



Лонг Кэт

# Эффективное продвижение и ведение контекстных кампаний в тематике “Септики” в Москве и области

Теплые заявки по 737 рублей в тематике, где средний чек около 120 000 рублей.



Мордовия, Саранск, ул. Советская, д. 84а, офис 311



[gd@longcatdev.com](mailto:gd@longcatdev.com)



+7 (8342) 37-33-89, +7 (9297) 47-33-89



[www.longcatdev.com](http://www.longcatdev.com)

# Описание

В апреле 2017 года к нам обратился клиент с просьбой заняться контекстной рекламой и поисковым продвижением сайта [toras-aqua.ru](http://toras-aqua.ru)

На момент обращения сайту было около восьми месяцев, однако им практически не занимались. Клиент озвучил приблизительный ежемесячный бюджет и пообещал провести детальный подсчет финансовой статистики в конце лета. То есть, для достижения приемлемых для клиента показателей прибыльности с сайта нам предоставили пять месяцев.

Мы согласовали работы по поисковому продвижению и ведению контекстных кампаний (Яндекс Директ и Google Adwords).

# Сделано

В первую очередь мы составили семантическое ядро для поискового продвижения сайта. Всего в изначальном списке оказалось 1210 ключевых словосочетаний. Были написаны технические задания для копирайтеров на все страницы. Начали работу по оптимизации контента.

В процессе работы семантическое ядро увеличилось до 1312 запросов. Мы проработали рекламные кампании в Яндекс Директ и Google Adwords. В директе создали отдельные кампании на поиск, Рекламную Сеть Яндекса и на страницы конкретных моделей септиков. В процессе работы на основании данных Яндекс Метрики мы отключали или редактировали неэффективные объявления.

В Яндекс Метрике были настроены цели, на сайте посредством А/В тестов подобрали оптимальные формы сбора контактов от пользователей.

Была настроена телефония. К одному основному номеру телефона, который был у клиента, мы докупили 16 дополнительных номеров телефона. Некоторые номера для отслеживания конверсии с разных рекламных каналов, некоторые для имитации присутствия филиалов в различных районах Московской области:

### **Наши номера:**

**Москва (многоканальный) – [8 \(495\) 227-04-56](tel:84952270456)**

**Дмитров, Талдом – [8 \(499\) 403-12-19](tel:84994031219)**

**Солнечногорск, Клин – [8 \(499\) 403-34-68](tel:84994033468)**

**Волокамск, Истра – [8 \(499\) 677-14-73](tel:84996771473)**

**Одинцово, Можайск – [8 \(499\) 677-18-76](tel:84996771876)**

**Н.-Фоминск, Обнинск – [8 \(499\) 346-84-57](tel:84993468457)**

**Чехов, Подольск – [8 \(499\) 322-89-16](tel:84993228916)**

**Серпухов, Заокский – [8 \(499\) 322-89-16](tel:84993228916)**

**Домодедово, Ступино – [8 \(499\) 404-13-02](tel:84994041302)**

**Раменское, Егорьевск – [8 \(499\) 404-27-48](tel:84994042748)**

**Ногинск, Петушки – [8 \(499\) 112-45-74](tel:84991124574)**

**Пушкино, С.-Посад – [8 \(499\) 380-67-02](tel:84993806702)**

# Результаты

## Поисковое продвижение

В конце каждого месяца, клиенту представлялись отчеты со списком сделанных работ, текущих позиций в поисковых системах и статистика по конверсиям (звонки, заявки).

Из 1312 запросов, которые мы отслеживали в поисковых системах, к концу августа мы получили следующие промежуточные результаты:

- ✓ 344 запроса в ТОП50
- ✓ 77 запросов в ТОП10

Среди запросов, которые оказались в ТОП10, преобладают словосочетания со словом “купить”, “цена”. В основном в ТОП вышли запросы по конкретным моделям очистительных систем. Эти запросы можно считать максимально целевыми.

