

Где брать лиды?

Лайфхаки и новые решения Яндекс Рекламы

Виктор Паламарчук
Руководитель продаж перфоманс-
продуктов



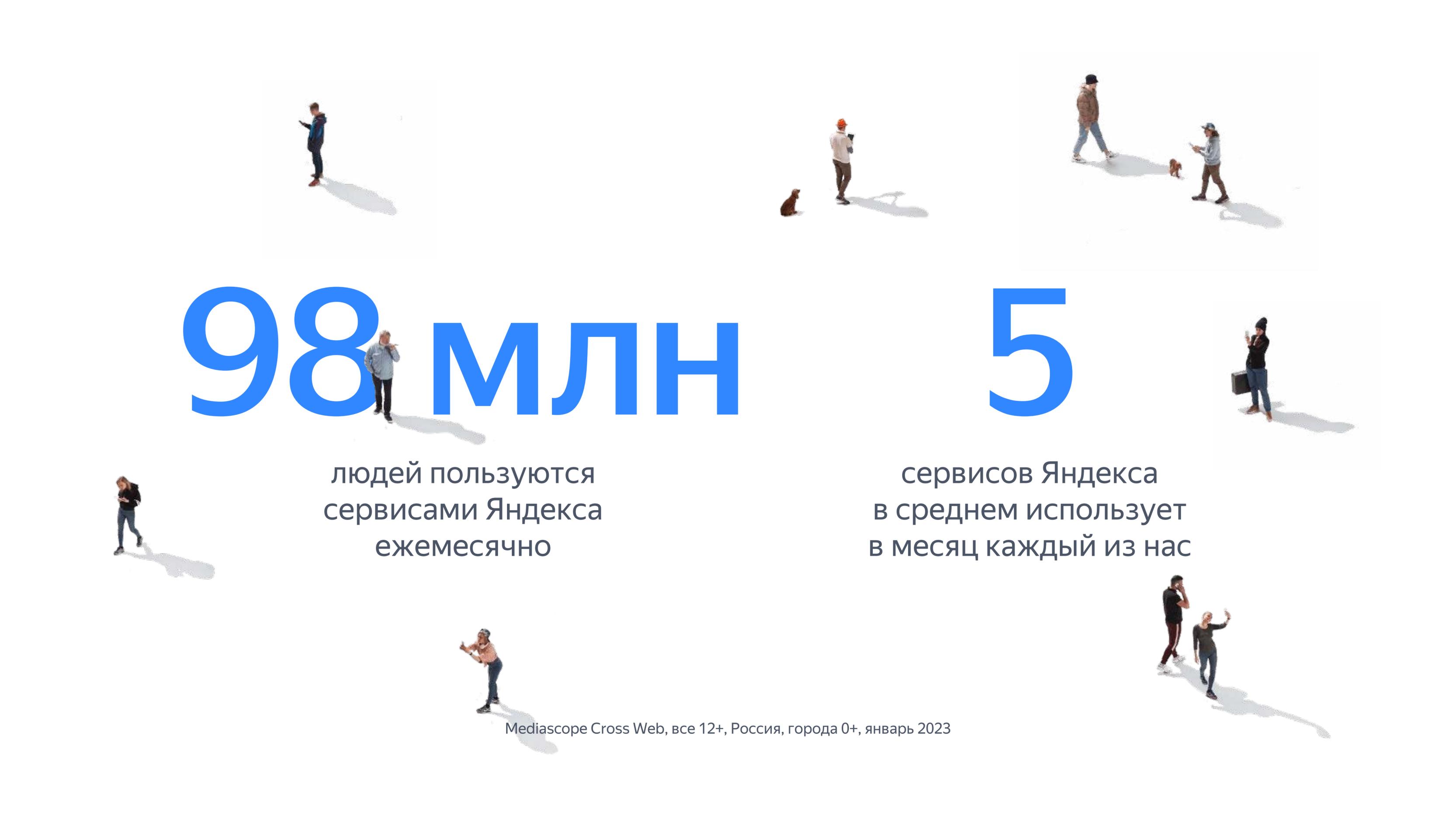


92%

онлайн-покупателей в России
используют сервисы Яндекса



Mediascope Brand Pulse, все 12+, Россия, города 0+, декабрь 2022



98 МЛН

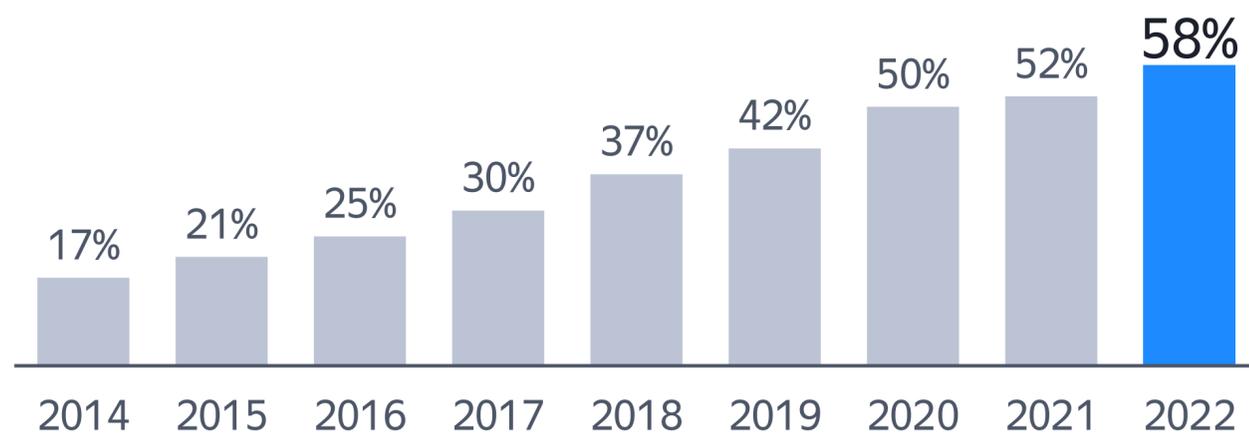
людей пользуются
сервисами Яндекса
ежемесячно

