# Успешное продвижение винных шкафов через контекстную рекламу

* Кейс

# Ниша ВИННЫЕ ШКАФЫ

Компания WineCellar.ru занимается продажей винных шкафов премиум- класса. Для привлечения большего количества клиентов и увеличения продаж, компания решила обратиться к услугам контекстной рекламы.

Руководство поставило задачу провести предварительный расчет бюджета на месяц для городов-миллионников, Краснодарского края и Сочи, а также для остальных регионов России. Также требовалось устранить запрет на использование сайта и отправить новый код счетчика для установки на сайт.

# Цели и задачи

* Целью проекта было увеличение количества конверсий и улучшение ROI рекламных кампаний. Основные задачи включали:
	1. Предварительный расчет бюджета: Определить оптимальный бюджет для разных регионов, чтобы эффективно

распределить средства между ними.

* 2. Устранение запрещенного значка: Исправить проблему с запрещенным значком на сайте, чтобы избежать блокировки рекламы.
* 3. Установка нового кода счетчика: Отправить и установить новый код счетчика для корректного сбора данных и анализа эффективности рекламы.
* 4. Анализ конкурентов: Провести анализ конкурентов для понимания текущих тенденций и возможностей.
* 5. Сбор семантики ключевых фраз: Собрать ключевые фразы для более точного таргетинга и увеличения охвата целевой аудитории.
* 6. Настройка целей на счетчике: Настроить цели на счетчике для отслеживания конверсий и эффективности рекламных кампаний.
* 7. Запуск рекламных кампаний: Разработать и запустить рекламные кампании по различным регионам, используя поиск и сети Яндекса.
* 8. Тестирование и оптимизация: Тестировать разные подходы и вносить корректировки для улучшения результатов.

# Реализация

* Для решения поставленных задач была проведена следующая работа:
	1. Предварительный расчет бюджета: Бюджет был рассчитан отдельно для городов-миллионников, Краснодарского края и Сочи, а также для остальных регионов России.
* 2. Устранение запрещенного значка: Значок был удален с сайта, что позволило продолжить работу над рекламными кампаниями.
* 3. Установка нового кода счетчика: Новый код счетчика был отправлен и установлен на сайт.
* 4. Анализ конкурентов: Был проведен анализ конкурентов, который показал, какие методы продвижения они используют и какие особенности рынка следует учитывать.
* 5. Сбор семантики ключевых фраз: Были собраны ключевые фразы для различных регионов, что позволило точнее таргетировать рекламу.
* 6. Настройка целей на счетчике: Цели на счетчике были настроены для отслеживания конверсий и эффективности

рекламных кампаний.

* 7. Запуск рекламных кампаний: Были созданы и запущены рекламные кампании по различным регионам, используя поиск и сети Яндекса.
* 8. Тестирование и оптимизация: Были проведены тесты различных подходов и внесены корректировки для улучшения результатов.

# Результаты

* - Увеличение конверсий: Количество конверсий увеличилось на 50% по сравнению с предыдущим периодом.
* - Снижение стоимости клика: Стоимость клика снизилась на 20% благодаря оптимизации ставок и таргетинга.
* - Повышение ROI: Общая рентабельность инвестиций (ROI) выросла на

35%.

* - Экономия бюджета: Благодаря более точному таргетингу и управлению ставками, удалось сократить расходы на рекламу без потери качества трафика.

# Заключение

* Этот проект продемонстрировал успешное применение контекстной рекламы для продвижения товаров в узкоспециализированной нише. Была достигнута высокая эффективность рекламных кампаний благодаря тщательному планированию и постоянному мониторингу. Опыт работы с этим проектом подтверждает эффективность контекстной рекламы как инструмента для привлечения целевого трафика и увеличения продаж.

Мои контактные данные для сотрудничества.

* в Телеграм: <https://t.me/svetlanyshka77>
* В ВК: <https://vk.com/svetikorsha>