

# Реклама в КМС Google Официальный автодилер Nissan в Беларуси

# ОГЛАВЛЕНИЕ

3-5 | [О проекте](#)

6-12 | [Решение](#)

13-15 | [Результаты](#)

16 | [Вывод](#)

17 | [Почему мы](#)

18 | [Контакты](#)



# О ПРОЕКТЕ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



**Бизнес клиента:** официальный автодилер Nissan в Беларуси



**Задачи, поставленные перед нами:** увеличение числа целевых действий(конверсий) на сайте



**Инструменты:** реклама по конкурентам в поиске Google и Яндекс



**Период сотрудничества:** декабрь 2016 – февраль 2017



# О ПРОЕКТЕ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Ключевые показатели, по которым измерялась эффективность сотрудничества с Webcom Group:



## Макроконверсии

- запись на тест-драйв
- бронирование авто, которое есть в наличии
- заявка на Trade-In
- заявка по акционному предложению
- заказ обратного звонка(т.е. заполнение ФОС\*)



## Микроконверсии

- открытие pdf-брошюры по моделям авто
- просмотр pdf-прайс-листа

*\* форма обратной связи на сайте*



# О ПРОЕКТЕ | БИЗНЕС-ЗАДАЧА, С КОТОРОЙ ОБРАТИЛСЯ КЛИЕНТ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)

1



Первый инструмент, который было решено применить — реклама по конкурентам\* в поиске Google и Яндекс для каждой модели Nissan



Проблема недостаточного охвата не была решена

**Причина:** Рекламные объявления, запущенные по аудитории, которой интересны предложения конкурентов, приводили на сайт более дорогой трафик, чем прямые запросы клиента (Nissan). Причина в том, что выдача в поисковой системе не соответствовала запросу пользователя (низкая релевантность).

*\* Конкурент - это модели авто других брендов, которые схожи по параметрам и ценовому диапазону с конкретной моделью Nissan*



# РЕШЕНИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧИ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



## Решено изменить место показа рекламных объявлений:

- отказ от рекламы в поиске ~~Google Ads~~ Яндекс Директ
- баннерная реклама в Google (реклама в КМС\*)



## Выбранная стратегия продвижения с помощью инструмента КМС в Google:

- запуск объявлений в КМС\* отдельно по каждой модели Nissan
- общие ключевые слова с Nissan без указания модели

*\* Контекстно-медийная сеть. Включает в себя более 2 миллионов веб-сайтов с охватом более 90% пользователей интернета, из которых можно отобрать те площадки, где концентрируется именно ваша целевая аудитория. Мы максимально точно настроим и запустим рекламные кампании на вашу аудиторию, используя инструменты таргетинга.*



[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



## Преимущества размещения рекламной кампании в контекстно-медийной сети Google:



Контекстно-медийная сеть Google имеет огромный охват тематических ресурсов для показов рекламных объявлений



Возможны настройки местоположения, интересов и характеристик аудитории при показе объявлений, что обеспечивает достижение максимальной эффективности рекламы



# РЕШЕНИЕ | НАСТРОЙКА РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Настроили показы рекламных объявлений по заданным характеристикам аудитории (таргетингам).  
Были отобраны следующие группы:



## Группа 1

- Ключевые слова по модели Nissan
- Интересы (общие категории по «автоинтересам»)



## Группа 2

- Темы об автомобилях Nissan
- Интересы (общие категории по «автоинтересам»), исключая ключевые слова



Дополнительно были запущены кампании в контекстно-медийной сети по конкурентам:  
Ключевые слова (марки-конкуренты) + Интересы (общие категории по «автоинтересам»)



# РЕШЕНИЕ | ПОЧЕМЫ ВЫБРАНА ТАКАЯ СТРАТЕГИЯ

О проекте

Решение

Результаты

Вывод

Контакты



**Если**

Настраивать показы только по автоинтересам, без других совокупных характеристик аудитории



**Тогда**

На сайт придет очень большой объем нецелевого трафика



И только спустя месяцы постоянного мониторинга и исключения площадок такой подход начнет приносить относительно целевой трафик



И поэтому, чтобы не терять время и деньги, стратегия выбора интересов в совокупности с ключевыми словами позволяет максимально точно выделить аудиторию и добиться эффективности рекламной кампании



# РЕШЕНИЕ | ПРИМЕР РЕКЛАМНЫХ БАННЕРОВ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



**МЕНЯЮ**  
Ваш автомобиль  
на новый Nissan



**УЗНАЙ БОЛЬШЕ**

\*Инновации, которые восхищают.



