



## Агентство «Седьмое небо»: «Среднемесячный показатель ROI от рекламных кампаний в Google AdWords составляет практически 2000%»



Агентство «Седьмое небо» существует на рынке чуть больше года. Компания занимается организацией романтических свиданий в Москва-Сити и на крышах столичных зданий, а также предлагает клиентам прогулки на яхтах и катерах по Москве-реке. В ближайшем будущем планируют расширять географию деятельности — открывать филиалы в Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге. Сегодня три сотрудника работают в штатном режиме, под конкретные задачи привлекают подрядчиков.

Среди кратковременных задач Булат Суфьянов, основатель агентства «Седьмое Небо», выделяет расширение клиентской базы, развитие и продвижение бренда. В долгосрочной перспективе ребята планируют запуск франшизы и развитие бизнеса по франчайзинговой модели.

Клиентов компания находит разными способами. Основным инструментом остаётся контекстная реклама, в частности инструменты Google AdWords. В компании отмечают, что AdWords приводит примерно половину всех новых клиентов. Оставшаяся часть приходит по сарафанному радио и с других интернет-каналов. Булат подчёркивает «Google AdWords — это очень эффективный инструмент. Будем развивать его в дальнейшем, и всем советуем работать с этой платформой».



**«С помощью Google Adwords мы получаем минимум 1-2 заявки в день, что для нашего бизнеса очень хороший показатель!»**

**—Булат Суфьянов, генеральный директор агентства для влюблённых  
«Седьмое Небо»**

#### **По каким запросам вы продвигаетесь с помощью интернет-рекламы?**

«Конечно, по горячим или прямым ключевым запросам. Например, для нашего бизнеса горячие запросы — это «романтические свидания», «свидания в Москва-Сити», «свидания на яхте», — говорит Булат. Команда агентства не забывает использовать и теплые запросы — скажем, «предложение руки и сердца», «день рождения девушки» и другие.

#### **Какие запросы являются успешными и неуспешными?**

По опыту агентства «Седьмое небо», успешны почти все горячие запросы. Особенно, «свидание в Москва-Сити». Булат рассказывает, что плохим решением было использовать ключевой запрос «романтический ужин»: было всего 163 просмотра и 0 заявок. Под этим запросом скрывались кулинарные сайты.

#### **Каких конкретно результатов удалось достичь с помощью Google AdWords?**

После запуска нескольких рекламных кампаний команда агентства «Седьмое небо» убедилась: чтобы запросы были настроены правильно и точно, нужно плотно работать со специалистом по интернет-рекламе. В противном случае реклама будет неэффективной. Булат рассказывает: «Первую рекламную кампанию мы настраивали самостоятельно. Позже стали привлекать специалистов из рекламных агентств. Примечательно, что «любительская кампания» в AdWords оказалась эффективнее и дешевле, чем профессиональная. Разница заключалась в том, что при настройке мы использовали в основном «горячие» ключевые слова. В то время как сторонние специалисты использовали много «холодных».

Булат подчеркивает: «Вообще, неважно, настраивает вам кампании штатный специалист или стороннее агентство, главное — и те, и другие должны хорошо разбираться в тематике продвигаемого бизнеса».

#### **Каких конкретно результатов удалось достичь с помощью Google AdWords?**

Сегодня у агентства «Седьмое небо» среднемесячный показатель ROI равен примерно 2000%. В день приходит по две-четыре заявки с Google AdWords. Примерно 30% из них — это VIP-клиенты. Булат подчёркивает: «Мы спрашиваем у клиентов, откуда они пришли, и получается примерно треть — это VIP и премиум-сегмент — приходит именно с Google. Наверно, это связано с тем, что в нашей сфере аудитория Google более платежеспособна».



**«С учетом того, что более 55% трафика на наш сайт идет с мобильных устройств, в ближайшем будущем мы планируем начать более активно работать с мобильной аудиторией»**

**— Булат Суфьянов, генеральный директор агентства для влюблённых  
«Седьмое Небо»**



**Продолжаете ли вы заниматься оптимизацией сайта?**

Компания регулярно оптимизирует сайт и добавляет новый контент. Сначала сайт был без фотографий и видео. Но как только появились первые заказы и истории клиентов, ситуация изменилась. Булат отмечает, что команда постоянно проводит A/B-тесты, смотрит, что хорошо воспринимается аудиторией, а что отталкивает. Булат подчёркивает, «мало просто привести аудиторию на сайт, нужно еще и удержать ее. Чтобы конверсия постоянно росла, информация на сайте должна быть актуальной и полной. Пользователь должен заинтересоваться вашими услугами».

**Занимаетесь ли оптимизацией рекламы на регулярной основе?**

Оценка эффективности той или иной кампании происходит несколько раз в месяц. «Седьмое небо» очень активно использует Google Analytics.

Булат рассказывает, что «система позволяет не только отслеживать конверсии, но и предоставляет актуальные данные о действиях пользователей на сайте, о том, как они перешли на него и многое другое».

Так, например, команда агентства отметила, что сегодня примерно 55% трафика приходит с мобильных устройств. Тем не менее, пока мобильный сайт компании не запущен и рекламные объявления не до конца оптимизированы. Но в планах у агентства начать работать с мобильными пользователями. Булат говорит: «Мы понимаем, что будущее за мобильной аудиторией, особенно с учетом того, что уже сегодня больше половины трафика на наш сайт идет с мобильных устройств. Если мы не начнем работать в этом направлении, то, возможно, уже в ближайшем будущем мы упустим потенциальных клиентов, которые используют смартфоны и планшеты для поиска нужной информации».



#### Цели:

- Увеличение клиентской базы
- Привлечение целевой аудитории на сайт
- Охват мобильной аудитории

#### Подход:

- Тщательная проработка всех возможных ключевых запросов специалистами компании
- Продвижение в основном по горячим запросам
- Регулярный анализ кампании и ее оптимизация

#### Результаты:

- Среднемесячный показатель ROI равен примерно 2000%
- 30-40% новых клиентов ежедневно приходят с Google Adwords

#### 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.