

Реклама оборудования для автосервиса

Снизили стоимость заявки на 77% за 3 месяца и перевыполнили план по лидам в 4 раза

Начало сотрудничества

Проект зашел к нам на рекламу в июне 2022 года. Клиентом была поставлена задача обеспечить стабильный поток лидов из интернет-магазина и увеличить их количество до максимума, при помощи инструментов контекстной рекламы в Яндексе.

Стратегия продвижения и ход работ

Основные услуги клиента мы продвигали в поиске Яндекса. Была собрана семантика, наиболее интересная целевой аудитории клиента, а именно шиномонтажные и балансировочные станки, домкраты, гайковерты и т.д. Показ наиболее релевантных ключевых слов по заинтересованности аудитории позволил существенно снизить стоимость лида и повысить его качество и количество.

Вначале по тем же категориям стартовали красочные баннеры в РСЯ с привлекательными скидками. Но т.к. ассортимент клиента довольно обширный и заинтересовать всех обычными баннерами с общим УТП не получилось, были запущены смарт-баннеры в РСЯ на основе фида. Именно данная стратегия привела к успеху, каждому клиенту показывается именно тот товар, который его интересует. Таким образом мы сэкономили долю бюджета и конвертировали ЦА в лиды с минимальными затратами.

Также, для того чтобы охватить весь ассортимент сайта mactak-m.ru в поисковой выдаче мы создали кампанию с динамическими объявлениями, которая также отлично зашла ЦА.

Использованные инструменты продвижения

В итоге, к концу текущего месяца у нас работают следующие рекламные кампании:

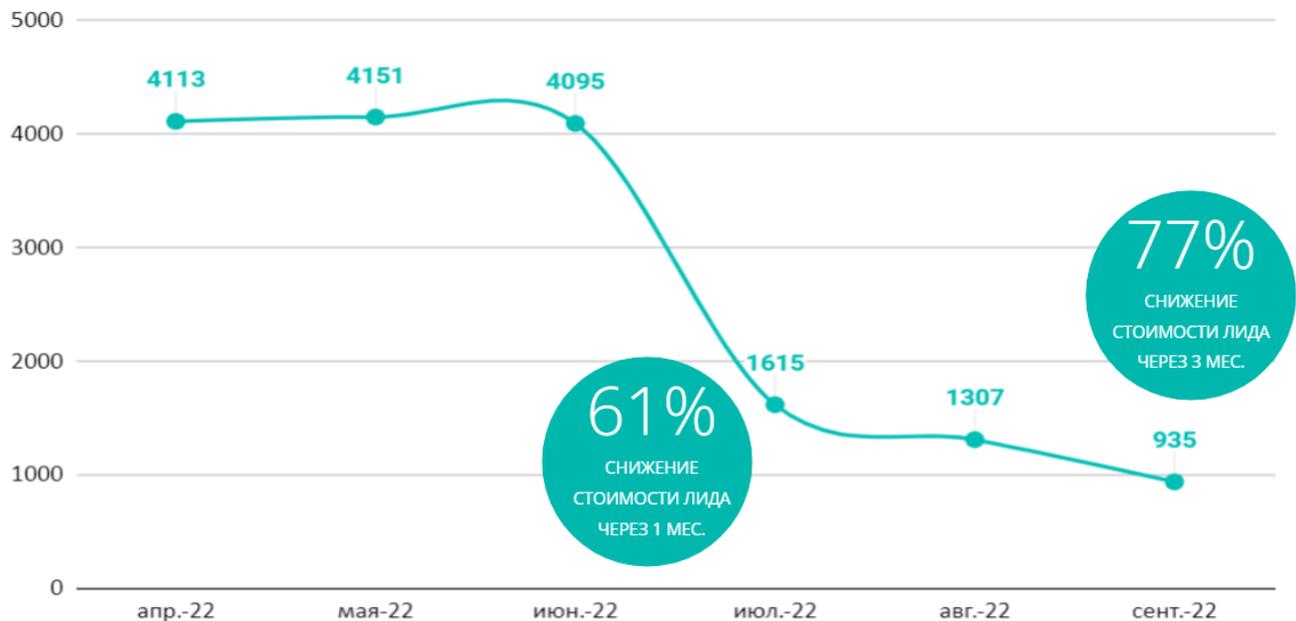
- Несколько поисковых РК в Яндекс, по основным категориям услуг;
- Смарт-баннеры в РСЯ, для генерации целевого трафика;
- Динамические объявления всех товаров сайта на поиске;
- Ретаргетинг для возврата клиентов, которые были на сайте, но не сделали заказ
- Реклама по похожей аудитории сайта (look-alike) для генерации новых лидов

Итоги и выводы

Проведенные работы в совокупности давали нам ежемесячное уменьшение стоимости лида. В цифрах это выглядит следующим образом:

- Июнь. До начала наших работ в феврале стоимость лида с рекламы составляла **4 095 руб.**;
- Июль. Были запущены тесты ряда гипотез, чтобы выбрать самые эффективные. Были отключены / сокращены неэффективные РК и фразы. Стоимость лида **снизилась до 1 615 руб., на 61%** ;
- Август. Стоимость лида **снизилась 1 307 руб.** Оптимизация и перераспределение бюджетов в пользу эффективных РК дали хороший результат;
- Сентябрь. За счет регулярной оптимизации рекламных кампаний нам удалось не только зафиксировать стоимость лида на данном уровне, но и дополнительно ее снизить до **935 руб.**, что меньше входного значения **на 77%**.

Стоимость лида, руб.



Подводя итог можно сказать, что лучшей формулой для продвижения оборудования для автосервисов являются смарт-баннеры и динамические объявления, именно они позволяют полноценно охватить весь ассортимент сайта и точно показывать объявления теплой целевой аудитории, не растрачивая бюджет и время.

Количество лидов

