

BOLSEO.RU
marketing agency



РЕЗУЛЬТАТЫ КЛИЕНТОВ

КОНТЕКСТ • SEO • MARKETPLACE • LANDING PAGE

Рекламное агентство

с 2009 года на рынке рекламных услуг

BOLSEO.RU



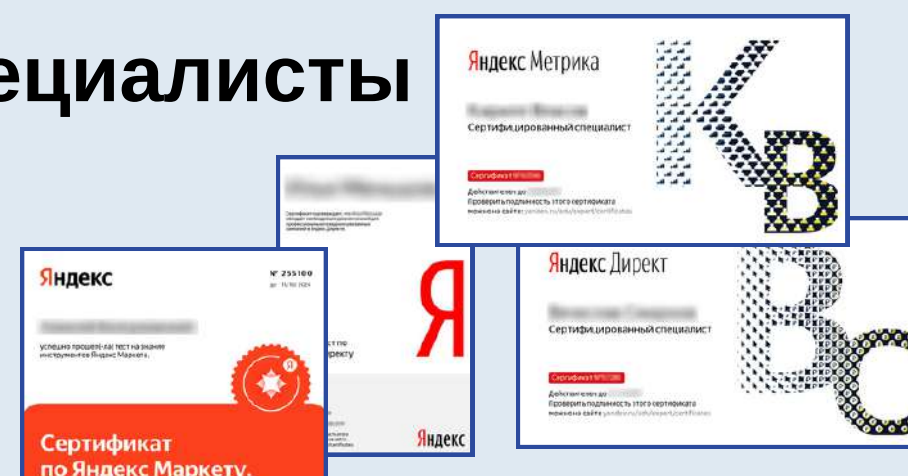
Команда 15 человек

- ★ проджект менеджеры
- ★ программисты
- ★ дизайнеры
- ★ верстальщики
- ★ специалисты по настройке рекламы



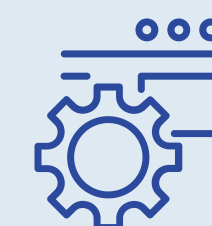
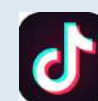
Сертифицированные специалисты

Яндекс Директ
Яндекс Метрика
Яндекс Маркет



Направления:

- ✓ Создание посадочных страниц и сайтов
- ✓ Контекстная реклама
- ✓ SEO продвижение
- ✓ Маркетплейсы
- ✓ Яндекс Бизнес и Карты
- ✓ Ведение соцсетей
- ✓ Программирование
- ✓ Техническая поддержка





**Как разрекламировать и
запустить новый филиал через
карты и Яндекс Бизнес со
скидкой -25% от цены Яндекса**

МЕДВАНС

*СЕТЬ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ
МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ*

Бюджет:
140 000 руб.



ПРОБЛЕМА

- Недостаточно клиентов из интернета в 2-х филиалах
- Открывается новый филиал, нужна информационная и рекламная поддержка в нескольких окрестных районах



ЗАДАЧА

Получать клиентов в 3 филиала из ближайших районов в Москве, Подольске, Королеве

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Подключили рекламу через Яндекс Бизнес. Включили возможность показывать всем, кто ищет медицинские лаборатории в заданных районах. Подключили возможность показывать акции и специальные предложения (14 акций) с ежемесячной сменой. Благодаря агентскому договору с Яндексом, получили меньшую стоимость размещения на 1 год.

2

Итог

Получили цену на -25% ниже официальной от Яндекса.
Получили более 400 новых посетителей медицинских центров в первый месяц.

75 %





**Как получить
максимальную выручку,
при соблюдении ДРР с
точностью 0,1%**

КОТОФЕЙ

Бюджет:
от 200 000 до
1,4 млн. руб.

*ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДЕТСКОЙ
ОБУВИ И ОДЕЖДЫ*



ПРОБЛЕМА

- **Сильный разброс ДРР**
- **Невозможность планировать бюджет**
- **Непрогнозируемая выручка от месяца к месяцу**



ЗАДАЧА

**Получать
максимальную выручку
при соблюдении узкого
диапазона
ДРР от 5,8 до 6,1%**

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Были подключены все инструменты Яндекс Директа: поисковые рекламные кампании, товарные рекламные кампании, мастер-кампании, динамические рекламные кампании, смарт-баннеры и РСЯ. Для удобства управления и оптимизации рекламы кампании были разделены по разным городам.

2

Итог

Четкое соблюдение планового ДРР с точностью до 0,1%. Яндекс Директ является основным рекламным каналом, который приносит наибольшую выручку интернет-магазину + обеспечивает дополнительный приток покупателей сеть розничных точек.

ДРР 6%



BOLSEO.RU
marketing agency



**Как настроить передачу валовой
прибыли в метрику для
Интернет-магазина и запустить
ролик на Youtube**



Бюджет:
120 000 руб.

ИГРОТАЙМ

*ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
НАСТОЛЬНЫХ ИГР*



ПРОБЛЕМА

- Много каналов продаж. Не понятно как считать валовую прибыль
- Большая товарная матрица, нет возможности считать прибыль в разрезе каждой позиции
- Нет интеграции продаж у блоггеров



ЗАДАЧА

- Настроить передачу данных о валовой прибыли в метрике и сделать удобно
- Провести интеграцию с блоггерами

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Настроили передачу маржи из админки сайта в отчет Яндекс Метрики. Это позволило точно передавать данные по марже в рекламный кабинет Яндекс Директ и оптимизировать рекламу по стратегии "Максимум конверсий" с ограничением расходов по точным данным ДРР.

Договорились с самым популярным ютуб каналом об обзоре самой популярной игры.

