

# Новые возможности видеорекламы для повышения продаж



Александр Бобков  
Ведущий специалист по  
видеорекламе,  
Google Россия



# Новые покупатели – потенциал для роста вашего бизнеса



# Новые покупатели – потенциал для роста вашего бизнеса



**40% выручки  
зависит от  
80% клиентов**



”



Для удержания доли  
рынка, компании должны  
**ПОСТОЯННО** искать  
**НОВЫХ КЛИЕНТОВ**



“







Традиционный  
1:1



Интернет  
1: многие



# При чем здесь YouTube?



# Ваши клиенты используют YouTube для принятия решения о покупке

## YouTube влияет на решение о покупке

**55%**

искавших информацию о продукте в поиске переходят на YouTube, чтобы узнать больше

**35%**

покупателей обращались к YouTube, чтобы получить информацию в процессе покупки

## и обладает широким охватом

**86%**

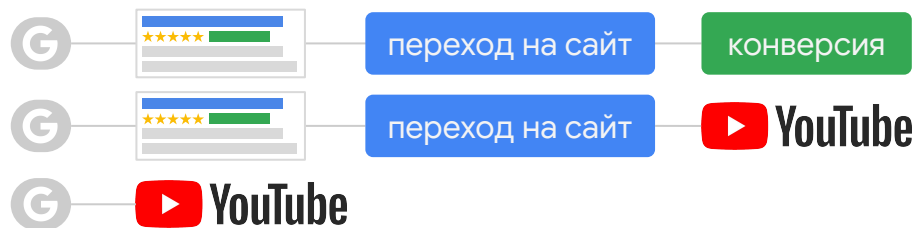
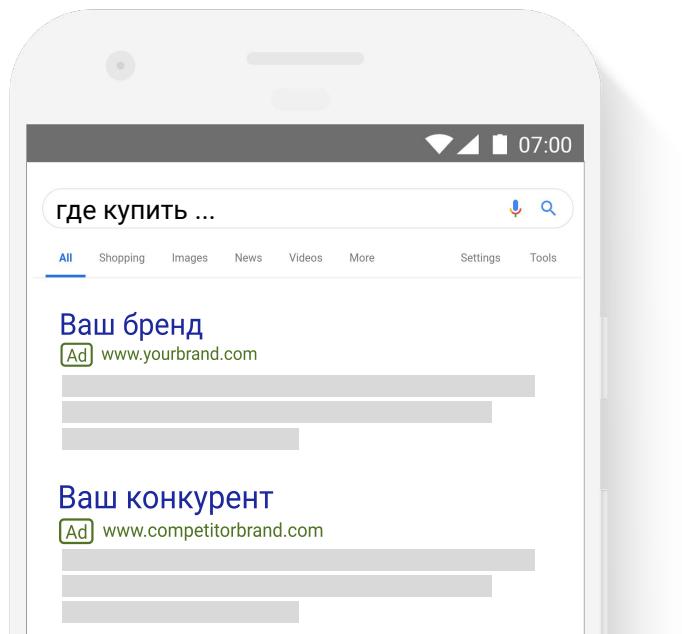
ежемесячный охват YouTube в России для аудитории 18-44

