

Кейс: Интернет - магазин автохимии



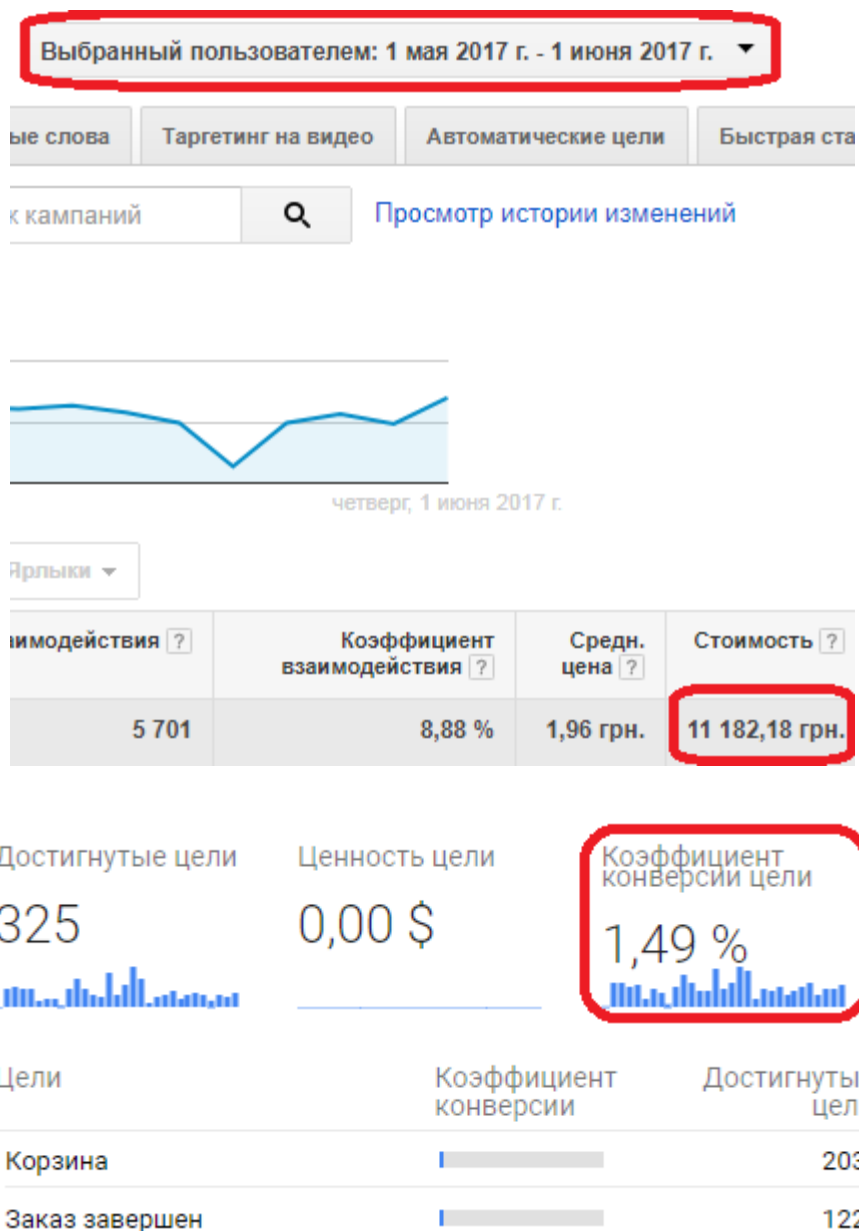
Владелец ресурса обратился ко мне за помощью в мае 2017 году. Интернет - магазин занимается продажей автохимии. Передо мной встала задача: увеличить конверсию с сайта (увеличить продажи с сайта), при этом уменьшить затраты на контекстную рекламу.