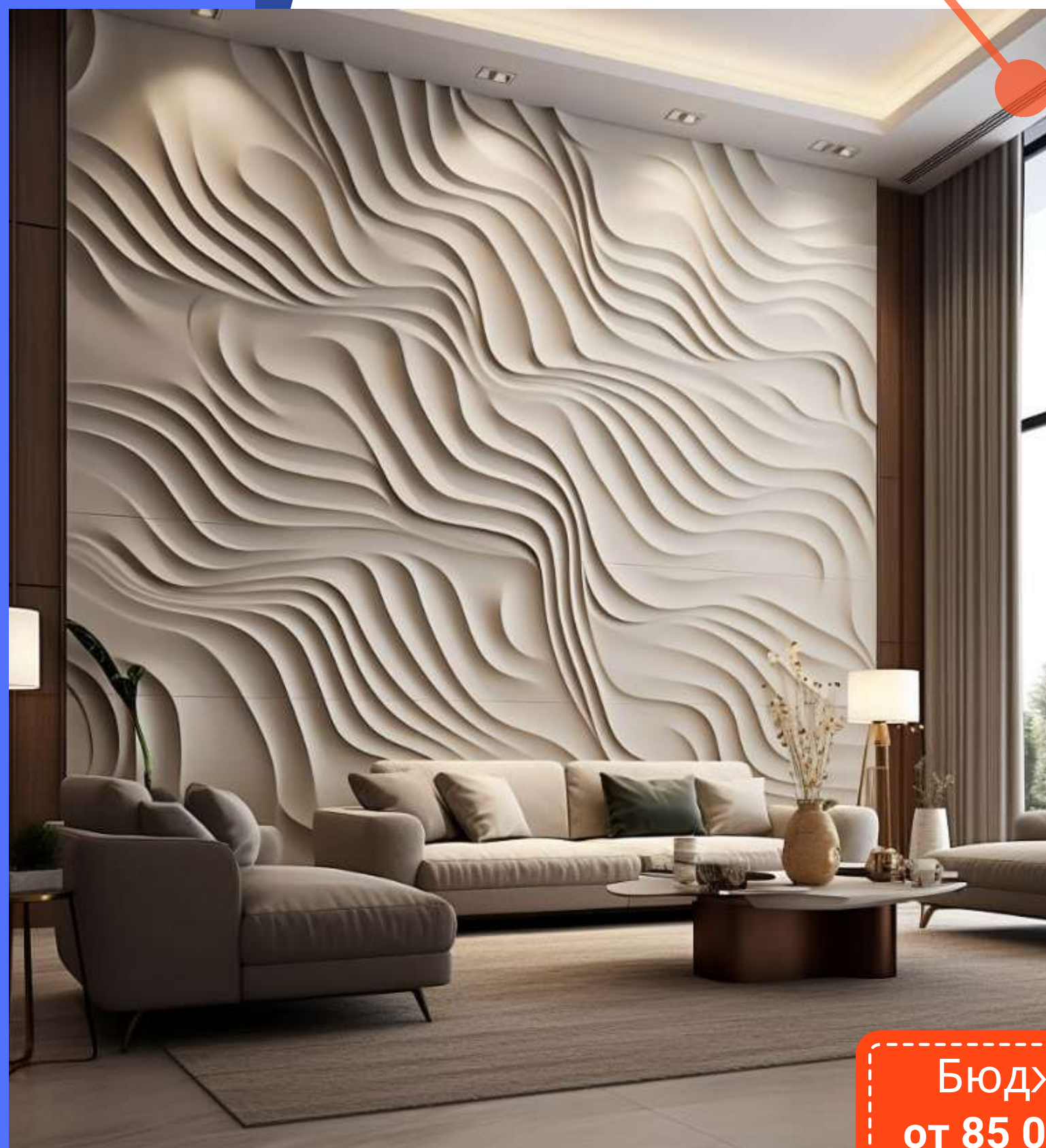
2

Итог

В Яндекс Метрику передаются данные о валовой прибыли в разрезе каждой настольной игры.

Видеоролик с обзором вышел на самом популярном ютуб канале. Продажи игр выросли.





Как получать заявки в 2-3 раза
дешевле с помощью простого
виджета

АПДЕКОР

*производство и продажа
декоративной штукатурки*

Бюджет:
от 85 000 до
220 000 руб.

ПРОБЛЕМА



- Сайт приводил мало розничных заявок
- Заявки стоили очень дорого 14000 рублей
- Оптовых заявок вообще не было

ЗАДАЧА



- Разделить розничные и оптовые заявки
- Получить 50 новых заявок за месяц по меньшей цене