**79%**

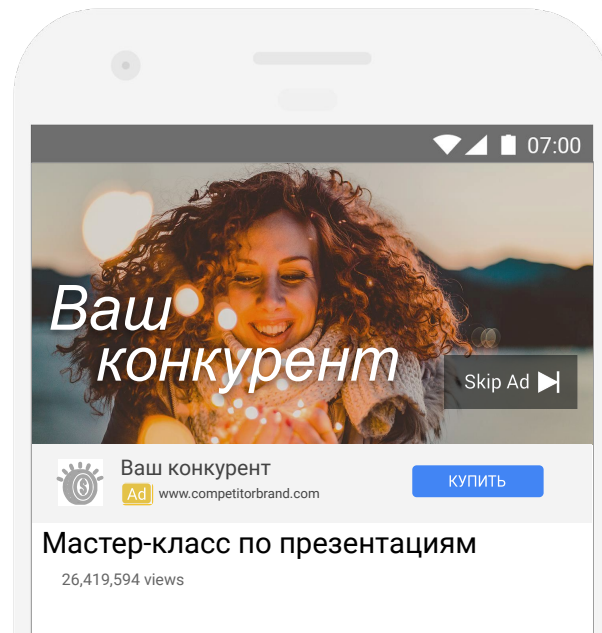
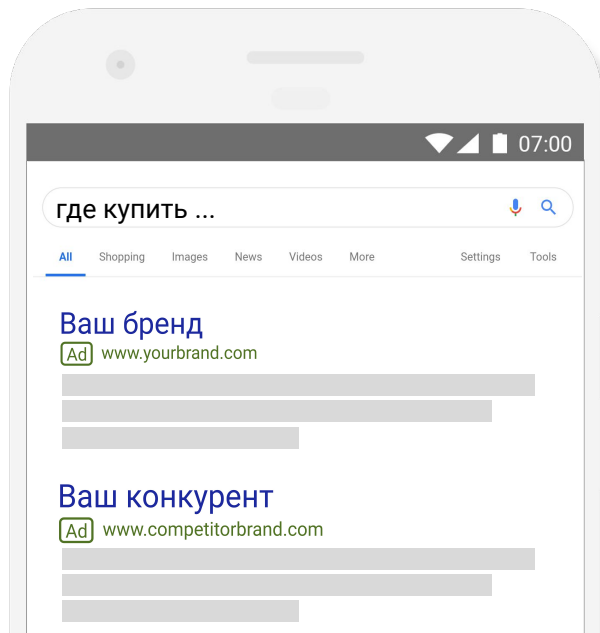
пользователей рунета предпочитают смотреть видео на YouTube



# Поисковая выдача – проверенный источник привлечения клиентов



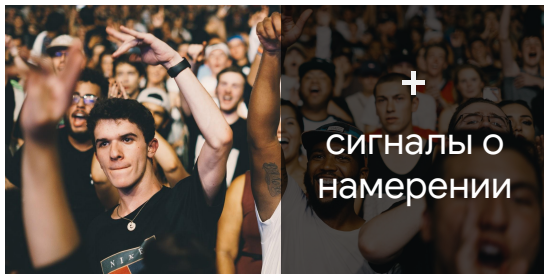
# Есть ли ваш бренд на YouTube?



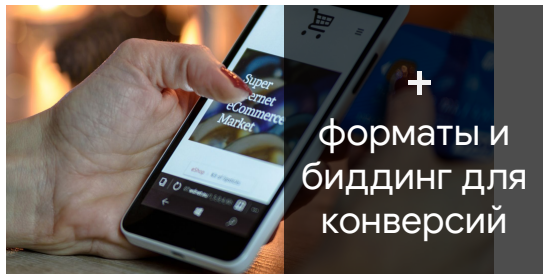
# Как **правильно** использовать YouTube для привлечения клиентов?



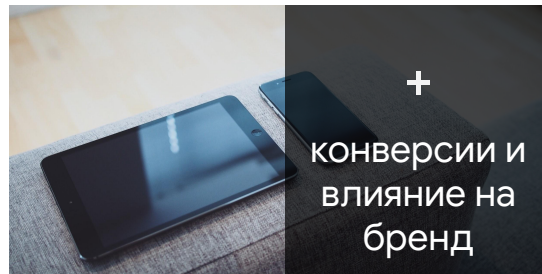
Как **правильно** найти  
пользователей в активной  
стадии процесса покупки?



Как **правильно** превратить  
их намерения в действия?

