

Как реклама в интернете приносит клиентов?

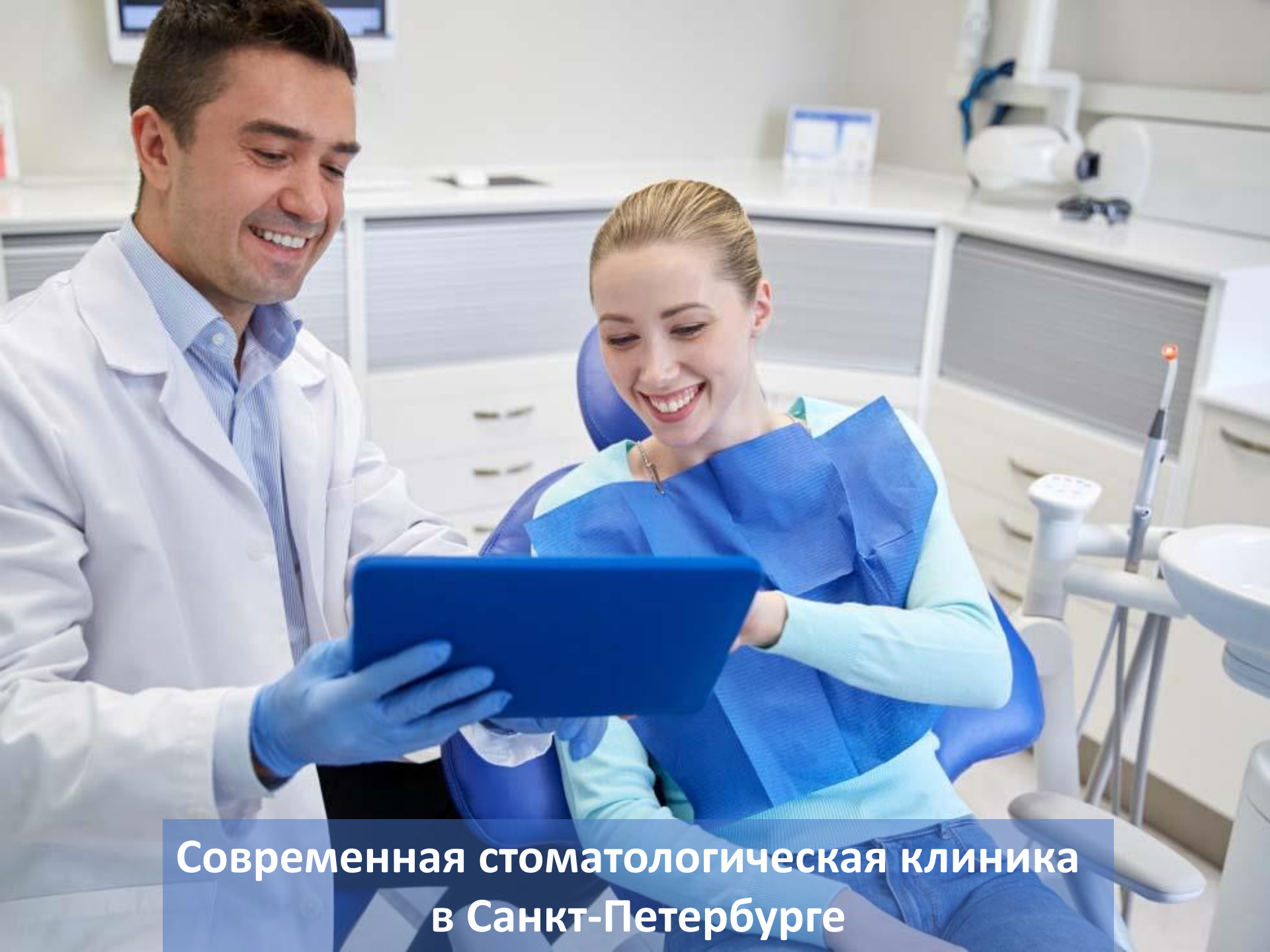


Посмотрите на примеры
по отраслям!