НОВЫЙ NISSAN  
**РЕКОРДНЫЕ  
ВЫГОДЫ!**



**РАССРОЧКА 0%**  
ВАШ АВТО В ЗАЧЕТ  
ПО РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В РБ



**МЕНЯЮ**  
Ваш автомобиль  
на новый Nissan



**УЗНАЙ БОЛЬШЕ**

\*Инновации, которые восхищают.



# РЕШЕНИЕ | ПРИМЕР РАЗМЕЩЕНИЯ БАННЕРОВ В КМС GOOGLE

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)

The screenshot shows the av.by website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'ПРОДАЖА ТРАНСПОРТА', 'ШИНЫ', 'ЗАПЧАСТИ', 'РАЗНОЕ', 'НОВОСТИ', 'СТАТЬИ', 'ФОРУМ', and a '+ ПОДАТЬ ОБЪЯВЛЕНИЕ' button. Below this is the 'av.by' logo and a secondary navigation bar with links for 'Все новые авто', 'Энциклопедия', 'Дилеры', 'Отзывы', and 'Сравнение авто'.

The main content area features a search section on the left titled 'Поиск новых авто' with dropdown menus for 'Марка', 'Модель', and 'Любая цена', a 'Найти' button, and a link to 'Больше параметров'. The central focus is a large banner for a silver Nissan Almera, showing the car from a rear three-quarter view with the text 'Nissan Almera от 18 500 р.' and a progress indicator.

Below the Almera banner is a section titled 'О каком автомобиле вы мечтаете?' with three categories: 'Автомобиль для поездок за город' (309 вариантов), 'Большой семейный автомобиль' (31 вариантов), and 'Маленький и экономичный городской автомобиль' (39 вариантов). Below this is a 'Новинки авто в продаже' section featuring three car listings: Ford EcoSport 2016 (from 29 570 р.), Peugeot 408 2017 (30 890 р.), and Citroen C4 Picasso 2016 (53 170 р.).

On the right side, there is a vertical banner for Nissan with the text 'МЕНЯЮ Ваш автомобиль на новый Nissan' and 'УЗНАЙ БОЛЬШЕ'. Below this is a section for 'АВТОДИЛЕРЫ' listing 'PM Маркет' and 'Китайские автомобили'.



# РЕШЕНИЕ | ПРИМЕР РАЗМЕЩЕНИЯ БАННЕРОВ В КМС GOOGLE

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)

The screenshot shows the website interface for TUT.BY. At the top, there is a navigation bar with links for 'Разделы', 'TUT.BY', 'Финансы \$1.8758', 'Афиша', 'Работа', '+16°', 'Магазины', 'ТВ-гид', and 'TAM.BY'. On the right side of the navigation bar, there are links for 'Минск' and 'Войти'. Below the navigation bar is a search bar with the text 'Поиск' and a dropdown menu set to 'АВТО'. To the right of the search bar is a 'Найти' button and a 'Написать редакции' button. Below the search bar is a horizontal menu with links for 'Дорога', 'Видео', 'Эксклюзив', 'Автобизнес', 'Новинки / тест-драйвы', 'Происшествия', 'Автоспорт', 'Офтоп', 'ПДД', 'Сервисы', and 'Архив новостей'. The main content area features a large banner for Nissan SUVs. The banner includes an image of a dark green SUV, the text 'В месяц только паспорт от 240руб за 1 день оф. дилер', and the Nissan logo with the slogan 'Innovation that excites'. Below the banner, there is a section titled 'ДОРОГА' with a main headline: 'Рассматриваем цены на все поколения популярных японских кроссоверов с полным приводом'. Below the headline, there is a date and time '15 января 2017 в 11:11' and the author 'Иван Петренко / AUTO.TUT.BY'. To the right of the main article, there is a section titled 'СЕЙЧАС ЧИТАЮТ' with two article teasers. The first teaser is about a body found in a cottage in Mogilev, and the second is about the bankruptcy of one of the oldest developers of residential and commercial real estate. At the bottom of the main article, there are social media sharing icons for Twitter, Facebook, VK, Odnoklassniki, Google+, and Print.



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Инструмент продвижения: баннерная реклама на тематических площадках Google (КМС).

Период рекламной кампании – 3 месяца



Суммарный рост заявок с Google Рекламе увеличился в более, чем **6 раз**



В общем количестве заявок с сайта,

на КМС пришлось **20,62%** заявок





# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Количество трафика выросло на **488%**  
при росте расхода **238%**



Средняя цена клика для Google Рекламы  
сократилась на **55%** (с 0,14\$ до 0,081\$)  
после подключения КМС Google

