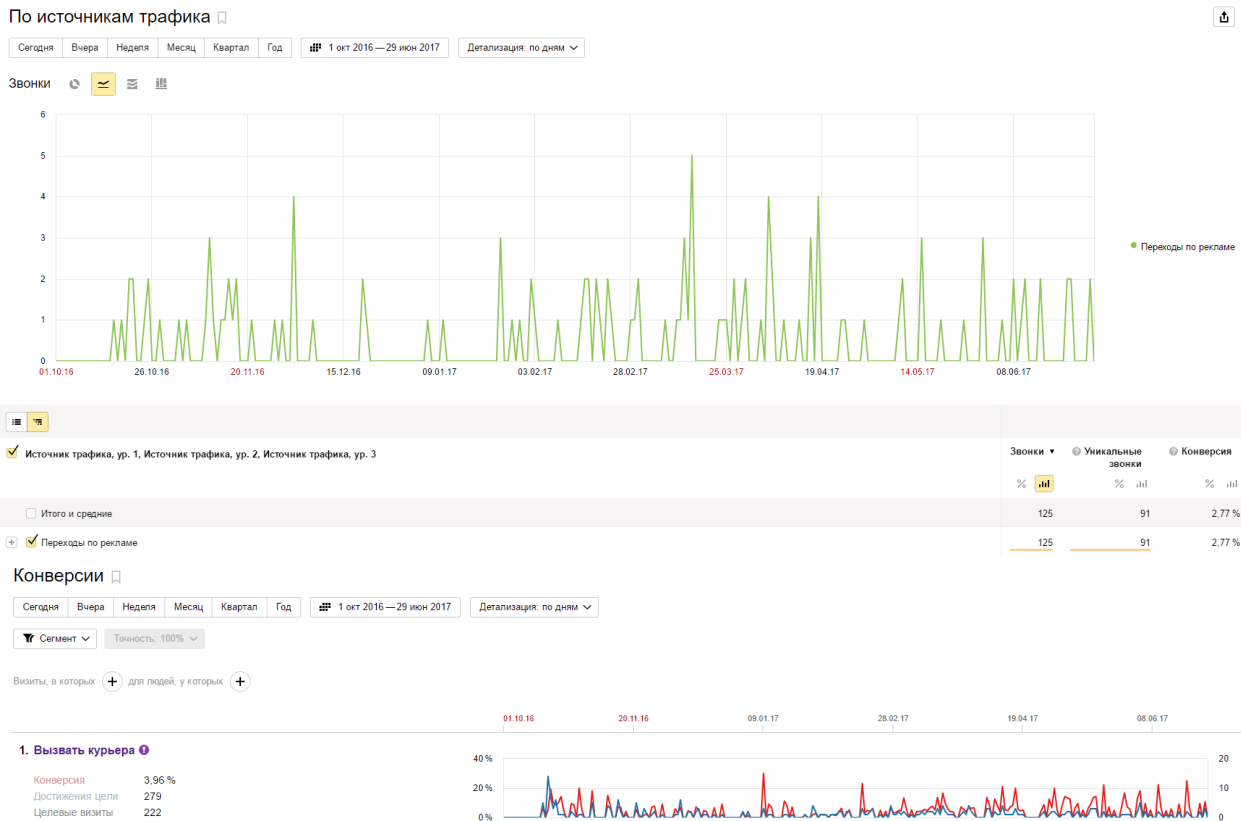


Примеры продвижения в Яндекс Директ

Кейс 1. Транспортная компания СДЭК

Клиенту дважды настраивали рекламу и результат был нулевой. После обращения в direct-up.ru кампания была настроена с учетом специфики аудитории (доставка интернет-магазинов и юрииц) и с месячным бюджетом в 20 000р с НДС клиент начала получать лиды по 486р в среднем за 9 месяцев:



91 звонок + 279 достижений цели = 390 достигнутых целей за 180 000р всего за 9 месяцев
 Средний чек с одного клиента 10 000р – ежемесячно, так интернет-магазины обслуживаются на абонентской плате.

Кейс 2. Автошкола

Клиент приобретал лиды по 1000р за 1 шт и не более 30 лидов в месяц.

В первый месяц было 88 лидов за 504р с НДС рублей, во второй 242 лида за 367р с НДС

1	Период	май		1-22 июня	
		Яндекс Директ	Гугл Эдвордс	Яндекс Директ	Гугл Эдвордс
3	Общее количество рекламных звонков*	62		187	
5	Клики	0	2449	2041	900
6	Заявок (где один из переходов рекламный)	0	26	36	19
7	Конверсия	0	3,59%	8,23%	
8	Заявок всего:	-	88	242	
9	Цена заявки с НДС:	-	504	367	

График лидов через сайт:

