

The background of the image shows a blurred office setting with a laptop in the foreground and several charts or graphs on a wall in the background. The overall tone is professional and business-oriented.

MGCom

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА:
универсальный канал для продвижения
любого бизнеса

A person wearing a red and blue plaid shirt is gesturing with their hands in a meeting. In the background, a laptop displays a dashboard with various charts and data. The scene is set in a professional office environment.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОСОБЕННОСТИ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ

A photograph of a wooden desk. On the left, a laptop screen shows a logo with a magnifying glass and the word 'OTERS'. Next to it is a red mug. In the foreground, a hand is using a white computer mouse on a blue mousepad. A white keyboard is partially visible at the bottom left.

ОБРАБОТКА «ГОРЯЧЕГО СПРОСА»

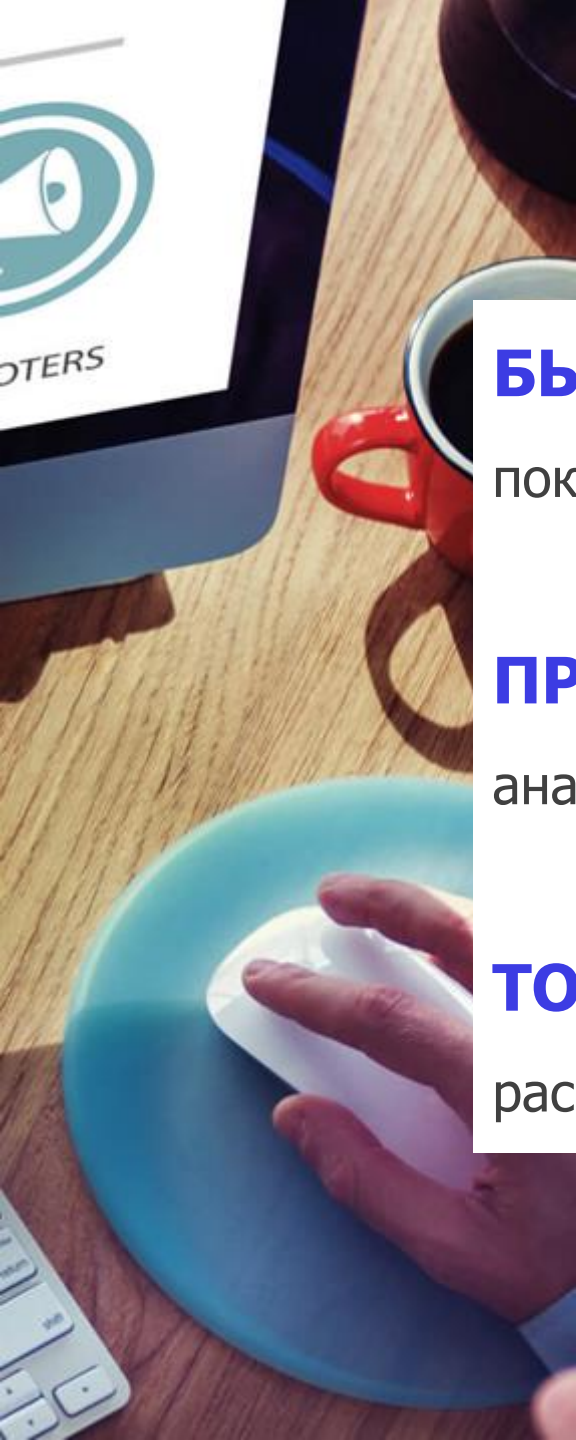
показываем рекламу тем, кто прямо сейчас интересуется вашим продуктом

