

Кейс

Ниша: профессия и бизнес

Клиент: Онлайн-школа - обучение удалённой работе на дому

Яндекс это основной источник трафик и продаж в данной онлайн-школе.

Цель запуска рекламной кампании: клиент обратился с задачей протестировать рекламную кампанию для размещения и показа ее в Поиске, задача выглядела сложной, при традиционной используемой в нише с несформированным спросом - стратегии РСЯ рекламных кампаний, которую так же задействовали.

Этапы реализации задачи:

Были проведены следующие работы:

Т.к. эффективность рекламы в нише во многом зависит конверсионности посадочной страницы и воронки, важно было на первых этапах провести максимально возможные работы по повышению % конверсии сайта. Был проведен аудит воронки и посадочной страницы клиента, на основе аудита я составила список действий для повышения конверсии, а именно:

- сделать кликабельный номер телефона для связи на первой странице
- сделать возможность связаться с онлайн консультантом и возможностью заказать обратный звонок
- добавить на сайт больше отзывов и ссылок на реальные соцсети реальных людей, которые прошли обучение

Для запуска рекламы на поиске я собрала запросы с высоким покупательским интендом.

Информационные и общие запросы я отминусовала, чтобы не тратить туда рекламные бюджеты. Все запросы были сгруппированы по схожему смыслу.

Для подбора тематических слов использовали в первую очередь запросы, которые реально вбиваются ЦА на Поиске, взяв наиболее высокочастотные запросы.



Собрали полный список минус слов.

```
-!ESLN
-!кс стать кондитером
-!оператор чатов на дсму"
-!
-!4 лет
-!с
-!
-!wb
-!авито
-!адрес
-!бисера
-!брус
-!бухгалтеру
-!вайдвериз
-!вакансии
```

Проанализировали объявления конкурентов. Моя задача была написать объявления, выгодно отличающиеся на фоне конкурентов.

Объявления:

Объявления конкурентов:

Search results for "курс фриланса". The search bar shows "курс фриланса" with a search icon and a microphone icon. Below the search bar are navigation tabs: поиск, алиса, картинки, видео, карты, товары, финансы, квартиры, переводчик, все. Two search results are visible:

- 1 Курс «Java-разработчик» от Яндекса с нуля за 10 месяцев**
practicum.yandex.ru · Курс-Java-разработчи...
Изучите бэкенд-разработку на Java + Spring с нуля. Опытные наставники. Алгоритмы - Говорим о трудоустройстве. Учат профессионалы из IT. Учеба, когда удобно 24/7. Можно совмещать с работой. Много практики. Диплом от Яндекса. Начните за 0 Р · Java + Spring · 5+ проектов для портфолио · LMS Практикум
Контактная информация · +7 (800) 700-XXXX Показать · круглосуточно
- 2 Курс по Пентесту. Успей записаться со скидкой!**
pentester.codeby.school · Курс по Пентесту. Успей записаться со скидкой!
Всего за 7 486Р/мес. Получите актуальную высокооплачиваемую профессию. · Качественное обучение. Анализ угроз. Программа 2025 года
Гарантия 100% возврата · Рассрочка · Высокая ЗП обеспечена
Контактная информация · +7 (800) 444-XXXX Показать · будни 10:00-19:00 · м. Октябрьская

А/В тестирование: добиваться более низкой стоимости конверсии нам помогали постоянные ежемесячные А/В тесты креативов и аудиторий.

На каждую группу запросов были созданы уникальные объявления, тестировались заголовки, тексты и креативы. В заголовках наилучшим образом показали себя заголовки с такими триггерами как:

Впервые!

