

КЛИЕНТ: Поставщик материалов для нефте- и газопроводов

ЗАДАЧА:

- увеличение количества обращений

СТРАТЕГИЯ:

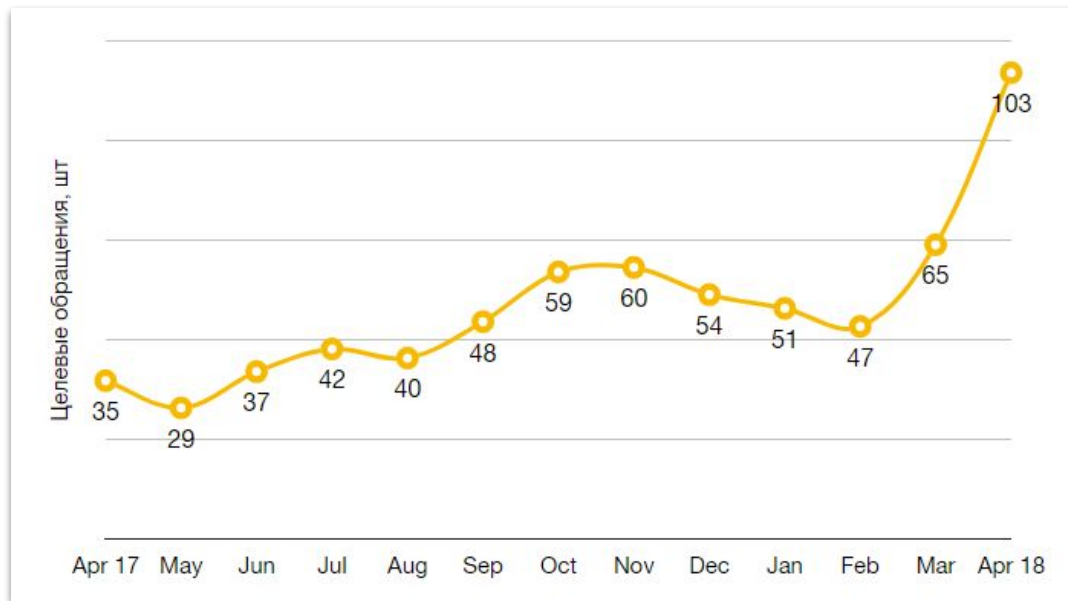
1. Поисковая контекстная реклама
2. Сегментный ретаргетинг
3. Периодически немного медийной рекламы



ТРК-SS.COM

РАБОТА: с апреля 2017 по н.в.

РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ: ~50 000 руб/мес



+ 40%

средний прирост заявок, сравнение второго полугодия относительно первого

6,79% CTR

Средний CTR в поисковой рекламе

5,75% CR

Средняя конверсия в обращения (лиды)

Особенности проекта

- Сегментный ремаркетинг для каждой категории товаров
- Проверка гипотез, а/в тесты, эксперименты
- Ежеквартальная переработка кампаний
- Использование таймера обратного отсчета в объявлениях
- Сознательное игнорирование роста CPC в силу роста заявок



Результатами работы по продвижению нашего сайта полностью довольны. Увеличилось количество клиентов. В поисковых системах мы занимаем первые строки. ООО "СтройСервис" рекомендует компанию Ayrosa (Айроса).

ДМИТРИЙ БЕЛОЗЕРОВ
Директор ООО СТРОЙСЕРВИС

FOR THOSE WHO SEEKS

FOR THOSE WHO ACTS

FOR THOSE WHOM RESPECT

 #AYROSALIFE

FOR THOSE WHO TOMORROW WILL BE THE BEST



[Заполнить бриф](#)