ОПЛАТА ЗА КЛИК

платим только за переходы на сайт

ТОЧЕЧНАЯ НАСТРОЙКА

максимально узкая сегментации аудитории



БЫСТРОЕ ПОЛУЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

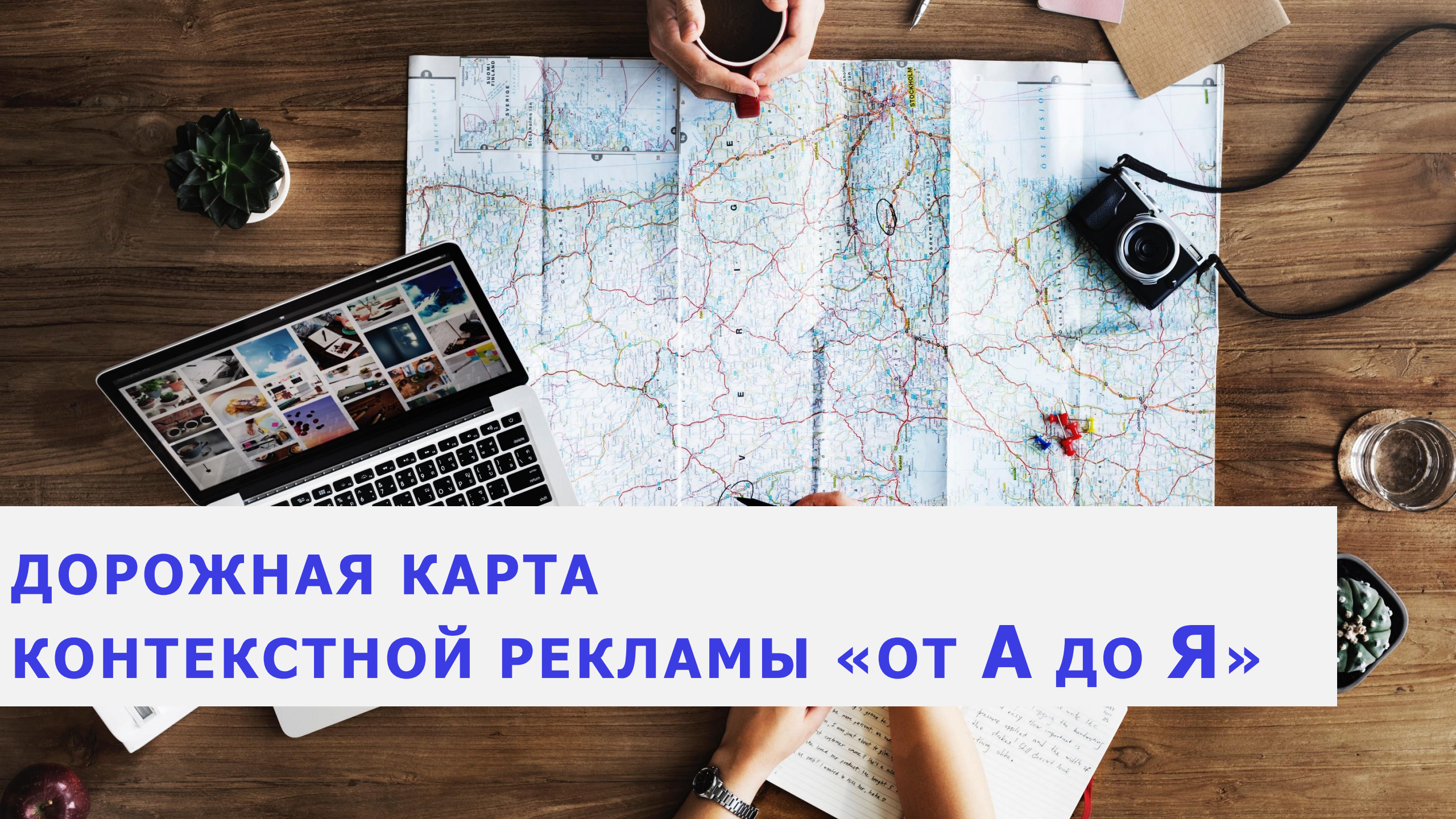
показы рекламы начинаются сразу с момента старта кампании

ПРОЗРАЧНАЯ АНАЛИТИКА

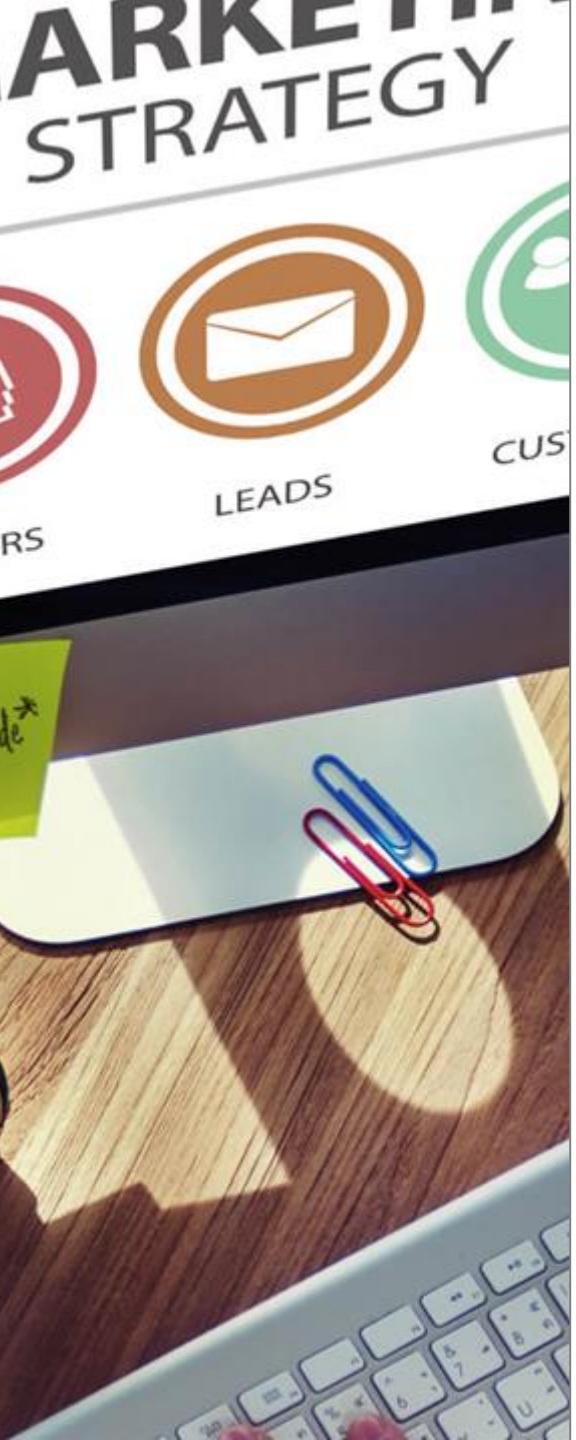
анализируем эффективность вплоть до ключевого слова







ТОЧЕЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

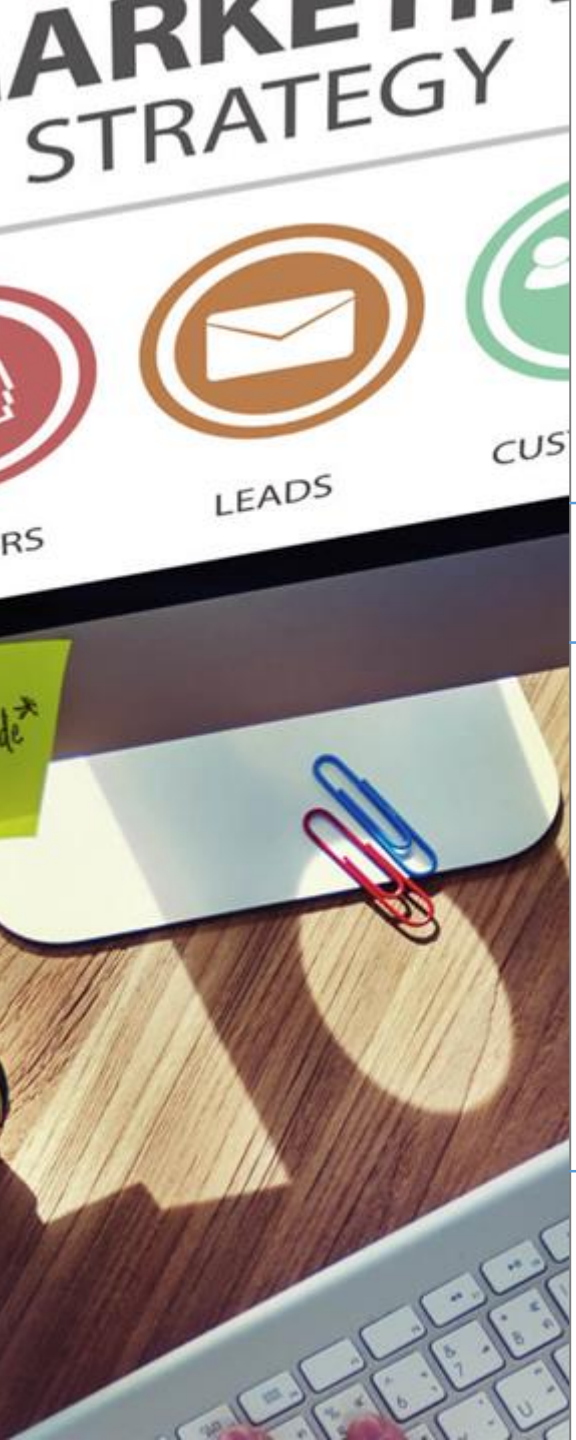
распределяем бюджет на основе эффективности запросов

A top-down view of a wooden desk. In the center is an open road map of Sweden, with the word 'SVEDEN' written vertically across it. To the left is a laptop displaying a grid of various images. To the right is a black camera with a lens cap. A hand is visible at the top holding a red pen over the map. A glass of water is on the right, and a succulent is in a small pot on the left. A notebook with handwritten text is at the bottom.

ДОРОЖНАЯ КАРТА КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ «ОТ А ДО Я»