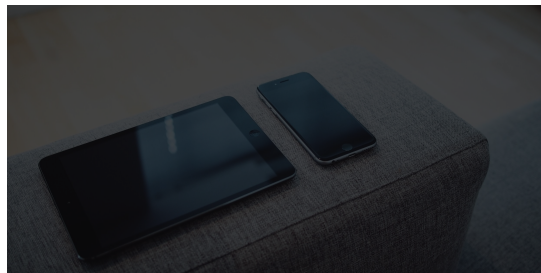
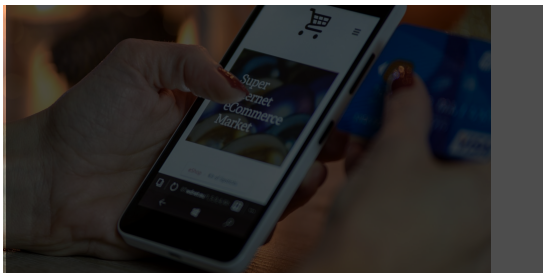
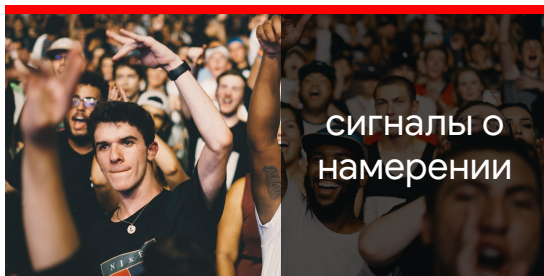


Как **правильно** оценить  
результат?





# Как **правильно** найти пользователей в активной стадии процесса покупки?



Найдите заинтересованную аудиторию с помощью сигналов о намерениях среди миллионов пользователей YouTube

