
НАСТРОИМ РЕКЛАМУ НА РЕЗУЛЬТАТ

НИИМВ

Первое агентство, ориентированное на бизнес-аналитику
для малого и среднего бизнеса



Как мы настраиваем рекламу, которая приносит результат?

Не боимся общаться с клиентом, погружаемся в его бизнес, выстраивая прозрачную коммуникацию.

Запускаем рекламные кампании, исходя из бизнес-метрик/ощущений клиента, оптимизируем рекламу, исходя из точных статистических данных.

Полностью настраиваем веб-аналитику для каждого проекта.

Перед запуском рекламной кампании согласовываем KPI.



NIMB

НАША КОМАНДА

Алексей
Генеральный
директор



Матвей
Специалист
по продвижению
в социальных
сетях



Александр
Аккаунт-
менеджер



Владимир
Специалист
по продвижению
в Яндекс.Маркет
и Google Shopping



Константин
Руководитель
группы
по контекстной
рекламе

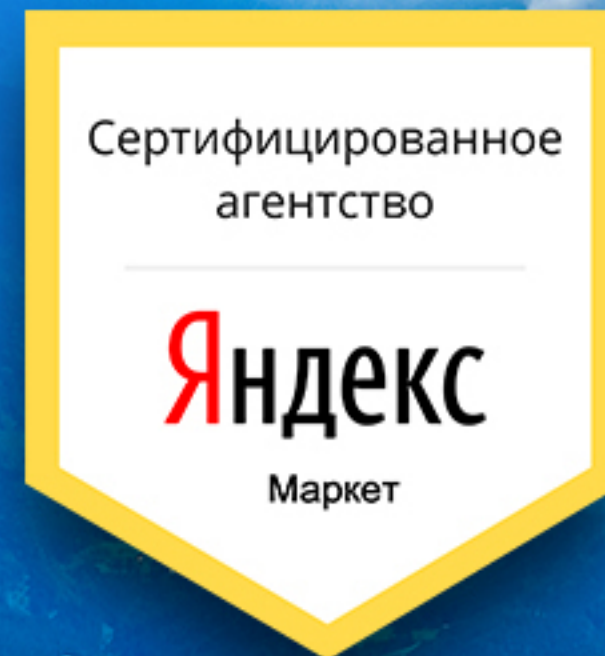
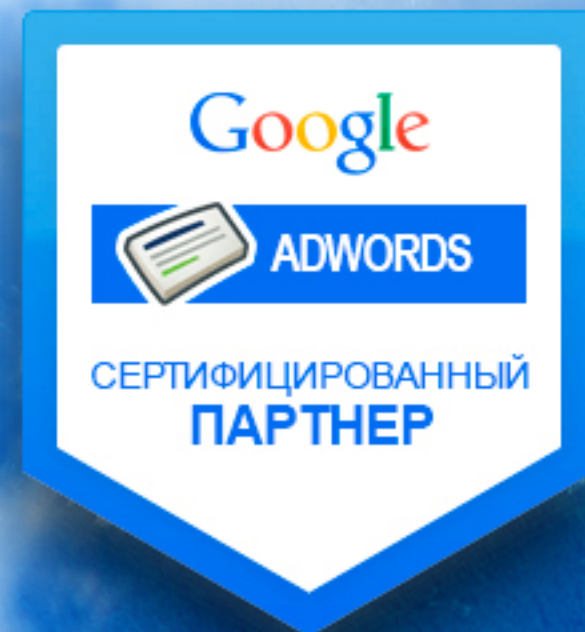
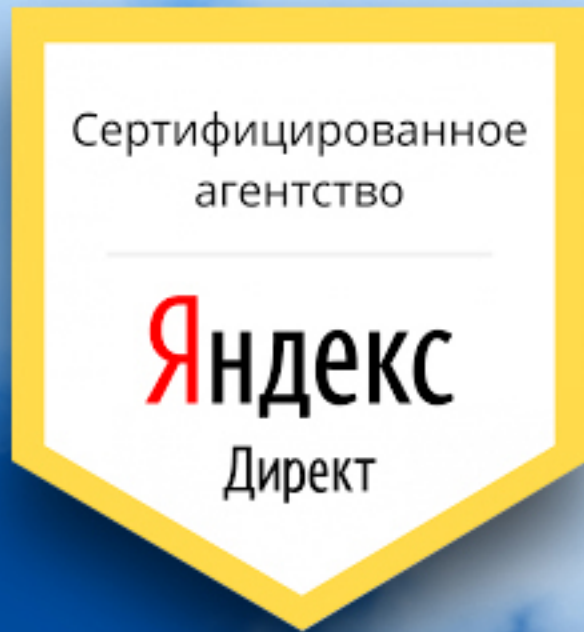