e: info@bartstudio.ru
tel: +7 (812) 981-41-54

Business Art
Агентство интернет-маркетинга

myemarketing.ru | facebook.com/bartstudio.ru |
vk.com/bartstudio_ru | twitter.com/bartstudio_ru



**Современная стоматологическая клиника
в Санкт-Петербурге**



Проблемы:

- Высокая конкуренция в отрасли и регионе.
- Переходы с рекламы велись на устаревший сайт без проработанных целевых страниц.
- Маркетинговый аудит выявил множество слабых сторон сайта и рекламной кампании, мешающих конвертировать посетителей в потенциальных клиентов.



Решение:

Шаг № 1: Разработан продающий сайт с целевыми страницами и отстройкой от конкурентов.

Шаг № 2: Определена новая маркетинговая стратегия. Запущена контекстная реклама.

Шаг № 3: Подключены: ремаркетинг с целью вернуть посетителей, которые уже проявили интерес к услугам, тизерные сети и баннерная реклама.



Результат:

- ✓ Средняя стоимость лида с контекстной рекламы: 600 - 700 рублей
- ✓ Целевые переходы на сайт увеличились в 2.5 раза





**Интернет-магазин женской обуви
больших размеров**



Проблемы:

- Высокая стоимость заказа.
- Мало переходов с контекстной рекламы.
- Упущены дополнительные возможности привлечение целевой аудитории, так как не подключены другие источники траффика.



Решение:

Шаг № 1: Разработана стратегия для рекламной кампании в Яндекс.Директ, Google AdWords.

Шаг № 2: Подключены тизерные сети и баннерная реклама. Запущен ремаркетинг с целью вернуть посетителей, которые ранее проявили интерес к товарам.

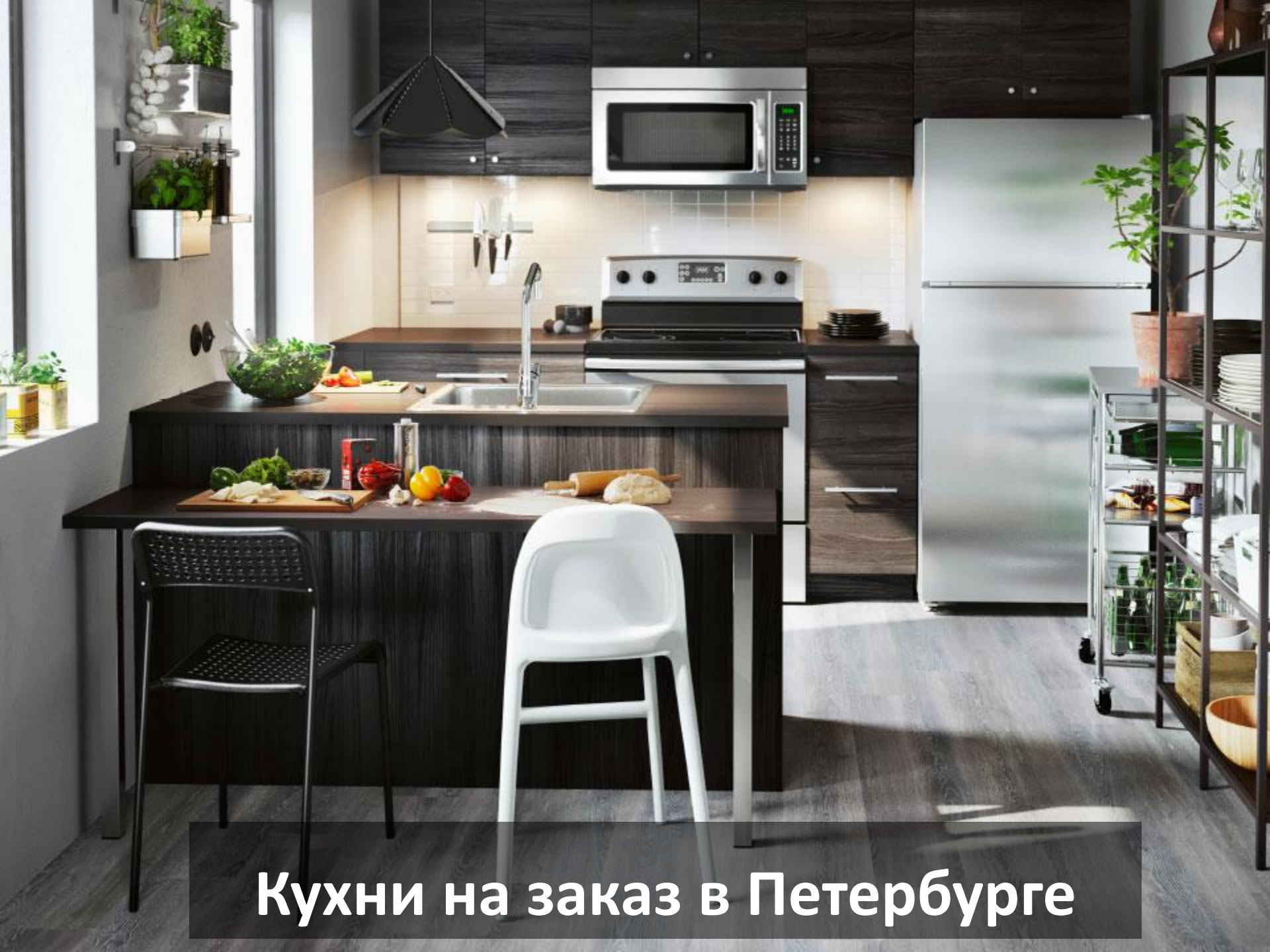
Шаг № 3: Снижена стоимость заказа с контекстной рекламы.



