риалвеб

Создаем потоки клиентов в вашем бизнесе

риалвеб

Услуги
Контекстная реклама
Медийная реклама
SEO
Аналитика
SMM
E-mail маркетинг
Веб-разработка

3 офиса
Москва, Петербург, Рига

18 лет
на рынке

300+
сотрудников

1 место
в Рейтинге Рунета 2017
(контекстная реклама)

Наши проекты
Школа Риалвеб
Performance360
Внутренний лекторий

Экспертиза
Статус Google Premier Partner
Официальный реселлер Google Analytics 360 Suite
В штате три партнера Яндекса по обучению

Клиенты
hh.ru HeadHunter
LEGO
Hoff
Эвалар
re:Store
АЭРОФЛОТ Российские авиалинии
ТЕХНОСИЛА
и еще
435 компаний

1 Контекстная реклама
Google AdWords
Яндекс.Директ
Яндекс.Маркет

2 Таргетированная реклама
Вконтакте
Facebook
Instagram

3 Аналитика
Google Analytics
AdHands
Яндекс.Метрика

4 Автоматизация
Garpun
Alytics
K50

5 Programmatic buying
Doubleclick bid manager
Яндекс.Аукцион
MyTarget

6 Коллтрекинг
Calltouch
CoMagic

Яндекс

Яндекс.Маркет

Сертифицированный партнер

Рейтинг Рунета

Рейтинг Рунета

1 место среди агентств контекстной рекламы

Google

Google Partner

Ведущий партнер Google

Яндекс

Яндекс.Директ

Сертифицированный партнер

Google

Google AdWords

Сертифицированный партнер

@mail.ru

Target Mail.ru

Аттестованное агентство

риалвеб

Google

Google

Сертифицированный партнер по продуктам: Analytics, Optimize, TagManager, DataStudio

Вконтакте

Авторизованный партнер

CoMagic Calltouch

CoMagic и Calltouch

Сертифицированный партнер

K★50 Alytics

K50 и Alytics

Сертифицированный партнер

1С·БИТРИКС

1-С Битрикс

Золотой партнер

Кейсы

риалвеб

ТЕХНОСИЛА

Российская сеть электроники и бытовой техники. С начала 2000-х годов входит в тройку крупнейших сетей бытовой электроники. С 2012 года успешно работает с “Риалвеб”. Ассортимент сети насчитывает более 40 000 SKU, а география - более 50 регионов.

Период: 4 года

Результаты:

+80 - 100%

Рост выручки и заказов начиная с 2012 года

в 3 раза

снижена стоимость заказа

Каналы продвижения:

- Контекстная реклама
- Яндекс.Маркет
- Прайсовые площадки (Nadavi, Priceru, Aport, Sravni, Poisk-Podbor, Blizko.ru и т.д.)
- Ремаркетинг (Criteo, Sociomantic, RTB House)
- CPA-сети (Admitad, Cityads, Actionpay, Гдеслон, и т.д.)
- Медийная реклама
- RTB

re:Store

Официальный магазин продукции Apple.

Задачи:

Привлечение заказов. Запуск контекстной рекламы, прайсовых площадок, CPA

Результаты:

на 450%
увеличилось число заказов с сайта

на 270%
увеличилась конверсия в заказы

Решения:

- Автоматизация генерации товарных и категорийных контекстных кампаний с помощью систем Garpun и K50
- Автоматизация оптимизации контекстных кампаний с помощью K50
- Автоматизация управления ставками в Яндекс.Маркете с помощью PriceLabs
- Назначение индивидуальных стратегий для каждого типа кампаний и категорий товаров
- Расширение списка ключевых запросов с помощью KeyCollector
- Комплексная оптимизация источников с учетом целей и задач клиента
- Ручной отбор и контроль веб-мастеров CPA-площадок

Инструменты:

Яндекс директ

Google AdWords

GARPUN

K★50

AdHands
Управление интернет-рекламой

COALCO

Специализируется на девелопменте объектов жилой и коммерческой недвижимости, строительстве технопарков и продаже земельных активов.

Период: 3 месяца

Задачи:

Снизить стоимость обращения, увеличить число обращений

Результаты:

в 2 раза
увеличилось количество обращений

в 3 раза
снизилась цена обращений

Решения:

- Оптимизация бюджетов в зависимости от эффективности каналов.
- Включение ускоренного режима показа на эффективные кампании Google AdWords.
- Поднятие ставок в конверсионное время.
- Создание мобильного лендинга.
- Подключение сервиса SmartCallBack.

Инструменты:

Яндекс директ

Google AdWords

SMARTCALLBACK

Оициальный дилер Kia Motors, который занимается продажей и техническим обслуживанием автомобилей Kia в Москве.

Период: 6 месяцев

Задачи:

Увеличить количество звонков в компанию через Яндекс.Директ и Google AdWords
Снизить бюджет на маркетинг

Результаты:

в 2 раза
увеличилось количество кликов

в 5 раз
снизилась стоимость звонка

в 6 раз
увеличилось количество звонков

в 3 раза
увеличилась конверсия

Решения:

- Семантическое ядро и минус-слова собраны с помощью Key Collector.
- Тексты приведены в единой стилистике с использованием рекомендаций Яндекс.
- Использована кросс-минусовка ключевых слов.
- Ключевые слова задействованы в точном и широком соответствии.