1. Основная работа по проекту:

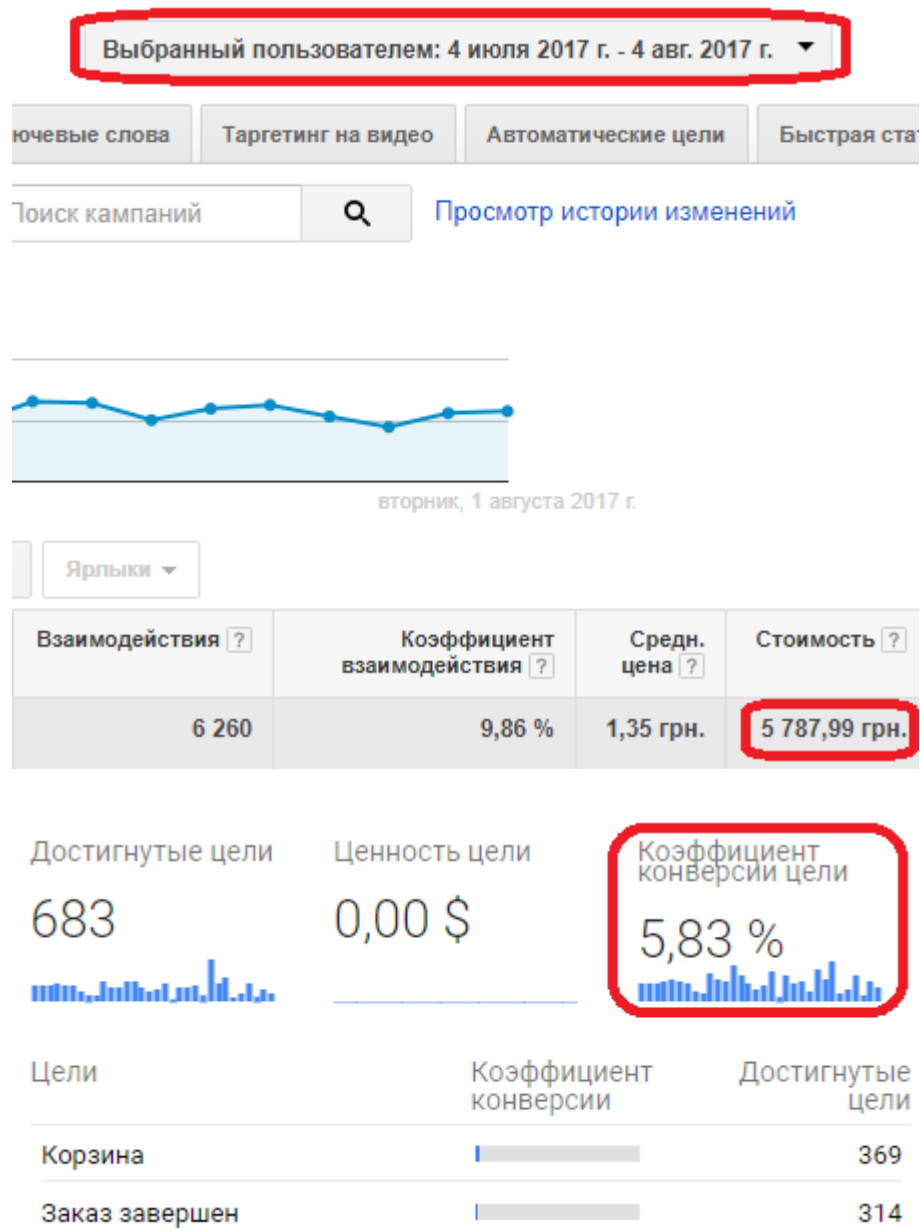
- Провел подробный аудит аккаунта контекстной рекламы и google аналитки.
- Выяснил причину плохой конверсии и больших затрат на контекстную рекламу.
- Улучшил юзабилити сайта с помощью перестановки блоков, добавили акционные баннеры.
- Проработал ключевые запросы под будущую рекламную кампанию.
- Создал контекстную рекламную кампанию, со всеми расширениями.
- Настроили цели в Google аналитике для отслеживания конверсии с сайта.

2. Результат:

Общие траты на рекламу до моей работы составляли более 11000 грн в месяц, с общей конверсией 1,49 процента:



После моей работы - траты составили 5787 грн в месяц, с общей конверсией 5,83 процента:



3. Что повлияло дополнительно:

На мою работу повлиял клиент, который оперативно предоставлял все данные для анализа.