ТОП

Хит 2024

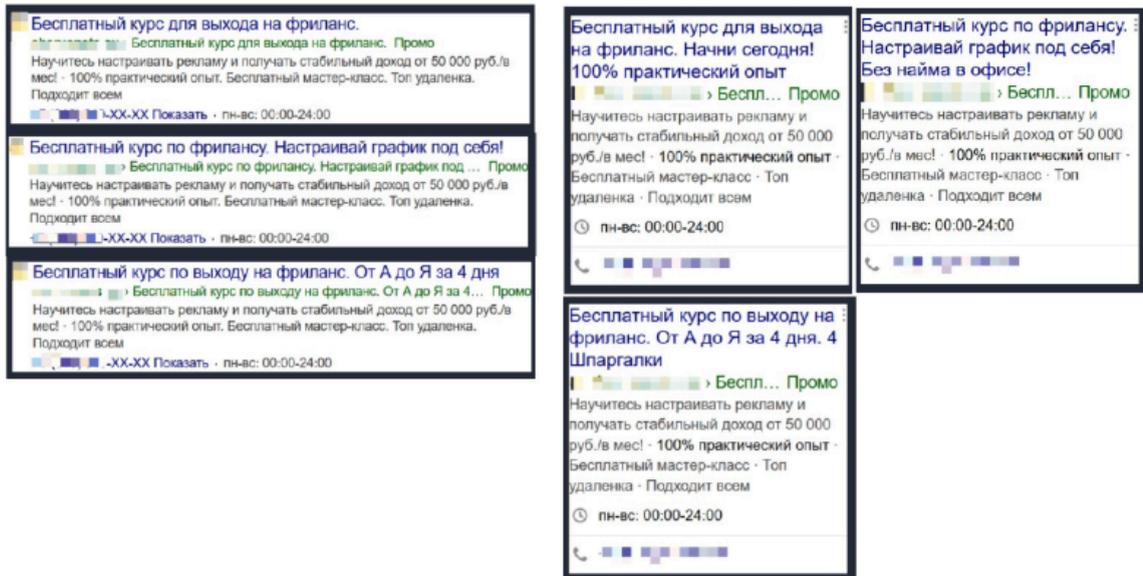
Впервые в России

Цифры в заголовке

Пожалуй, лучшая онлайн профессия на ближайшие 5 лет! -
Бесплатный мастер-класс!
https://chevonets.getcourse.ru/vebina_2 > Обучение.Контексту
Стань экспертом по контексту. Узнай как настроить, получи шаргалки поиска клиента!

Впервые! 3-х дневный курс по Яндекс + ВК + Дзен рекламе!
- Бесплатный курс!
<https://chevonets.getcourse.ru/marafon> > Бесплатный-курс
Сэкономь нервы, деньги и время. Приходи на бесплатный 3-х дневный курс. Старт завтра!

Меняешь с работе на дому? Обучись за 4 дня беззастыж!
@chevonets - ТОП-бренд. Прием
Пройди бесплатный 4-дневный курс по Яндекс Рекламе! Зарабатывай сидя дома. 2 курса! Удобный график. Не нужен опыт. Свободный график. 3-3 часа в день. Доступность материала. Для мамы, дочки. Для тех, кто в чужой.
+7 (916) 618-XX-XX Показать · часы: 00:00-24:00



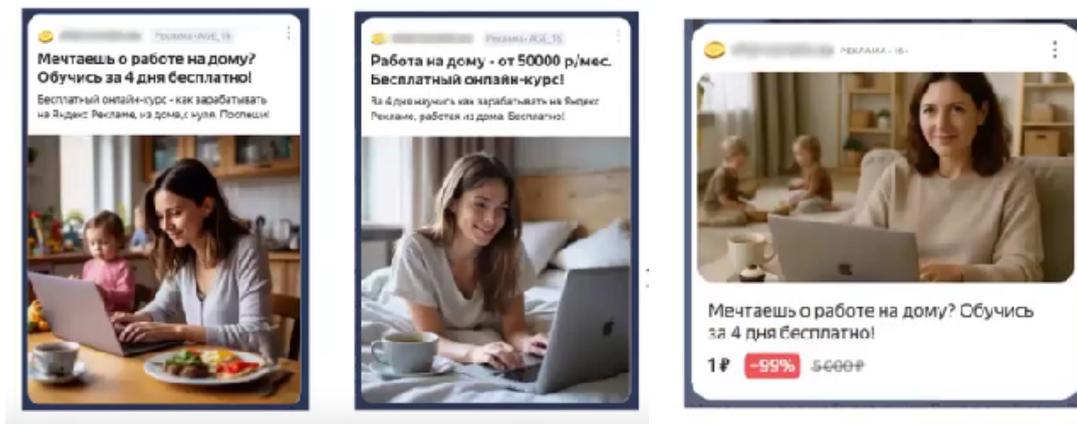
Стоимость конверсии с этими заголовками была на 100 руб. ниже остальных

Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
123	12.88	326.76
117	11.47	389.49
70	8.35	379.12
178	20.18	270.04

РСЯ –это баннерная реклама, поэтому мы тестировали креативы в следующих вариантах:

- контрастные изображения
- неожиданное изображение
- изображение результата

Также была настроена кампания на РСЯ. В качестве таргетинга выбраны ключи из поисковой кампании.



Наилучшим образом работали контрастные и неожиданные креативы:

С видео

Обучение настройке контекстной рекламы!

Пожалуй, лучшее обучение по контекстной рекламе. Школа ТОП1% в РФ. Стажировка на реальном проекте. ⚡

Пройди 4 вводных урока. ❤️

[Смотреть](#)

#реклама
О рекламодателе

БЕСПЛАТНОЕ ОБУЧЕНИЕ НАСТРОЙКЕ ЯНДЕКС РЕКЛАМЫ

Секреты успешной связи Дзен + Директ. Бесплатный курс!

Бесплатный курс по Яндекс + ВК + Дзен от профи с 13-летним стажем! Регистрируйся!

КОПИРАЙТЕР? РАБОТАЙ С ДЗЕН! РАБОТАЙ С ДЗЕН! РАБОТАЙ С ДЗЕН! РАБОТАЙ С ДЗЕН!

Копирайтер? Работай с Дзен! Приходи на бесплатный курс!

Бесплатный курс по Яндекс + ВК + Дзен от профи с 13-летним стажем! Регистрируйся!

CTR (%)	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
0.43	17.07	275.31

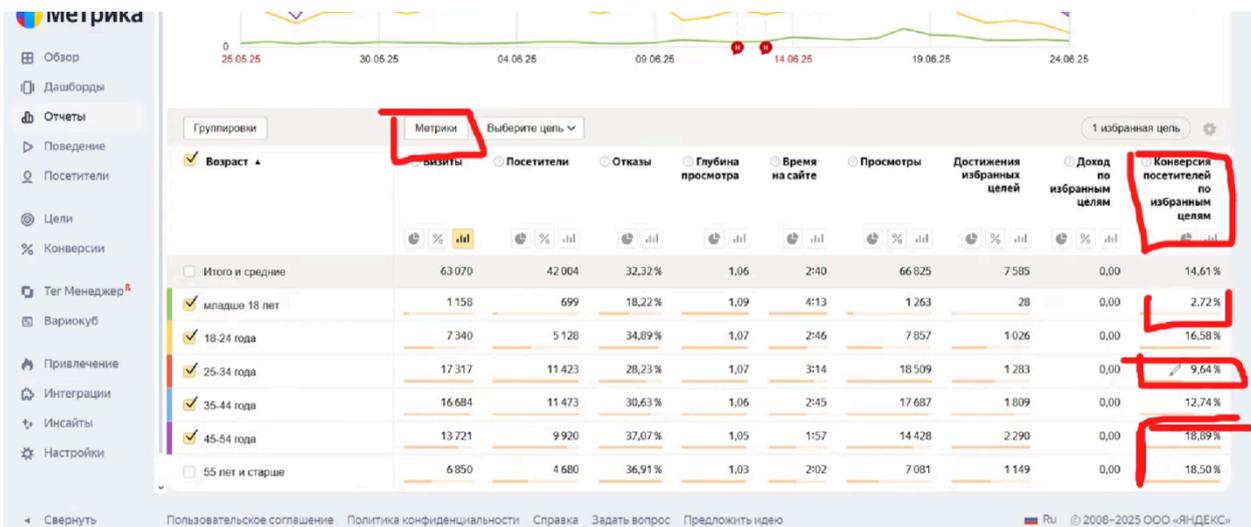
CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
1.46	4749.15	43.17	19.09	226.15

Конверсионность по полу: большая доля конвертирующейся аудитории женщины

При запуске выставляли корректировки ставок -100% на тех, кто младше 18 лет и -100% на мужчин, чтобы не показывать рекламу нерелевантной и не платежеспособной аудитории.