Екатерина
Аккаунт-
менеджер





Добились признания



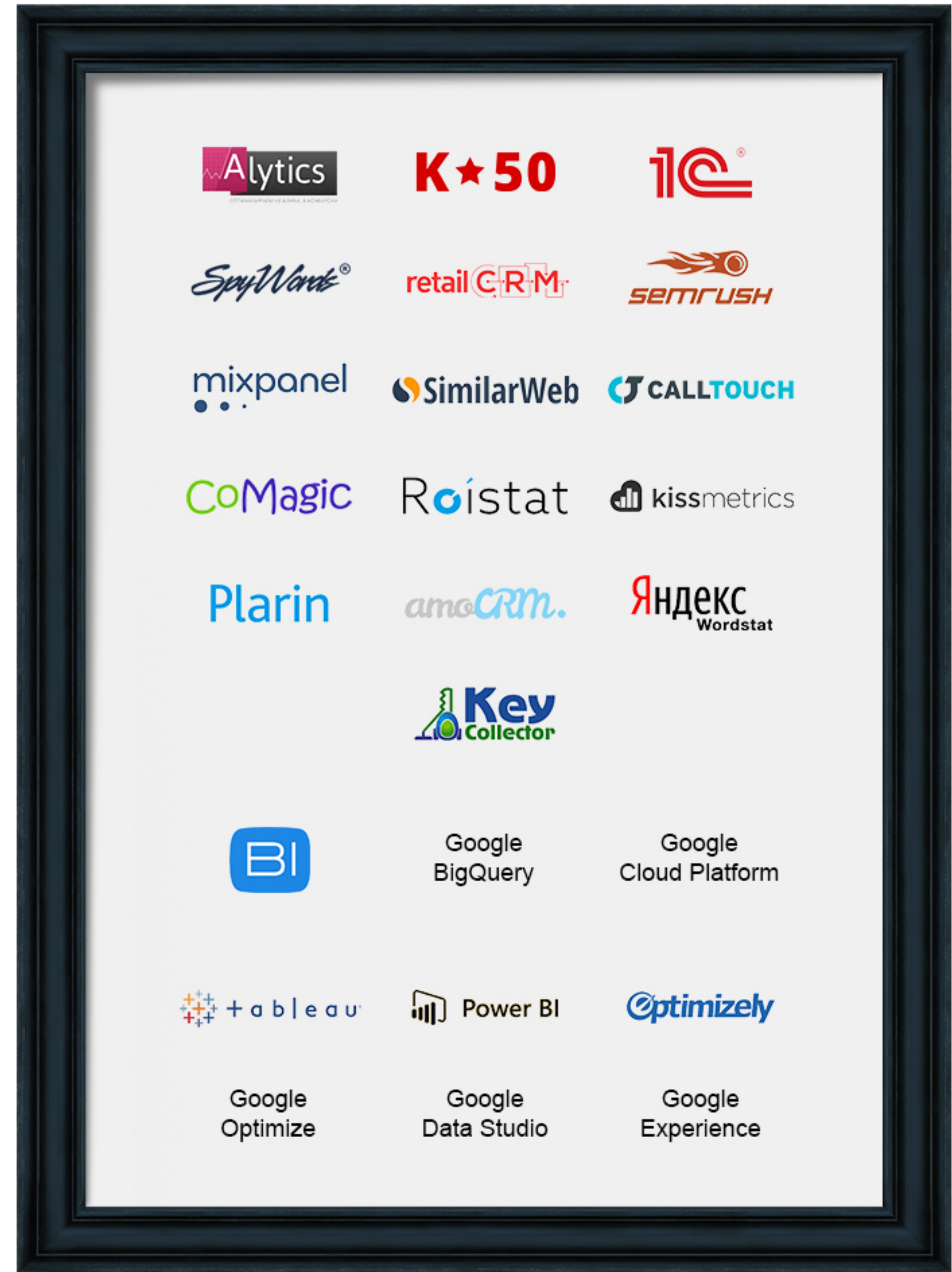


Используем технологические решения

Работаем с крупнейшими
платформами автоматизированного
управления рекламой

Имеем эксклюзивный доступ к
бета-технологиям «Яндекс» и Google

Разрабатываем собственные
технологии по управлению ставками
и отчетностью





Mavikom
мультибрендовый магазин
офисной мебели

