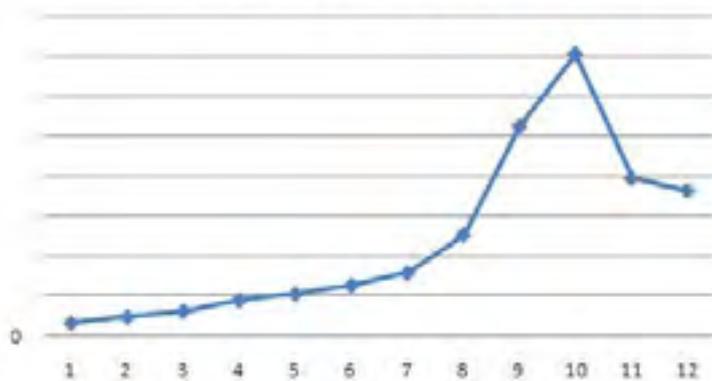
К началу 2014 года компания открыла представительства в нескольких крупных городах России

## Панель инструментов

Сравнение с: Сайт



## Конверсии на сайте



## **Проект «Федеральная сеть по продаже одежды»**

Источники выбранные для рекламы и продвижения:

- Яндекс.Директ
- AdWords
- Поисковое продвижение

Цели клиента:

- Привлечение качественного трафика на сайт
- Увеличение уровня конверсий и среднего чека
- Увеличение количества повторных покупателей

Краткое описание сделанных работ:

- Созданы рекламные кампании
- Произведена оптимизация сайта (более чем 50 000 ключевым запросам)
- Оптимизация рекламных бюджетов
- Выполнен анализ сайта для повышения конверсии
- Увеличился естественный поисковый трафик
- Консультации и подготовка специалиста по email-маркетингу

Сроки работ: 1 год по одному проекту и 5 мес по другому

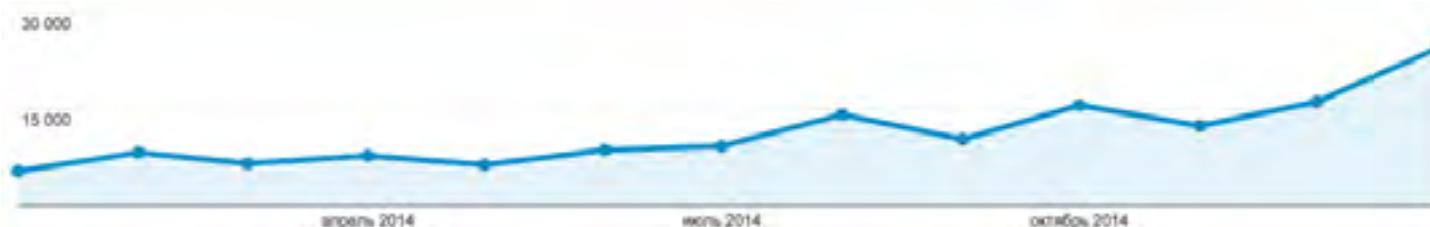
Краткое описание результатов работ: Крупный холдинг по продаже одежды. Ведем 2 из 3 интернет-магазинов Холдинга

В разгар кризиса за счет правильной стратегии работы совместно с клиентом увеличили количество продаж в 1,7 раза, при этом не увеличивая бюджет. Таких результатов получилось добиться за счет увеличения входящего трафика с поиска, грамотной работы по широкому семантическому ядру для контекстной рекламы, подготовкой специалиста по email-маркетингу, работающего в штате.

В рамках жизненного цикла клиента увеличилась частота покупок в интернет-магазине с 1,2 раза в год до 3,2 в среднем

Конечно, важную роль играли очень интересные коллекции товаров, которым мы обеспечивали лучшее представление в интернете по сравнению с конкурентами

К сожалению, не можем показать статистику по первому проекту, так как менялся домен, и старая аналитика до октября 2014 года недоступна



## **Проект «Крупнейший медийный холдинг»**

Источники выбранные для рекламы и продвижения:

- Яндекс.Директ
- AdWords
- Поисковое продвижение

Цели клиента:

- Привлечение качественного трафика на сайт
- Увеличение времени просмотра и глубины просмотра страниц
- Открутка клиентской рекламы

Краткое описание сделанных работ:

- Созданы рекламные кампании
- Произведена оптимизация сайта (более чем 970 000 ключевым запросам)
- Оптимизация рекламных бюджетов
- Выполнен анализ сайта для повышения конверсии
- Увеличился естественный поисковый трафик

Сроки работ: 5 мес

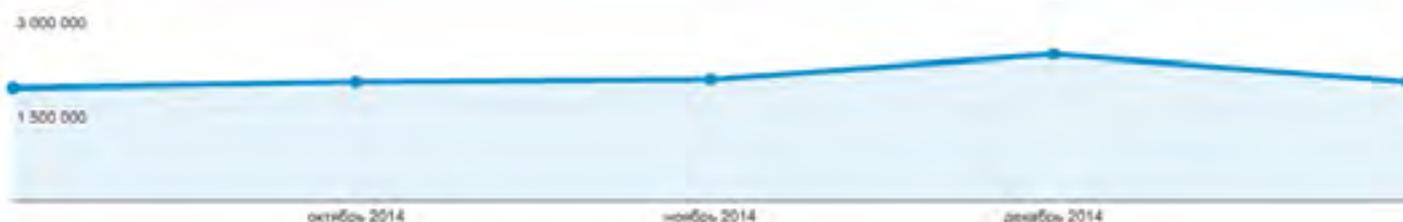
Краткое описание результатов работ: Ведем 3 крупнейших медийных портала рунета по трафику с контекстной рекламы и поиска. В совокупности с контекста сайты клиента посещают около 1 200 000 человек с потенциалом роста до 2 500 000 человек в месяц. Средняя цена за переход 0,88 руб с НДС. APRU ( доход с открутки рекламы и спецпроектов на порталах) положительный.

По поисковому продвижению даем рекомендации для внедрения, осуществляемые силами специалистов компании.

Подготовили seo –специалистов в штат Компании

За время работы поисковый трафик увеличился на 23%

Примеры графиков по одному из проектов



## Проект «Информационный портал»

Источники выбранные для рекламы и продвижения:

- Поисковое продвижение

Цели клиента:

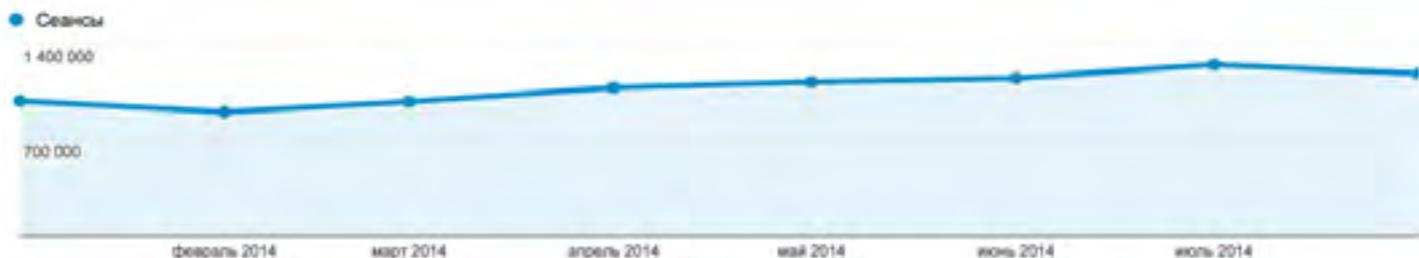
- Привлечение качественного трафика на сайт с поиска
- Увеличение времени просмотра и глубины просмотра страниц
- Увеличение количества регистраций/подписчиков

Краткое описание сделанных работ:

- Произведена оптимизация сайта (по более чем 120 000 ключевым запросам)
- Оптимизация страниц и текстов
- Выполнен анализ сайта для повышения конверсии
- Увеличился естественный поисковый трафик

Сроки работ: более 1 года

Краткое описание результатов работ: За счет улучшения работы сайта, изменения контентной части и без использования ссылок удалось удержать уровень трафика на приемлемом для клиента уровне.





Спасибо  
за внимание.