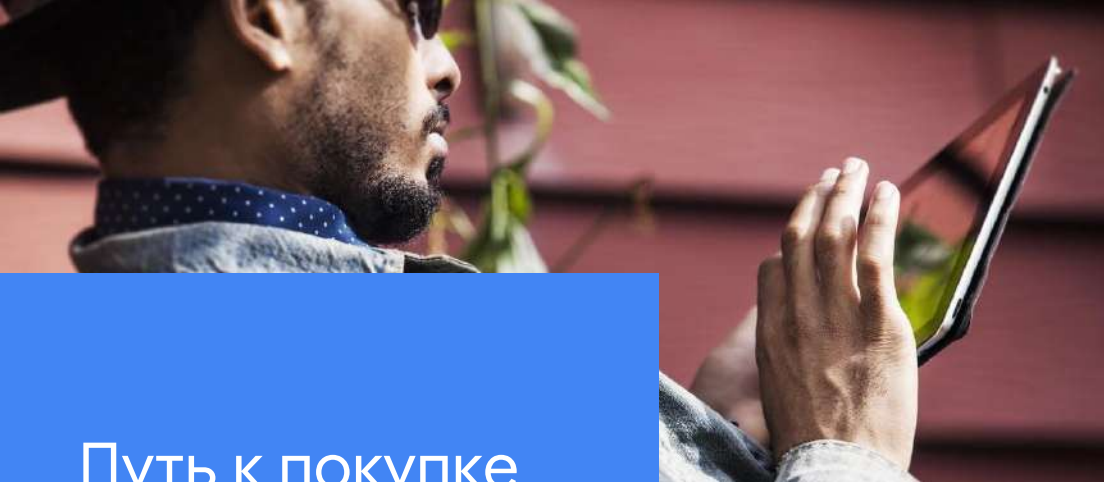


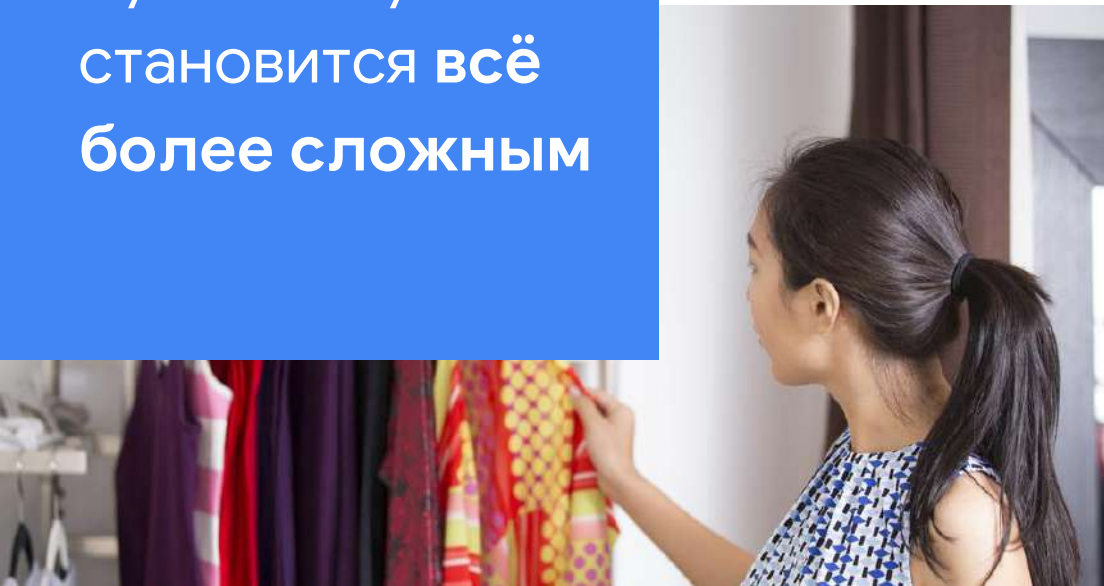
Умные торговые кампании



Анастасия Денисова, Менеджер по работе с ключевыми клиентами, Google



Путь к покупке
становится всё
более сложным



Управлять кампаниями также стало сложнее и затратнее по времени

 Выбор целевой аудитории

 Таргетинг на устройства

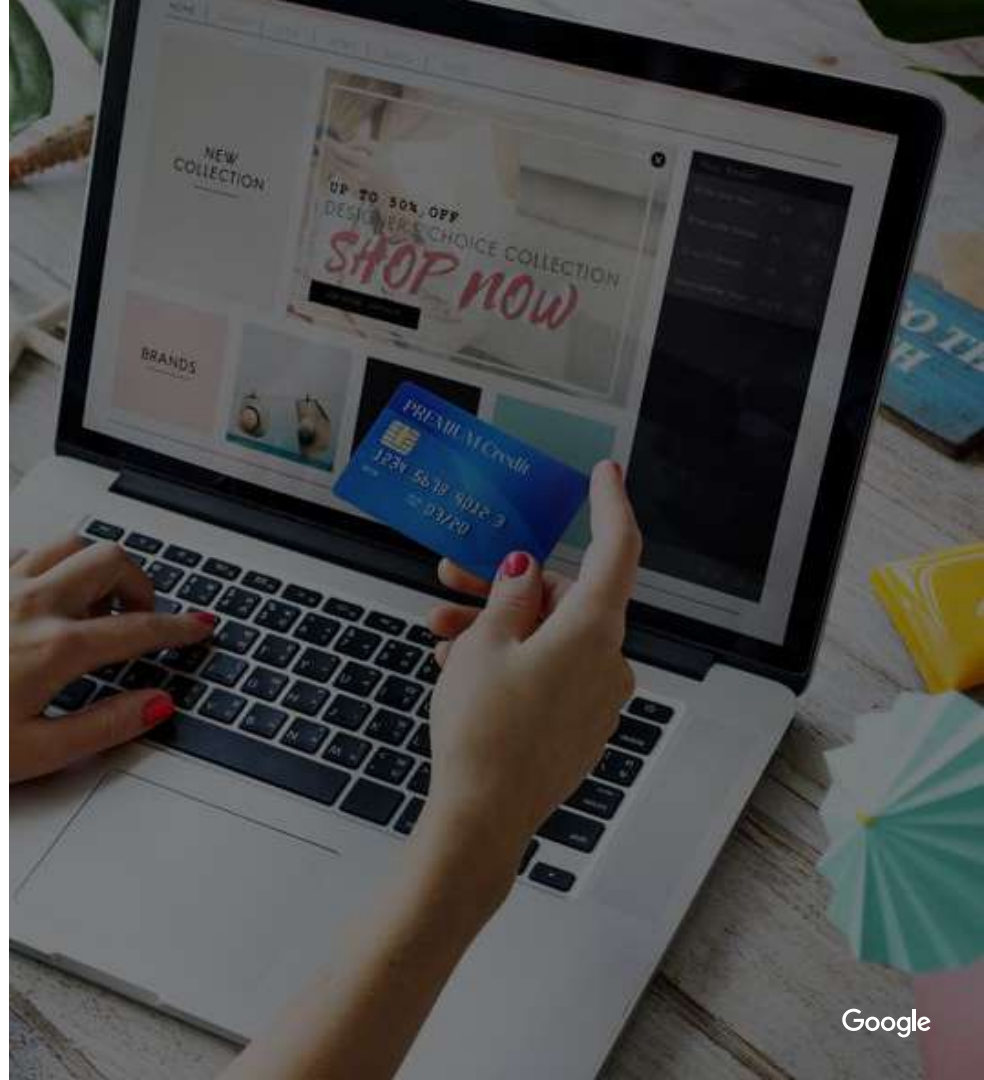
 Несколько кампаний

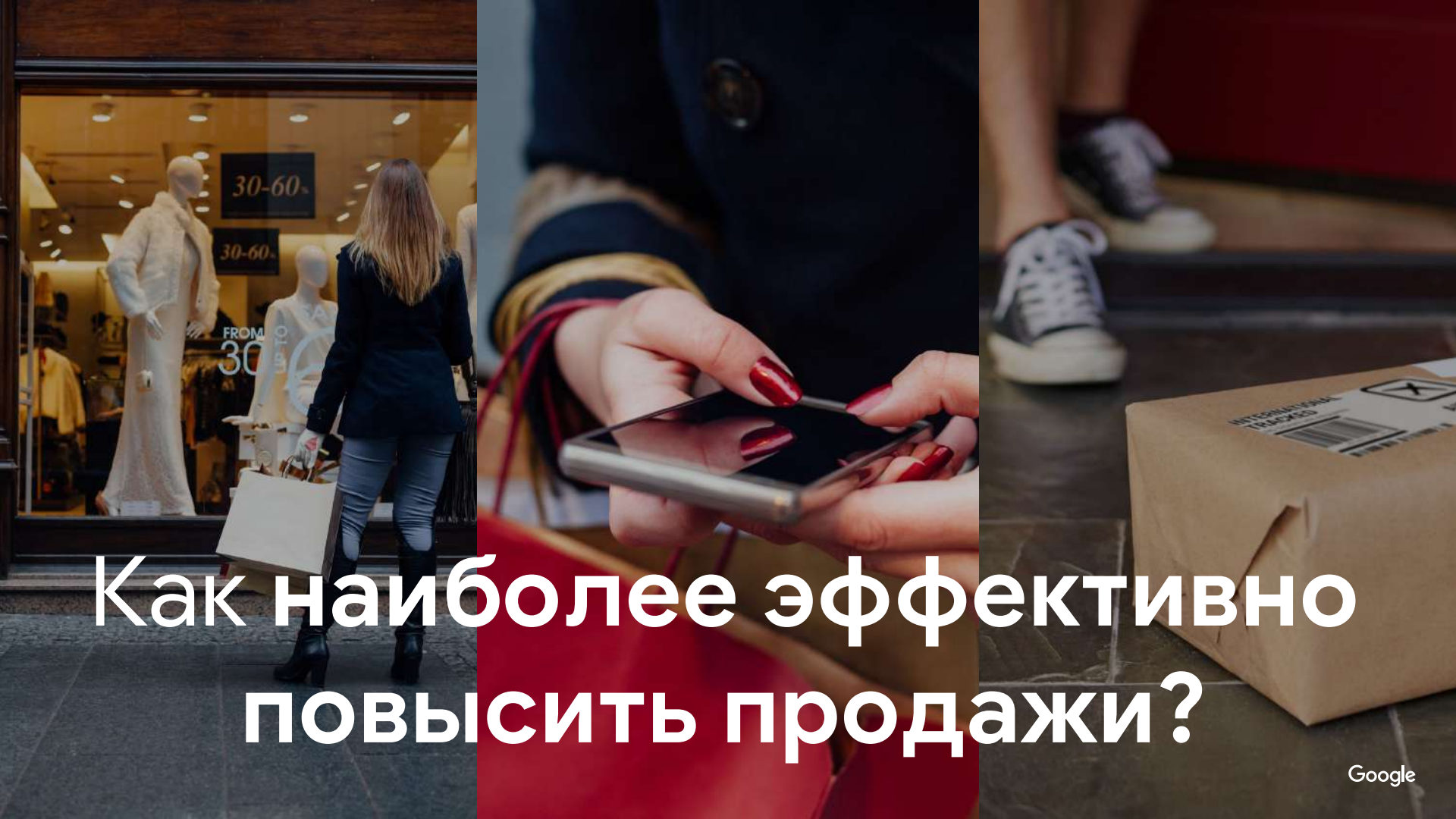
 Корректировки ставок

 Места размещения

 Ремаркетинг

 Товарные объявления





Как наиболее эффективно повысить продажи?

Представляем



Умные торговые кампании



Удобство

Простое
управление кампаниями



Эффективность

Оптимизация
с учетом целей



Охват

Поиск клиентов среди
пользователей Google

