

История успеха

Как за 2 месяца увеличить количество заявок на 61%, а стоимость заявки снизить на 23%

Заказчик

Е-commerce
Автомобильный бизнес
Медицина
Туризм
Недвижимость
Страхование
Строительство и ремонт
Купонные сервисы
Производители



ЛСР
Недвижимость

Один из крупнейших российских застройщиков и девелоперов

Задача

НОВОЕ ДОМОДЕДОВО

Аналитическая поддержка рекламных online-кампаний проекта www.newdomodedovo.ru

с целями



Увеличить количество заявок на сайте



Уменьшить стоимость обращения

Ключевые моменты реализации

Продолжительность – 2 месяца



Настроили Google Analytics



Подготовили рекомендации по оптимизации рекламных кампаний



Разработали сценарии ремаркетинга для запуска рекламных объявлений



Разработали форму отчётности под основные KPI, аккумулирующую в себе статистику из рекламных систем, систем веб-аналитики и отслеживания звонков



Составили списки рекомендаций по расширению ядра ключевых запросов в рекламных кампаниях



Определили группы наиболее эффективных запросов для приоритетного размещения



Расширили набор минус-слов для исключения нецелевого трафика

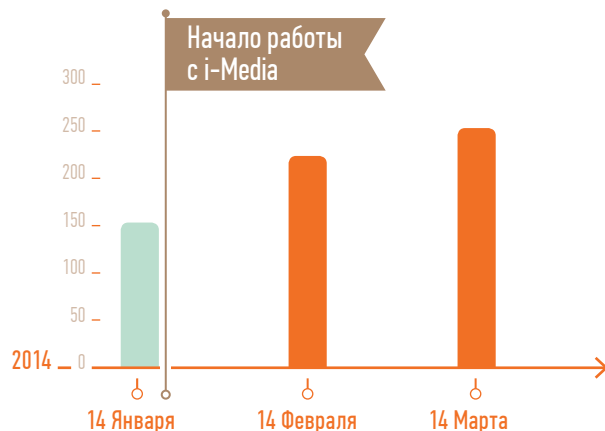


Оценили релевантность целевых страниц для используемых ключевых запросов

Результат



Количество заявок ↑ на **61%**



Стоимость заявки ↓ на **23%**



Хотите измеряемых и эффективных результатов?
Обращайтесь в i-Media!