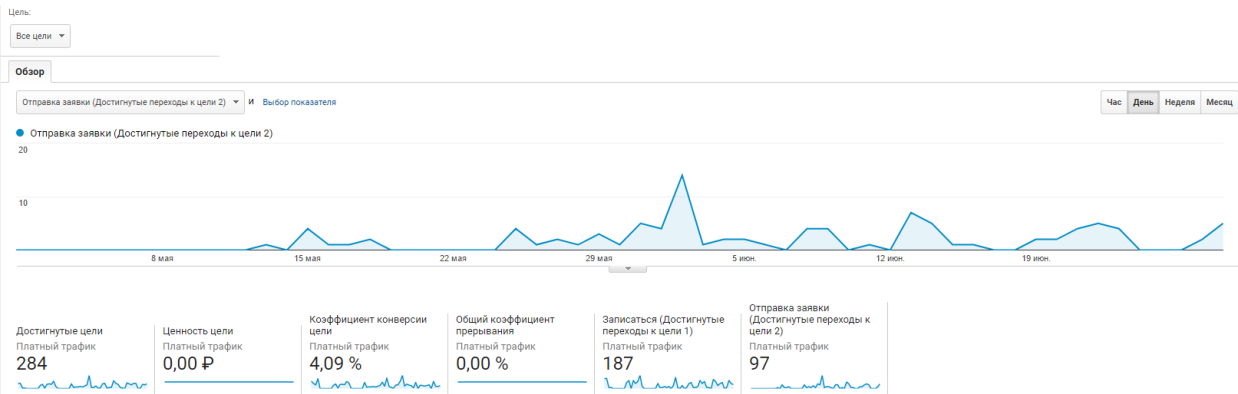


График звонков

По источникам трафика

Сегодня | Вчера | Неделя | Месяц | Квартал | Год | 1 май — 28 июн 2017 | Детализация: по дням



Источники	Звонки	Уникальные звонки	Конверсия
	%	%	%
Итого и средние	318	186	4,87 %
Переходы по рекламе	318	186	4,87 %

Кейс 3. Интернет-магазин по продаже автомобильных дисков и шин www.diskiplus.ru

Интернет-магазин до 2015 года вело известное агентство с ценой клика 7 рублей и стоимостью лида 700 рублей.

Была расширена семантика до 55 285 фраз и снижена цена клика до 1,91 рубля и снижением стоимости конверсии до 229,50 рублей:

Статистика по всем кампаниям: diskiplus.ru (diskiplus-agent-2016)

Все | Поискные запросы | Мастер отчетов

Период: 01 янв 2017 — 28 июня 2017
сегодня | вчера | 7 дней | 30 дней | 90 дней | 365 дней | история

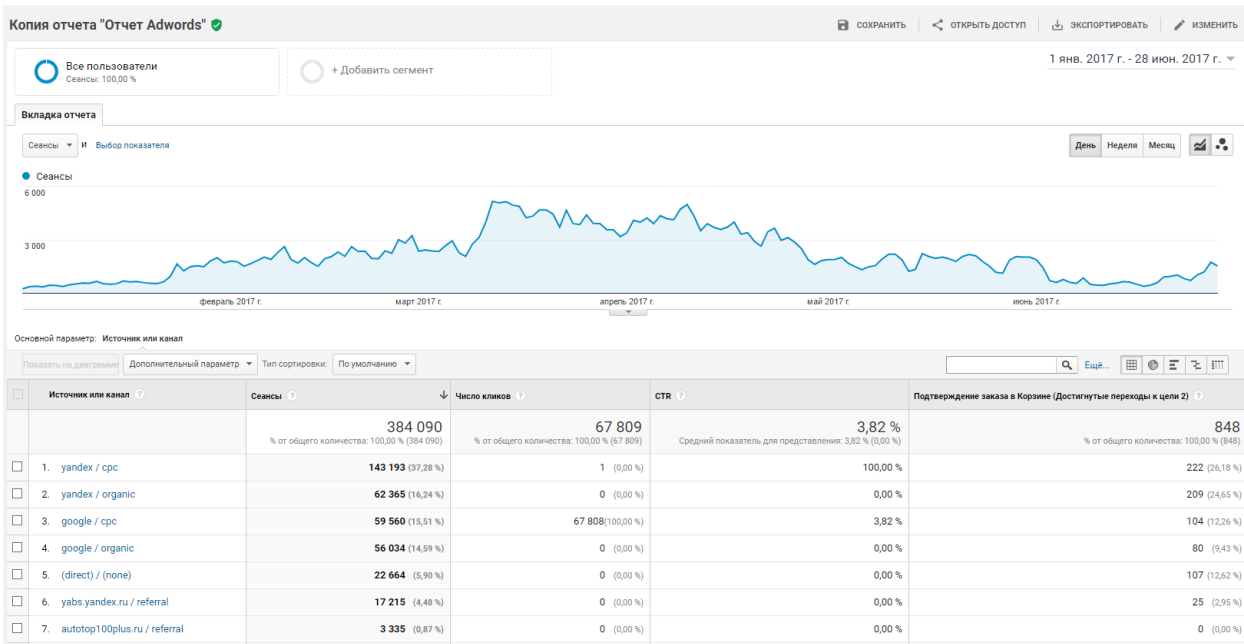
Группировать: по дням

Площадки: всего поиск сети

НДС: включен

[Показать](#) [скачать в виде XLS-файла](#)

Дата	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.
с 01.01.17 по 28.06.17	3891468	152890	3.93	292 236,35	1.91	1 885,40



Итого: все клиенты, обратившиеся в Direct-UP.ru получили существенное снижение стоимости клика при одновременном увеличении количество лидов. Бизнес-кейсы являются экономически эффективными, к примеру, владелец одного из ресурсов увеличил личный доход со 150 000р мес до 400 000р в мес менее, чем за 4 месяца.