



# «МастерМарио» : «Реклама Google AdWords обеспечивает ROI до 1000%»



«МастерМарио» пришли к выводу, что для эффективной настройки контекстной рекламной кампании необходимо привлекать сотрудников, работающих «в полях». Тогда запросы будут выстроены правильно и точно, а эффективность рекламного продвижения увеличится в разы.

Команда «[МастерМарио](#)» из Екатеринбурга, состоящая из 30 человек, занимается продажей стройматериалов, строительных блоков и кирпича, отделочных материалов, а также товаров для дачи и сада. Даже в непростые с экономической точки зрения времена они имеют долгосрочный бизнес-план: к 2025 году они хотят стать ведущим российским интернет-магазином стройматериалов в сегменте индивидуального домостроения. Уже сегодня товары доступны жителям Краснодарского края, Свердловской и Тюменской областей, а также Ханты-Мансийского Автономного округа.

Для расширения географии проекта работа ведется в двух основных направлениях: B2B (поиск выхода на прямые поставки от производителя) и B2C (увеличение количества проектов). Для решения второй задачи 30 ноября 2009 года компания запустила сайт, который обновляется практически каждый день и скоро планируется запуск новой версии. 99% рекламного бюджета компании идет на его продвижение в Интернете. В «[МастерМарио](#)» считают, что SEO и контекстная реклама, особенно в Google AdWords, – это самые выгодные каналы.

## Планы на будущее

«МастерМарио» пока не использует возможности рекламного продвижения на мобильных устройствах, однако планирует начать заниматься им в недалеком будущем. Антон Глушко хочет создать мобильный сайт и разработать собственное приложение, которые тоже будут продвигаться.



«Мы несколько раз пробовали использовать офлайн-продвижение. В основном, это наружная реклама или реклама на радио. И опыт показывает, что такое продвижение больше подходит для имиджа и оно безумно дорогое по сравнению с интернет-рекламой. Для нас самые выгодные виды продвижения — это SEO и контекстная реклама»

— Антон Галушко, директор по развитию

### Легко ли сейчас находить новых клиентов?

В «МастерМарио» есть отдел маркетинга («целая рекламная студия внутри компании», по словам представителя фирмы), который занимается поиском новых клиентов. И даже сейчас найти их не составляет труда. Среди преимуществ компании, которые обеспечивают лояльность постоянных клиентов и приток новых покупателей: репутация, большой ассортимент, разумные цены, гарантия оригинальности стройматериалов и статус официального дилера многих заводов.

Клиенты могут купить товар любым удобным способом: заехать в шоу-рум, позвонить по телефону или заказать товар прямо на сайте. По словам Антона Галушко, «продвигают его всеми возможными способами: с помощью контекстной рекламы, SEO, медийной рекламы и SMM». Первые два способа максимально эффективны.

### Как настраивали рекламную кампанию в Google AdWords и как оценивать ее эффективность?

Созданием и оптимизацией рекламной кампании в «МастерМарио» занимаются специалисты внутри фирмы. «Подкручивание» кампаний, которые доступны как в поиске, так и в контекстно-медийной сети Google, проводится регулярно.

Рекламное продвижение используется далеко не для всех продуктов компании, а только для самых ключевых — например, по запросу «купить строительные блоки». Продукты, которые приносят мало прибыли, «МастерМарио» не рекламирует.

Компании оценивают эффективность рекламы по разным критериям, но ROI важен абсолютно всем. Антон Галушко говорит: «Ключевой показатель — сколько мы денег возвращаем с этой рекламы».

Для нас важно, чтобы ROI был от 300%. Например, если мы вложили 10 тысяч рублей и при этом зарабатываем больше 30 тысяч рублей, то тогда эта реклама эффективная.

В Google AdWords ROI даже выше. Например, в январе - феврале 2015 года, когда мы только запустили рекламную кампанию в AdWords, ROI доходил до 1000%! Сейчас мы видим, что наши конкуренты также активно переходят в Google AdWords, но показатели окупаемости рекламных компаний по-прежнему высокие».

### Эффективность рекламных инструментов Google AdWords и советы новичкам

Антон Глушко говорит: «Мы отмечаем, что инструменты Google AdWords более эффективны, чем Яндекс.Директ. Но важно понимать, что эффективная работа с инструментами Google требует внимания и готовности разобраться в том, как устроен сервис».



«Google Analytics — это очень мощная система аналитики. Благодаря ей мы можем отследить, насколько эффективна наша рекламная кампания, а также проводить детальный анализ данных, в частности, выяснять, как пользователи взаимодействуют с той или иной страницей нашего сайта»

— Антон Галушко, директор по развитию

### Продолжение. Эффективность рекламных инструментов Google AdWords и советы новичкам

По его мнению, в AdWords очень удобно сделан подбор слов. Кроме того, можно указать максимальную стоимость за клик — и Google AdWords автоматически сделает так, чтобы компания могла получить максимум кликов. Система сама будет повышать или понижать ставки и обеспечит максимальный результат. Антон считает, что у Google очень хорошая аудитория и, по крайней мере в его нише, она более платежеспособна.

Специалист «МастерМарио» рад дать совет по работе в Google AdWords начинающим: «Работа с контекстом — это вершина айсберга. Нужно чтобы настройщик рекламной кампании внутри фирмы обязательно общался с коллегами, которые полностью отвечают за поставки, за отдельную какую-то сферу. В нашем случае, например, за кирпич — начиная от поставок и заканчивая отгрузками. Очень важно, чтобы в настройке рекламных кампаний участвовали люди, которые работают «в полях». Тогда запросы будут выстроены правильно и точно, а эффективность рекламного продвижения увеличится в разы».

#### Цели:

- Привлечение целевой аудитории на сайт
- Поиск новых клиентов

#### Подход:

- Рекламная кампания в результатах поиска Google и в КМС. Для ее разработки привлекаются «полевые» специалисты
- Рекламное продвижение только ключевых продуктов компании
- Автоматическая установка максимальной стоимости клика для получения как можно большего количества кликов в рамках бюджета
- Регулярная оптимизация кампании

#### Результаты:

- ROI для AdWords у компании от 300% до 1000%

#### 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.