5

сервисов Яндекса
в среднем использует
в месяц каждый из нас

Число онлайн-покупателей выросло до 58%

Основными факторами роста стали онлайн-продажи FMCG, fashion, фармы и приток новых пользователей



Источник: 2014–2019 годы, Омнибус ГФК-Русь, выборка n = 2100, 2020–2022 годы — телефонный опрос, выборка n = 2400

Проникновение ecom в российских городах

76%

Москва
(+8 п. п. YoY)

66%

Города 500 000+
(+6 п. п. YoY)

65%

Города
100 000+
(+5 п. п. YoY)

48%

Малые города
и поселения
(+5 п. п. YoY)



90 %

интернет-покупателей
используют различные
есom-площадки

10 %

интернет-покупателей
используют только
маркетплейсы



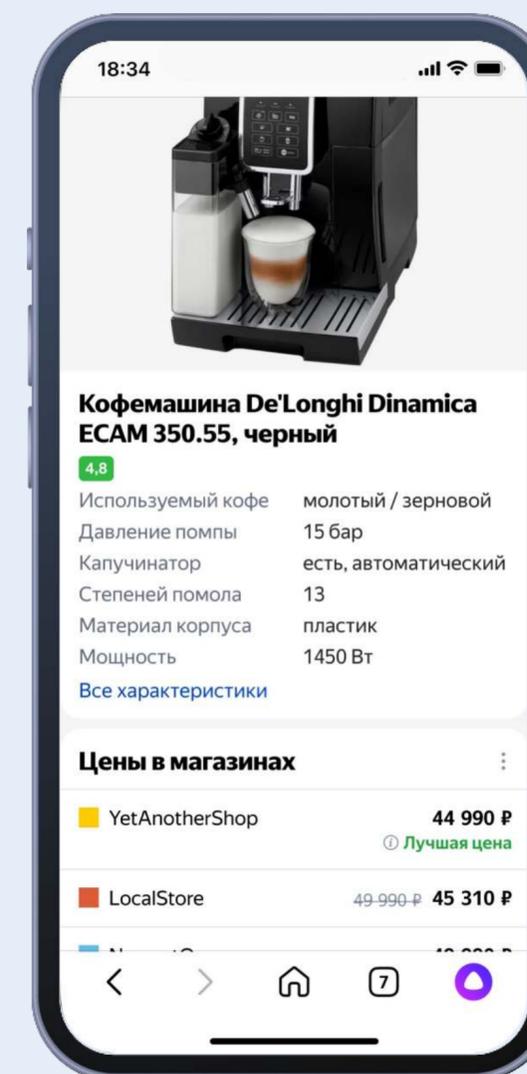
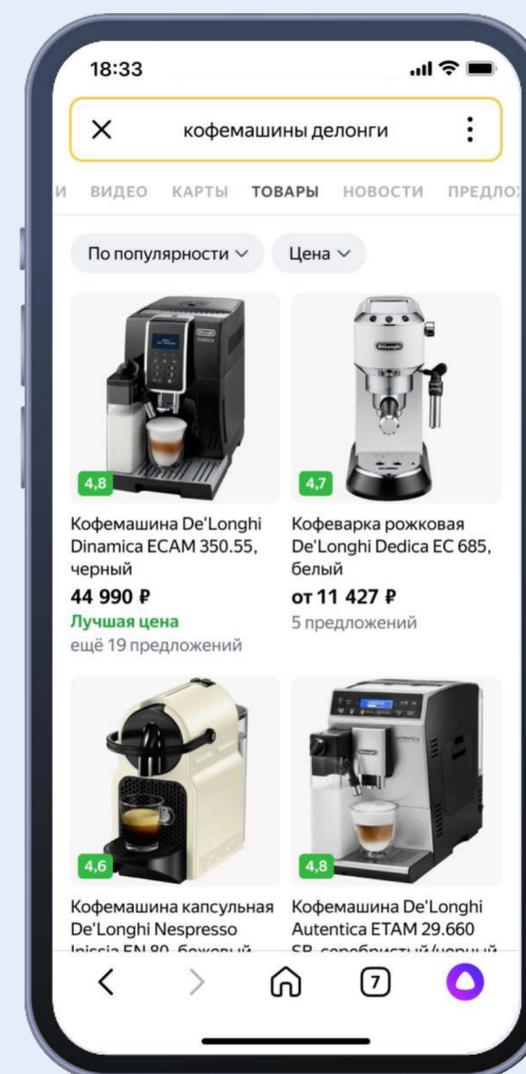
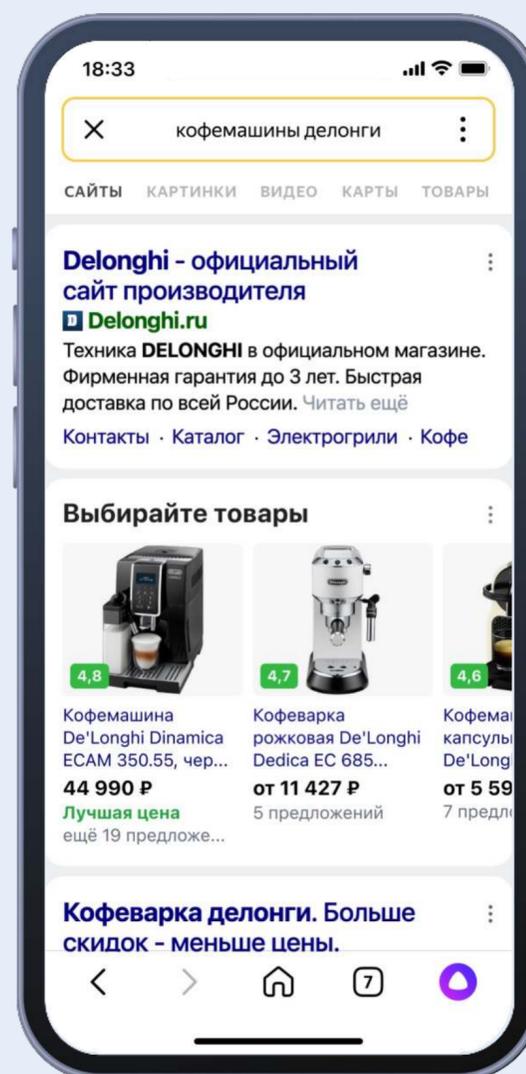
изучают пользователи на разных
площадках, прежде чем купить товар

Что запустить?

