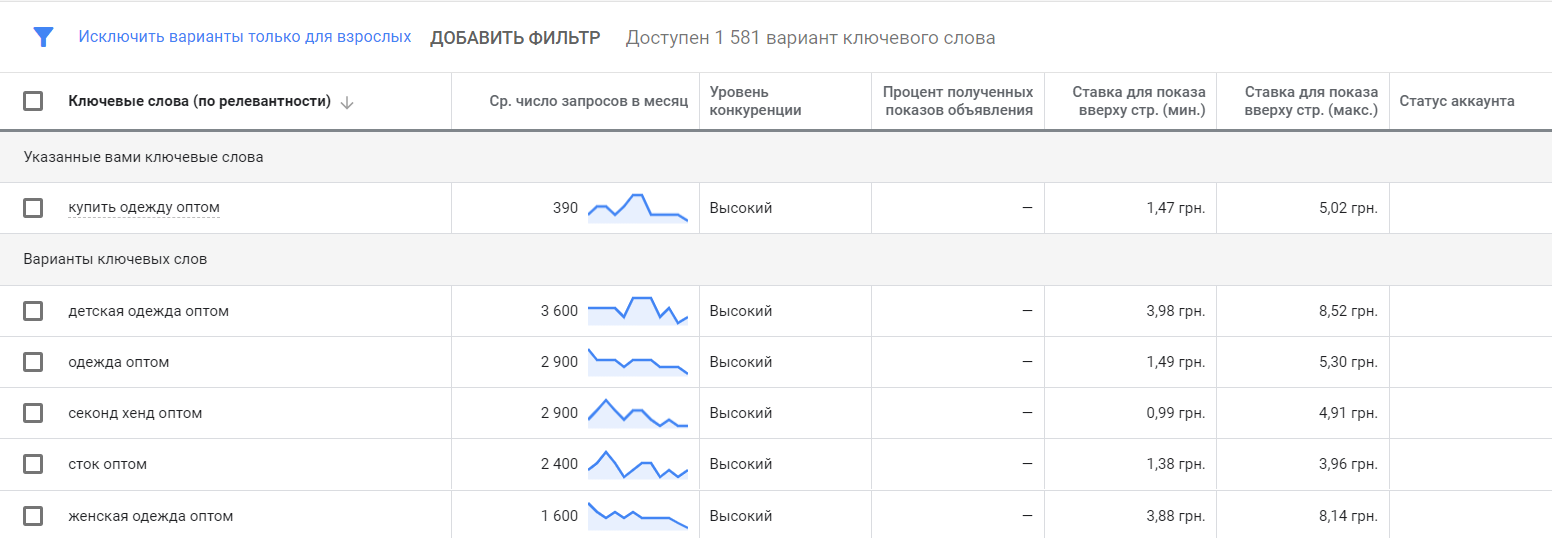
Запросы по оптовой продукции, в нише одежды, по тематике “купить одежду опт” мы имеем 1 581 запрос в различных их вариациях.



Как мы видим что из-за большого кол-ва запросов, эта ниша пользуется огромным спросом и не малым кол-вом конкуренции. Следовательно, при правильной настройке гугл рекламы путём парсинга и фильтрации ключевых слов, в данной нише будет хорошая конверсионная составляющая.