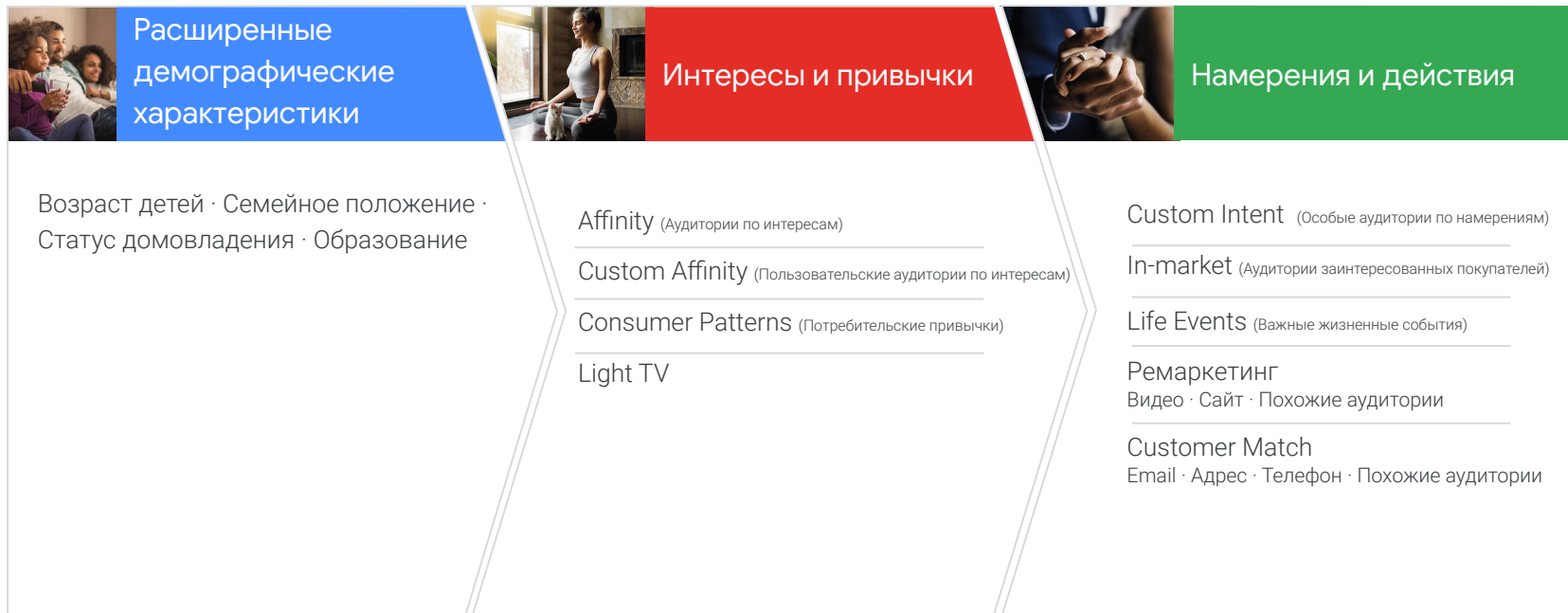


# Используйте сигналы о намерениях вашей аудитории



Google Think Retail

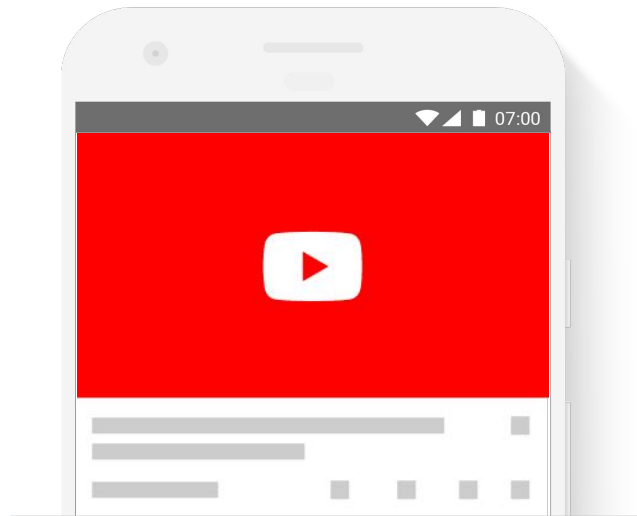
# Таргетинги, основанные на аудиторных сигналах



# Конвертируйте на YouTube заинтересованную аудиторию из поиска Google



Поисковые системы – лучший  
источник сигналов о намерении  
купить



Конвертируйте поисковую аудиторию  
на YouTube с помощью Custom Intent  
(особых аудиторий по намерениям)

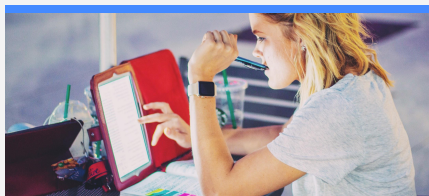


Google Think Retail

# Расширяйте таргетинг и тестируйте различные аудитории

## Custom Intent

(Особые аудитории по намерениям)



Таргетируйте видео на тех, кто недавно искал что-либо на Google.

**+30%** выше  
коэффициент  
конверсий

по сравнению с кампаниями TrueView for Action, использующими другие таргетинги.

## In-Market

(Аудитории заинтересованных покупателей)



Найдите тех, кто находится в активной стадии покупки ваших товаров и услуг, включая тех, кто собирается приобрести товары и услуги у ваших конкурентов.

## Life Events

(Важные жизненные события)

## Consumer Patterns

(Потребительские привычки)



Найдите тех, кто переживает важные жизненные события, например, свадьба, переезд, смена работы. А также людей по их потребительским привычкам, например, посетителей ресторанов, торговых центров или тех, кто занимается покупками продуктов в семье.