	Итого и средние	1462 100,00%	1196 100,00%	22,02%	2,20	51с	163 100,00%	18750,00 100,00%	11,62%
♀ женской		1151 79,32%	953 79,68%	21,72%	2,27	45с	131 80,37%	14850,00 79,20%	11,96%
♂ мужской		311 21,27%	247 20,65%	23,15%	1,94	1 м 16с	32 19,63%	3900,00 20,80%	10,12%

Корректировка ставок по возрасту –наилучшим образом конвертируется аудитория в возрасте 35-54, и старше 55 лет, поставили на неё повышающую корректировку ставок +10%. На аудиторию 25-34года поставили понижающую корректировку ставок -10%, тем самым меньше показывать им нашу рекламу(исключая кликивание), поскольку они мало конвертируются.



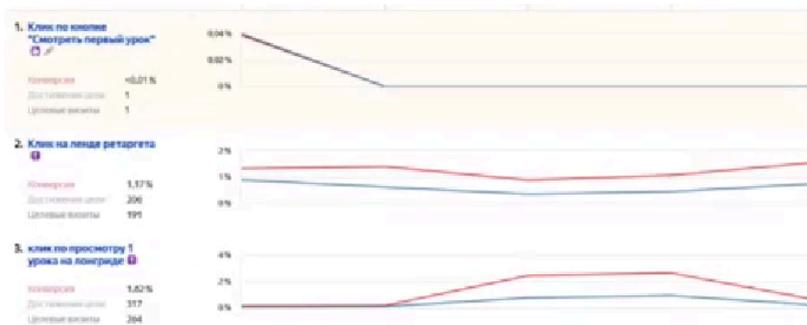
Долгосрочные интересы аудитории оставляющей конверсии на сайте: в дальнейшем, мы будем ориентироваться на эти интересы:

- Подарки и цветы
- Одежда и аксессуары
- Красота и здоровье
- Образование
- Недвижимость

Строительство, обустройство и ремонт

Так же корректировали ставки на регионы, которые плохо конвертировались.

Настроили Яндекс Метрику и оптимизацию рекламы под нужные нам конверсии.



В корректировке внесли сегмент отказников -добавление корректировки -100% во все РК:

Выделив в отдельный сегмент посетителей, находящихся на лендингах менее 15сек. - мы сделали на него корректировку -100% в каждой РК, что бы этим пользователям реклама не показывалась.

Корректировки

Изменяйте цену конверсии в зависимости от характеристик пользователя, формата объявления и других условий.

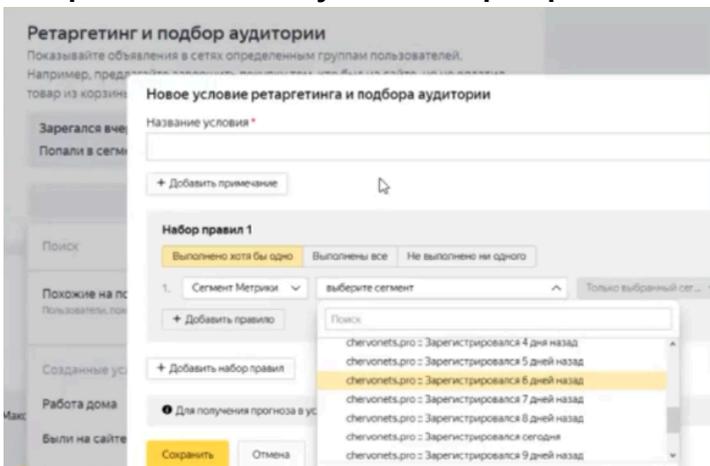
Любой пол	Младше 18	-100%	X
Аудитория «Отказники до 15сек.»		-100%	X
Добавить			