Поиск по товарам

Целевой трафик без дополнительных вложений

- ✓ Привлекательное представление ассортимента
- ✓ Бесплатное подключение
- ✓ Выбор ваших товаров прямо в поиске Яндекса

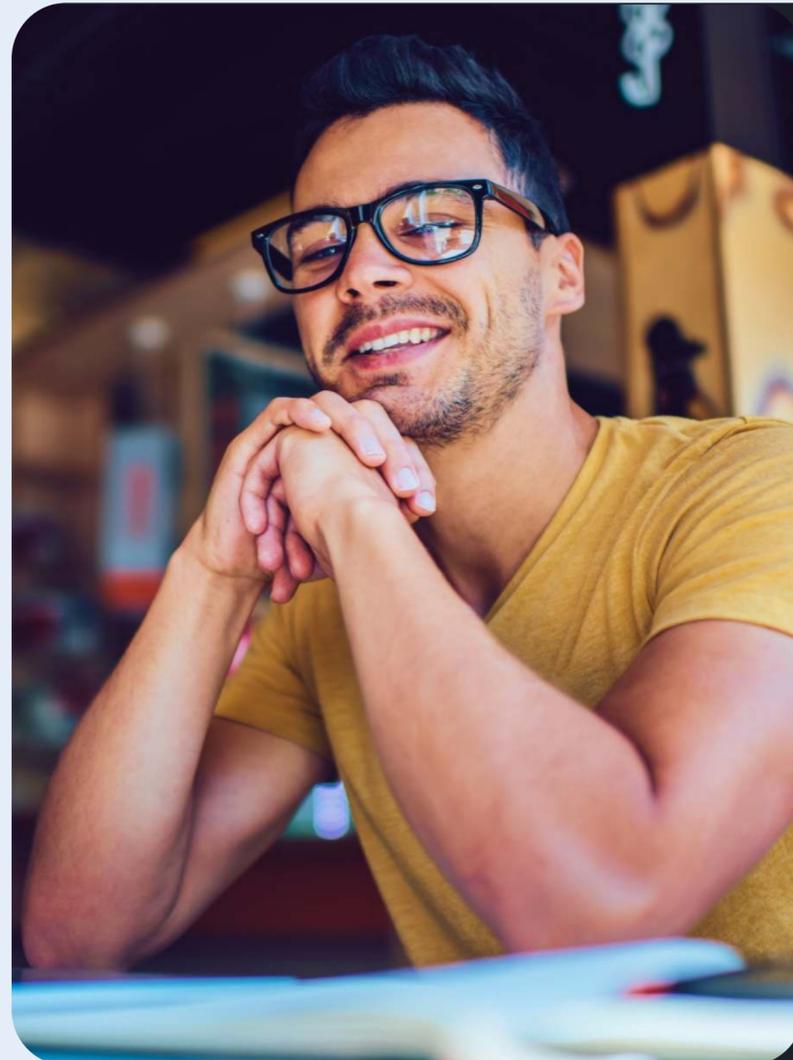


Товарная кампания

Быстрый старт любой рекламы

Составим объявление
и подберём параметры
для показа рекламы.
От вас — только ссылка:

- На сайт
- На фид



Освободите время на оптимизацию и эксперименты

- Быстрый запуск
рекламы
- Рекомендации
по эффективности
элементов
- Товарная статистика

КЕЙС: «КАЛЯЕВ»

Товарная кампания позволила снизить стоимость конверсии на 28 %

★ Клиент

Магазин верхней одежды, известный российский производитель изделий из кожи и меха

📅 Период

Сентябрь — октябрь 2022 года

🚩 Задача

У магазина менялась ассортиментная матрица и уменьшался средний чек. Необходимо было увеличить объём продаж и снизить стоимость конверсии

📍 Гео

Москва и Московская область

✅ Решение

Запустили Товарную кампанию. Тестировали разные варианты стратегий: с оплатой за клики и за конверсии по разным целям.

Наилучший результат показала Товарная кампания с оптимизацией по цели «Еcommerce: добавление в корзину».

РЕЗУЛЬТАТ

Сравнили показатели эффективности Директа за 2 месяца после запуска Товарной кампании

61 %

конверсий принесла
Товарная кампания
от общего числа
конверсий

–28 %

уменьшилась CPA

Товарная галерея

над результатами поиска

- ✓ Рассказывайте о товарах, ценах и акциях прямо под поисковой строкой
- ✓ Отвечайте на запрос пользователя в момент выбора товара
- ✓ Увеличивайте количество конверсий

Яндекс чайник электрический

Поиск Картинки Видео Карты Товары Новости Переводчик Все

Предложения магазинов

 -33% 1 180 ₽ 1 760 ₽ Чайники электрические SCARLETT SC-EK27G69 citilink.ru	 -28% 7 530 ₽ 10 445 ₽ Чайники электрические DELONGHI KBOV2001.BG citilink.ru	 1 190 ₽ Чайники электрические HYUNDAI HUK-P2021 citilink.ru	 3 590 ₽ Чайники электрические KitFort KT-689 2200Вт citilink.ru	 -12% 2 950 ₽ Чайники Philips citilink.ru
--	--	---	---	---

Чайники премиум-класса BORK. От 9'900 руб.
[bork.ru](#) > Чайники-BORK ...
Реклама · Продуманное превосходство в каждом чайнике BORK. Для красивой и комфортной жизни. · Персональные консультации. Фирменная гарантия. Вся коллекция бренда
BORK в Telegram · BORK Приложение · BORK Новинки · BORK Грили
Контактная информация · +7 (800) 500-XX-XX Показать · пн-вс 8:00-22:00 · Москва

Электрочайники — купить по низкой цене на...
[market.yandex.ru](#) > catalog--elektrochainiki/54967... ★ 4,8 ...
Электрочайники — сравнить модели и купить в проверенном магазине. В наличии популярные новинки и лидеры продаж. Поиск по параметрам, удобное сравнение...