ЦЕЛЬ

Настроить сквозную аналитику. Достичь ROI 100% и выше.

РЕШЕНИЕ

Интегрировали системы аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, Roistat) и настроили сбор данных о действиях пользователей.

Основные данные сводили в Roistat. Там же определяли прибыльность каналов.

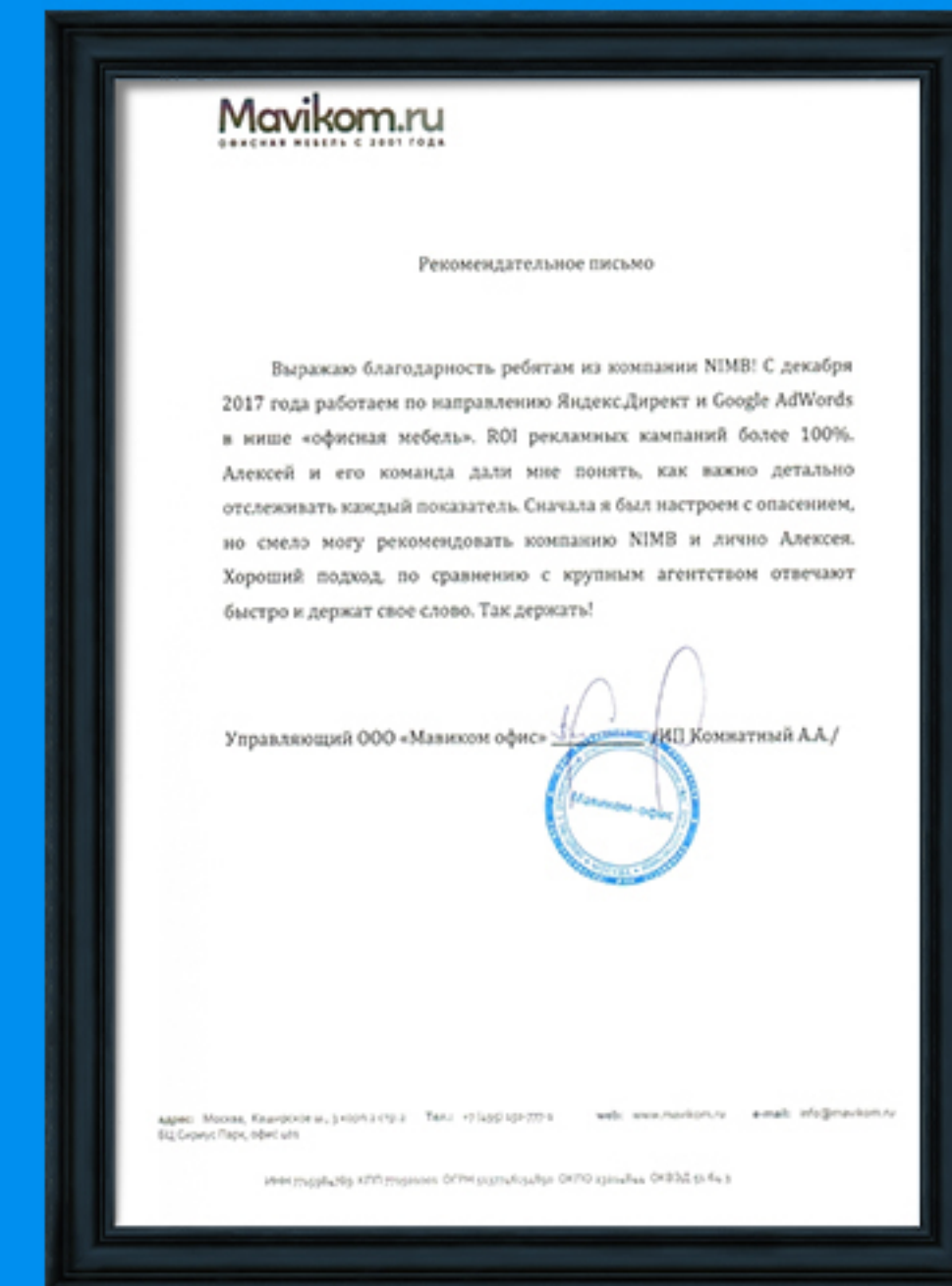
Пересобрали рекламные кампании в Яндекс.Директ и Google AdWords.

