



«Порядочный магазин»: «Благодаря Google AdWords всего за год трафик на сайт увеличился в 4 раза, а количество клиентов — в 2 раза!»



Если к вам на сайт заглядывает небольшое количество клиентов и хочется увеличить спрос, контекстная реклама Google AdWords поможет решить эту задачу. Московский стартап «Порядочный магазин» убедился в этом на собственном примере.

[«Порядочный магазин»](#) — это начинающий интернет-магазин, который занимается продажей товаров для дома. Компания предлагает удобные решения для хранения вещей и организации пространства на кухне, в ванной, в гардеробе и т.д.

«Мы ищем интересные и нужные решения для наведения и поддержания порядка в доме. Это наша специфика, поэтому ассортимент многих товаров у нас шире и глубже, чем в магазинах товаров для дома. Значительная часть наших товаров уникальна для Москвы, и их нельзя найти в других магазинах», — говорит Надежда Королькова, руководитель проекта.

Основная цель, стоящая перед компанией, — привлечение аудитории на сайт и рост клиентской базы. Находить новых клиентов не очень легко: конкуренция как среди интернет-магазинов, так и среди традиционных точек продаж товаров для дома высока, а бренд пока не очень известен. В «Порядочном магазине» с самого начала уделяют особое внимание таким каналам продвижения, как SEO и контекстная реклама, в частности, Google AdWords. Именно благодаря рекламе в Google Поиске за год «Порядочный магазин» смог увеличить трафик на сайт в 4 раза, а количество клиентов — в 2 раза!



«До запуска рекламных кампаний в Google AdWords заказов практически не было. Сейчас половина нашего трафика генерируется контекстной рекламой. С каждой новой кампанией, запущенной в Google, трафик на сайт и количество заказов растут»

— Королькова Надежда, сооснователь «Порядочного магазина»

Почему именно интернет-магазин?

Целевая аудитория компании — это женщины от 30 до 45 лет, живущие в Москве и области, а также в Санкт-Петербурге. Традиционно у них высокий уровень интернет-грамотности, так что искать и заказывать нужный товар в Интернете для них привычно и легко. Есть и другие преимущества. Надежда отмечает: «Мы посчитали, что формат интернет-магазина более выигрышный для начинающего бизнеса. Мы избегаем высоких расходов на аренду торговых площадей и содержание торгового персонала, охватываем широкую аудиторию интернет-пользователей и можем находить нишевых клиентов, заинтересованных именно в нашем товаре, с помощью контекстной рекламы и поиска».

Для «Порядочного магазина» сайт играет ключевую роль, поэтому процесс его оптимизации и продвижения с помощью SEO и контекстной рекламы идет постоянно.

Эффективность Google AdWords

В компании считают, что для их интернет-магазина продвижение на радио или в печатных СМИ не очень эффективно. «Реклама в социальных сетях и на площадках вроде Яндекс.Маркет или Прайс.ру также не оправдала себя», — отмечает Надежда. Так что сегодня 90% рекламного бюджета «Порядочного магазина» идет на интернет-рекламу, в эффективности которой в компании не сомневаются.

Рекламная кампания в AdWords доступна и на десктопах, и на мобильных устройствах. «Порядочный магазин» настраивал ее как самостоятельно, так и с привлечением агентств. Так как магазин предлагает достаточно большой и узкоспециализированный ассортимент, то в основе кампании — широкий спектр низкочастотных запросов. Важно, что они все до одного связаны с тематикой магазина.

При составлении бюджета на рекламную кампанию Надежда и ее сотрудники ориентируются на соотношение затрат к выручке. «Мы стараемся, чтобы это значение не превышало 5%», — говорит Надежда.

В «Порядочном магазине» периодически занимаются оптимизацией кампании, и ее эффективность постоянно растет. По словам Надежды, «до запуска контекстной рекламы заказов было мало. Сейчас половина нашего трафика генерируется контекстной рекламой. С каждой новой кампанией трафик на сайт и количество заказов показывают рост. За год после начала использования этого рекламного канала трафик из Google Adwords на сайт увеличился в 4 раза, а количество заказов — в 2 раза».



«AdWords однозначно рекомендуем! При небольшом бюджете мы советуем новым магазинам и сайтам начинать рекламную кампанию с низкочастотных запросов. Это значительно дешевле и очень эффективно!»

—Королькова Надежда, сооснователь «Порядочного магазина»

А еще какие результаты?

Надежда рассказывает: «С помощью рекламы в Google AdWords мы также оцениваем спрос на те или иные товары. Вот пример: до запуска рекламы у нас не было отдельного раздела с ланч-боксами, их можно было найти в разделе пластиковых контейнеров. Однако благодаря рекламе мы выяснили, что спрос на них очень высок. Поэтому мы вынесли ланч-боксы в отдельную категорию и стали расширять ассортимент. Так что с помощью контекстной рекламы можно не только расширять клиентскую базу, но и изучать предпочтения покупателей и на их основе оптимизировать ассортимент».

Полезные инструменты Google AdWords

Надежда особенно отмечает следующие возможности Google AdWords:

Планировщик ключевых слов. Это инструмент, с помощью которого можно подбирать различные ключевые слова и группы объявлений. Кроме того, он позволяет оценивать эффективность существующих списков ключевых слов и помогать в составлении новых.

Использование минус-слов в кампании. Отмечая в системе контекстной рекламы минус-слова, вы тем самым запрещаете AdWords показывать ваши объявления по поисковым запросам, которые их содержат. Это позволяет выделить максимально целевую группу потенциальных клиентов и не тратить рекламный бюджет на тех пользователей, в которых вы не заинтересованы.

Возможность импорта файлов в AdWords.

Вместо того чтобы вносить изменения одно за другим в системе контекстной рекламы, вы можете подгрузить их в AdWords единым файлом. Это помогает значительно сэкономить время.



ПОРЯДОЧНЫЙ МАГАЗИН

ВСЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ

Цели:

- Увеличение трафика на сайт Poryadokshop.ru
- Рост клиентской базы
- Оптимизация линейки товаров

Подход:

- Рекламная кампания в результатах поиска Google на десктопах и мобильных устройствах
- Использование широкого спектра низкочастотных запросов при создании объявлений
- Использование инструмента «Планировщик ключевых слов», минус-слов, возможности импорта файлов в AdWords
- Периодическая оптимизация кампании
- Анализ спроса на основе результатов рекламной кампании

Результаты:

- Увеличение количества заказов в 2 раза
- Выделение новых ассортиментных групп

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.