

Продажа сыпучих материалов

Сайт: mnerud.ru

География: Санкт Петербург и ЛО

Задача: Увеличить количество лидов (от крупных организаций)

ЦА: Крупные строительные организации, которым необходим большой объема щебня, гравия и т.д.

Результат: Были настроены рекламные кампании для поиска с разделением рекламных кампаний в зависимости от вида сыпучего материала и готовности к совершению заказа. За время проведения рекламных кампаний был получен ряд крупных заказов, которые с лихвой окупили затраты на использование данного источника трафика.

Так как изначально сайт не содержал форм заказа и обратной связи, то было решено подключить динамический Call Tracking для отслеживания офлайн конверсий (в звонок).

Статистика по звонкам (данные отображены за месяц):

Метрики		Цель: Лид с ALLI=7 (812) 389-58-45						
Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Целевые посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте		
▼ %	▲	▼ %	▲	▼ %	▲	▼	▲	
Итого и средние								
11.5 %	132	132	132	8.33 %	2.83	2.33		
15.7 %	65	65	65	6.15 %	2.57	2.12		
8.43 %	29	29	29	10.3 %	3.52	3.01		
12 %	26	26	26	3.85 %	3.04	3.39		
6.25 %	10	10	10	20 %	2.3	1.07		
25 %	2	2	2	50 %	1	0.08		
0 %	0	0	0	-	-	-		

Во время оптимизации рекламных кампаний, мы разместили формы заказа и обратной связи на сайте, это позволило увеличить количество конверсий, но не значительно.

Метрики		Цель: Отправка данных из формы						
Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Целевые посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте		
▼ %	▲	▼ %	▲	▼ %	▲	▼	▲	
Итого и средние								
0.26 %	3	3	3	0 %	4	5.32		
0.24 %	1	1	1	0 %	2	5.42		
0.29 %	1	1	1	0 %	2	2.59		
0.48 %	1	1	1	0 %	8	7.56		
0 %	0	0	0	-	-	-		
0 %	0	0	0	-	-	-		
0 %	0	0	0	-	-	-		