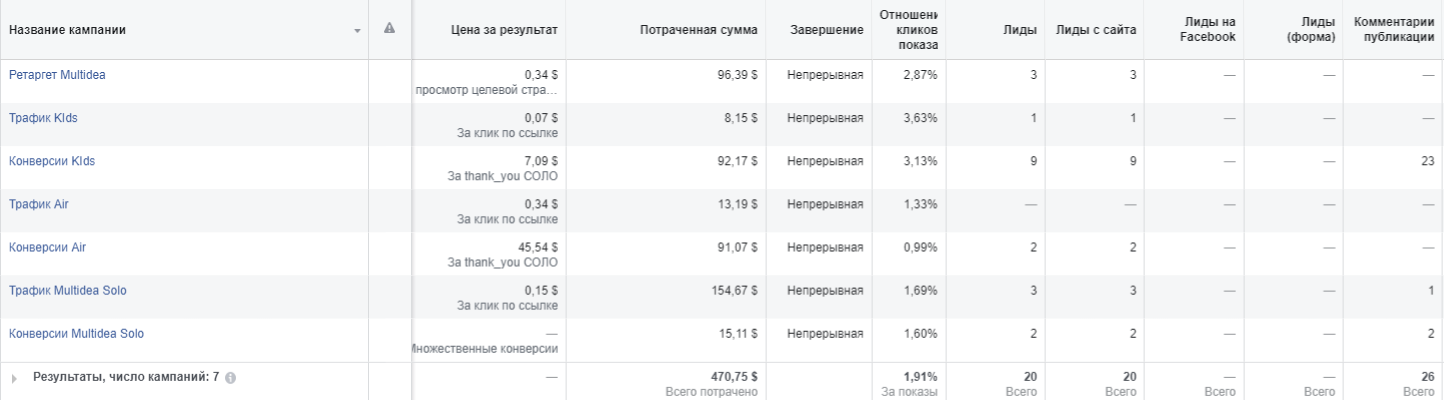
**Итого**

При 1 тысяче переходов на сайт в при средней стоимости перехода 2 грн за клик будет = 2 тыс. грн/мес.



Рекомендуемый бюджет **3,5 тыс грн/мес**, так как в поисковых системах используется система “аукциона” для ключевых слов. Следовательно ставка для клика по ссылке в поисковой выдаче имеет свойство увеличиваться в среднем от 20 - 40% за клик.

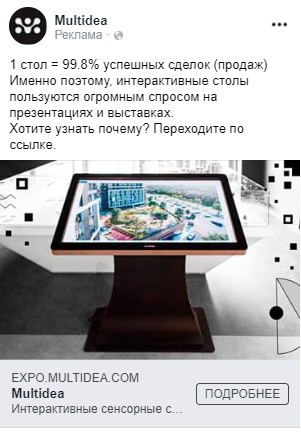
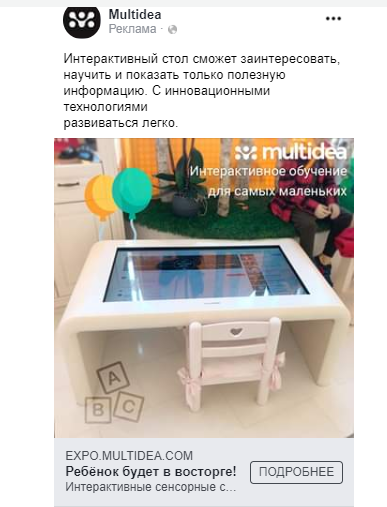
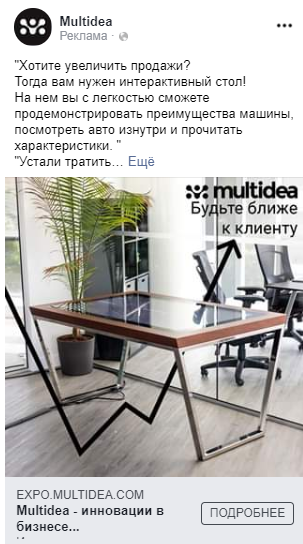
**Наши кейсы таргетированной рекламы в B2B сегменте**

Это продажа сенсорных столов со средней стоимостью 1 000$ через социальные сети Facebook и Instagram. 

За 470$ мы получили 20 лидов, из которых в 12 приобрели столы общей стоимостью на 9 300$ (такой фидбек мы получили от заказчика).

[https://expo.multidea.com](https://expo.multidea.com/#kids)

P.S. (В этом проекте мы разрабатывали этот сайт).



Проект по продажам сумок (бананок) на украинский рынок. Мы предлагали людям партнёрские предложения для перепродажи обуви.   
Там было два типа предложения:  
1. Оптовые покупки для дальнейшей перепродажи B2C  
2. Dropship.   
3. Покупка B2C  
Данная рекламная компания находилась в работе 45 дней.   
Благодаря регулярным своевременным правкам, нам удаётся держать оптимальную среднюю цену за лид, а также стабильное привлечение новых клиентов.