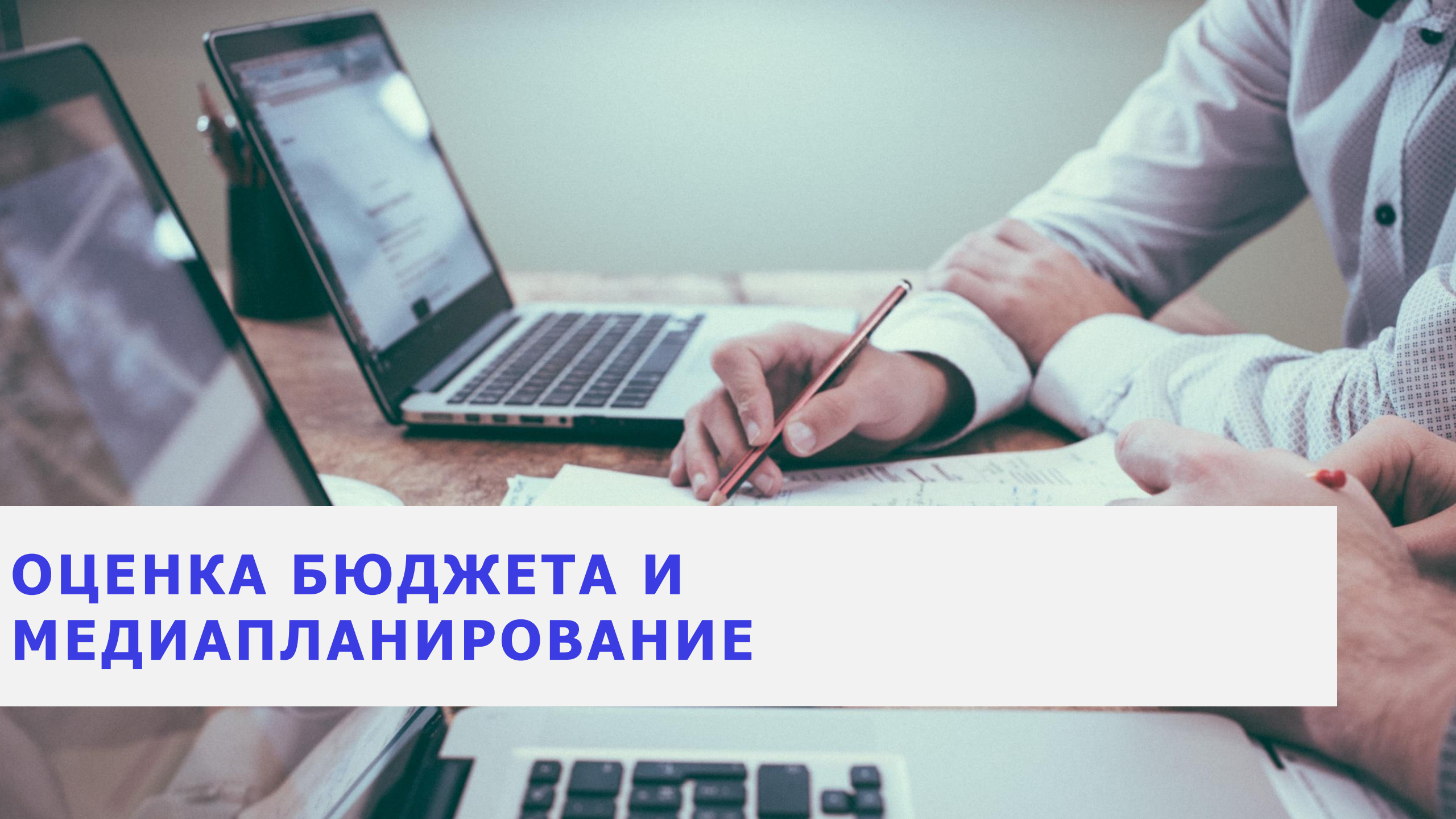
- ШАГ 1**  **Определение актуальных KPI**
На основе специфики продукта, спроса на рынке, особенностей поведения целевой аудитории и накопленной экспертизы
- ШАГ 2**  **Подготовка, запуск и ведение**
Подготовка запуска каждой отдельной кампании, включая углубленную проработку семантики и разработку стратегии управления ставками. Запуск и ведение кампаний согласно стратегии.
- ШАГ 3**  **Углубленная аналитика**
Аналитика размещения во всевозможных разрезах с целью повышения качества размещения с использованием доступных средств аналитики.
- ШАГ 4**  **Корректировка теста
Оптимизация**
Внесенных изменений в текущее размещение по итогам проведенной аналитики.
- ШАГ 5**  **Выполнение поставленной цели**
По привлечению качественного с точки зрения KPI трафика на сайт, максимизация оборота / конверсий / целевых действий и повышение cost-эффективности.
- ШАГ 6**  **Оценка результата**
Подготовка подробных отчетов по итогам размещения (периода), оценка выполнения KPI, выработка рекомендаций по оптимизации рекламного размещения, продукта (цен), сайта.



СТРУКТУРА АККАУНТА

Яндекс & Google

		ПОИСК	СЕТЬ
ГЕО		Москва и область	
Тип кампании	В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭФФЕКТИВНОСТИ	Бренд	Ремаркетинг
		Общие запросы	Look-a-Like
		ГЕО запросы	Места размещения
		Конкуренты	Интересы
		Поисковый ремаркетинг	Ключевые слова
		Выкупаемый объём в зависимости от эффективности	Аудитории
Устройства		Десктоп Мобайл	Десктоп Мобайл




A photograph of a business meeting. In the foreground, a person's hands are visible, one holding a red pen over a document. In the background, a laptop is open on a desk, and another person's hand is holding a pen. The scene is dimly lit, suggesting an office environment.