## Custom Affinity

(Пользовательские аудитории по интересам)



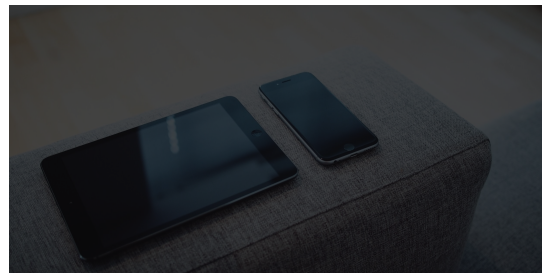
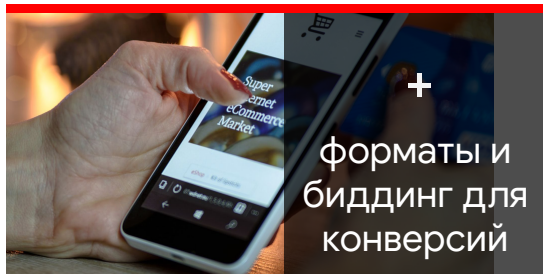
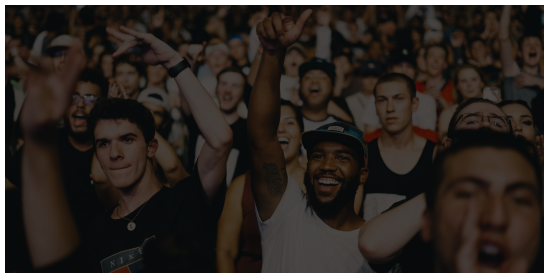
Создавайте собственные аудитории по интересам на основе установленных приложений, посещенных мест, ключевых слов и URL страниц.



- ▶ конвертируйте поисковые намерения с помощью таргетинга **Custom Intent**, а затем расширяйте охват и **тестируйте** различные аудитории



# Как **правильно** превратить их намерения в действия?



Получайте конверсии со  
специальными форматами  
видеорекламы

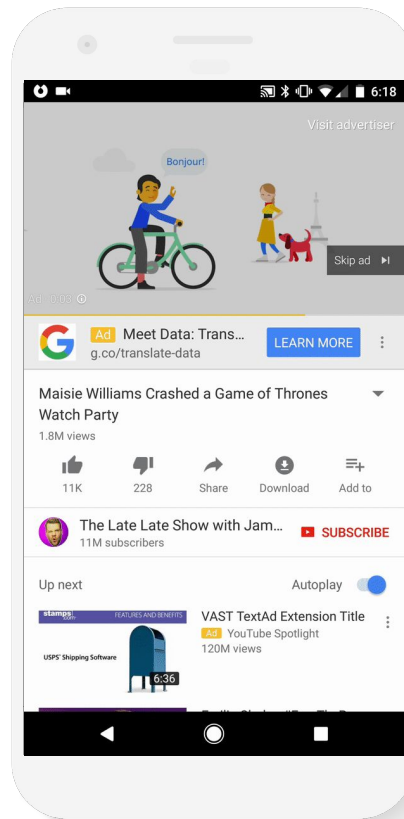


Google Think Retail



# TrueView for Action

Биддинг по target CPA



Создан специально  
для привлечения  
конверсий

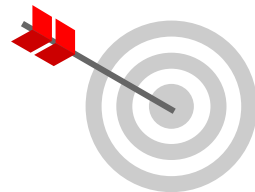
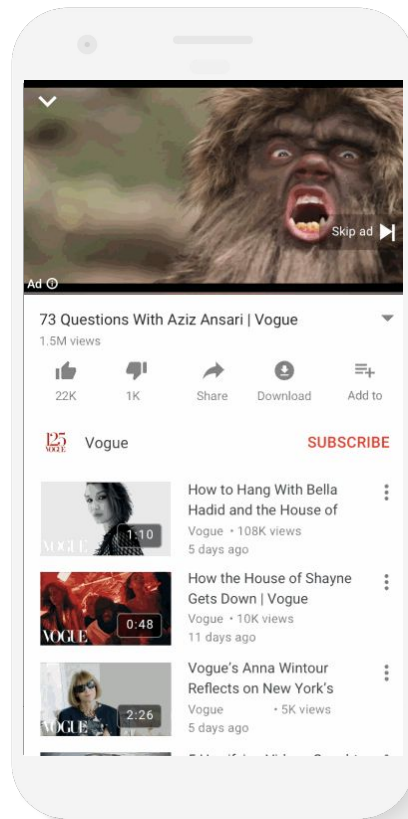
- настраиваемая кнопка с призывом к действию
- автоматическая заставка с призывом к действию по окончанию ролика
- оптимизация на целевую стоимость конверсии