Нашлось 6 млн результатов
[Показать только коммерче](#)
344 тыс. показов в месяц
[Разместить рекламу](#)

Как подключение товарной галереи помогло четырём интернет-магазинам улучшить свои показатели

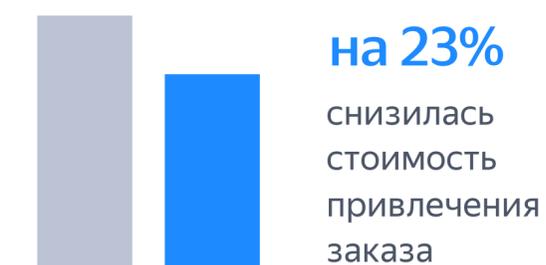
Onlinetrade.ru

📅 Период

Февраль – март 2022 года

✅ Результат

Получили новый источник эффективного трафика



HOFF

📅 Период

Апрель – май 2022 года

✅ Результат

на 120% больше трафика

в 1,5 раза ниже цена клика

на 38% увеличилось количество покупок

на 1/3 снизилась доля рекламных расходов

Эльдорадо

📅 Период

Апрель – май 2022 года

✅ Результат

Получили дополнительный оборот



ВсеИнструменты.ру

📅 Период

Апрель 2022 года

✅ Результат

Масштабировали рекламные кампании на Поиске

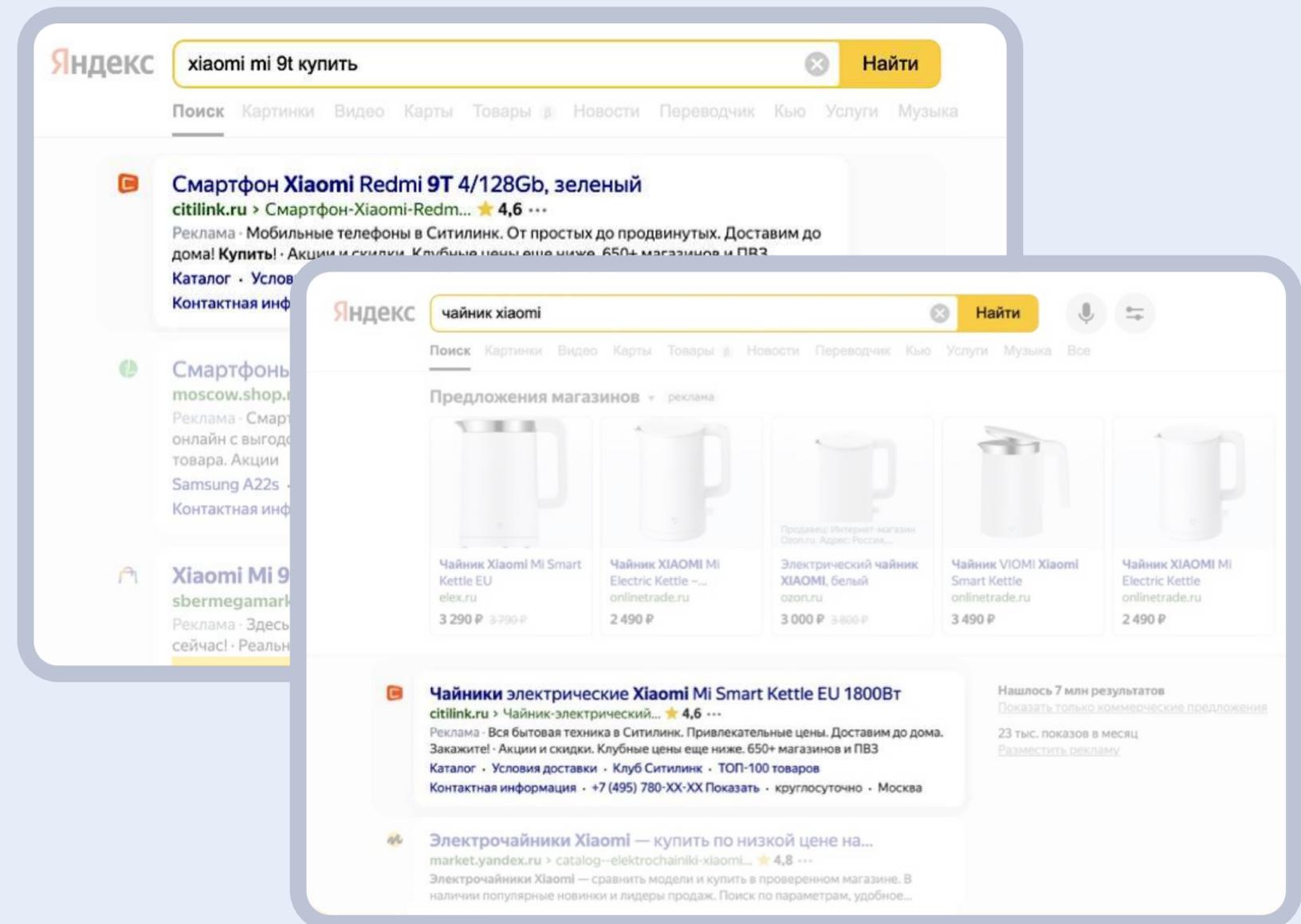
на 17% снизился CPA по цели «покупка»

