

# Кейс. Реклама интернет-магазина велосипедов

Как мы снизили стоимость заявки на 26% за 1,5 месяца и «отбили» стоимость наших услуг в несколько раз за счет сэкономленного бюджета заказчика.



ВЕЛОСИПЕДЫ



## НАЧАЛО СОТРУДНИЧЕСТВА:

Март 2021 г.



## ПРОБЛЕМАТИКА:

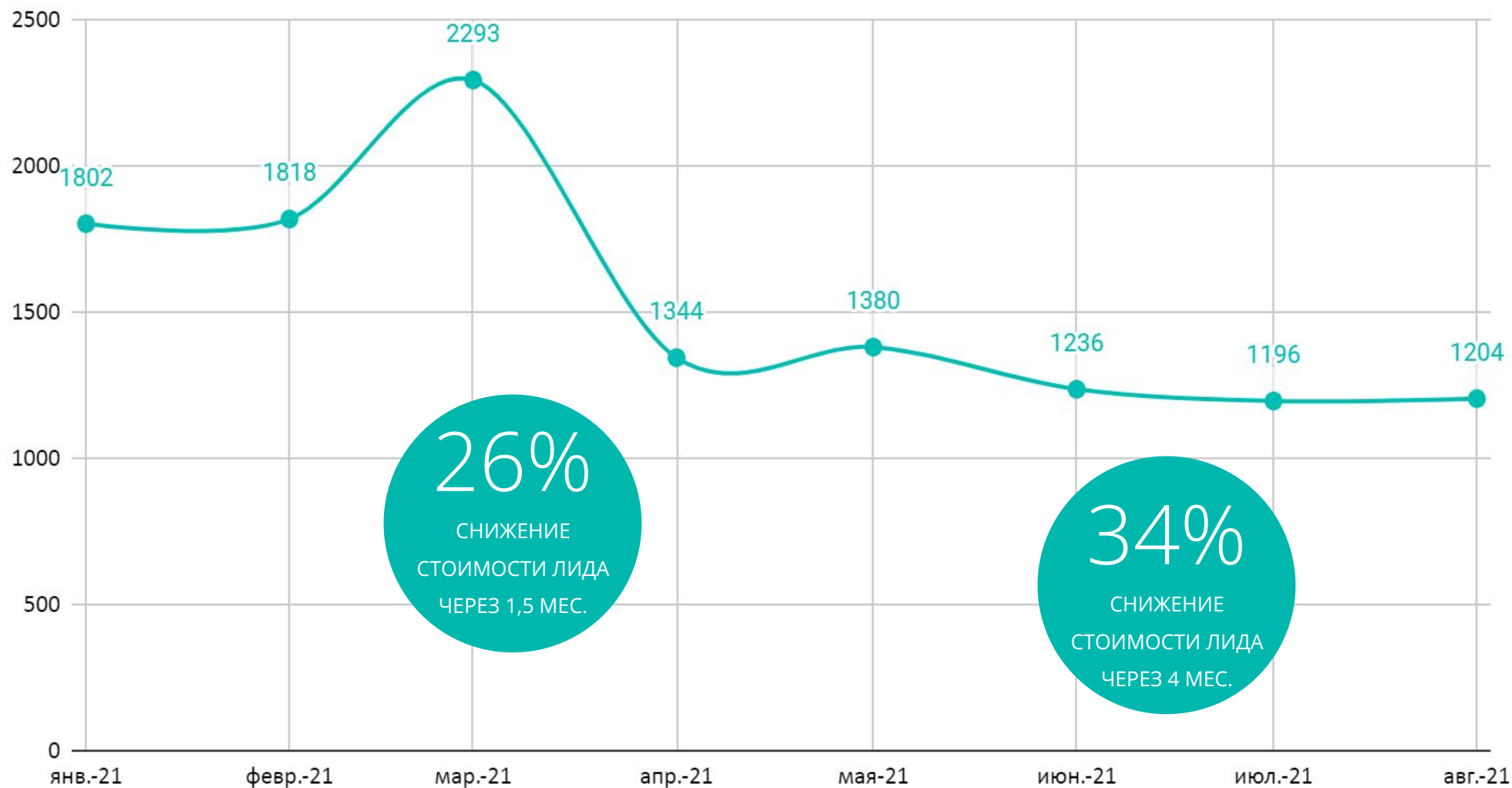
1. Высококонкурентная среда
2. Короткий сезон
3. Рост цен на велосипеды;