Google Think Retail

# TrueView for Action

Биддинг по Max  
Conversions



**Автоматический  
смарт биддинг:**

**Max Conversions**  
(максимум конверсий)

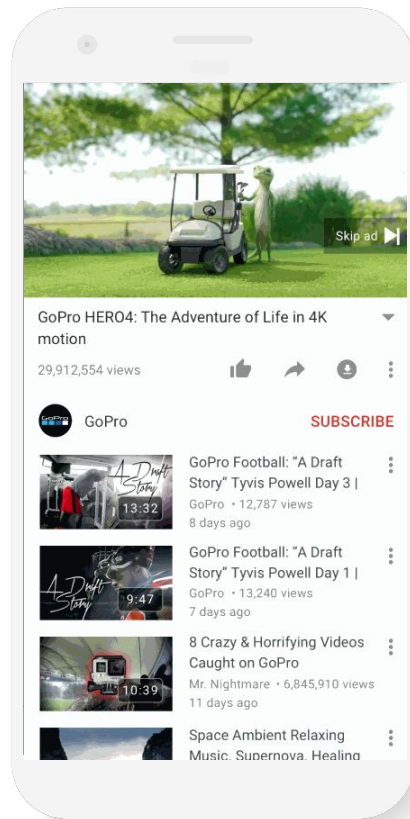
Автоматическое управление  
ставками – оптимизирует  
размещение на максимальное  
количество конверсий в рамках  
заданного бюджета



Google Think Retail

# скоро TrueView for Action

для лидогенерации  
(beta)



Собирайте лиды из  
видеорекламы

- пользователь заполняет форму в интерфейсе YouTube
- доступные поля для заполнения: имя, email, телефон, индекс
- автоматическое заполнение для залогиненных пользователей



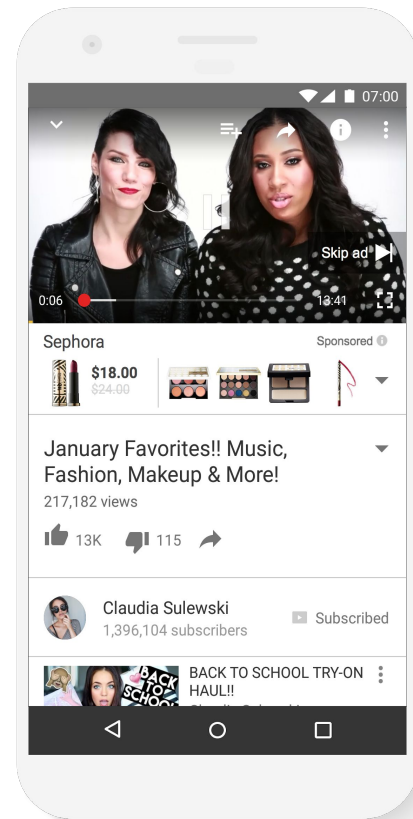
Google Think Retail

# TrueView for Shopping

Показывайте товары из интернет-магазина в видеоролике

Интеграция с Google Merchant Center:

- выбирайте товары вручную или автоматически
- релевантные товары для каждого пользователя
- демонстрация цены
- до 6 товаров