на 17% сократилась доля рекламных расходов по сравнению с кампанией без галереи

Динамические объявления

Специальный формат для рекламы большого ассортимента

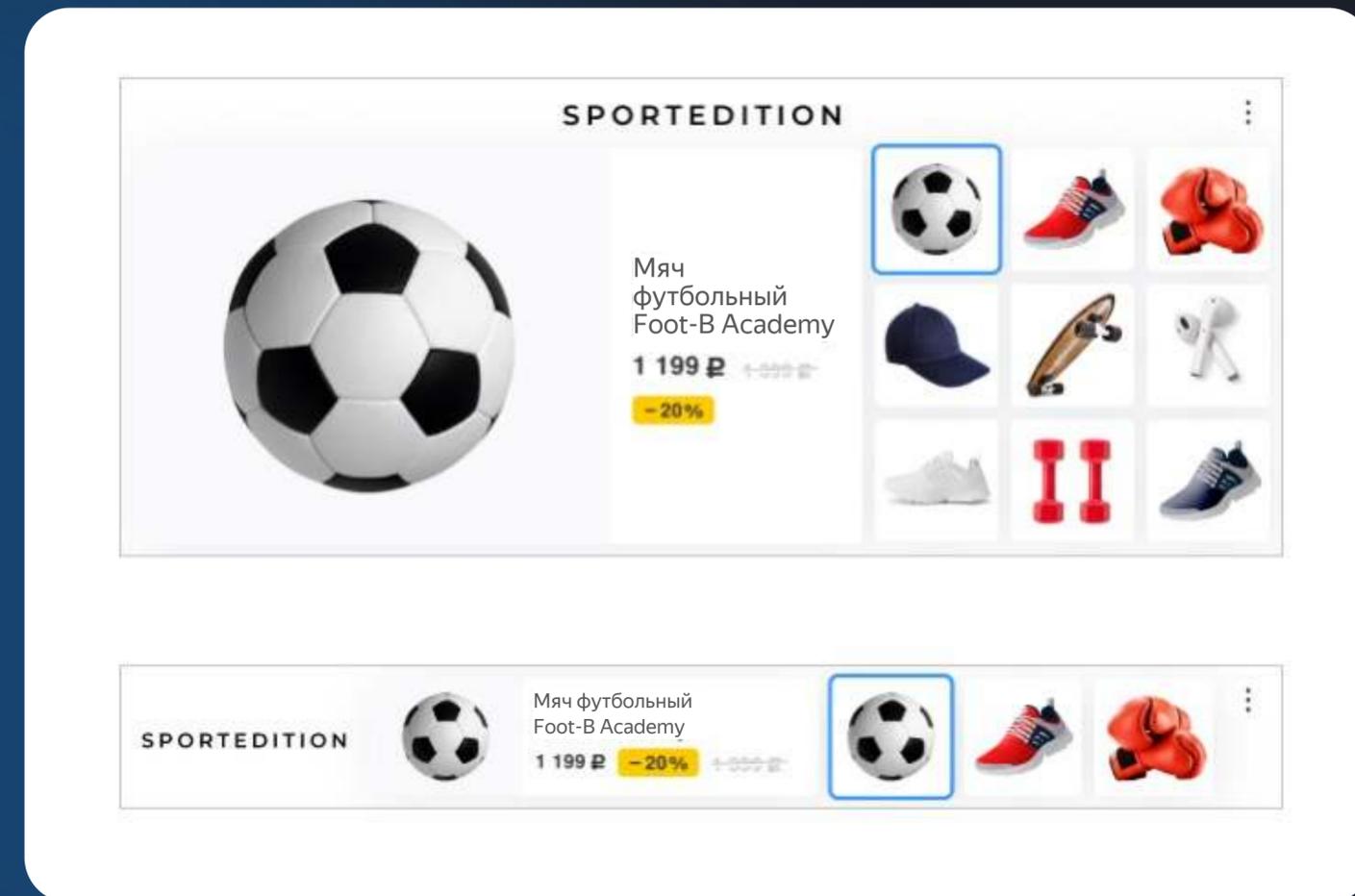
- ✓ Автоматическое создание на основе сайта или фида
- ✓ Быстрое создание объявлений под каждый товар и нужный запрос
- ✓ Привычный вид для пользователя



Смарт-баннеры

Динамический ретаргетинг
и сбор похожей аудитории

- ✓ Автоматическое создание на основе сайта или фида
- ✓ Взаимодействие с посетителями вашего сайта и похожей аудиторией
- ✓ Привлекательные и заметные форматы