Результат:

- ✓ Стоимость заказа с контекстной рекламы: 465 - 600 рублей
- ✓ Целевая посещаемость магазина выросла на +56%





Кухни на заказ в Петербурге



Проблемы:

- Компания только выходит на рынок.
Ранее занималась изготовлением кухонь под заказ для ремонтных компаний и интернет-магазинов.
- Нужно наладить поток клиентов для розницы.
Получить доступ к конечным клиентам.
- Новый бренд, только строится отдел продаж. Нет каналов привлечения. Но есть свое производство.



Решение:

Шаг № 1: Запущена контекстная реклама в Google Adwords и Яндекс.Директ. Получен первый поток клиентов.

Шаг № 2: Увеличение оборотов с помощью таргетированной рекламы в Facebook, Вконтакте, Одноклассники. Подключение контекста в Avito.

Шаг № 3: Размещение в прайс-агрегаторах. Привлечение клиентов с них.

Шаг № 4: Подключение дополнительного контекста. Тизерных сетей и баннерной рекламы.



Результат:

- ✓ Стоимость лида:
600 рублей
- ✓ Связка оффлайн + онлайн
реклама
- ✓ Заказчик полностью доволен
ПОТОКОМ КЛИЕНТОВ





Детская мебель на заказ из немецких материалов Egger



Проблемы:

- Слабый поток клиентов и низкое количество заказов.
- Отсутствуют проработанные целевые страницы, на которые следует вести переходы с рекламы.
- Игнорируются многие каналы привлечения целевой аудитории.



Решение:

Шаг № 1: Запуск контекстной рекламы в Яндекс.Директ на целевые страницы сайта.

Шаг № 2: Подключение Google Adwords и контекста в Avito. Размещение в прайс-агрегаторах. Привлечение клиентов с них.

Шаг № 3: Увеличение оборотов с помощью таргетированной рекламы в Facebook, Вконтакте, Одноклассники.