Запрос	Позиция
купить топас 5 пр	1
купить септик топас 8	2
купить септик топас от производителя	2
юнилос астра 5 производитель	3
септики биодека	3
септик биодека	3
евробион 4 купить	3
юнилос астра купить	4
biodeka септик	4
евробион 4 цена	4
септик евробион цена с установкой под ключ	4
топас 5 септик официальный	4
запчасти для топас 5	4

Запрос	Позиция
комплектующие для септиков	4
юнилос астра 8 купить	5
юнилос астра 6 купить	5
септик с установкой под ключ	5
запчасти для септика	5
септик топас 8	5
топас 8 септик	5
купить запчасти топас	5
топас запчасти	5
топаэро купить	6
топаэро 4 long пр	6
юнилос астра 5 купить	6
юнилос запчасти	6

Запрос	Позиция
юнинос астра 8 купить в москве	6
купить юнинос 8	6
купить септик юнинос астра 8 в зеленограде	6
биодека цена	6
топас 8	6
топас 4 пр	6
топас 5 лонг пр	6
купить топас 8	6
станция топас 8	6
топас септик купить	6
канализация топас купить	6
купить станцию топас	6
купить септик юнинос астра 5	7

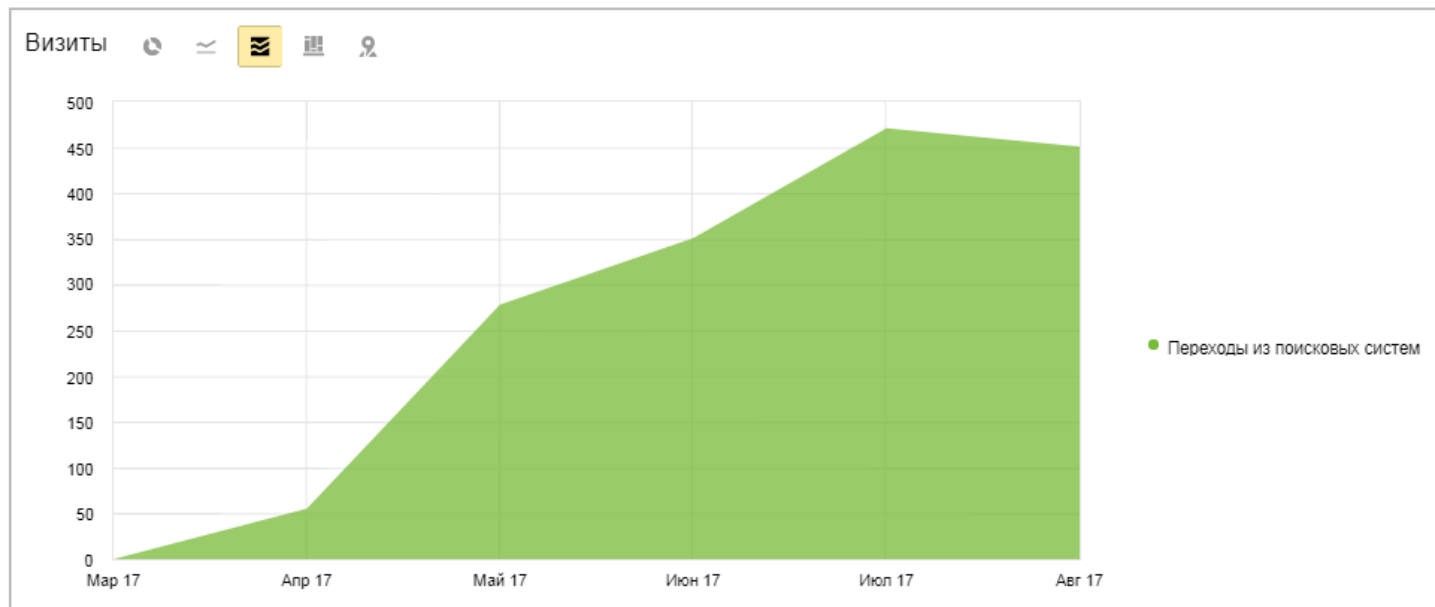
Запрос	Позиция
септики установка и монтаж	9
топас 6	9
септик топас 5 пр	9
купить септик топас 5	9
топас 4пр	9
купить топас 5 москва	9
септик топас 4 пр	9
запчасти для септиков купить	9
септики монтаж	10
септики установка	10
топаэро 7 пр	10
купить топас 5	10
септик астра 8 цена	10

