

## Динамический ремаркетинг с Google AdWords позволил увеличить количество заявок на 15%



### Ingate Digital Agency

Ingate Digital Agency – агентство интернет-рекламы, работающее в формате performance-маркетинга. Компания разрабатывает и реализует решения по увеличению продаж за счет привлечения клиентов из интернета и улучшения продающих качеств сайта.

### Результаты



### О Google Partners

Google Partners – это платформа для рекламных агентств, специалистов по цифровому маркетингу и других консультантов по интернет-рекламе.  
[google.com/partners](http://google.com/partners)



### Цели

Основной целью, которую перед собой ставил клиент, стало увеличение числа входящих заявок при стоимости одной заявки аналогичной или ниже той, что приходили ранее из прайс-агрегатора, а также соблюдение условий маржинальности.

### Результаты

При запуске динамического ремаркетинга в Google AdWords с использованием сервиса reEnter за месяц были получены следующие результаты:

- число заказов в интернет-магазине goods-club.ru выросло на 15% при увеличении бюджета на рекламу всего на 7%;
- цена за заказ в среднем была ниже стоимости заказа с прайс-агрегатора на 18% и на 10% ниже стоимости заказа с поисковой рекламы Google AdWords;
- при этом конверсия в заказ по ремаркетингу была в 1,6 раз выше, чем по рекламной кампании в поиске;
- за первый месяц тестирования удалось получить серьёзный охват – 500 000 показов в контекстно-медийной сети;
- в дальнейшем клиент уменьшил бюджет на поисковую рекламу из-за высокой конкуренции там, и, как следствие, сильного колебания цены за клик. Ремаркетинг же при этом показывал себя достаточно стабильно – за месяц цена за клик снизилась на 7%.

*«Поскольку у клиента в штате не было технических специалистов, использование reEnter позволило легко, в один клик, получить прайс-лист магазина в нужном формате Google Feed; в конкретном случае путем конвертации YML-файла»  
- Олег Пашинин, менеджер по работе с агентствами.*

### Факторы успеха

С запуском динамического ремаркетинга в Google AdWords с использованием сервиса reEnter за месяц были получены следующие результаты:

- хорошее покрытие сайта тегом; (все товары попали в фид данных)
- оптимизация товарного фида; (исключение невыгодных для рекламы товаров)
- использование сценариев ремаркетинга; (разделение по аудиториям: смотрели, но не добавили в корзину; или добавили, но не купили).