

Более 310 лидов на покупку климатического оборудования

Всем привет!

Меня зовут [Алексей Афанасьев](#), я специалист по настройке систем контекстной рекламы.


В далеком 2016 году начали сотрудничество с интернет-магазином климатического оборудования “Асама Трейд”, целевая аудитория которого, в основном различные организации или строительные компании., трафик в основном гнали на интернет-магазин, как с поиска, так и РСЯ.

В 2018 году было принято решение протестировать квиз, для увеличения количества лидов по некоторым из направлений: “Водяные калориферы”, “Тепловентиляторы”, “Тепловые завесы”, “Теплогенераторы”, “Осушители воздуха для бассейна”. По текущим направлениям стоимость привлечения «заказа через корзину» доходила до 1,5-4 тыс. руб. в зависимости от сезонности.

Что было сделано?

- 1. Разработаны посадочные страницы (5 штук по общим категориям):**

Посадочные страницы не представляют из себя ничего сложного: Заголовок / Описание / Кнопка. В результате имеем открываемость квиза в районе 44%.



8-800-511-79-96
Получить консультацию


Водяной тепловентилятор обогреет и повысит эффективность СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ

Для отопления средних и больших помещений, производств, складов, теплиц и т.п.

Подбор и расчет водяного тепловентилятора

[Подобрать тепловентилятор](#)

Ссылка на пример одной из посадочных страниц:
<https://www.asamagroup.ru/podbor-vodyanogo-kalorifera/>



8-495-744-66-10
Получить консультацию

Не знаете, как отсечь холодный воздух с улицы?

Тепловые воздушные завесы для дверей, ворот и проемов!

Бесплатный подбор и расчет тепловых воздушных завес

[Подобрать завесу](#)

Департамент инженерных систем "АСАМА"

Ссылка на пример одной из посадочных страниц:
<https://www.asamagroup.ru/podbor-vodyanogo-kalorifera/>



Ссылка на пример одной из посадочных страниц:
<https://www.asamagroup.ru/podbor-vodyanogo-kalorifera/>

2. Настройка систем контекстной рекламы:

Настроили рекламные кампании в РСЯ, горячий же трафик с поиска шел на основной сайт.

3. Ведение рекламных кампаний, увеличение количества лидов и снижение стоимости обращения:

За счет накопленной статистики получилось проанализировать поведение пользователей и отредактировать посадочные страницы:

— Исправить мобильную версию;

— Добавить дополнительный блок с выбором бренда под первым экраном, для увеличения открываемости;

Более 150 водяных калориферов для различных типов помещений

Выберите бренд:

Водяные калориферы
ГРЕЕРС



Водяные калориферы
FLOWAIR



Водяные калориферы
Sonniger



Водяные калориферы
Тепломаш



Водяной калорифер
FRICO



Водяной калорифер
Galletti



[Подобрать калорифер](#)

Также, за счет накопленной статистики получилось ежемесячно увеличивать количество лидов, а также в результате снизить стоимость их привлечения до 397 руб. (с учетом НДС), за счет:

- Отключения нецелевых площадок (площадки с высокой стоимостью лида);
- Проведения А/Б тестирования объявлений;
- Корректировки ставок по ключевым фразам / аудитории;
- Отключения неэффективных ключевых фраз;

Всего с 01.06.18 по 30.09.18	5 575 371	10 150	0.18	145 911.64	14.38	464.69	314
Дата ▲	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Цена цели, руб.	Конверсии
июн 2018	685 561	1 235	0.18	16 486.49	13.35	457.96	36
июл 2018	1 289 525	1 674	0.13	26 854.68	16.04	548.05	49
авг 2018	1 537 423	2 758	0.18	41 297.83	14.97	550.64	75
сен 2018	2 062 862	4 483	0.22	61 272.64	13.67	397.87	154

Вывод:

В основном квизы используются для продажи услуг (редко я видел кейсы с товарными предложениями), но они также хорошо подходят и для продажи сложных товаров (особенно в B2B), где требуется подбор товара исходя из множества параметров.

Спасибо, что дочитали до конца.

Если у Вас возникли вопросы, пишите: [Алексей Афанасьев](#)