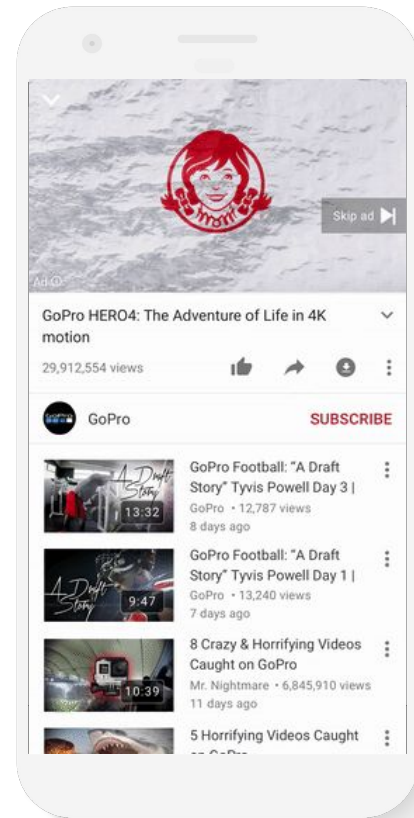
Google Think Retail

# Location Extensions

Продвигайте точки продаж и пункты выдачи

Интеграция с Google Картами позволяет:

- проложить маршрут
- позвонить
- узнать время работы
- почитать отзывы
- перейти на сайт

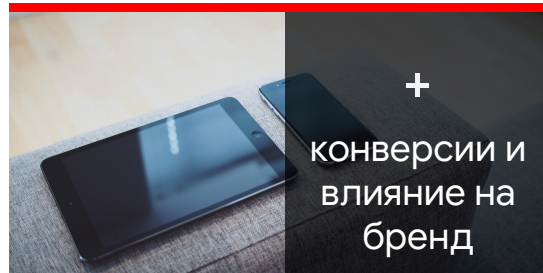
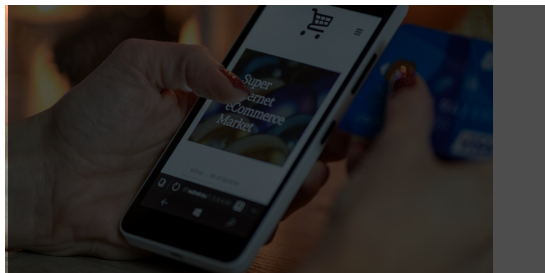
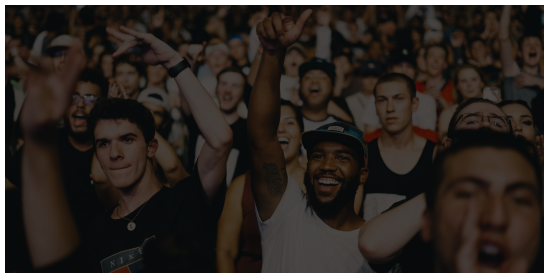


Google Think Retail

- ▶ используйте **TrueView for Action** с автоматическим биддингом **Max Conversions** для получения конверсий