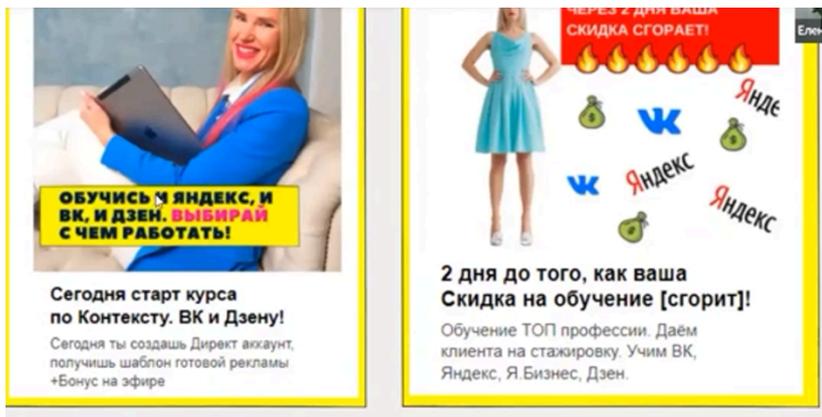
Ретаргетинг

Для того, что бы:

- поднять доходимость до бесплатного вебинара
- вернуть посетивших бесплатный вебинар
- предложить дополнительный оффер для увеличения продаж дорого и длительного по времени принятия решения продукта

Настраивали многоступенчатый ретаргетинг:





ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМЫ

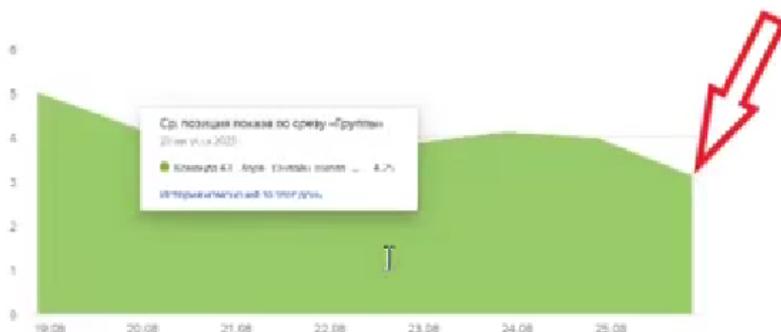
После запуска начали процесс оптимизации с целью – скорректировать рекламную кампанию таким образом, чтобы максимально эффективно расходовать рекламные бюджеты.

Что для этого было сделано:

На Поиске отслеживали статистику по реальным поисковым запросам, минусовали нерелевантный трафик.

Поисковый запрос	Группа
<input type="checkbox"/> работа на дому	Команда
<input type="checkbox"/> как стать кондитером с нуля на дому	Команда
<input type="checkbox"/> подработка онлайн на дому	Команда
<input type="checkbox"/> работа в интернете на дому разная	Команда
<input type="checkbox"/> работа на дому разная	Команда
<input type="checkbox"/> работа удаленная на дому без опыта	Команда
<input type="checkbox"/> работа удаленно на дому вакансии без опыта для новичков	Команда
<input type="checkbox"/> удаленная работа на компьютере на дому	Команда
<input type="checkbox"/> удаленная работа разная на дому подработка	Команда
<input type="checkbox"/> нв работа на дому	Команда
<input type="checkbox"/> авито работа на дому	Команда

Повышали среднюю позицию показа рекламы



Анализировали статистику по CTR объявлений и корректировали тексты по объявления с низким CTR:

5627357993	M-17230308684	18	11.11
5627357993	M-17230307490	11	9.09
5627357993	M-17230307490	11	9.09
5627357993	M-17230307490	10	20.00
5627357993	M-17230308684	13	7.69

Проводилось A/B-тестирование объявлений для выявления наилучших вариантов креативов

По статистике определяли какие ключи дают нам продажи, а какие расходуют бюджет впустую, перераспределяя бюджет на ключи, которые приносят продажи.