РЕЗУЛЬТАТ

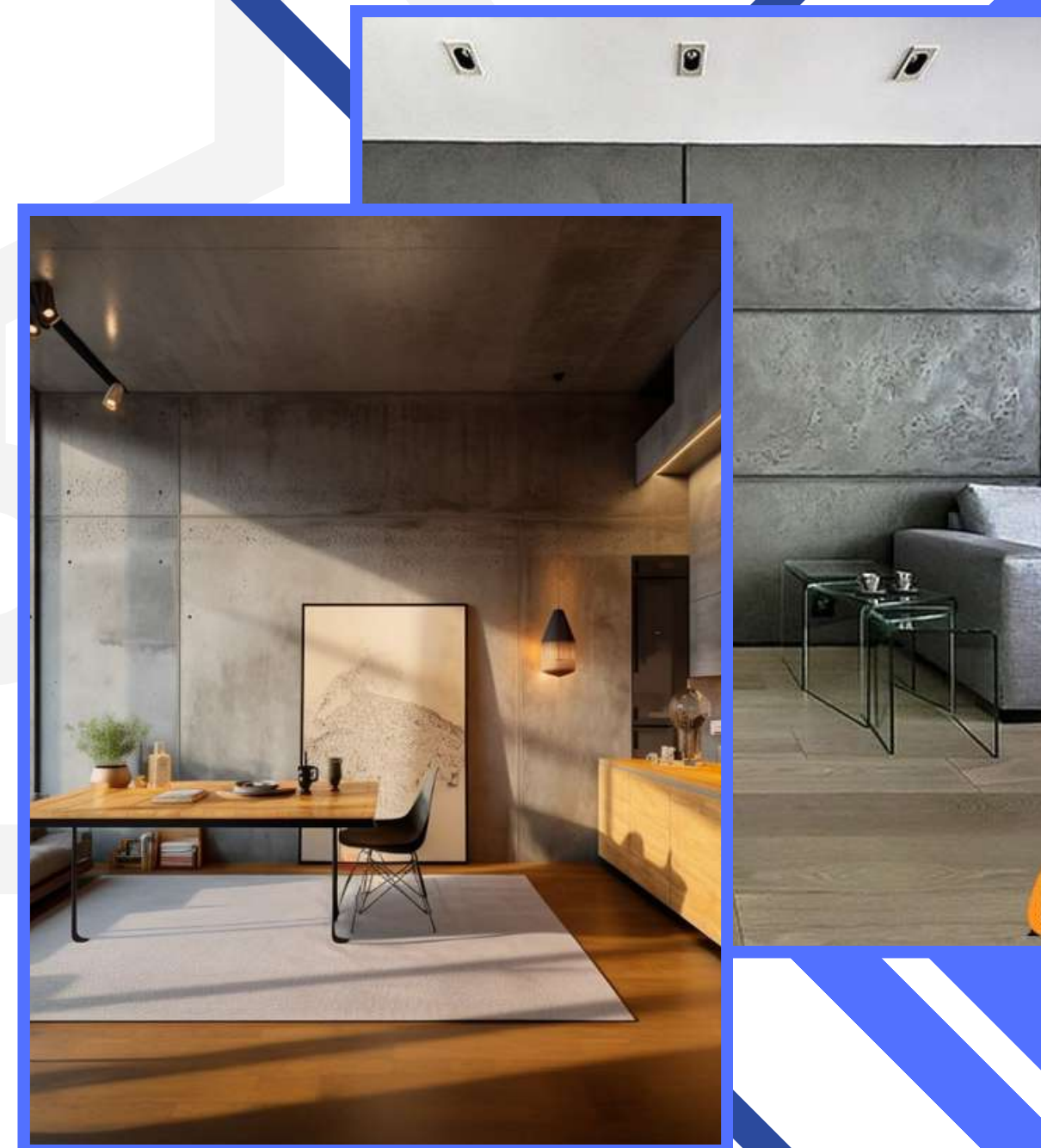
1 Что было сделано

В связи с большим объемом работ по переработке сайта, было решено внедрить Квиз (всплывающий опросник с формой захвата контактов) на сайт. Те же самые рекламные кампании из Яндекс Директ стали давать больше заявок и по меньшей цене. Помимо этого для оптовиков была создана отдельная посадочная страница и настроена отдельная кампания в Яндекс Директ.

2 Итог

В результате по рознице **CPA снизился в 2,3 раза** с 14278 руб. до 6352 руб. За тот же бюджет было получено **в 2 раза больше заявок**. По опту получено 56 заявок за месяц с CPA 1517 руб. Это позволило клиенту увеличить бюджет на рекламу и получить несколько крупных заказов.

x2





Бюджет:
50 000 руб.

**Как увеличить на 80%
количество детей в частном
детском саду**

ИСКАТЕЛИ

детский сад в поселке Сосны



ПРОБЛЕМА

- Так как локация платного детского сада находится в 17 км. от ближайшего города, привлечь родителей было очень сложно



ЗАДАЧА

- Нужна была рекламная кампания, которая привлечет новых клиентов - родителей
- Заполнить группы детьми в детском саду

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

1. Настроена рекламная кампания с таргетингом по близлежащему городу а также с локальным геотаргетингом. Получено 6 отправок форм, 2 целевых визитов.
2. Запущена рекламная кампания на Яндекс Картах. Получено 37 звонков.

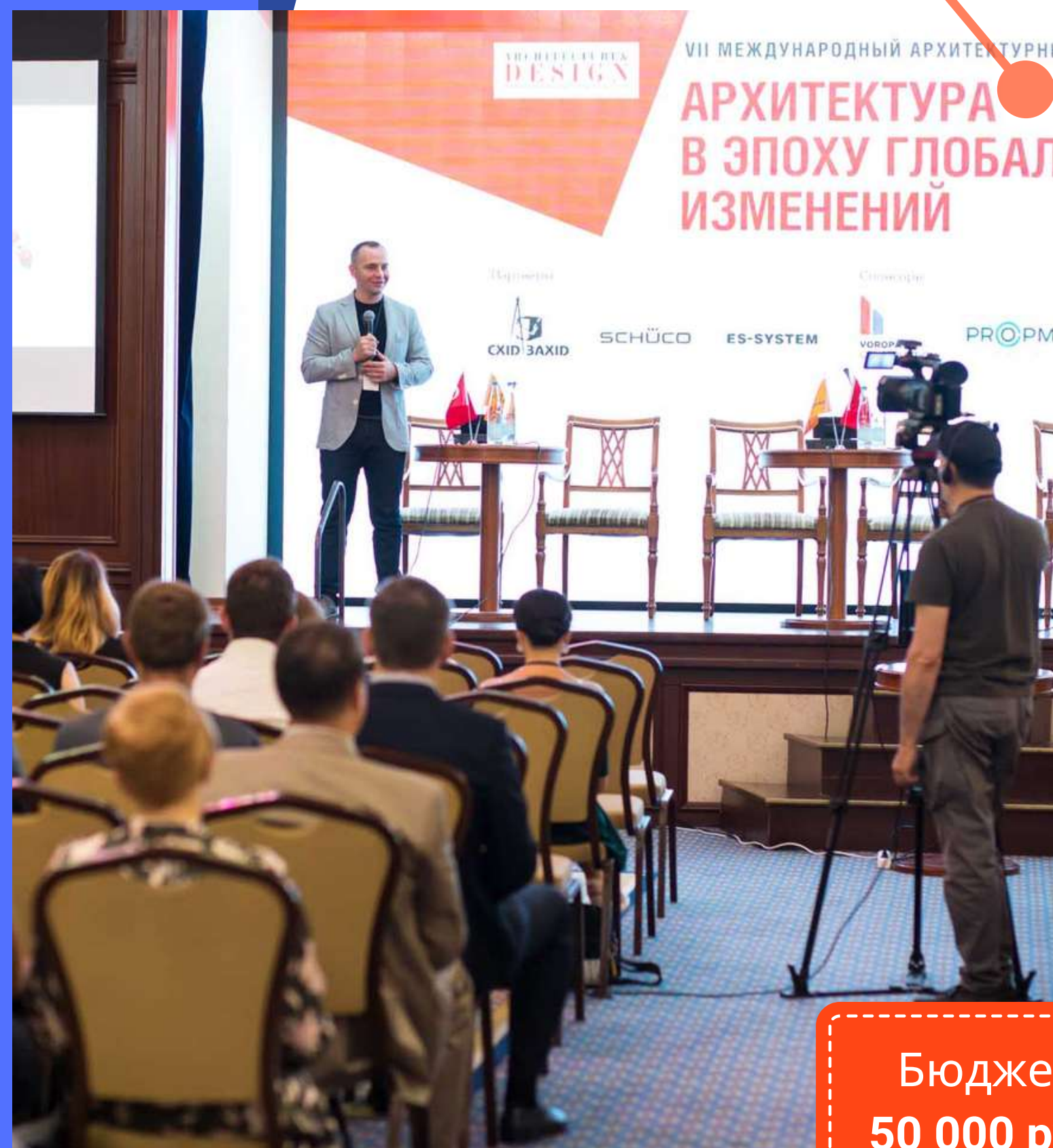
2

Итог

В итоге количество детей в группе было **увеличено на 80%**. Пошло сарафанное радио и о детском саде узнали в округе.