Результат:

- ✓ Стоимость лида:
1000 - 1200 рублей
- ✓ Количество целевых переходов
с рекламы выросло в 6 раз





Теплые полы в Санкт-Петербурге
и области



Проблемы:

- Компания только вышла на рынок и выстраивает отдел продаж. Нет каналов привлечения аудитории.

- Поэтому нужно:
 - Разработать стратегию интернет-маркетинга и площадку для работы с потенциальными клиентами, которые пришли с различных рекламных каналов.

 - Обеспечить поток целевых переходов и заказов с сайта.



Решение:

Шаг № 1: Старт контекстной рекламы в Яндекс.Директ и Google Adwords. Получен первый поток клиентов.

Шаг № 2: Работа над оптимизацией рекламных кампаний и стоимости лида.

Шаг № 3: Увеличение оборотов за счет подключения дополнительных каналов.



Результат:

- ✓ Стоимость лида:
500 - 750 рублей
- ✓ Есть потенциал для
увеличения оборотов и роста
компании



Натяжные потолки в Петербурге





Проблемы:

- Нет своей базы клиентов.
- В качестве оффлайн рекламы использовались только газеты. Результат был слабым. Потока клиентов не хватало для полной загрузки команды монтажников.
- Ограниченные возможности по бюджету
- Отсутствие отдела продаж. На звонки отвечает менеджер. Это не основная его обязанность.



Решение:

Шаг № 1: Запущена рекламная кампания в Яндекс.Директ и Google Adwords.

Шаг № 2: Подключен ремаркетинг для возврата заинтересованных посетителей на сайт.

Шаг № 3: Разработаны новые акции для отстройки от конкурентов и привлечения клиентов.

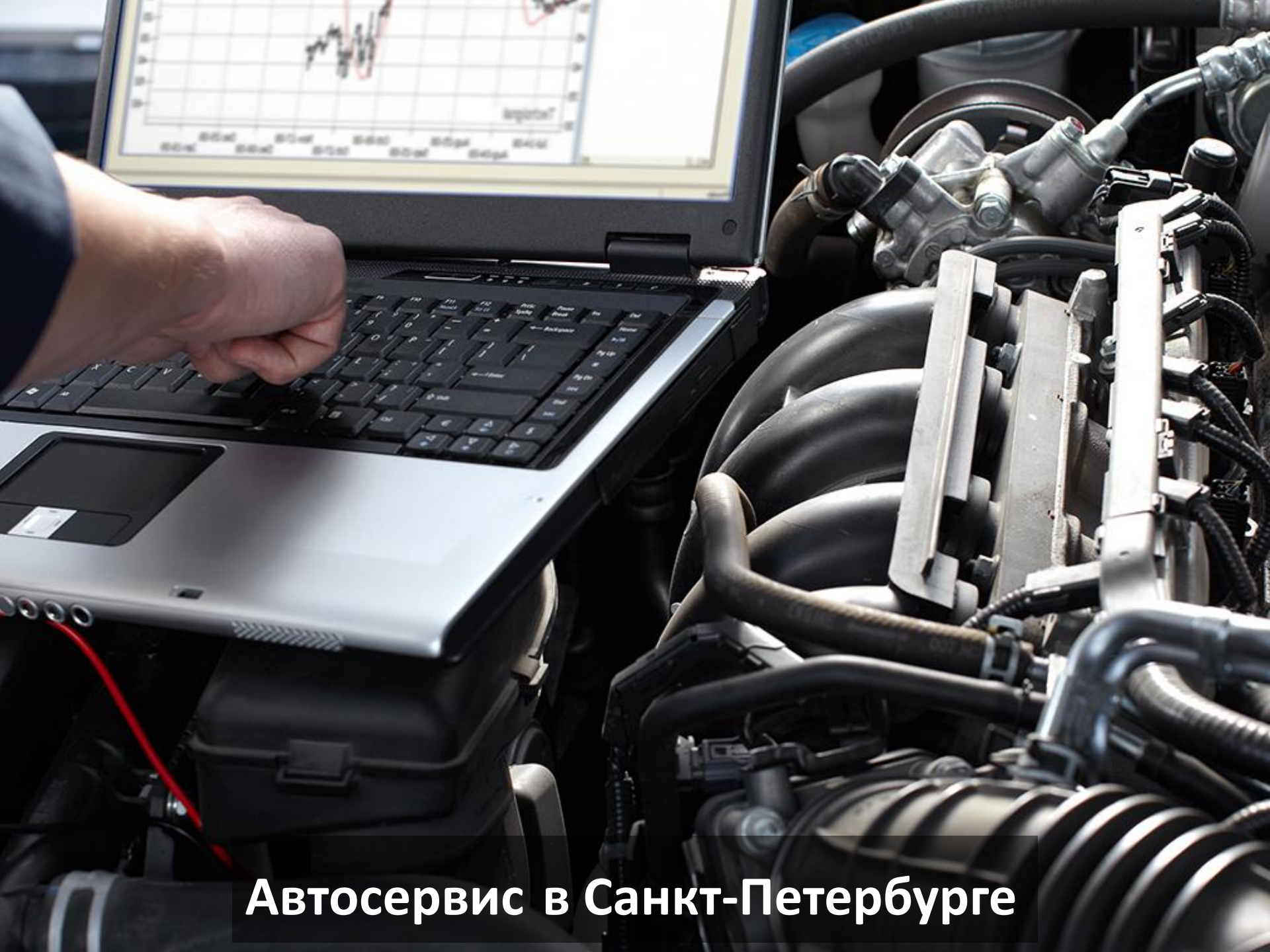
Вместо скидок акцент на подарках, которые меняются раз в квартал.



