



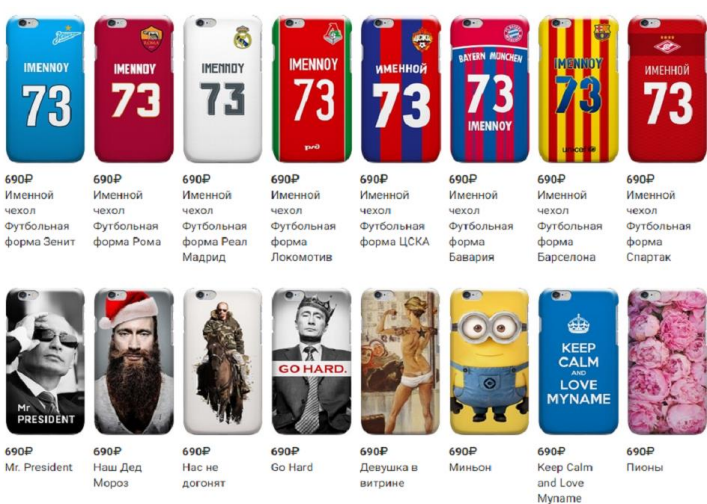
Encased.ru: за последний год количество клиентов AdWords со смартфонов выросло в два раза



Дмитрий Кукуйский, владелец Encased.ru, считает, что, если ваша компания ориентирована на клиентов, которые ищут товары или услуги на смартфоне, то Google AdWords вам необходим. Особенно, если вы хотите быстро запуститься и работаете на рынке B2C.

[Encased.ru](#) занимается печатью на чехлах для смартфонов по индивидуальному дизайну. Компания была основана в 2012 году. Сейчас в ней работает три человека, а производство расположено в Твери. Основной поток клиентов приходит из розницы. Механика работы проста: клиент размещает фотографию в онлайн-редакторе или отправляет по почте и уже на следующий день получает привлекательный чехол.

Дмитрий отмечает, что конкурентов у Encased.ru очень много и за новых клиентов приходится бороться. Он говорит: «Наши ключевые преимущества — это низкая цена, высокое качество продукции и обслуживания, бесплатный дизайн и удобный сайт для наших клиентов». Для того чтобы поддерживать высокий уровень сервиса, Encased.ru занимается постоянной оптимизацией — как самого сайта, так и контекстной рекламы. Последняя является единственным каналом продвижения, именно на нее уходит 100% рекламного бюджета. В компании отмечают, что Google AdWords — самый эффективный инструмент продвижения. «Аудитория Google более мобильна, конверсия с мобильных устройств на 30% выше, а стоимость привлечения нового клиента в два раза ниже, чем на других площадках», — говорит Дмитрий.



«Очень важно постоянно анализировать данные веб-сайта. Мы изучаем отзывы клиентов и статистику. Для мониторинга используется несколько инструментов, которые позволяют нам отслеживать эффективность. Основной, конечно, — Google Analytics»

— Дмитрий Кукуйский, владелец Encased.ru

Почему вы постоянно развиваете сайт?

Первую версию сайта Encased.ru запустили четыре года назад. Тогда же запускали и мобильный сайт: в компании понимали, что для удобства пользователей необходимо максимально оптимизировать контент сайта под небольшие экраны мобильных устройств и учитывать другую манеру взаимодействия с сайтом. «Мы пробовали, экспериментировали, вносили изменения в дизайн, в функционал, добавляли новые возможности, убирали лишнее. Этот процесс, кажется, никогда не закончится. Мы всегда стремимся к лучшему», — отмечает Дмитрий. Кроме функционала, в компании следят и за обновлением ассортимента, ведь пожелания пользователей постоянно меняются. Дмитрий поделился интересной историей: «Обычно, заказывая индивидуальный чехол, клиент размещает на нём свою фотографию, рисунок или логотип. Но в конце 2014 года появилась мода на «именные чехлы». Люди просят написать их имя, фамилию или прозвище. Я отметил активный рост поисковых запросов «именные чехлы», и мы запустили контекстную рекламу. И сегодня такие чехлы заказывают примерно 50% клиентов».

AdWords: попытка №2

Несколько лет назад Encased.ru тестировал Google AdWords, однако компанию не удовлетворил результат работы агентства. Дмитрий рассказывает: «В то время мы пробовали разные каналы: соцсети, радио, рассылки и т.п. Нужно было оптимизировать сайт, отбиваться от атак конкурентов. В общем, у нас не было времени и возможности посвятить время настройке рекламы в Google. Как я сейчас понимаю, очень зря!».

