



Кейс по размещению рекламы сети магазинов женской одежды в интернете

Март 2014

Постановка целей



Клиент: сеть магазинов женской одежды



Продукт: новая коллекция женской одежды



Цель: уведомить о новой коллекции, увеличить приток посетителей в магазины сети, сохраняя приемлемые издержки на рекламу

Стратегия работы

- Анализ статистики предыдущих кампаний для выдвижения гипотез о наиболее целевой и конверсионной аудитории
- Запуск РК на основании выдвинутых гипотез
- Получение и анализ результатов

Подготовительные работы



Анализ статистики и выдвижение гипотез

Сотрудничество с данным клиентом имело предысторию – размещение баннерной рекламы на площадках Mail.Ru Group (Главная страница Mail.ru, Почта, Одноклассники, Леди@Mail.ru). После анализа предыдущих кампаний было принято решение диверсифицировать бюджет, добавив новые площадки с большим охватом целевой аудитории и аукционной моделью ценообразования – ВКонтакте и Яндекс.Аукцион.

На этапе медиапланирования такая стратегия, при аналогичном бюджете, обещала сохранение охвата на прежнем уровне и рост числа переходов на сайт 90%.

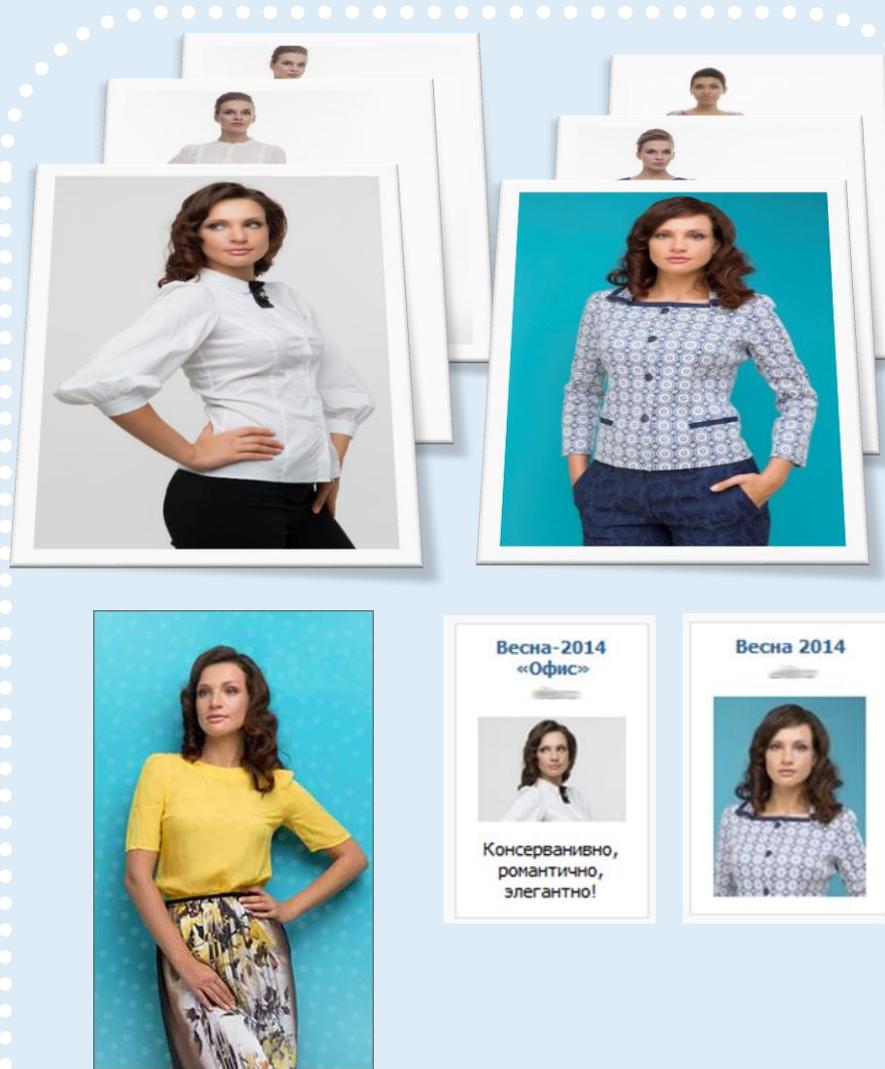
Подготовительные работы



Запуск кампании на основе
выдвинутой гипотезы



Рекламировалась женская
одежда из новой коллекции,
содержащей несколько
линий.



Результаты



Размещение длилось 3 недели.

За этот период были достигнуты следующие результаты:

1

Всего показов тизеров и баннеров:
57 158 485.

4

Средняя цена клика составила **11** рублей.

2

Было привлечено **68 828** переходов на сайт.

5

За указанный период удалось достичь более 22 000 целей.

3

Конверсия трафика полученного из ВКонтакте была чуть хуже, чем конверсия медийного трафика из Яндекса и Одноклассников, однако это компенсировалось более низкой ценой клика.

6

Средняя цена цели составила 33 рубля.

7

Итоговый охват кампании – 6 014 809 уникальных посетителей!

Результаты



Также был проведен сравнительный анализ кампании с предыдущей кампанией.

1

Количество показов рекламы выросло в **6,5 раз**.

3

Охват аудитории вырос на **23%**.

2

Количество переходов на сайт увеличилось более чем в **3 раза!**

4

Цена клика снизилась в **3 раза!**

Ввод новых площадок обеспечил заметное увеличение охвата и позитивно сказался на основных медийных показателях кампании.

Контакты

344000, Ростов-на-Дону, ул. Города Волос, 6
БЦ «Ростовский», оф. 801
Телефоны: 8 (800) 301-01-61, +7 (863) 333-01-21

Заказать
такую
кампанию!

Сайт: www.forsite.ru
E-mail: adv@forsite.ru

Работаем:
пн-пт с 9:00 до 18:00, сб-вс — выходные дни.