# Как правильно оценить результат?

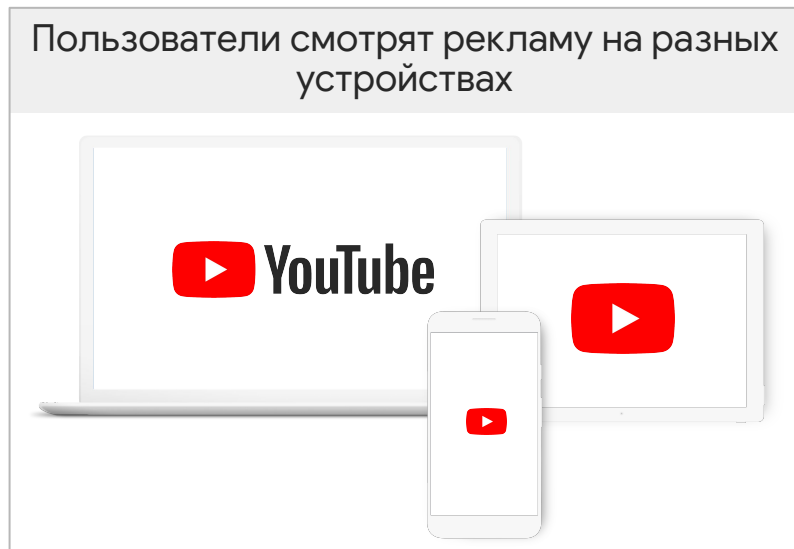


Оцените результат с помощью  
атрибуции конверсий и  
оценки влияния на бренд





# Оцените атрибуцированные конверсии от видеорекламы с помощью Google Ads



и конвертируются одним из трех способов



**Пользователь кликает и конвертируется**



**Пользователь смотрит (не пропускает\*) и позже конвертируется**



**Пользователь пропускает рекламу and позже конвертируется**

► Конверсия

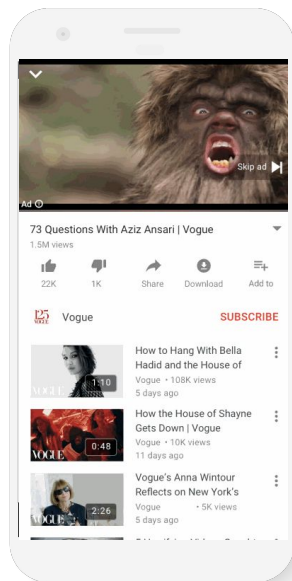
► Конверсия по показам

\* смотрит не менее 10 секунд и конвертируется в течение трех дней



Google Think Retail

# Синергетический эффект



онлайн

+

офлайн

Конверсии  
из видео

**-40%**

CPA

**+200%**

CTR

TrueView for Action по  
сравнению с обычным TrueView

Конверсии в  
поиске

**+8%**

конверсий в  
поиске

**+3%**

коэффициент  
конверсий в поиске

**-4%**

CPA в поиске

Влияние YouTube на  
Поиск Google

Влияние на  
бренд

**+30%**

прирост  
consideration

**+40%**

прирост  
purchase intent

Реклама, показанной на  
поведенческих сигналы по  
сравнению с демо-таргетингом

Продажи в  
офлайн

**70%**

кампаний на  
YouTube  
показали  
значительный  
прирост офлайн-  
продаж

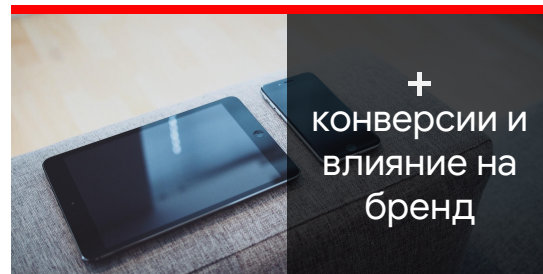
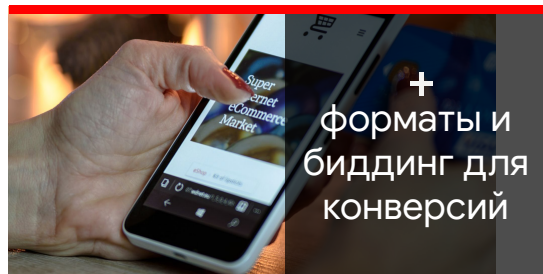


▶ оценивайте **кросс-девайс** конверсии  
после **кликов, просмотров и**  
**показов** и смотрите на **совокупный**  
**эффект** от видеорекламы с  
помощью Google Ads

! стоимость конверсий сопоставима с  
небрендовым поиском



# Как **правильно** использовать YouTube для привлечения клиентов?



- ▶ используйте поисковые и другие сигналы о **намерениях**
- ▶ начните с таргетинга **Custom Intent**
- ▶ расширяйте охват и **тестируйте** различные аудитории

- ▶ используйте **TrueView for Action** с автоматическим биддингом **Max Conversions** для получения конверсий

- ▶ оценивайте **кросс-девайс** конверсии после **кликов, просмотров и показов** с помощью Google Ads
- ▶ смотрите на **совокупный эффект** от видеорекламы

YOOX  
PRESENTS



Skip Ad ►



Спасибо

Вопросы?