ОЦЕНКА БЮДЖЕТА И МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ

АУКЦИОННАЯ СИСТЕМА ЗАКУПКИ

Yandex

Google

	Position	Положение объявления на странице зависит от ставки рекламодателя	Выше ставка - выше позиция
	Ad Rank	CTR x CPC ставка x Показатель качества	CPC bid x Показатель качества
	Quality	<ul style="list-style-type: none">▪ Релевантность объявления▪ Качество посадочной страницы	<ul style="list-style-type: none">▪ Релевантность объявления▪ Качество посадочной страницы▪ CTR

Релевантность объявления

- ключевое слово соответствует запросу;
- текст объявления соответствует запросу;
- релевантность региональных настроек и таргетирования на устройства

Качество посадочной страницы

- контент страницы соответствует запросу
- легка в навигации
- быстра в загрузке

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ



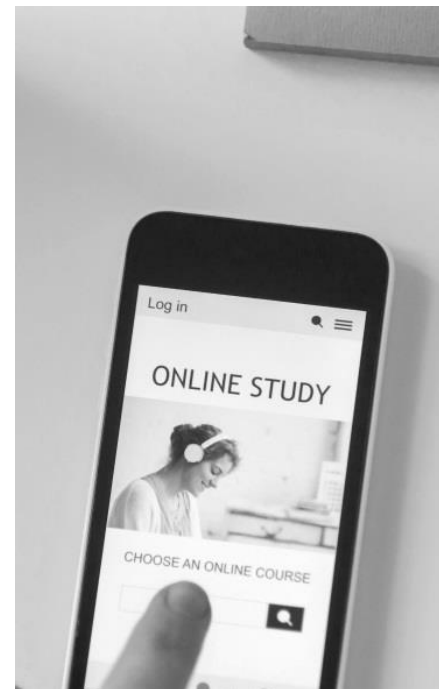
Уровень конкуренции в сегменте бизнеса



Сезонные всплески активности покупателей



Популярность товара или услуги

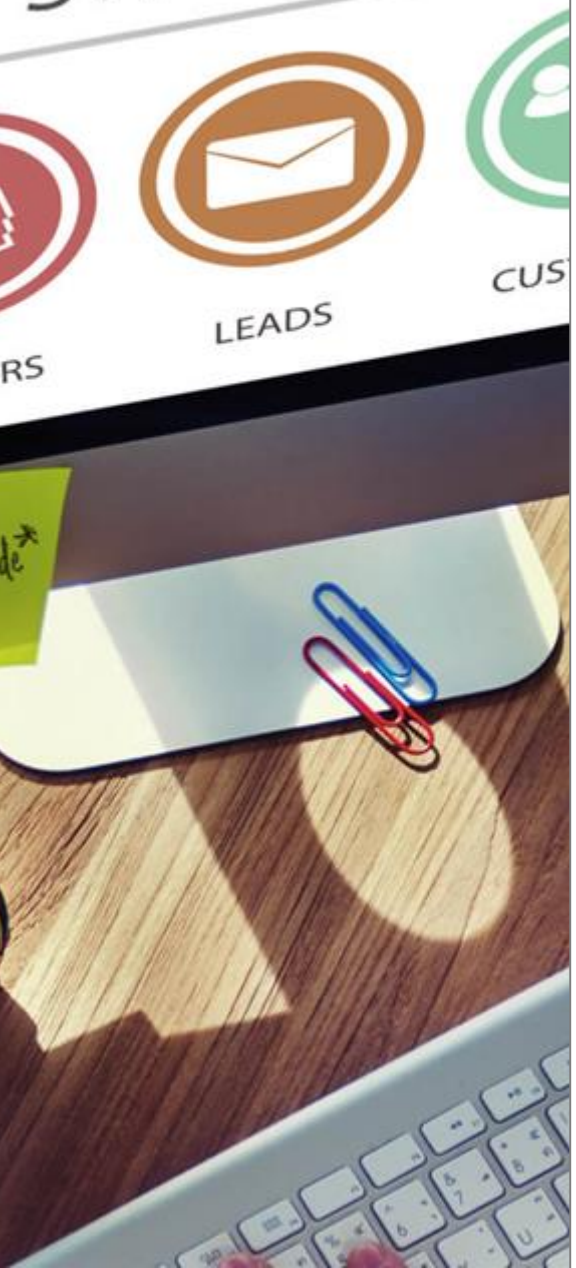


Рекламная площадка

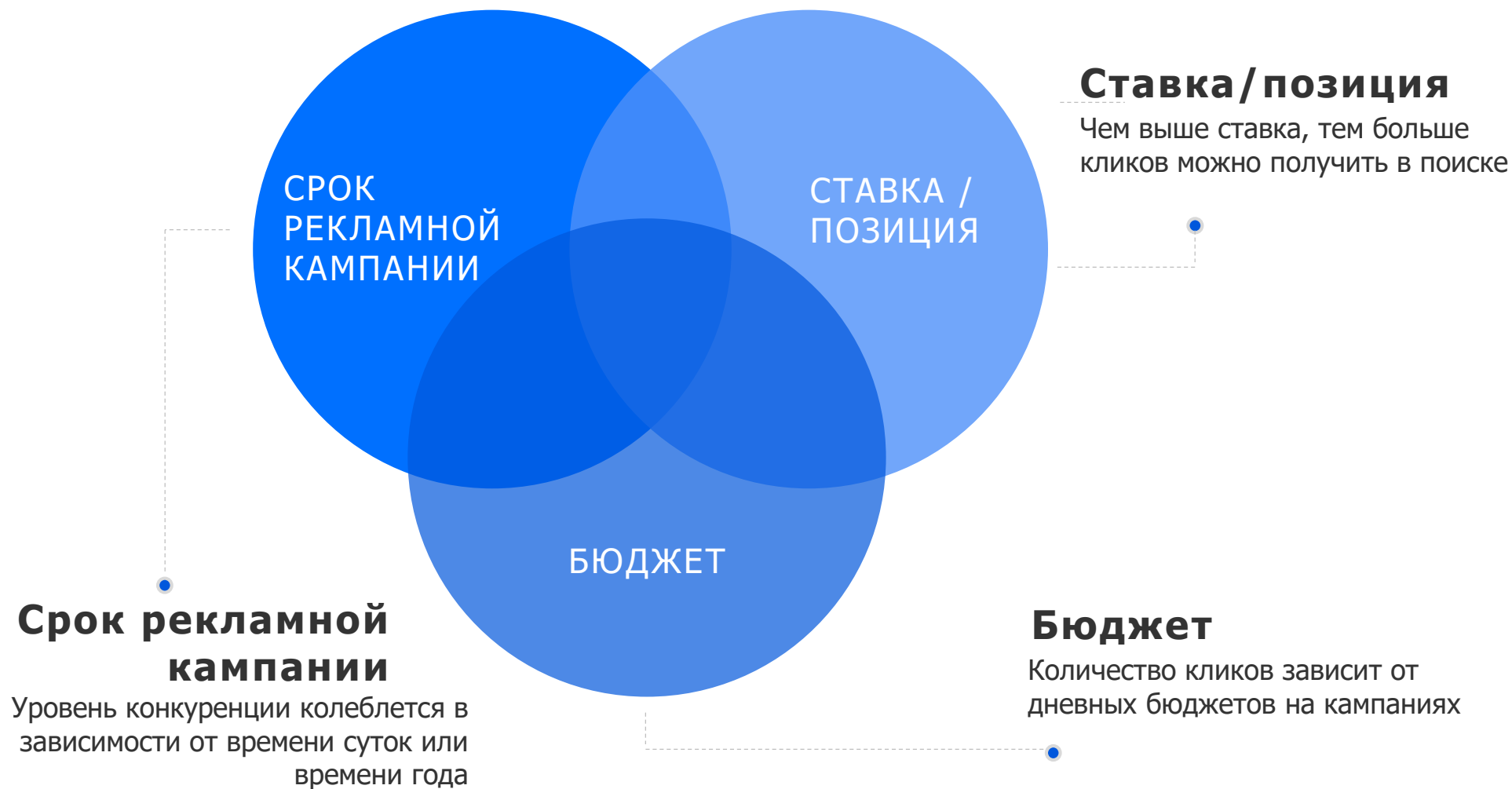


Выбранная позиция размещения

MARKETING STRATEGY



КАК РАССЧИТАТЬ КОЛИЧЕСТВО КЛИКОВ





АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМОЙ



ПОДХОД К АНАЛИТИКЕ

Яндекс
Google



Сайт клиента

Звонок / Заявка



Рекламные кабинеты



Системы колл-трекинга



Оптимизация

Звонки, стоимость звонка
целевые действия на
сайте



Отчет



Системы веб-аналитики



ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМОЙ

- #1 Сегментация** → различных типов трафика в зависимости от региона и показателей эффективности
- #2 Аналитика** → на уровне кампаний, слов, площадок, посадочных страниц
- #3 Тестирование** → текстов объявлений, сегментов трафика, посадочных страниц, новых инструментов
- #4 Оптимизация** → на еженедельной / ежедневной основе, вплоть до площадки и ключевого слова
- #5 Автоматизация** → отчетности, управлением рекламными кампаниями



ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ

Основной принцип при
**ОПТИМИЗАЦИИ
КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМОЙ**
– перераспределение
бюджета в пользу
наиболее эффективного
канала / сегмента с
учетом его емкости