Инструменты:

Яндекс директ

Google AdWords

Key Collector

Компания занимается продажей конструкторов LEGO. С 2009 года на рынке. Более 800 товарных позиций. 81 офлайн-магазин. С 2014 года являются клиентом “Риалвеб”.

Период: 6 месяцев

Проблемы

Наличие множественных дублей страниц.
Отсутствие оптимизации изображений на сайте.
Большое количество ошибок в программном коде сайта.
Отсутствие мобильной версии сайта.

Задачи:

Оптимизация сайта, настройка корректной работы ресурса.
Повышение общей видимости сайта в поисковых системах.
Привлечение дополнитеного трафика на сайт.
Повышение средней конверсии сайта.

Результаты:

в 2 раза
увеличилась видимость в Яндексе

на 27,6%
увеличилась видимость по ключевой группе товаров

в 1,6 раз
выросла видимость в Google

Решения:

- Проведен комплексный аудит сайта.
- Выполнен подробный анализ сайтов конкурентов.
- Расширено семантическое ядро на 1852 запроса для эффективного продвижения страниц всех уровней.
- Скорректирована и расширена структура сайта, добавлены новые подкатегории и карточки для продвижения низкочастотных запросов.
- Составлено и внедрено техническое задание на первичную оптимизацию: созданы новые мета-теги и тексты, написанные с учетом ключевых запросов, выполнена внутренняя перелинковка для получения большего объема трафика.
- Скорректирована верстка страниц по стандарту HTML.
- Проведены работы по ускорению индексации страниц каталога.
- Удалены дублирующиеся категории в каталоге продукции для исключения лишних страниц из индекса.
- Проведена оптимизация мобильной версии сайта.
- Разработана схема добавления товаров в архив без потери поискового трафика.

Фран

Интернет-магазин мебели для дома от производителя. Предлагает большой ассортимент детских, гостиных, спален, кухонь, стенок и комодов

Задачи:

Анонсирование распродажи на сайте клиента

Решения:

- Поиск аудитории, которой будет интересно данное предложение.
- Достижение качества трафика по текущим показателям сайта.
- Оценка использования таргетингов для данного клиента.
- Оценка эффективности в разрезе закупки по креативам.
- Снижение средней стоимости перехода на сайт рекламодателя.

Таргетинги:

- Заинтересованные в кухонной мебели.
- Интерес к мебели.

Показатели:

0,34
CTR

16 руб.
средний CPC

54,5 руб.
средний CPM

В разрезе Google Analytics:

25,73%
ДРР

23,18%
Показатель отказов

8,51
Глубина посещения

0,30
Коэффициент транзакций

6:27
Средняя длительность сеанса

Интернет-магазин товаров для офиса

Интернет-магазин предлагает большой ассортимент канцтоваров, бумажных изделий, офисной и бытовой техники, офисной мебели и др. товаров для офиса.

Задачи:

Привлечение новой целевой аудитории, достижение качественных показателей по времени и глубине посещения, поиск новой релевантной аудитории для клиента

Решения:

- Привлечение новой аудитории, интересовавшейся офисной мебелью последние 3 дня.
- Увеличение количества переходов за счет снижения стоимости закупки CPM.
- Снижение средней стоимости перехода на сайт рекламодателя за счет AB-тестирования креативов.
- Использование категорийного ремаркетинга на аудиторию, постоянно покупающую и работающую с корзиной сайта клиента.

Показатели:

0,2
CTR

41,6 руб.
средний CPC

83,9 руб.
средний CPM

В разрезе Google Analytics:

12,16%
ДРР

32,46%
Показатель отказов

9,23
Глубина посещения

2,27
Коэффициент транзакций

5:28
Средняя длительность сеанса

Мебельный интернет-магазин

Интернет-магазин мебели и товаров для дома

Задачи:

Повторное вовлечение аудитории, лояльной к бренду клиента по предложению сезонной акции. Достижение качественных показателей по времени и глубине посещения.

Решения:

- Использование категорийного ремаркетинга на аудиторию, постоянно покупающую и работающую с корзиной сайта.
- Оптимизация аудитории по посещениям категорий сайта.
- Снижение средней стоимости перехода на сайт рекламодателя за счет АВ-тестирования креативов.

Таргетинги:

Поведенческий ретаргетинг сайта клиента - работа с аудиториями, совершающими покупки, использовавшими корзину, посещающими разделы:

- Корзина
- Матрасы
- Кровати
- Размещение заказа

Показатели:

0,4
CTR

22,8 руб.
средний CPC

90,7 руб.
средний CPM

В разрезе Google Analytics:

28,46%
ДРР

4,18%
Показатель отказов

6,84
Глубина посещения

0,31
Коэффициент транзакций

6:21
Средняя длительность сеанса

риалвеб

РАЗВИВАЙСЯ С РИАЛВЕБ!

Москва

ул. Б. Татарская, 35 (стр.7-9)
+7 (495) 229-01-61
msk@realweb.ru

Санкт-Петербург

Константиновский пр., 11
+7 (812) 244-08-80
spb@realweb.ru

Рига

Улица Меркеля 6-6,
+371 6788-50-88
info@realweb.lv

www.realweb.ru