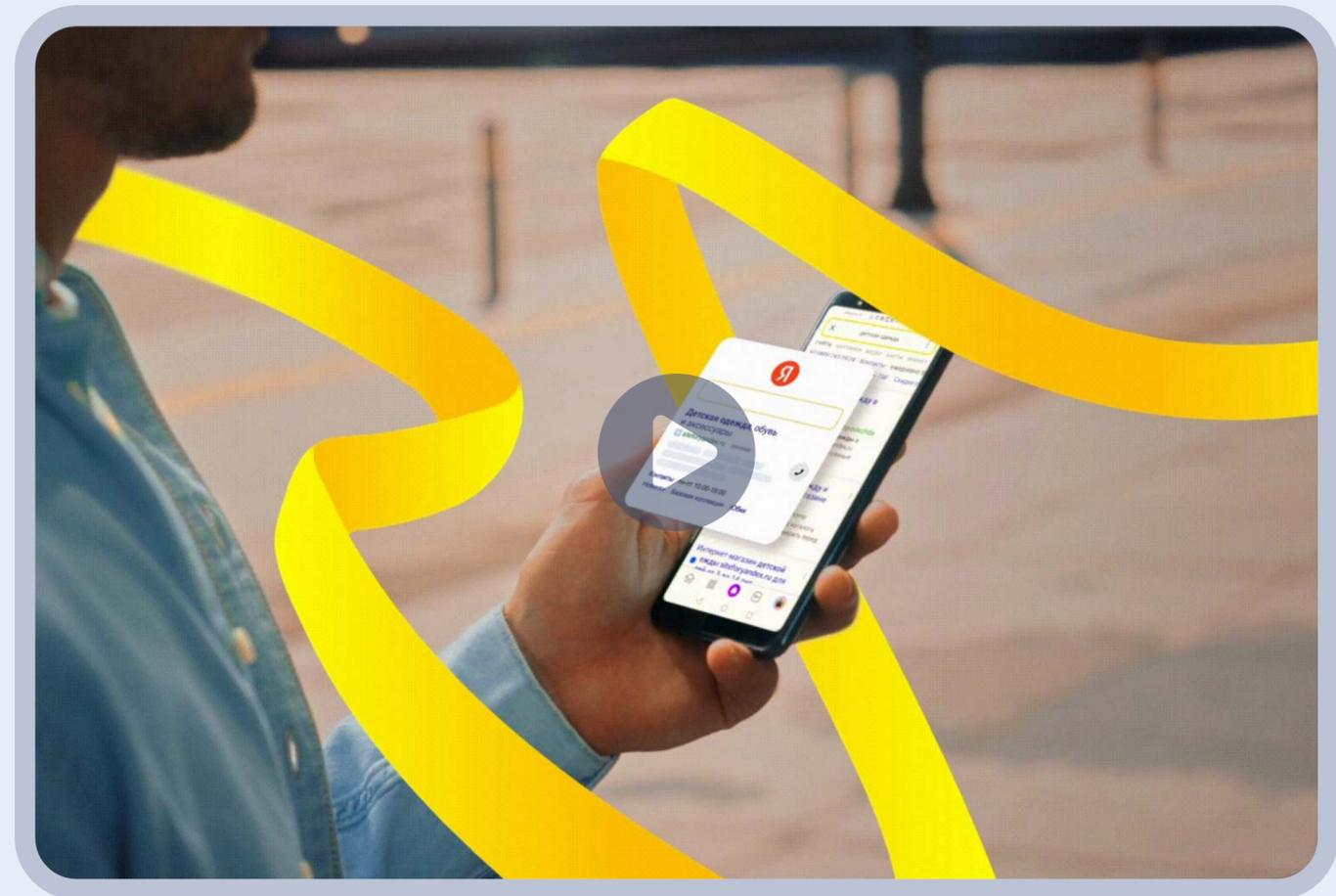
Видео в объявлениях

Сделайте рекламу ярче и получайте больше конверсий

Видео в объявлениях —

это короткие рекламные видеоролики
длительностью 5–60 секунд

- ✓ Показы в текстово-графическом объявлении на подходящих площадках и в Видеосети Яндекса
- ✓ Простая оценка эффективности в Мастере отчётов: CTR, CPC, CPA
- ✓ Оплата за клики или конверсии



КЕЙС: LOVEREPUBLIC.RU

Объявления с кастомными видео привлекли дополнительные конверсии стоимостью на 16 % ниже

★ Клиент

Loverepublic.ru — интернет-магазин женской одежды

📅 Период

Октябрь 2022 года

🚩 Задача

Увеличить количество продаж без роста стоимости конверсии

✅ Решение

Чтобы максимально проработать и протестировать все возможности кампаний в сетях, внедрили видео в тексто-графические кампании.

РЕЗУЛЬТАТ

Объявления с видео сильнее привлекают пользователя к продукту, чем объявления со статичным изображением.

+77 %

CTR видеообъявлений

+23 %

CR

-16 %

CPA

Как измерить?

Все конверсии

Данные, которые можно использовать в Директе



Пользователи приложения

Возможность взаимодействовать с пользователями приложения



Оформление заказа через звонок, форму или почту

Клиент был на сайте, но оформил заказ по телефону



Покупка в офлайн-точке

Клиент был на сайте, но пришёл в магазин и купил товар в нём



Выкупленные транзакции

Клиент оформил заказ через сайт, совершил оплату и получил товар

Как использовать офлайн-конверсии

- 01 Оценивайте влияние онлайн на офлайн
- 02 Оптимизируйтесь на выкупленные заказы



Как настройка передачи данных из офлайна помогла крупному магазину одежды и обуви **увеличить продажи во всех каналах**

★ Клиент

Мультибрендовый магазин одежды и обуви lady & gentleman CITY — интернет-магазин и сеть розничных магазинов в 15 городах России

▣ Задача

Оценить, как именно влияет онлайн на офлайн, сколько приносит денег и как пользователи переключаются между каналами

✔ Решение

Настроили передачу по целям офлайн- и онлайн-продаж и подготовили две кампании, разделив трафик через A/B-тестирование:

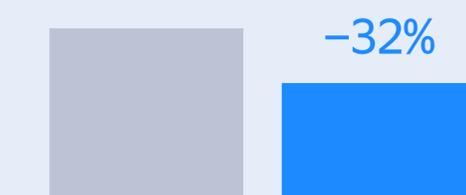
- Кампания А — действующая кампания по смарт-баннерам с оптимизацией на e-commerce-цель «Покупка»
- Кампания В — это копия кампании А с оптимизацией по двум целям: e-commerce-цель «Покупка» и новая офлайн-цель «Заказ оплачен»

РЕЗУЛЬТАТ

Оптимизация рекламной кампании по смарт-баннерам с офлайн-действиями покупателей, которые ранее не учитывались