За счет настроенных микроконверсий в системах аналитики, а также сквозной аналитики в Roistat, мы смогли быстро и эффективно прийти к прибыли по рекламным источникам.

РЕЗУЛЬТАТ

ROI 100%

Контекстная реклама является вторым источником по объему сделок. В результате оптимизации рекламной кампании в Яндекс.Директ и Google Adwords количество обращений за второй месяц выросло в 2 раза



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО





АВТОМОБИЛЬНЫЕ ШИНЫ

ЦЕЛЬ

Снижение ДРР и увеличения объема продаж в сезон.

РЕШЕНИЕ

Провели настройку электронной коммерции в Яндекс Метрике и Google Analytics, настроили импорт расходов в Analytics, а также передачу звонков в Яндекс Метрику и Google Analytics. Благодаря Calltouch связали CRM с рекламными источниками, что позволило на регулярной основе проводить анализ рекламных источников по ДРР.

Так как основной целью клиента являлось увеличение объема продаж, мы стремились к покупке максимального объема трафика во всех возможных источниках. Благодаря K50 Генератор удалось быстро запустить рекламные кампании по большому объему товарных позиций (более 10 000).

С помощью внедренных систем аналитики удалось определить наиболее эффективные регионы, рекламные источники, время показов и аудитории. За счет этого удалось снизить ДРР с 25% до 11%.

РЕЗУЛЬТАТ

1500 ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ В МЕСЯЦ (В СЕЗОН) И 450 ПРОДАЖ.

11% ДРР с рекламных источников

+ 900% брендовых запросов

С помощью видеорекламы удалось увеличить объем брендовых запросов, а также конвертировать в лиды пользователей, просмотревших ролик с помощью ремаркетинга



Royal
Group

Перепланировка
зданий

ЦЕЛЬ

Увеличение количества обращений из Яндекс.Директ.
Требовались целевые заявки по нежилой недвижимости

РЕШЕНИЕ

Интегрировали системы аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, CallTouch) и настроили сбор данных о действиях пользователей