+80%



**Как заполнить полный зал
архитекторами на ежегодном
форуме**

Бюджет:
50 000 руб.

**СОЮЗ
АРХИТЕКТОРОВ**
*платформа для объединения
архитекторов со всей страны*



ПРОБЛЕМА

- На мероприятия приходило очень мало людей. В лучшем случае 1/3 от запланированных



ЗАДАЧА

- Стояла задача в сжатые сроки (3 недели до мероприятия) запустить рекламу и привлечь полный зал посетителей на ежегодный форум «Стекло в архитектуре»

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Была запущена реклама на:

- посетителей прошлых мероприятий,
- на подобную им аудиторию,
- на посетителей сайтов конкурентов.

2

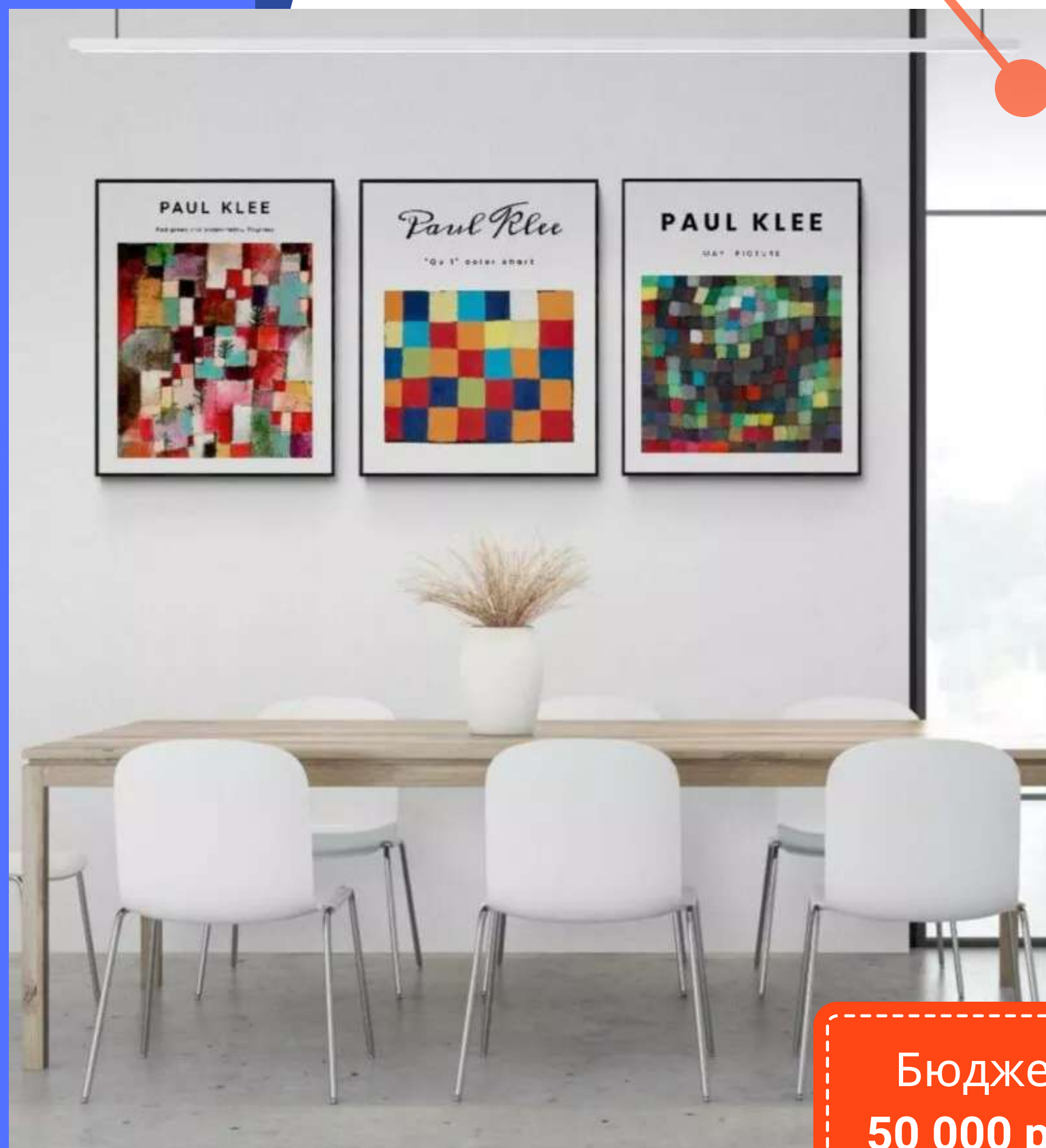
Итог

В результате на мероприятии **был заполнен практически весь зал**, клиент остался доволен и сказал, что такого количества людей очень давно не было.



ПРОСТОПОСТЕР

Как обойти «мало показов»
на огромном ассортименте
товаров



Бюджет:
50 000 руб.

ПРОСТО ПОСТЕР

*производство и продажа
настенных постеров*



ПРОБЛЕМА

- Очень большое наименование SKU с маленьким спросом по каждому
- Из-за этого все рекламные системы выдавали плашку «мало показов» и реклама останавливалась
- Клиент не мог элементарно получить достаточное количество показов
- Вести на главную страницу не было смысла, так как посетители не могут сориентироваться в огромном ассортименте



ЗАДАЧА

- Придумать способ запустить рекламу, ведь суммарный спрос по всем товарам большой

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Каждому ключу был присвоен специальный параметр, который отправлял на определенную страницу товара. В каждой группе было по 200 ключевых слов и в кампании было очень много групп. Была использована малоизвестная функция Яндекс Директ.

2

Итог

Эти манипуляции в связке с программистами позволили получить большой объем трафика и продаж.





Как запустить рекламу
по модели CPA в
Великобритании

WOW ПОСТЕР

Бюджет:
30 000 руб.

