



Кейс Евросеть: Таргет@Mail.ru

ЕВРОСЕТЬ **Задача**

- Общее увеличение количества трафика
- Увеличение количества транзакций

Решение

Для увеличения количества транзакций было принято решение подключить новый источник трафика – Target@Mail.ru.

Аудитория была разделена по гендерному, возрастному и гео-признаку. Также среди пользователей были выделены отдельные группы, ранее совершавшие действия на сайте, и пользователи, которые проявляли интерес к бренду Евросеть – запуск таргетинга по ключевым словам.

Для каждой из аудиторий были составлены отдельные объявления, максимально подходящие для целевой аудитории. Для повышения CTR тестировались отдельные элементы объявления с измененными заголовками, текстами и изображениями:

Интернет-магазин Евросеть



ЕВРОСЕТЬ

Покупайте мобильные устройства и аксессуары не выходя из дома! Доставка.

Купите ноутбук в кредит!

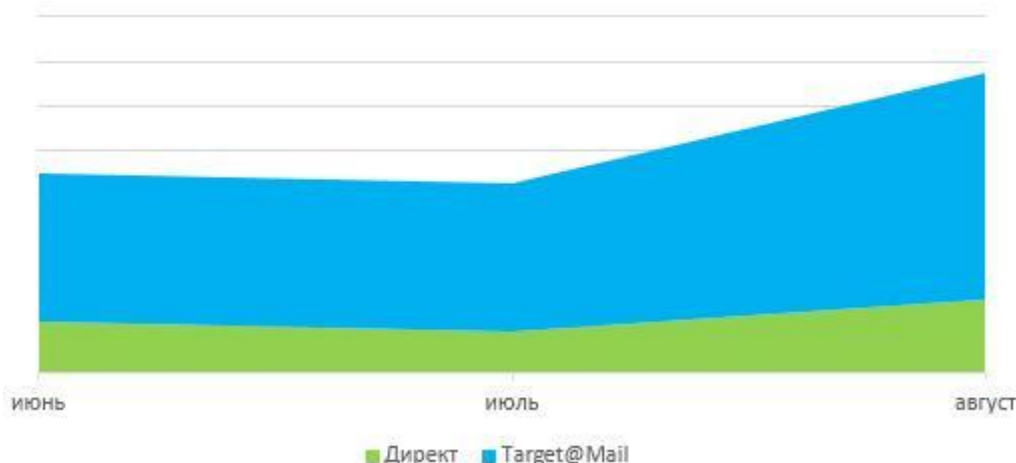


Не хватает денег? Ухватите новый ноутбук уже сегодня. Кредит в один клик.

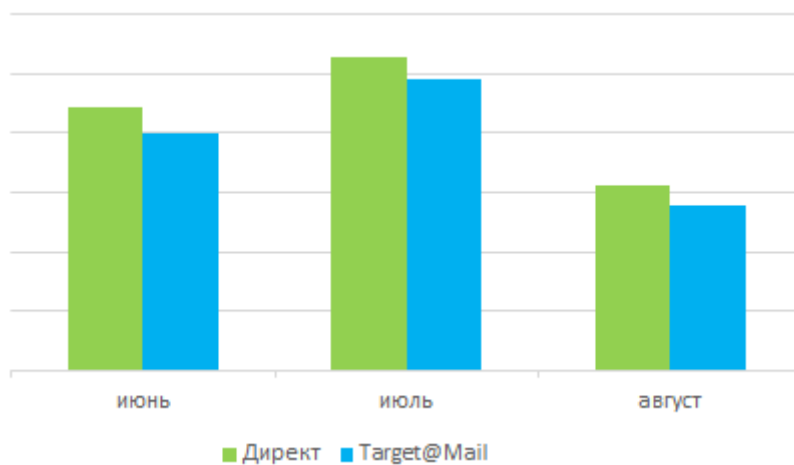
Результат

В результате проведенных РК за период июнь-август 2014 удалось достичь следующих показателей:

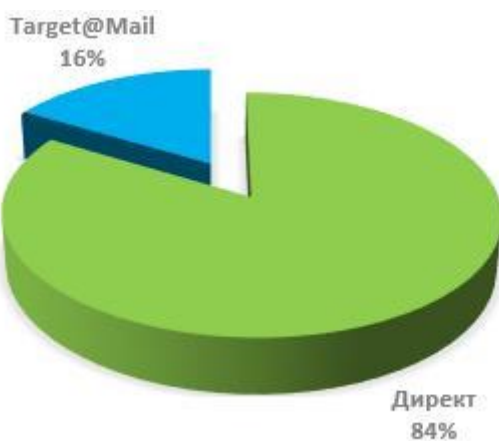
1. Коэффициент конверсии в Target@Mail.ru в среднем в 4 раза выше, чем в Яндекс.Директ.



2. CPO в Target@Mail.ru в среднем **ниже на 9%**.



3. Удалось получить **16% дополнительных заказов при меньшем CPO**:



4. Средний чек в Target@Mail.ru в среднем **в 1,89 раза выше**, чем в Яндекс.Директ.