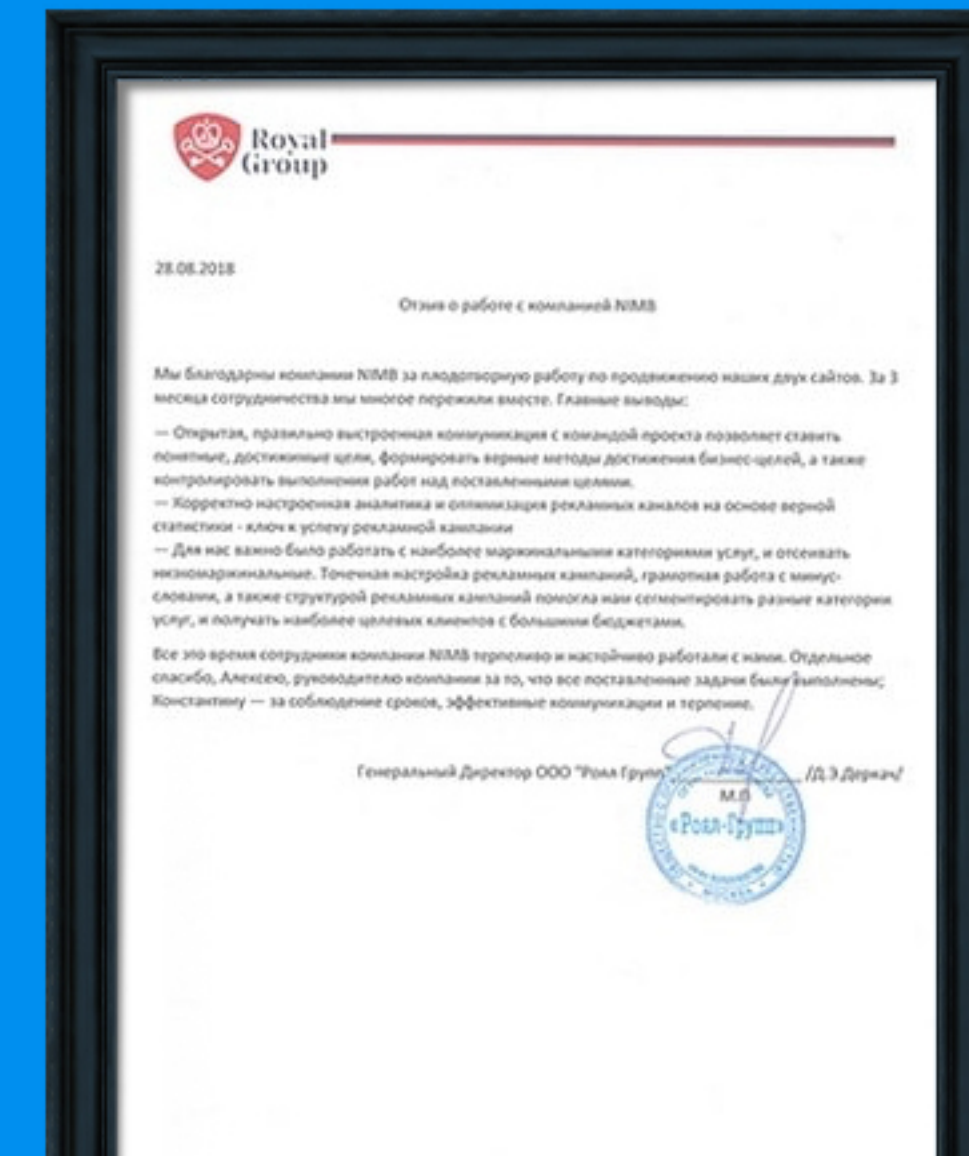
Пересобрали рекламную кампанию в Яндекс.Директ.
Сделали упор на нежилую недвижимость

Настроили рекламную кампанию в Google AdWords

РЕЗУЛЬТАТ

287 УНИКАЛЬНЫХ ОБРАЩЕНИЯ

За 2 месяца работы привлекли 287 уникальных обращения при стоимости обращения 730 рублей. Благодаря тесному взаимодействию с клиентом, работе со статистикой и обратной связью, получили максимальный объем целевого трафика по самой маржинальной нише. Таким образом удалось привлечь для клиента несколько заказов с чеком более 1 млн. рублей.



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО





Террасная
доска

ЦЕЛЬ

Увеличение объема обращений и продаж за счёт контекстной рекламы.