в РСЯ:

Оптимизацию начали после того, как получили 30 первых конверсий

Установили цену конверсии не менее той, которая отображалась в статистике: была рекомендована 600 руб, мы поставили 700руб.

Расширили недельный бюджет до 25 000руб.(с установкой ограничения на уровне аккаунта), так же следили за тем, что бы не допустить уменьшения баланса аккаунта до суммы менее, чем требуется для 3 дней работ.

Исключали показ на нецелевых площадках РСЯ:

Тип площадки	Площадка	Показы	Клики	CTR (%)
сети	com.vitastudio.mahjong	54	17	31,48
сети	com.oakever.tiletrip	47	13	27,66
сети	kidultcvin.word.zen	19	8	42,11
сети	com.gamcvation.tileclub	26	6	23,08
сети	dsp-webeve.yandex.ru	57	6	10,53
сети	com.oakever.tiletrip	23	6	21,74
сети	yandex.ru	92	4	4,35
сети	com.pin.screw.color.nuts.holi	4	3	75
сети	yandex.ru	80	3	3,75

Тестировали новые креативы

Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.	
1.22	—	—	—	включила автостратегию на старых заголовках
1.33	4	3.92	868.10	(или менять крео при неадекватной стоимости в первые 3дня)
1.46	7	7.69	565.29	3 дня дорогая конверсия
1.22	2	5.13	686.16	
—	—	—	—	отключила рекламу
—	—	—	—	
—	—	—	—	
1.09	1	1.61	492.15	меняю заголовки на кликаб
1.08	1	0.41	2 400.00	включаю ручную стратегию он дает кучу ботов
1.04	1	0.53	3 085.48	включаю автостратегию
1.77	12	21.05	251.80	что произошло здесь????
1.61	24	20.34	280.16	

С оптимизацией РК стоимость конверсии плавно снизилась:

Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
22	17.19	353.51
16	16.00	349.72
12	12.77	503.61
25	19.53	382.65
16	14.95	436.41
20	12.20	458.84
12	15.00	394.98
8	24.24	249.24
131	15.71	396.00

Яндекс отдал приоритет, но при этом оч. дорогими конверсиями (конверсий мало) – остановили это объявление, что бы Яндекс отдал приоритет объявлениям которые дают минимальную CPA.

Контент	Идентификатор	Метрика	Просмотры	Клики	Конверсии	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA	CPA
новички в контексте (копия)	5177301701	M-16679610513	63 096	556	0.88	1 420.93	2.56	0.36	710.46	2	
новички в контексте	5291677615	M-16537748425	702	5	0.71	28.28	5.66	-	-	-	
новички в контексте	5291677615	M-16679610515	31 618	864	2.73	1 102.95	1.28	0.23	551.48	2	
новички в контексте	5291677615	M-16679610516	449	5	1.11	42.50	8.50	-	-	-	
новички в контексте	5291677615	M-16679610517	99	2	2.02	36.67	18.33	-	-	-	
ВК	5291677616	M-16537748431	2 460	10	0.41	74.50	7.45	-	-	-	
ВК	5291677616	M-16679610520	481 926	2 168	0.45	26 975.37	12.44	14.90	83.52	323	
ретаргет по всем кто вошел в воронку через ленч	5428493698	M-17113681342	7 794	13	0.17	250.40	19.26	15.38	125.20	2	
ретаргет по всем кто вошел в воронку через ленч	5428493698	M-17141731720	5 714	24	0.42	477.09	19.88	16.67	119.27	4	
ретаргет по всем кто вошел в воронку через ленч	5428493698	M-17141762209	11 647	57	0.49	1 533.68	26.91	14.04	191.71	8	
фриланс	5486759636	M-16537748436	187	2	1.07	8.18	4.09	50.00	8.18	1	
фриланс	5486759636	M-16679610524	71 310	128	0.18	1 264.61	9.88	13.28	74.39	17	
фриланс	5486759636	M-16679610525	83	0	0.00	0.00	-	-	-	-	
как работает яндекс (дает весь трафик2)	5497918319	M-16537748394	446	12	2.69	33.32	2.78	-	-	-	
как работает яндекс (дает весь трафик2)	5497918319	M-16679610528	231	33	14.29	18.56	0.56	-	-	-	

В целом, в Директ есть возможность получать регистрации в воронку по CPL в районе 200руб. в нише. Но надо понимать, что это зависит от целой совокупности факторов, воронка и того, насколько хорошо проработаны боли целевой аудитории.