Как устроены умные торговые кампании?



Ваши бизнес-цели

Максимальная ценность
конверсии за счет выбора
целей оптимизации



Машинное обучение

Автоматическая
оптимизация с учетом
сигналов о намерениях



Сервисы Google

Торговые кампании
с ремаркетингом позволяют
охватить клиентов в поисковой
сети, КМС, Gmail и на YouTube



Оптимизация кампаний с учетом целей

На сегодняшний день оптимизация в торговых кампаниях возможна по одной цели: **максимальной ценности конверсии.**



Оптимизация ставок

Автоматическая оптимизация ставок
для максимальных продаж
при заданном бюджете



Достижение целей

Возможность выбора целевой
рентабельности инвестиций



Машинное обучение: автоматизированное назначение ставок с учетом сигналов о намерениях

Конфиденциально. Все права принадлежат компании Google.



Оптимальная ставка для каждого пользователя **благодаря учету уникальных контекстных сигналов** в каждом аукционе

Ставки назначаются динамически для каждого товара и пользователя на всех аукционах



Продажи и бюджет

Вы задаете уровень продаж (через отслеживание ценности конверсий) и бюджет.



Прогноз по кампании

В умных торговых кампаниях рассчитывается прогнозная ценность конверсии для каждого аукциона с учетом различных сигналов:

- данных аккаунтов более чем за 2 года;
- контекстных сигналов, например устройства, региона, времени суток, браузера;
- атрибутов товаров, например привлекательности цены.



Корректировки ставок

Назначение ставок выполняется для каждого товара и пользователя в режиме реального времени с учетом прогноза.