производство и продажа
настенных постеров

ПРОБЛЕМА



- Нет опыта запуска рекламы из России в Великобритании на английском языке на 25 000 SKU
- В Великобритании маркетинговые агентства не работают по модели с оплатой за заявку

ЗАДАЧА



- Запустить рекламу на Великобританию по прогнозируемой цене CPA (лида), в то время как за рубежом не работают по такой модели

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Запущена реклама в Google Adwords, которая собирала данные с сайта, создавала уникальные объявления на каждый товар из 25 000

2

Итог

С помощью специальных настроек и ограничений была настроена рекламная кампания, которая давала прогнозируемую стоимость оформления заказа через сайт.
Стоимость конверсии 1,3 Фунтов Стерлингов

1,3£





21 500 000 ₽

Rolls-Royce Wraith
2016 / 45 000 км



11 000 000 ₽

Bentley Mulsanne II
2013 / 29 000 км



3 100 000 ₽

Mercedes-Benz SL-Класс 550 V (F)
2008 / 80 000 км



6 000 000 ₽

Porsche Panamera 4 E-Hybrid II
2017 / 35 000 км



3 000 000 ₽

Nissan Patrol V (Y61) Рестайлинг
2017 / 97 000 км



13 250 000 ₽

BMW 7 серии Long M760Li xDrive
2019 / 4 845 км



Тест дерзкой Весты, подорожание шин и всё о новой дороге из Москвы в Казань...



6 800 000 ₽

Audi RS 2 I (B4)
1995 / 160 000 км



3 200 000

Toyota Land C
1980 / 8 190 км

Бюджет:
1 млн. руб.

**Как снизить цену цели
в 2 раза на крупнейшем
автомобильном портале**

AUTO.RU

**площадка по продаже и
покупке автотранспорта**



ПРОБЛЕМА

- Дорогие клики
- Дорогая цель на просмотр телефона
- Дорогая цель на добавление объявления



ЗАДАЧА

- Снизить цену клика
- Снизить цену целей на показ телефона и добавления объявления

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

- Собрали большое семантическое ядро по всем маркам автомобилей.
- Запустили рекламу по всей РФ.
- Ограничили цену за клик.
- Написали цепляющие аудиторию объявления.
- Добавили промежуточные цели.

2

Итог

Цена клика снизилась в 2 раза.
Цена цели просмотр телефона снизилась с 138 руб. до 56 руб.
Цена цели добавление объявления снизилась с 1239 руб. до 546 руб.





**Как увеличить
количество заказов в
10 раз за 6 месяцев в
интернет магазине**

СМУКИ.RU

**интернет магазин
комплектующих для принтеров**

Бюджет:
300 000 руб.



ПРОБЛЕМА

- Мало заказов, не качественно настроена реклама
- Низкая конверсия в заказ
- Мало продаж



ЗАДАЧА

- Настроить рекламу качественно
- Добавить все возможные каналы для продажи товаров
- Увеличить количество заказов

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

- Собрано семантическое ядро в кей-коллекторе
- Созданы рекламные кампании Яндекс Директ, Гугл Эдвордс, Яндекс РСЯ, Гугл КМС
- Запущены с автоматической выгрузкой фидами Яндекс Маркет и Гугл Мерчант
- Настроена аналитика Метрика, коллтрекинг со сквозной аналитикой CoMagic
- Проанализированы и изменены посадочные страницы
- Изменен принцип работы корзины

2

Итог

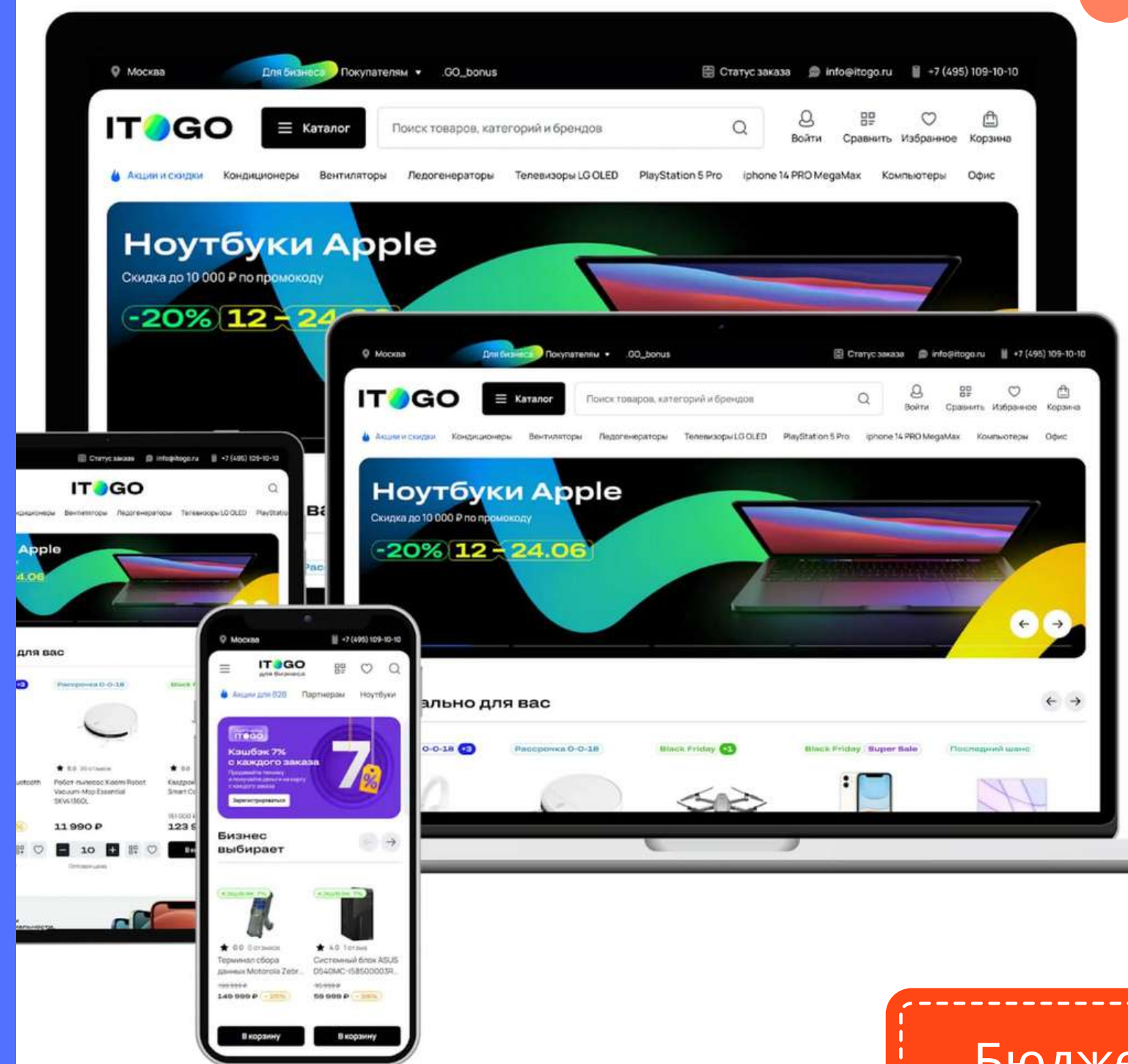
Увеличено количество заказов в
10 раз за 6 месяцев