Выводы:

1. Минимально оптимальный бюджет от 1500/день с НДС
2. Баланс рекламного кабинета с запасом в 1,5-2 раза (ограничение бюджета лучше от 25т.р/нед.), не допуская уменьшения баланса аккаунта меньше, чем достаточного на 3 дня работы всех РК
3. Минимальное количество ограничений на начальном этапе: на большее гео, с хорошими объемами бюджета, с наименьшими корректировками – для того, что бы получить как можно больше охватов и дать возможность обучиться алгоритмам (излишние зажимы скажутся отрицательно)
4. Оптимизироваться можно по микроконверсиям вовлеченных пользователей, исключая оптимизацию только по клику по кнопке.
5. Первостепенное тестирование таргетингов по ключам и LaL (сегмент похожих пользователей) базы, достигших цели, купивших
6. Глубокая оптимизация по данным Метрики и отчетов геткурса
7. Постоянное А/В-тестирование креативов и новых аудиторий. Выгорание креативов – ежемесячно обновлять (заранее готовить креативы)
8. Тестирование групп сегментов: с персональными офферами - запросы которые вбивает ЦА на поиске

-Долгосрочные интересы

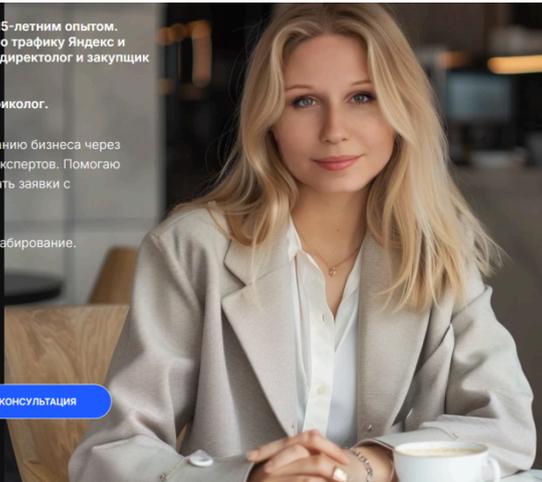
-краткосрочных интересов и привычек, сайтов/доменов

9.Автотаргетинг приносит 70% трафика и продаж, поэтому выделять в отдельную РК

10.Ретаргетинговые сегменты: многоступенчатый (поточковый/по условиям), базы, сегмента Метрики

11.Пакетное тестирование креативов

Клиент доволен результатом, работа над оптимизацией продолжается.

 <p>Профессиональный маркетолог с 15-летним опытом. Сертифицированный специалист по трафику Яндекс и Google, Telegram и VK, таргетолог, директолог и закупщик рекламы</p> <p>Работаю как маркетолог, а не трафиколог.</p> <p>Специализируюсь по масштабированию бизнеса через Яндекс Директ для онлайн-школ и экспертов. Помогаю онлайн-школам стабильно привлекать заявки с окупаемостью, а не просто трафик.</p> <p>Стратегия – аналитика - ИИ - масштабирование.</p> <p>Закупы или Яндекс.Директ? ответ здесь → Мысли маркетолога</p> <p>Личный блог</p> <p>МЫСЛИ МАРКЕТОЛОГА КОНСУЛЬТАЦИЯ</p>	<p>Вы можете связаться со мной в любое время</p> <p>Специалист по контекстной рекламе Галина Ладяшкина + 7 (920)-030-84-14 Тг.: @LadGalina Директолог. Таргетолог. Маркетолог с 15-летним опытом</p>
--	--