1. Для товара определяется вероятность конверсии.
2. Учитывается цена товара.
3. Ставки повышаются, если цена товара и прогнозируемый коэффициент конверсии высоки. Ставки понижаются для запросов с невысокой ценностью.



Оптимизация в сервисах Google



Охват в поисковой и контекстно-медийной сетях, Gmail, на ресурсах поисковых партнеров и YouTube



Один фид и кампания для всех сетей

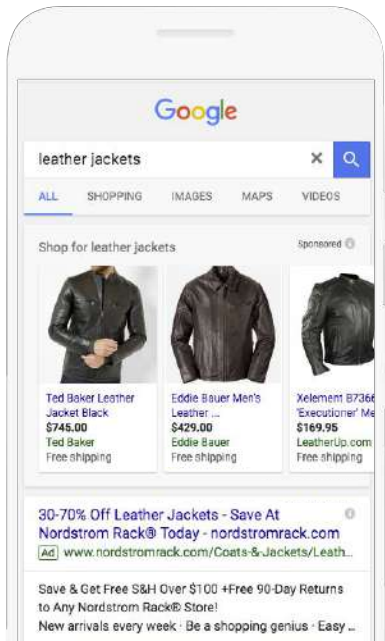


Бюджет автоматически распределяется и оптимизируется для всех сетей и форматов

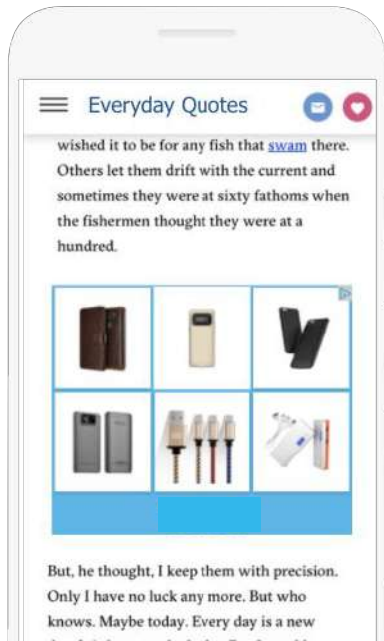


Охват целевой аудитории в разных каналах

Поисковая сеть



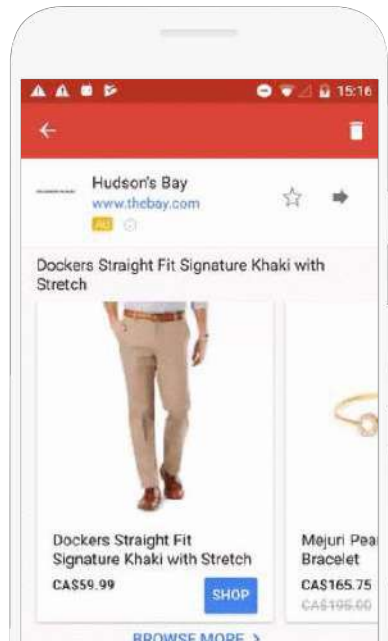
KMC



YouTube



Gmail



Как запустить умную торговую кампанию?

1

Кампания

Создайте умную торговую кампанию

2

Бюджет

Установите бюджет (также можно задать целевую рентабельность инвестиций в рекламу)

3

Товары

Настройте таргетинг на все товары (рекомендуется) или некоторые из них.

4

Креативы

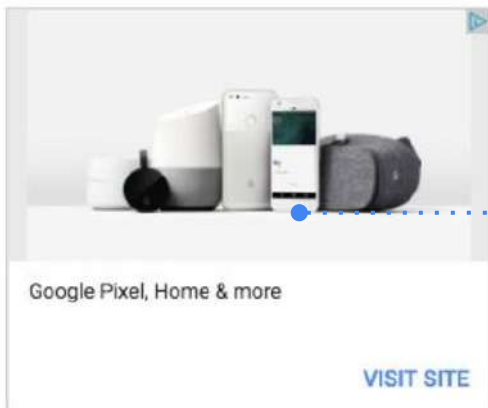
Добавьте креативы для всех объявлений, показываемых в КМС*

* Вариант для продвижения среди посетителей сайта, которые пока не проявили интереса к конкретному товару.

Ремаркетинг в КМС, Gmail и на YouTube

Объявление показывается посетителям, которые не просматривали страницы с описанием товаров. В объявлениях используются объекты, которые вы выбрали при создании кампании.