РЕШЕНИЕ

Запустили рекламные кампании в Яндекс Директ и Google Adwords. Основным каналом выступали поисковая кампания в поиске Яндекс Директ, а также РСЯ.

Интегрировали системы аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, CallTouch) и настроили сбор данных о действиях пользователей

Отслеживание целевых обращений позволило нам распределять бюджеты на каналы, дающие наибольший объем обращений при наименьших затратах.

Работа с аудиториями позволила повысить эффективность кампаний и показывать рекламу максимально релевантным пользователям в нужное время.

РЕЗУЛЬТАТ

50 УНИКАЛЬНЫХ ЛИДОВ В МЕСЯЦ

Нам удалось в короткие сроки, а именно за 2 месяца, увеличить объем лидов и сделок, что позволило клиенту активизировать работу сайта и быстро окупить расходы на организацию проекта.





Тренировки
по хоккею для детей

ЦЕЛЬ

Заполнить тренировочные площадки новыми клиентами

РЕШЕНИЕ

Запуск рекламных кампаний в Яндекс Директ, Google Adwords, Facebook и Instagram на основе геолокаций, подобранных в Яндекс Аудиториях

Интегрировали системы аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, CallTouch) и настроили сбор данных о действиях пользователей

Основной упор был сделан на сетевые кампании, ограниченные геолокацией в определенном радиусе. Так как именно эти кампании давали основной трафик. Далее с помощью сегментаций аудиторий в Яндекс Метрике и Google Analytics, с помощью инструментов ретаргетинга (в том числе поискового) нам удалось возвращать "подогретых" пользователей на сайт клиента для завершения покупки.

Благодаря грамотно выстроенной коммуникацией с клиентом, мы смогли выстроить слаженную работу над сбором полноценной статистики, в том числе по бизнес показателям. На текущий момент основным показателем для оценки эффективности является LTV.



РЕЗУЛЬТАТ

270 ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ В МЕСЯЦ

Клиенту удалось в короткие сроки заполнить тренировочные площадки, а также он открыл 2 новые площадки в Москве.



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО



Грузоперевозки
из России в Казахстан

ЦЕЛЬ

Создать прибыльную рекламную кампанию

РЕШЕНИЕ

Скорректировали рекламные кампании предыдущего подрядчика в Яндекс Директ. Убрали нерелевантную семантику, скорректировали utm-метки, изменили рекламные объявления. И это только 20% работы, хотите узнать больше - напишите нам.

Настроили системы веб-аналитики. Проверили основные цели, добавили собственные сегменты аудиторий в Яндекс Метрики для анализа и ретаргетинга.