Результат:

- ✓ Стоимость лида:
360 рублей
- ✓ 3 из 10 позвонивших
становятся клиентами
компании
- ✓ Монтажная бригада
загружена на 100% и больше
не занимается подрядом для
других компаний





Автосервис в Санкт-Петербурге



Проблемы:

- Высокая конкуренция
- Нужно привлекать клиентов, которым удобен Выборгский район
- Обслуживание ограниченного числа марок автомобилей



Решение:

Шаг № 1: Созданы отдельные лендинги для каждой автомобильной марки.

Шаг № 2: Запущена реклама в Яндекс.Директ. Акцент в объявлениях на профильном сервисе и районе обслуживания компании.

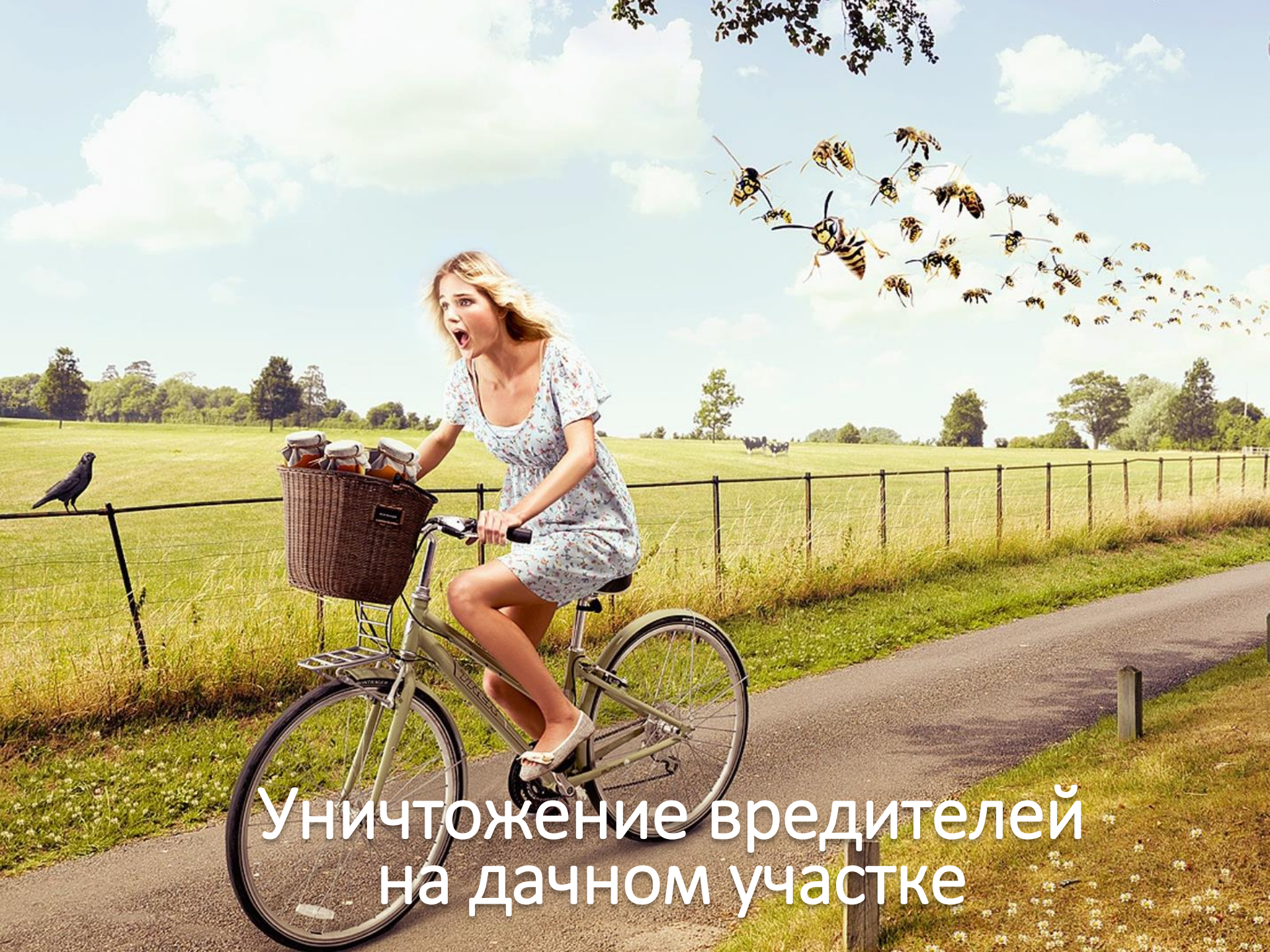
Шаг № 3: Запущен ремаркетинг с целью вернуть посетителей, которые проявили интерес к обслуживанию конкретной автомобильной марки.



Результат:

- ✓ Средняя стоимость лида (заявки):
350 рублей
- ✓ Сервис загружен на 100%





Уничтожение вредителей
на дачном участке



Проблемы:

- Компания привлекает клиентов с помощью рекомендаций. Не ведет какой-либо рекламы.
- Нужно наладить стабильный поток клиентов.
- В летний сезон нужно увеличивать загрузку компании в 5-6 раз.



Решение:

Шаг № 1: Разработан многостраничный сайт.
Под каждую услугу выделена отдельная целевая страница.

Шаг № 2: Запущена контекстная реклама в Яндекс.Директ.

Шаг № 3: В сезон летом увеличиваем обороты, подключая Директ на полную мощность, Google AdWords и ремаркетинг.



Результаты:

- ✓ Стоимость лида:
358 рублей
- ✓ Число заявок в «сезон»:
151 в месяц
- ✓ 6 звонков из 10 заканчиваются
оформлением заказа



Хотите получать клиентов в интернете?

Тогда обращайтесь к нам!

info@bartstudio.ru

+7 (812) 981-41-54



e: info@bartstudio.ru
tel: +7 (812) 981-41-54

Business Art
Агентство интернет-маркетинга

myemarketing.ru | facebook.com/bartstudio.ru |
vk.com/bartstudio_ru | twitter.com/bartstudio_ru