Около года назад компания привлекла рекламное агентство [SigmaSEO](#), и вторая попытка оказалась весьма удачной. Сегодня AdWords — самый полезный рекламный канал для Encased.ru. Его эффективность в два раза выше, чем у Яндекс.Директа. Дмитрий высоко оценивает возможности Google: «Многие клиенты ищут наши товары прямо с экрана смартфона. В большинстве случаев у них стоит Google Поиск. И мы очень рады, что получаемся «захватить» эту значительную аудиторию».

Encased.ru активнее всего рекламируется в поисковой выдаче. Оптимизацией рекламы в компании занимаются на регулярной основе — не реже раза в неделю. В компании отмечают важность отслеживания стоимости ставок: «Конкуренты постоянно играют со ставками, как и мы. Стоимость клика то растёт, то снижается, это зависит от множества факторов. Иногда ставки возрастают так, что торговать по этим словам становится невыгодно, мы эти запросы приостанавливаем. Часто это происходит из-за неграмотно настроенных «авторокеров».

Пользоваться Google Analytics в компании начали давно. «Коллеги из SigmaSEO интегрировали все расходы в Google Analytics, что позволило нам понять стоимость привлечения клиента не только по отдельным источникам рекламы, но даже в разрезе ключевых слов. Это очень удобно!», — говорит Дмитрий.

Чехлы с вашим дизайном



Чехол с фото

690₽
~~990₽~~



Каталог чехлов

690₽
~~990₽~~

«Эффективность Google AdWords у нас в два раза выше, чем у Директа. За последние полтора месяца мы потратили одинаковые суммы на обе площадки, но из Google пришло в два раза больше заказов»

— Дмитрий Кукуйский, владелец Encased.ru

Стремительный рост «мобильных» клиентов

Encased.ru отмечает значительный рост количества клиентов, которые приходят с мобильных устройств. Дмитрий говорит: «В прошлом году примерно 20% всех посетителей сайта приходили с мобильных устройств. А сейчас разбивка совсем другая: 40% приходят с десктопов, 10% — с планшетов, 50% — со смартфонов. Соответственно, мы видим, что доля смартфонов значительно растет».

Эффективен ли Google AdWords?

Таким небольшим компаниям, как Encased.ru, нет необходимости создавать сложную аналитическую модель, чтобы понять, насколько эффективен тот или иной канал продвижения. Дмитрий комментирует: «У нас малый бизнес, ассортиментная линейка небольшая. И эффективность мы смотрим по текущим продажам. Мы просто считаем, сколько денег мы потратили и сколько денег мы получили в течение одной недели. Таким образом, мы сначала вкладываем в рекламу, а на следующей неделе уже видим результат и вносим необходимые изменения».

В компании отмечают позитивные результаты работы с Google AdWords. Стоимость конверсии не превышает 200 рублей, а средняя цена за период — 87.34 рубля. Дмитрий добавляет: «В Яндекс.Директе эта цифра не падает ниже 250 рублей. Аудитория Google более мобильна, а это очень важно для нашей тематики».

Конверсия с мобильных устройств на нашем сайте на 30% выше. Наш ROI не менее 50%, что мы считаем хорошим показателем».

Дмитрий советует всем владельцам бизнеса и представителям рекламных агентств использовать контекстную рекламу от Google: «Доля поисковика Google значительна, особенно на мобильных устройствах. В первую очередь, на Android, да и практически на всех мобильных устройствах. Поэтому если ваш бизнес ориентирован на клиентов, которые будут искать вашу продукцию или услуги через мобильный телефон, то Google AdWords вам совершенно точно необходим. Особенно, если вы хотите быстро запуститься и работаете на рынке B2C».



Цели:

- Поиск новых клиентов
- Охват мобильной аудитории
- Рост продаж
- Сохранение конкурентоспособной позиции на рынке
- Снижение стоимости клика

Подход:

- Рекламная кампания в результатах поиска Google на десктопах и мобильных устройствах
- Постоянное отслеживание рекламных ставок
- Регулярная оптимизация рекламных кампаний — не реже одного раза в неделю

Результаты:

- ROI не ниже 50%
- Стоимость конверсии не превышает 200 рублей, а средняя стоимость за период — 87.34 рубля
- В последнее время при равных тратах на AdWords и Директ количество заказов из контекстной рекламы от Google больше в два раза
- Около 50% заказов приходят с мобильных устройств

О AdWords

AdWords – это решение Google для показа рекламы в интернете, позволяющее привлечь новых клиентов и повысить продажи. AdWords помогает вам обращаться к пользователям, когда они ищут слова или фразы (мы называем их ключевыми словами) или просматривают веб-сайты, имеющие отношение к сфере вашего бизнеса. Ваша реклама может появляться на сайтах компании Google и ее партнеров. Тарификация на основе цены за клик подразумевает, что вы платите только тогда, когда пользователи нажимают на ваши объявления.