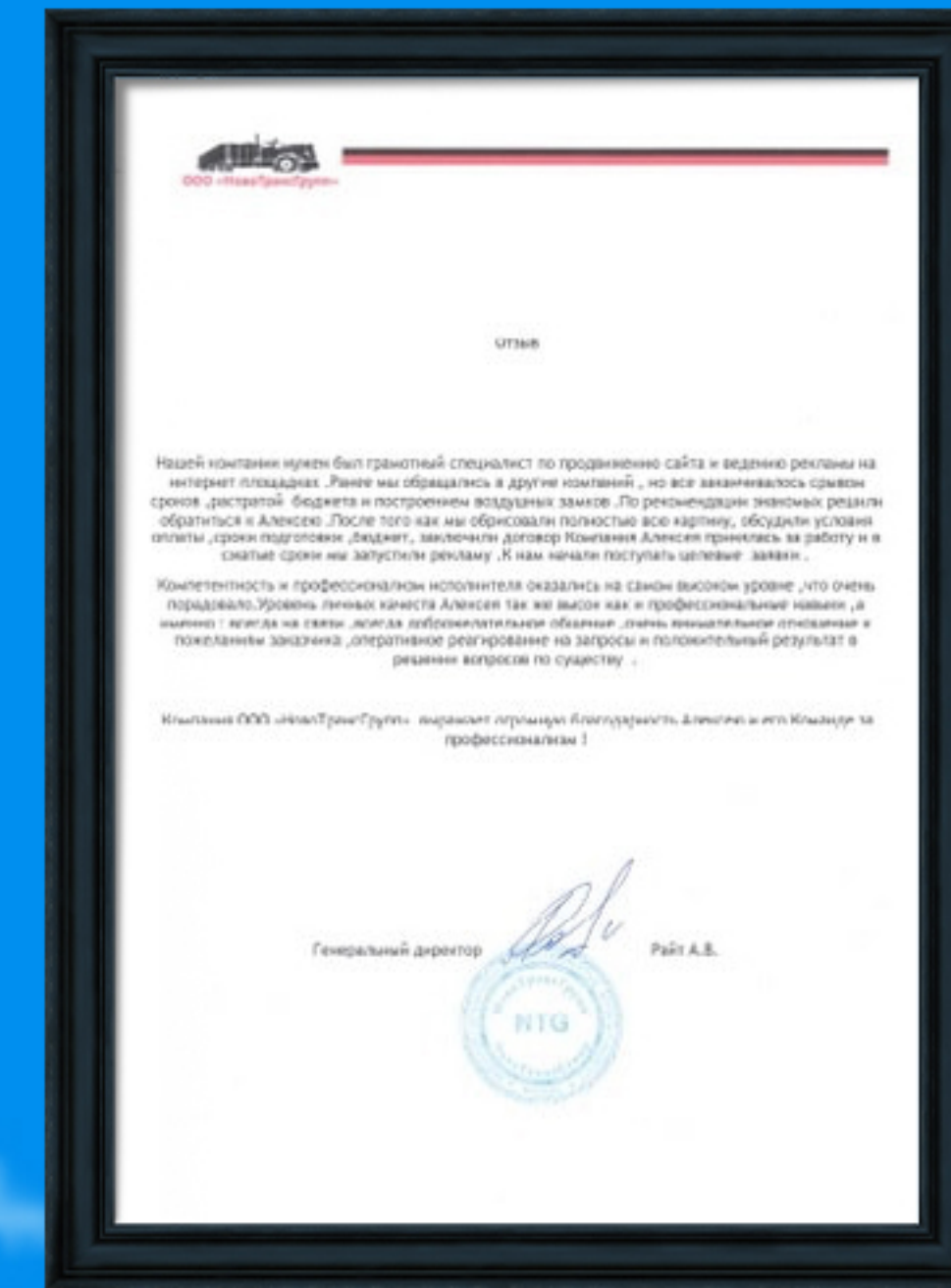
Запустили Google Adwords, что дало прирост порядка 30% обращений.

Произвели запуск МКБ на поиске, что дало прирост порядка 5% обращений.

РЕЗУЛЬТАТ

120 ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ В МЕСЯЦ

Контекстная реклама - единственный источник клиента по привлечению клиентов в digital. И она полностью восполняет его потребность в клиентах.



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО



Бухгалтерская
отчетность

ЦЕЛЬ

Вернуть веру в Яндекс.Директ. Сделать так, чтобы рекламная кампания приносила деньги