■ Старая кампания ■ Новая кампания

Офлайн-продажи



CPA

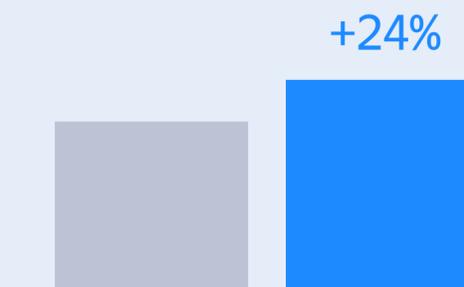


Достижение целей

Онлайн-продажи



CPA



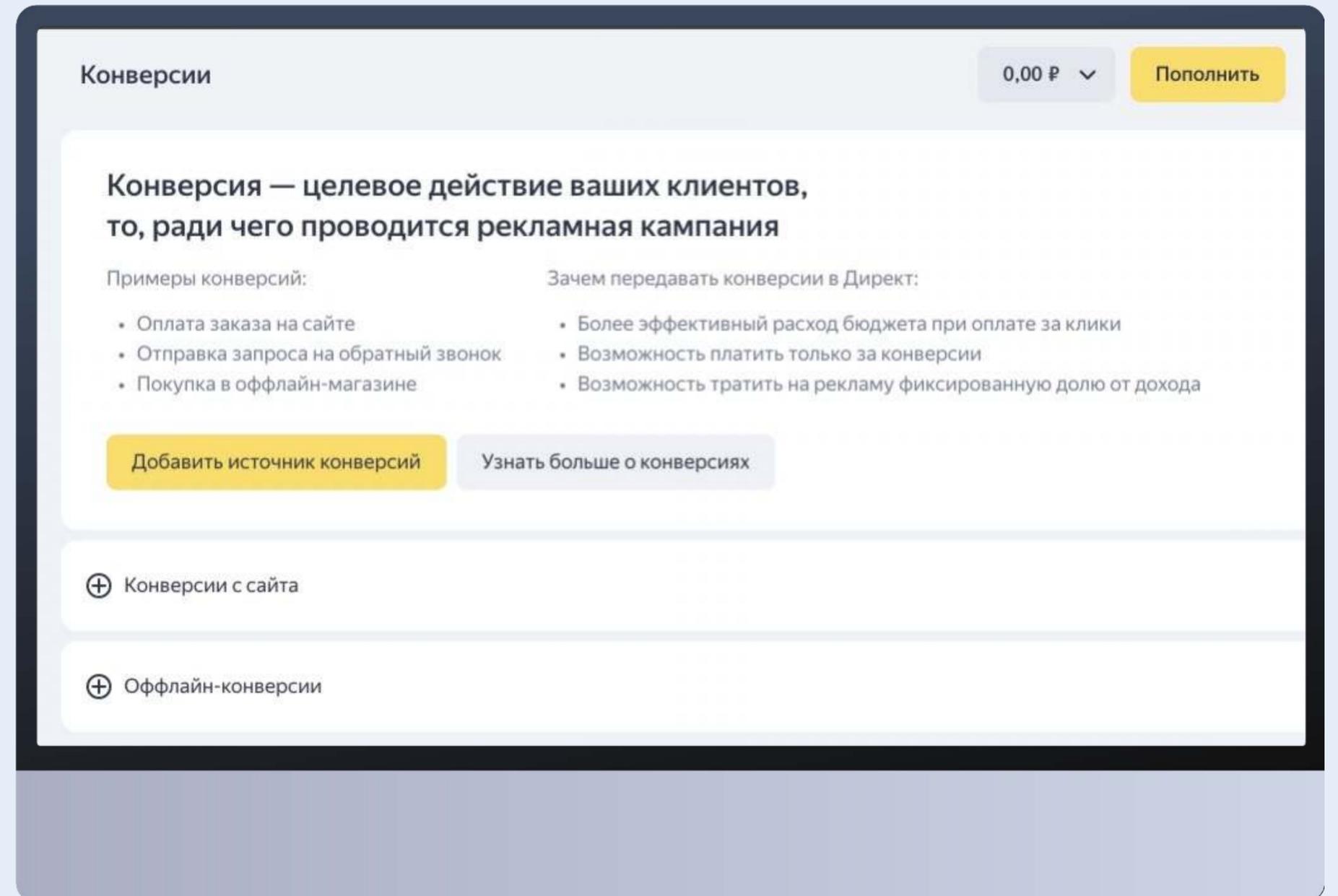
Достижение целей

Центр конверсий

Добавляйте все виды целей и конверсий, управляйте их ценностью и следите за статистикой в Директе

Для чего

- Удобное подключение конверсионных стратегий
- Загрузка всех типов конверсий в едином окне
- Удобная навигация и анализ конверсий