Яндекс VS Google

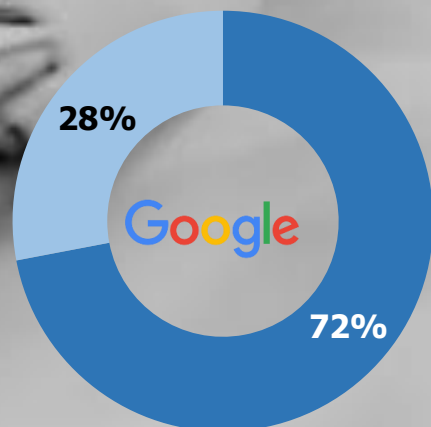
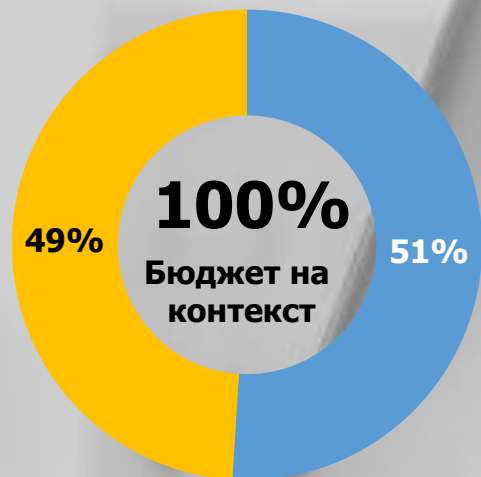
Отталкиваясь от эффективной емкости, распределяем большую часть бюджета в пользу Яндекс

Яндекс Поиск VS Яндекс Сеть

За счет Сети Яндекса достигается максимальная эффективная емкость и снижение срс

Google Поиск VS Google Сеть

Исходя из целевых KPI (контакты), Сеть Google менее эффективна, чем Поиск





5/12/2017 — 5/25/2017

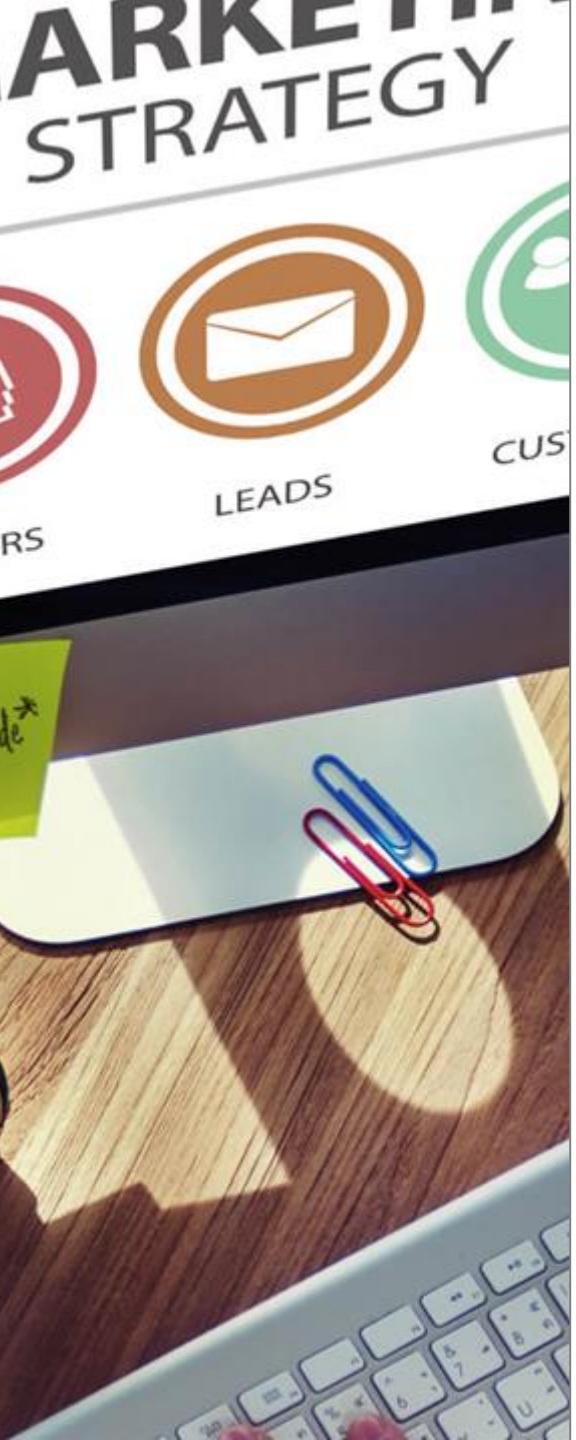
210,000

0,000

20,000

ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ

mpress



ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ



K★50



Roistat



OWOX



- Сбор ключевых слов.

- Создание рекламных объявлений;
- Оптимизация кампаний;
- Управление контекстной рекламой.

- Автоматизация Отчетности.

ИНСТРУМЕНТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ И ОПТИМИЗАЦИИ

K50: СТАТИСТИКА

Все данные в одном интерфейсе

РАСХОДЫ
ONLINE КОНВЕРСИИ



K50: ТРЕКЕР

Детальный анализ offline и online заказов

КОДОВЫЙ ТРЕКЕР
ДИНАМИЧЕСКИЙ ТРЕКИНГ
СИСТЕМА АНАЛИТИКИ



K50: ГЕНЕРАТОР

Инструмент для генерации объявлений на основе фида YML/CSV

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАПРОСЫ
ОБЪЯВЛЕНИЯ
СТАВКИ



K50: ПРАВИЛА

Автоматическое управление аккаунтом по заданным правилам

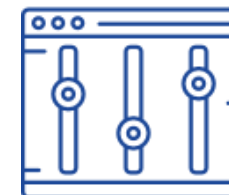
КРІ МЕТРИКИ
ЛОГИКИ УПРАВЛЕНИЯ
ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОВЕРКИ




K50: ОПТИМИЗАТОР

Оптимизатор ставок для достижения заданных коммерческих KPI's

СБОР ДАННЫХ
АНАЛИЗ
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ





5/12/2017 — 5/25/2017

210,000

0,000

20,000

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

mpress

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

ПОЗВОЛЯЕТ ЭФФЕКТИВНЕЕ УПРАВЛЯТЬ ВАШЕЙ РЕКЛАМОЙ, ВЫ СМОЖЕТЕ:



Видеть всю пользовательскую воронку от первого взаимодействия пользователя до продажи

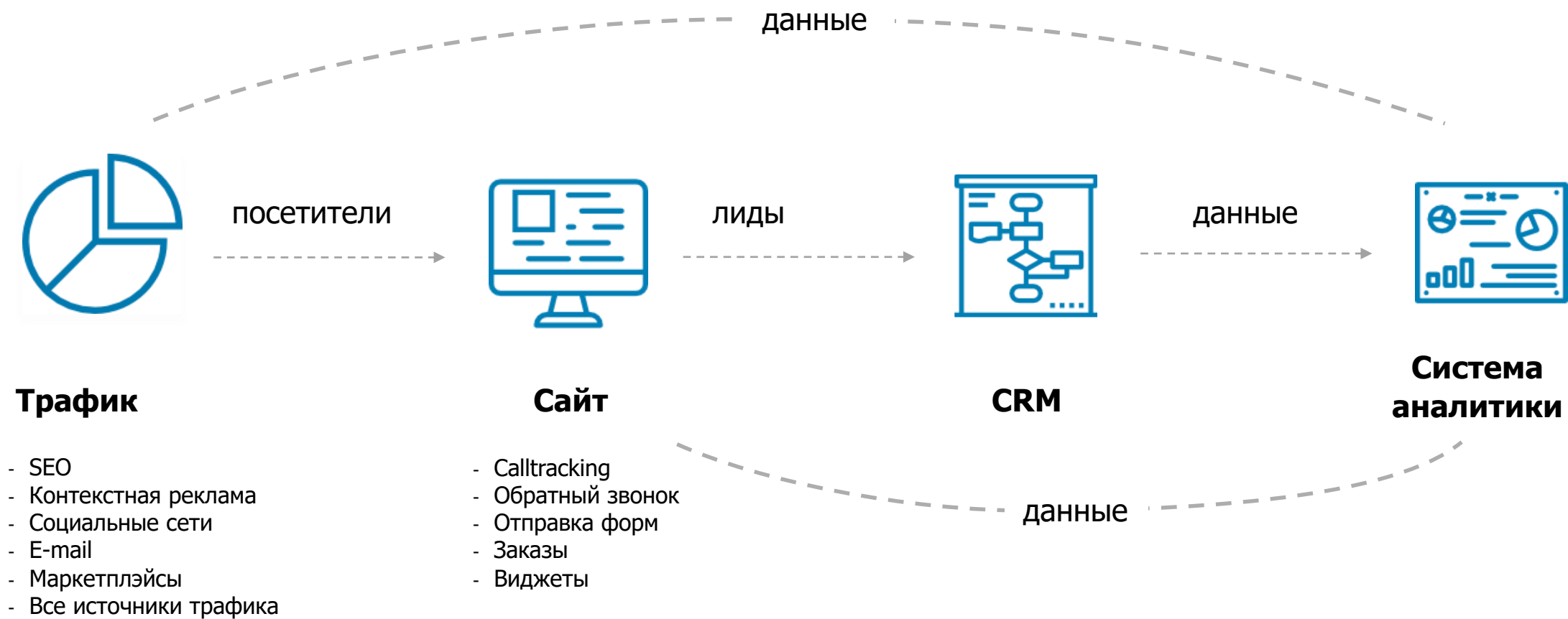


Понимать какие каналы приводят настоящих покупателей, а не только заявки или звонки



Повысить эффективность, за счет KPI наиболее приближенных к вашему бизнесу

ИНТЕГРАЦИЯ СКВОЗНОЙ АНАЛИТИКИ



MGCom

СПАСИБО!

Артем Беляев
abelyaev@mgcom.ru