РЕШЕНИЕ

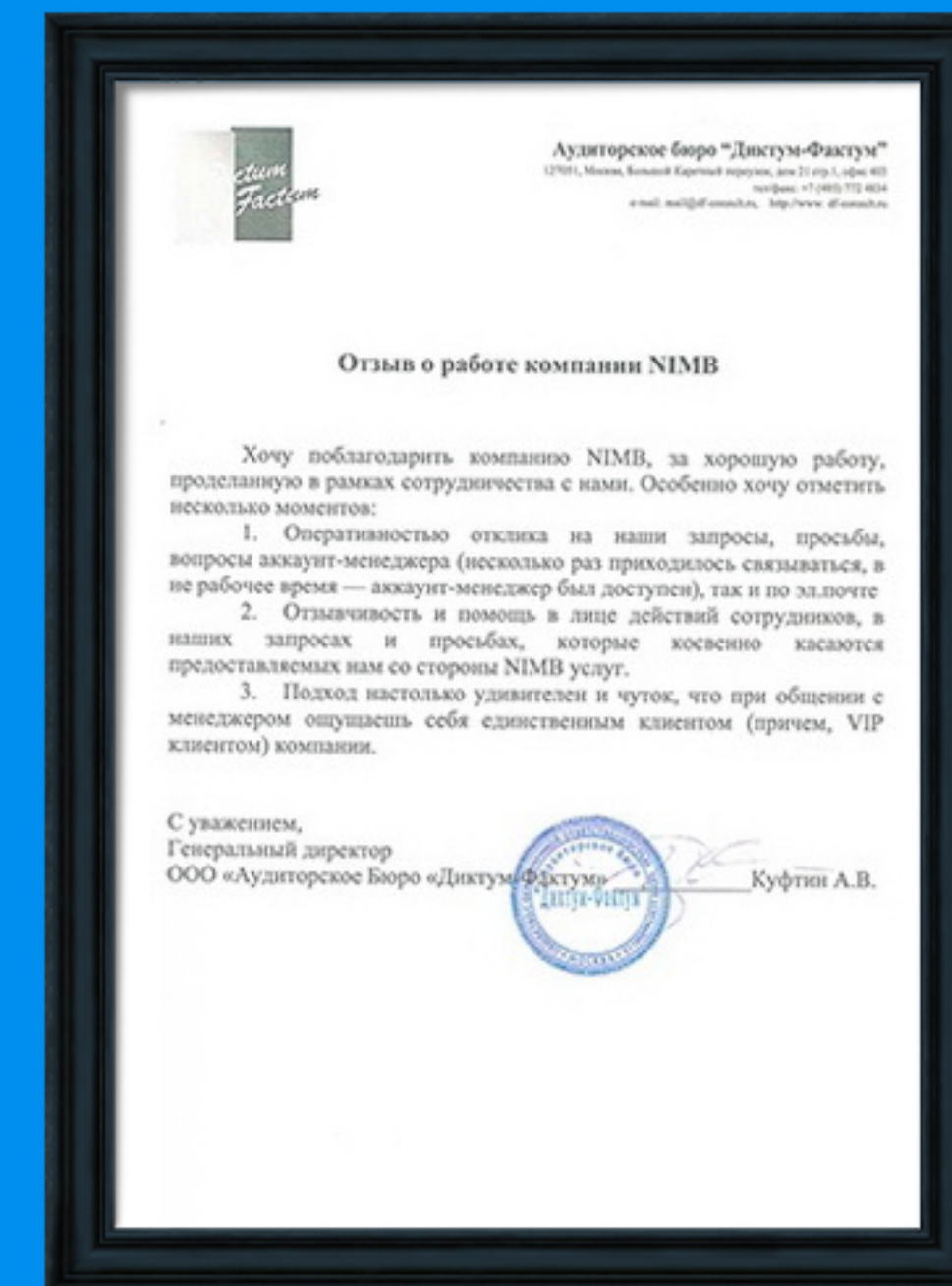
Интегрировали системы аналитики (Яндекс.Метрика, Google Analytics, CallTouch) и настроили сбор данных о действиях пользователей

Пересобрали рекламную кампанию в Яндекс.Директ

РЕЗУЛЬТАТ

30 ЦЕЛЕВЫХ ЛИДОВ В МЕСЯЦ

За счет внедрения детальной аналитики, нам удалось в короткие сроки увеличить объем целевых лидов и сделок, что позволило клиенту быстро окупить расходы на контекстную рекламу Яндекс.Директ.



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО





ЧТО ДАЛЬШЕ?

Планируете получать заявки через контекстную рекламу?

Мы можем провести аудит ваших текущих рекламных кампаний, составить подробный план с нашими действиями, а также ожидаемыми результатами.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ:



по телефону:

+7 (495) 021-73-03



или по почте:

velchev@nimb.digital