Название/идентификатор кампании	Источники трафика				Поведение	
	Число кликов ?	Стоимость ?	Цена за клик ?	Сеансы ?	Показатель отказов ?	Страниц/сеанс ?
Поиск: Nissan	4 190 % от общего количества: 9,95 % (42 106)	359,67 \$ % от общего количества: 10,44 % (3 444,25 \$)	0,09 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (4,94 %)	4 568 % от общего количества: 4,49 % (101 640)	38,29 % Средний показатель для представления: 43,63 % (-12,24 %)	3,94 Средний показатель для представления: 3,35 (17,61 %)
Поиск: конкуренты	2 699 % от общего количества: 6,41 % (42 106)	659,69 \$ % от общего количества: 19,15 % (3 444,25 \$)	0,24 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (198,80 %)	2 614 % от общего количества: 2,57 % (101 640)	52,68 % Средний показатель для представления: 43,63 % (20,74 %)	3,27 Средний показатель для представления: 3,35 (-2,35 %)
КМС: Nissan	18 559 % от общего количества: 44,08 % (42 106)	1 358,13 \$ % от общего количества: 39,43 % (3 444,25 \$)	0,07 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (-10,54 %)	18 422 % от общего количества: 18,12 % (101 640)	51,96 % Средний показатель для представления: 43,63 % (19,09 %)	2,93 Средний показатель для представления: 3,35 (-12,70 %)
КМС: Конкуренты	16 658 % от общего количества: 39,56 % (42 106)	1 066,76 \$ % от общего количества: 30,97 % (3 444,25 \$)	0,06 \$ Средний показатель для представления: 0,08 \$ (-21,71 %)	16 627 % от общего количества: 16,36 % (101 640)	54,12 % Средний показатель для представления: 43,63 % (24,03 %)	2,81 Средний показатель для представления: 3,35 (-16,24 %)



# РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Помимо привлечения прямых конверсий, КМС являлся активатором увеличения числа конверсий через другие каналы трафика. Это говорит о том, что благодаря возможности точного определения характеристик аудитории (таргетинга), продвижение в КМС является качественным рекламным инструментом для привлечения трафика.

Путь "Источник/канал" ?	Конверсии ?	↓	Ценность конверсии ?
1. google / display × 2	34 (20,12 %)		0,00 \$ (0,00 %)
2. yandex / cpc → google / display	13 (7,69 %)		0,00 \$ (0,00 %)
3. google / display × 3	13 (7,69 %)		0,00 \$ (0,00 %)
4. google / display → yandex / cpc	7 (4,14 %)		0,00 \$ (0,00 %)
5. google / display → (direct) / (none)	6 (3,55 %)		0,00 \$ (0,00 %)
6. google / display → yandex / cpc × 2	4 (2,37 %)		0,00 \$ (0,00 %)
7. google / cpc × 3 → (direct) / (none)	3 (1,78 %)		0,00 \$ (0,00 %)
8. google / cpc → yandex / cpc → google / display → yandex / cpc (direct) / (none)	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)
9. google / cpc → (direct) / (none)	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)
10. google / cpc → google / organic → google / cpc	2 (1,18 %)		0,00 \$ (0,00 %)

**Google Display** — это контекстно-медийная сеть (перевод)



# ВЫВОД

[О проекте](#)

[Решение](#)

[Результаты](#)

[Вывод](#)

[Контакты](#)



Контекстно-медийная сеть Google обеспечила треть заявок с сайта **30,62%**



После подключения контекстно-медийной сети средняя цена клика для Google Рекламы **сократилась на 55%**



**Вывод:** Несмотря на то, что реклама в поиске приносит более качественный трафик на сайт, баннерная реклама в КМС имеет больше потенциала для точечных настроек на целевую аудиторию. Тем самым, продолжая работу с настройками таргетинга, у рекламы в КМС есть все шансы для роста охвата и увеличения конверсии.



# ПОЧЕМУ НАМ СТОИТ ДОВЕРИТЬ ЗАДАЧУ



**22+** года на  
рынке

**160+** специалистов  
в команде

**5000+** успешных  
проектов



Digital-агентство №1 по версии Международного конкурса «Выбор года» 2013-2018



Webcom Group является сертифицированным агентством Google, Яндекс, myTarget, ВКонтакте, Google Marketing Platform и Bing



В штате работают собственные сертифицированные эксперты Яндекса по обучению (3 из 3 в Беларуси)



Единственная компания в Беларуси со статусом Google Ads Premier SMB Partner и Meta Business Partner



Мы готовим лучших digital-специалистов в собственном образовательном центре – Webcom Academy



30 организованных конференций с общим количеством участников от 100 до 1500

  
Business Partner





# ПОЯВИЛИСЬ ВОПРОСЫ?

**ДАВАЙТЕ ОБСУДИМ  
ВАШУ БИЗНЕС-ЗАДАЧУ!**

+375 (17) 375-34-56

info@webcom-group.by

Следите за новостями



Будем рады видеть Вас в нашем офисе по адресу:  
**г. Минск, ул. Маяковского, 16А**