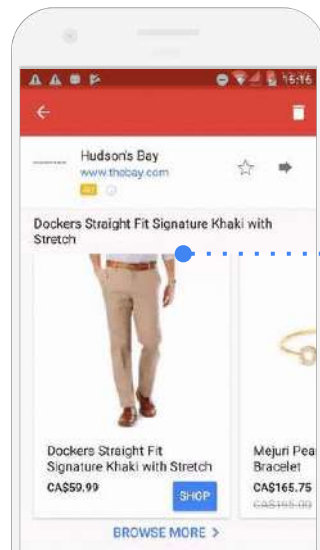
Пример ниже: нативный формат



Рекламное
изображение

Объявление показывается посетителям, которые видели определенные товары на вашем сайте. Объявление создается динамически на основе данных из вашего фида.

Пример ниже: нативный формат Gmail



Изображения
товаров

Простое управление кампаниями во время сезонных колебаний спроса



Сезонность

Если вам не нужно учитывать сезонные колебания, не вносите никаких изменений. Рентабельность инвестиций в рекламу может повыситься, если увеличится трафик.

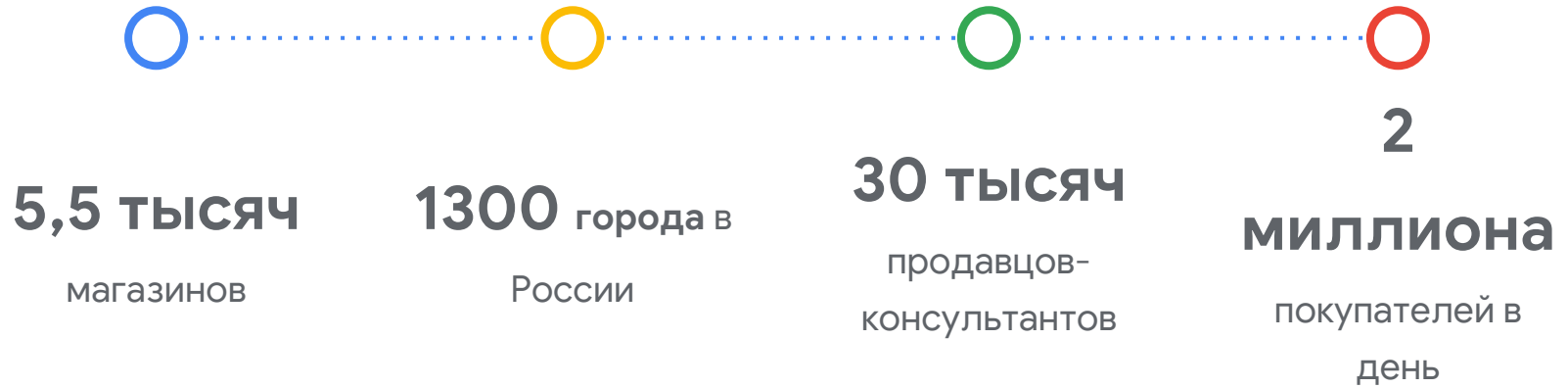
Если вы хотите учесть сезонный рост спроса, просто увеличьте бюджет – AdWords выполнит необходимую оптимизацию.

Если вы хотите учитывать сезонные всплески, но не знаете, насколько вырастет спрос, установите минимальную целевую рентабельность инвестиций в рекламу и максимальный бюджет, который вы готовы потратить.

Объединенная компания «Связной | Евросеть» увеличила доход с торговых кампаний на **400%**



Объединенная компания «Связной | Евросеть»



Объединенная компания «Связной | Евросеть» увеличила доход с торговых кампаний на **400%**

Цели

- Увеличить количество покупок с сайта при сохранении целевой стоимости привлечения клиента
- Оптимизировать ROI до **4000%** и долю рекламных расходов в **2,5%**
- Достичь максимальной выручки в рамках прежней доли рекламных расходов равной **2,5%**

Подход

- В дополнении к инструменту Merchant использовать новый тип «умной» торговой кампании — с оптимизацией на основе цели.
- Максимизировать ценность конверсий в рамках заданного бюджета за счет автоматической оптимизации.



Результаты

240%

увеличение дохода
по сравнению с
работой
классических
торговых кампаний в
первые **2 недели**

316%

выросли продажи с
веб-сайта во время
торговых кампаний

400%

увеличился доход с
торговых кампаний

4000%

возврат от
инвестиций в
рекламу (ROAS)

Умные торговые кампании – это удобство, эффективность и охват



Ваши бизнес-цели

Максимальная ценность
конверсии за счет выбора
целей оптимизации



Машинное обучение

Автоматическая
оптимизация с учетом
сигналов о намерениях



Сервисы Google

Торговые кампании
с ремаркетингом позволяют
охватить клиентов в поисковой
сети, КМС, Gmail и на YouTube