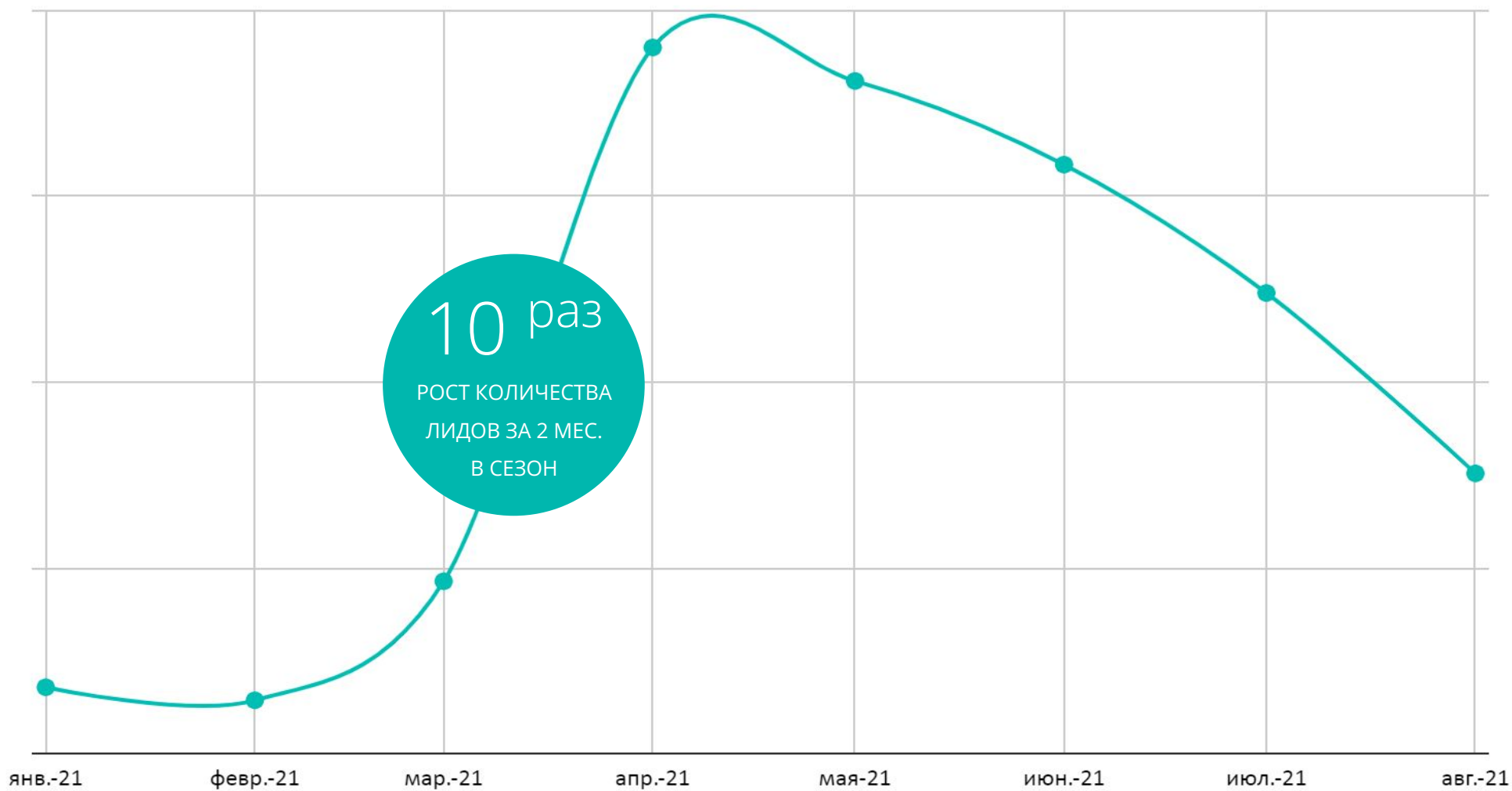


## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

1. Выйти на максимальную эффективность к разгару сезона в апреле (1 месяц на запуск и тесты);
2. Продать больше велосипедов с акцентом на маргинальные товарные группы и бренды;
3. Поддерживать среднюю стоимость лида не более 2000 руб.

# СТОИМОСТЬ ЛИДА, РУБ.





- Февраль. До начала наших работ в феврале стоимость лида с рекламы составляла **1 818 руб.**;
- Март. Были запущены тесты ряда гипотез, чтобы к апрелю выбрать самые эффективные. Стоимость лида временно повысилась на 25% (планово) из-за тестирования большого количества гипотез;
- Апрель. Стоимость лида **снизилась на 26%** по сравнению со входными показателями февраля и составила **1 344 руб.** Оптимизация и перераспределение бюджетов в пользу эффективных РК дали хороший результат;
- Следующие месяцы. За счет регулярной оптимизации рекламных кампаний нам удалось не только зафиксировать стоимость лида на данном уровне, но и дополнительно ее снизить в некоторые месяцы. Лучшее значение было достигнуто в июле - **1 196 руб.**, что меньше входного значения в феврале **на 34%**.

- Поисковые РК в Яндексе и Google, по основным товарным категориям, бренду. А также с автотаргетингом;
- Охватные рекламные кампании в РСЯ и КМС для генерации целевого трафика;
- Ретаргетинг и ремаркетинг в Яндексе и Google;
- Динамические поисковые объявления и смарт-баннеры в Яндексе;
- Торговые и динамические рекламные кампании в Google.



advertpro

ХОЧЕШЬ УВЕЛИЧИТЬ  
УЗНАВАЕМОСТЬ СВОЕГО БРЕНДА И  
ОБЪЕМ ПРОДАЖ?

ЗВОНИ,  
ПИШИ

+7 495 969-27-80 – телефон и WhatsApp  
@AdvertProCompanyBot – Telegram  
client@advertpro.ru – E-mail  
[advertpro.ru](http://advertpro.ru) - Web