BOLSEO.RU
marketing agency

ITOGO

**Как запустить интернет-магазин
с нуля** в конкурентной среде и
добиться стоимости добавления
в корзину 482 руб



Бюджет:
5 млн. руб.

ITOGO.RU

интернет магазин электроники



ПРОБЛЕМА

- Нет опыта запуска интернет магазина электроники «с нуля»
- В интернете очень крупные и сильные конкуренты, имеющие много лет опыта с большими бюджетами



ЗАДАЧА

- Запустить интернет магазин с нуля
- Привлечь b2c сегмент и организации b2b
- Выйти на приемлемый уровень стоимости за цель «добавить в корзину»

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Была запущена реклама в Яндекс Директ и Google Ads, Яндекс Маркет, Google Merchant. Яндекс Маркет, Google Merchant Кампании на акционные товары. Кампании на лендинги, созданные к государственным праздникам. Кампании по брендовым запросам. Кампании с таргетингом на базу клиента по мобильным телефонам и Эмейлам. Торговые кампании по фиду. Динамические объявления в поиске и смарт-баннеры в сетях. Фид раскластеризован с помощью фильтров по категориям и ценам для удобства управления и оптимизации. Подготовлен для автоматических средств оптимизации к50.

Рекламные кампании запускались на базу юридических лиц через специальные аудитории. В качестве объявлений и креативов использовали преимущества, которые получают юридические лица при сотрудничестве с компанией.

2

Итог

При объеме до 600 конверсий в день по яндекс директу, **добились средней стоимости цели «добавление в корзину» 482 руб.**, что является очень хорошим показателем в этой тематике.



482 р.





**Как увеличить на +576%
количество заявок за 3
месяца и снизить их
стоимость**

Бюджет:
1 млн. руб.

LIFE PAY

*платежные решения для
бизнеса*



ПРОБЛЕМА

- Крутились кампании, настроенные ранее предыдущими маркетологами. Они давали мало лидов по неприемлемо высокой цене



ЗАДАЧА

- Увеличить количество лидов (заявок) и уменьшить стоимость лида

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Запускался только Яндекс Директ, так как Google ушел из РФ. Было собрано полное семантическое ядро запросов. Семантика была разгруппирована на основании продуктов и услуг. Начали производство прототипов новых посадочных страниц. Подготовили объявления и креативы. Запустили новые кампании на тест. Использовали разные стратегии, разделение по регионам. Подготовили новые лендинги. Собирали статистику по группам, чтобы понять сколько тратим и сколько с этого зарабатываем.

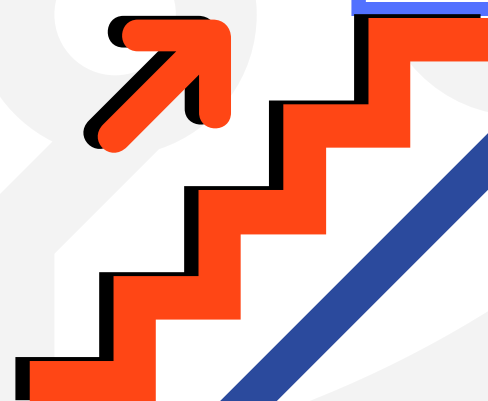
Стояла дополнительная задача привлечь регистрации на вебинар. После праздничных дней постепенно охваты начали расти. Выяснили какие группы приносят меньше денег и отключили. Сделали ряд действий по оптимизации кампаний