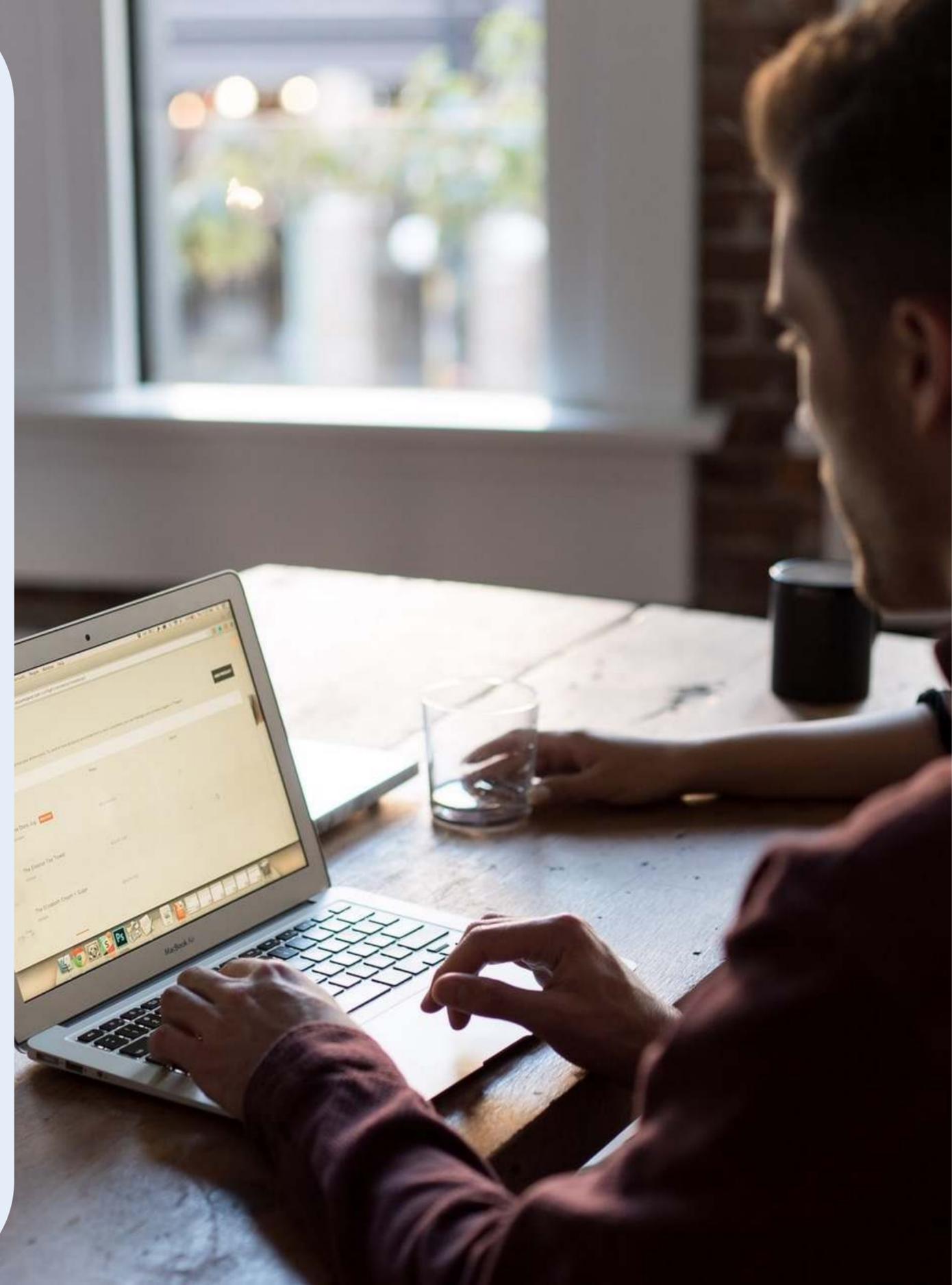


Как оптимизировать?

Конверсионные стратегии

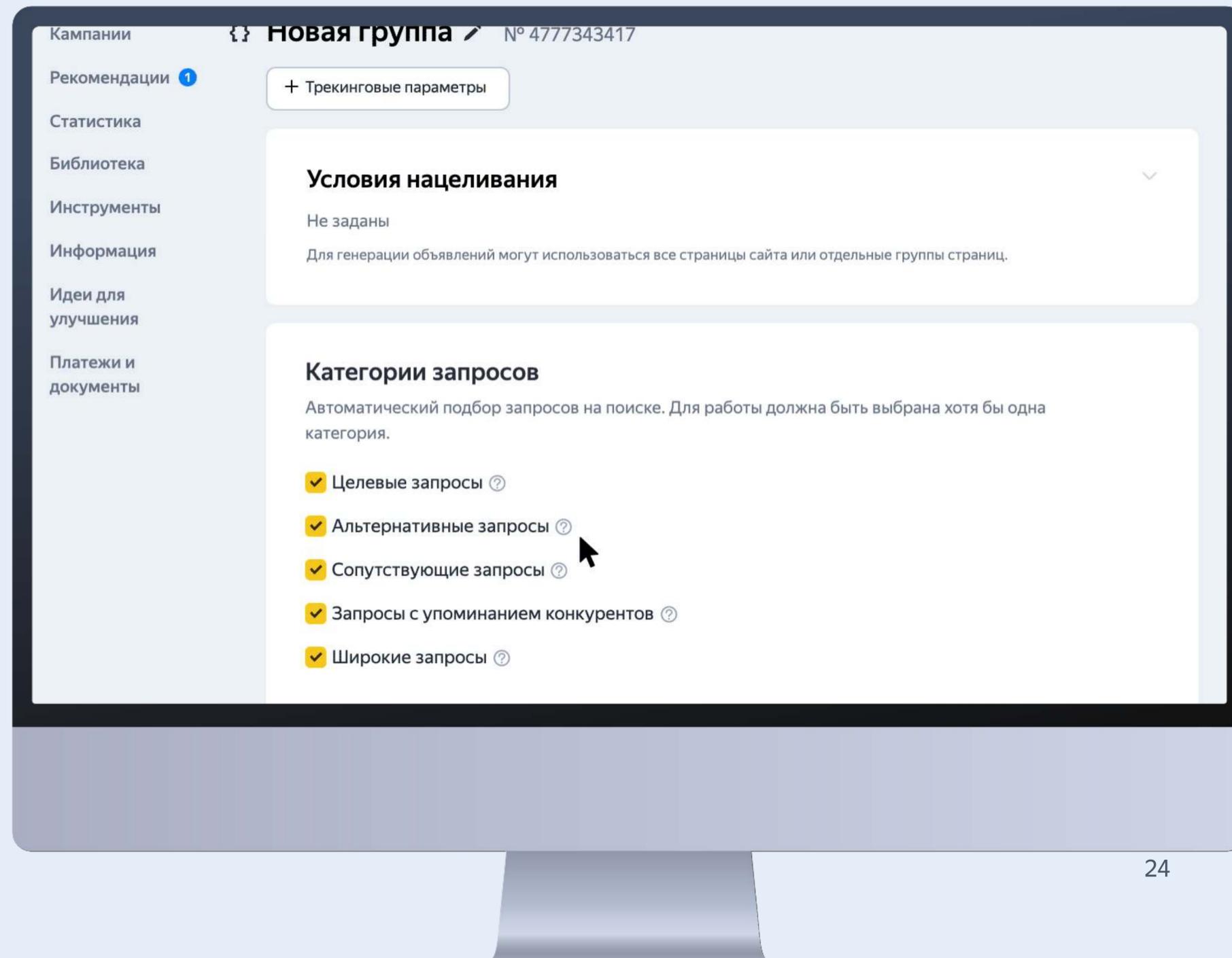
Оптимизация вашего размещения под нужные вам целевые действия

- ✓ Показ рекламы максимально конверсионной аудитории, основанной на анализе сотни поведенческих факторов
- ✓ Возможность платить только за достижение результата — за покупку, заявку, звонок
- ✓ Больше времени на важное: креативы и сайт. Работу со ставками в аукционе берёт на себя стратегия



Автотаргетинг

- ✓ Быстрый запуск рекламы на основе текстов ваших объявлений и сайта
- ✓ Поиск упущенных запросов и новой аудитории
- ✓ Прозрачная статистика и управление: возможность выбрать категории поисковых запросов



Интересы и привычки: новые возможности для взаимодействия с вашей аудиторией

Находите необходимую вам аудиторию



01 С определёнными интересами



02 Похожих на пользователей нужных вам приложений



04 Посетителей организаций и мест в офлайне



03 Похожих на посетителей нужных вам сайтов

Я Реклама

Всем успешных продаж

Виктор Паламарчук

Руководитель продаж перформанс-продуктов

v-palamarchuk@yandex-team.ru

+7 (916) 023-52-58