Запрос	Позиция
юнилоc 50	7
септик биодека 5	7
евробион цена с установкой	7
топас 5 пр	7
топас 5 септик официальный сайт производителя	7
топас 6 лонг	7
септик топас 4пр	7
купить топас	7
запчасти топас	7
септик топаэро	8
аcтра 6 юнилоc	8
купить септик аcтра 5	8
biodeka 5 c 800	8

Запрос	Позиция
biodeka автономная канализация	8
евробион запчасти	8
евробион цена с установкой под ключ	8
септики установка под ключ	8
топас 8 септик официальный сайт производител.	8
топас 5 септик официальный сайт	8
септик топас 6 купить	8
купить септик топас в москве	8
обслуживание септиков в московской области	8
топаэро септик	9
септик топаэро 3	9
юнилоc 5 цена	9
евробион 5 купить	9



После старта работ по поисковому продвижению заметный трафик пошел на третий месяц



## Контекстная реклама

Были опробованы различные подходы к привлечению посетителей – от большого количества самых дешевых кликов до небольшого количества дорогих. Как часто и бывает, оптимальной оказалась усредненная стратегия.

Пять месяцев работы над контекстными кампаниями позволили снизить ежемесячный бюджет. В первые месяцы работы на Яндекс Директ и Google Adwords направляли около 150 тысяч рублей ежемесячно. Но уже в августе было потрачено всего 60 тысяч рублей и мы получили максимальное количество заявок в сравнении с другими месяцами.

# Конверсии

Для демонстрации результатов рассмотрим август 2017 года. Вместе с нашим гонораром за работы по поисковому продвижению, ведению контекстных кампаний, телефонии и сопровождению сайта было потрачено **96631 рублей**.

За этот месяц было получено:

- ✓ 119 уникальных звонков. Среднее время разговора 3:40.
- ✓ 12 уникальных заявок с форм обратной связи

Средняя стоимость одной заявки **737 рублей**. Если исключить работы по поисковой оптимизации, сопровождению сайта, оплаты телефонии и ведению контекстных кампаний, а считать только те деньги, которые были перечислены напрямую в Яндекс и Google, то стоимость одной заявки 455 рублей. Но стоит понимать, что эту цифру в расчетах лучше не использовать.

Между тем, в тематике автономных канализаций средний чек составляет **120 000 рублей**.

## Итог

Стоит понимать, что после старта контекстной рекламы добиться оптимальной стоимости привлечения одного клиента получится не сразу. Какое-то время должно уйти на сравнение различных стратегий привлечения посетителей с рекламы и проведение необходимых тестов на сайте. В данном случае к пятому месяцу мы снизили стоимость получения одной заявки с сайта до **737 рублей** (в первые два месяца эта цифра была в районе 1200-1800 рублей).

Если у клиента есть возможность, то желательно сразу же начать работу по поисковому продвижению сайта. Практически всегда это можно рассматривать как инвестицию в будущее. По нашему опыту, затраченные деньги на поисковое продвижение начинают возвращаться через **6-24 месяцев**.

В данном случае было бы эффективнее приступать к работе не через восемь месяцев после создания сайта, а разрабатывать сайт в сотрудничестве с маркетологами. В этом случае удастся гораздо быстрее добиться уровня, когда поисковое продвижение начинает полностью окупать себя и дает ощутимую прибыль.

[www.longcatdev.com](http://www.longcatdev.com)