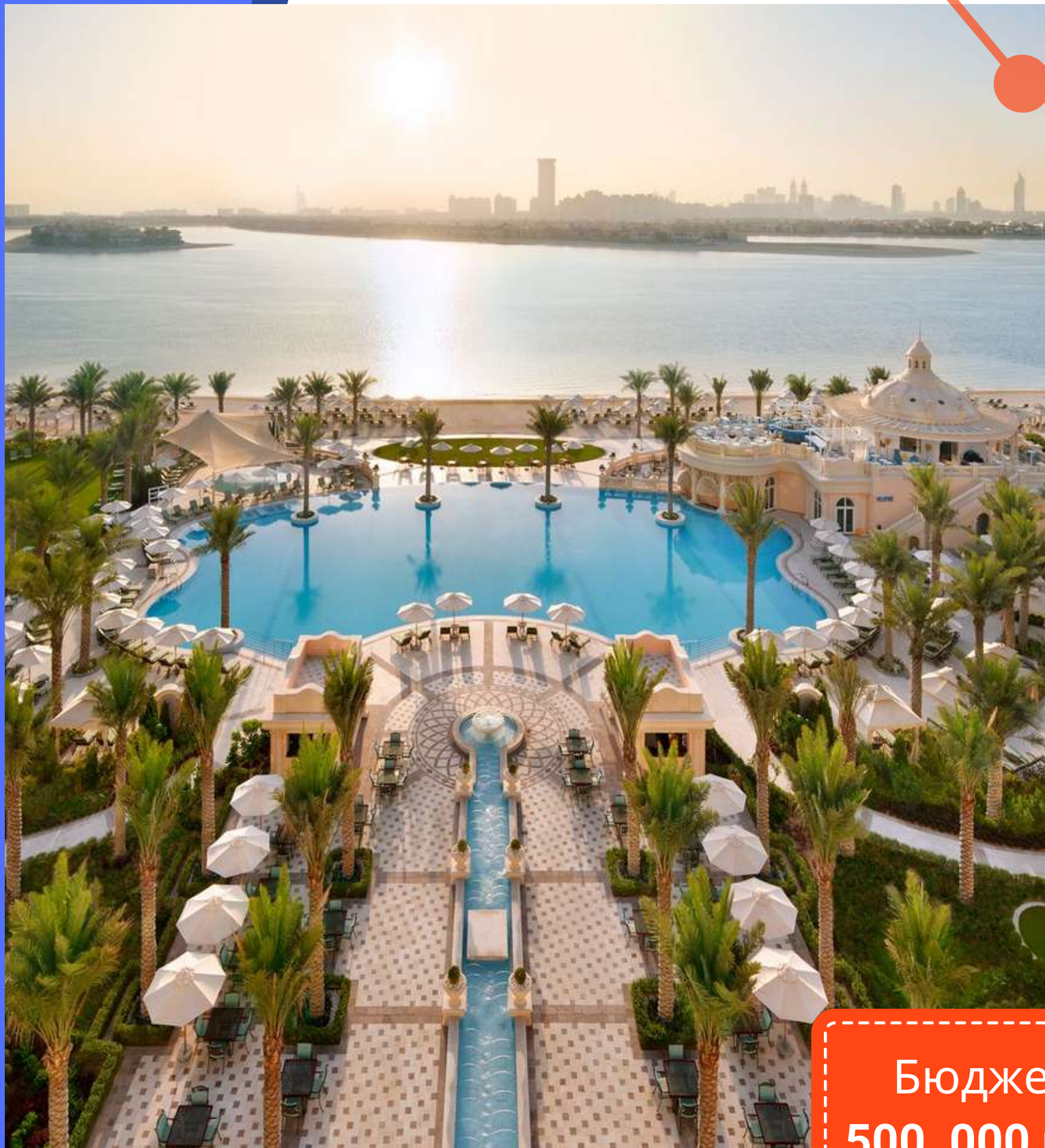
2

Итог

Увеличили количество лидов на +576% за 3 месяца. Цель по снижению стоимости лидов на максимальных оборотах выполнена -131%. Благодаря оптимизации при сопоставимом бюджете за 2 месяца компании LIFE PAY сэкономлено (а значит заработано) 246 882 руб.

+576%





Бюджет:
500 000 руб.

**Как получить заявки по
1700 руб. на покупку
элитной недвижимости и
резиденций премиум класса
в Дубае и Турции**

KHEDI PROPERTIES

*продажа элитной недвижимости
в Дубае, Турции и Москве*



ПРОБЛЕМА

- Продать элитную недвижимость сложно: элитная недвижимость - для любящих роскошь, для занятых. Резиденции и особняки премиум класса



ЗАДАЧА

- Привлечь клиента текстами, внушающими доверие
- Показать апартаменты, особняк или резиденцию самым выгодным образом
- Привлечь максимальное количество заявок к старту продаж

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

- Запустили Яндекс Директ и Google Ads на Москву, Дубай и Турцию.
- Объявления на русском языке и на английском. Упор в объявлениях был сделан на известность локации, на качество жизни, комфорт, близость к объектам, пользующихся спросом у богатых людей (Опера, гольфклуб, яхтклуб, ипподром, райские острова).
- Создание ощущения еще больших возможностей и связей, благодаря покупке.
- Дополнительные преимущества и бонусы в виде ВНЖ.
- Провели анализ конкурентов.
- Для каждой резиденции разработали отдельную рекламную кампанию. Настроили цели.

2

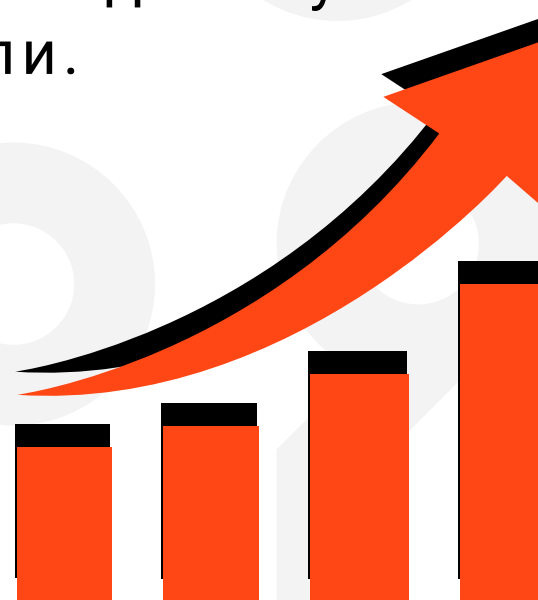
Итог

Цена заявки:

Дубай - **2300 руб.**,

Турция - **1700 руб.**,

Москва - **1900 руб.**





Бюджет:
9 млн. руб.

**Как получить 1000 заявок
за месяц на покупку
квартир в Московском
регионе**

ЖК КОМФОРТ

*Квартиры в ЖК комфорт+ и бизнес
класса. Застройщик из ТОП-20 РФ*



ПРОБЛЕМА

- Запускаются продажи квартир в жилых комплексах застройщика в Москве и области. Необходимо обеспечить отделы продаж лидами



ЗАДАЧА

- 1000 заявок в месяц по минимальной цене

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

- Настроили Яндекс Метрику и Гугл Аналитику
- Настроили сквозную аналитику и колтрекинг в CoMagic
- Настроили рекламные кампании: по аудиториям, по геолокации, по похожим на клиентов, по брендовым запросам, по конкурентам, по покупке квартиры, по покупке квартиры по улицам, по метро, по районам, по условиям покупки, по сайтам конкурентов, по ипотеке
- Использованы как поисковые так и сетевые кампании.
- Проведена оптимизация рекламы

2

Итог

- Настроена понятная и прозрачная сквозная аналитика
- Получено **1000 заявок** в месяц
- Стоимость заявки: **9000 руб.**





gremmgroup.ru

**аренда и продажа
коммерческой недвижимости**

что вели:
контекстная реклама + SEO



pioneer-rus.ru

**автомобильные и
автомобильные устройства**

что вели:
контекстная реклама



UNIPHARM

unipharm.ru

**фармацевтическая
компания**

что вели:
контекстная реклама



azelis.com/ru

**глобальный поставщик
специализированной
химической продукции**

что вели:
контекстная реклама



sotmarket.ru

**один из крупнейших интернет
магазинов в российском
интернете**

что вели:
контекстная реклама



C I E L

cielparfum.com

**лидер парфюмерного
сегмента среди компаний
прямых продаж**

что вели:
контекстная реклама



UTINET

utinet.ru

**интернет-гипермаркет
электроники**

что вели:
контекстная реклама



townmoney.ru

**интернет-портал займов
бизнесу**

что вели:
контекстная реклама



surprizovnet.ru

фармацевтический гигант

что вели:

контекстная реклама + SEO+
написание статей

ORGANIC

b2b.arah.is

**производство и продажа
арахисовой пасты**

что вели:

контекстная реклама +SEO



ulmart.ru

интернет-гипермаркет

что вели:

участие в ведении рекламной
кампании в составе рабочей
группы



helptomama.ru

**детский
интернет-супермаркет**

что вели:

участие в ведении рекламной
кампании в составе рабочей
группы



laredoute.ru

**интернет-магазин
одежды, обуви, мебели
и текстиля**

что вели:

участие в ведении рекламной
кампании в составе рабочей
группы



ecco-shoes.ru

**интернет-магазин обуви,
сумок, аксессуаров**

что вели:

участие в ведении рекламной
кампании в составе рабочей
группы

STILAGO.RU

stilago.ru

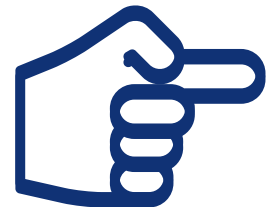
**интернет-магазин мировых
брендов**

что вели:

участие в ведении рекламной
кампании в составе рабочей
группы

ПОСМОТРЕТЬ ТАРИФЫ

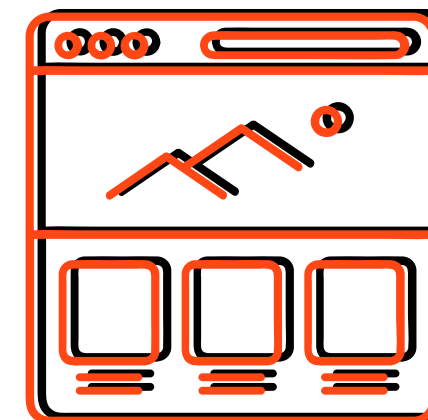
BOLSEO.RU
marketing agency



На контекстную рекламу



На создание лендинга



• • • Связаться с нами



+7 (495) 674-0-636
+7 (926) 905-0-235



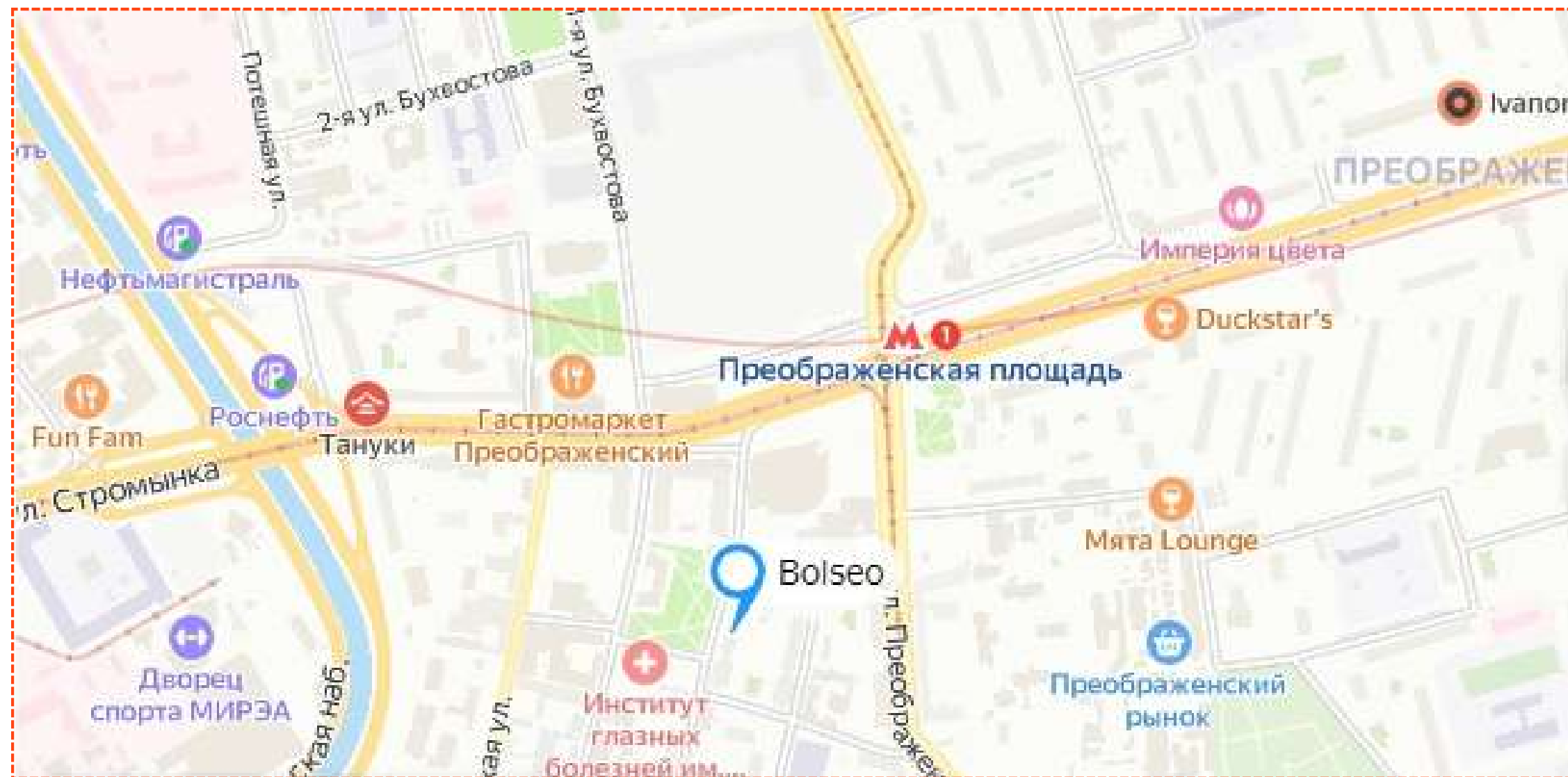
Написать в WhatsApp



Написать в Telegram

Адрес: 107061, г. Москва, ул.
Суворовская, д. 22

Сайт: <https://bolseo.ru/>



BOLSEO.RU
marketing agency