



Google Adwords с E-commerce для интернет-магазина winnerstore.ru

Заказчик

Интернет-магазин winnerstore.ru - продажа качественной и удобной одежды и обуви для занятия танцами, художественной и спортивной гимнастикой.

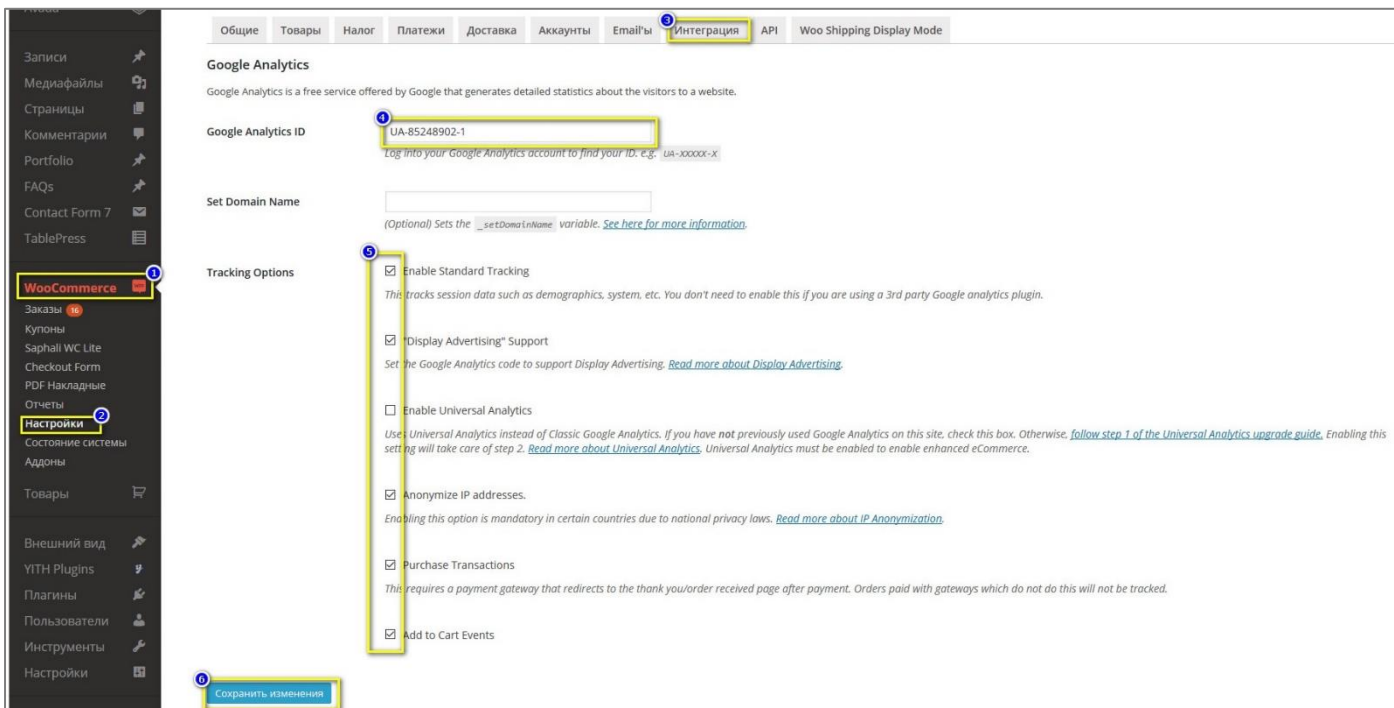
Задача

Повысить уровень продаж интернет-магазина с помощью рекламной системы Google Adwords и E-commerce.

Достижение

Группы отчетов по электронной торговле предназначены для анализа поведения покупателей на сайте. Здесь отображается вся подробная информация о товарах и транзакциях, средней стоимости заказов, коэффициентах транзакций, времени до покупки и другие полезные данные.

Для настройки электронной коммерции на WordPress использовался плагин **WooCommerce Google Analytics Integration**.




Поисковая реклама в Google Adwords

После того, как электронная коммерция и цели в Google Analytics были настроены, требовалось создать эффективную рекламную кампанию. Эффективная рекламная кампания всегда ориентирована на конкретный измеримый результат, максимально приближенный к KPI (задачам и показателям) бизнеса: стоимости и объему продаж, привлечения клиента, ROI. Это комплексный подход, где необходима настроенная с минимальной погрешностью аналитика, в идеале от клика по ключевому запросу до конечного результата по нему.

Для рекламной кампании Winner Store мы применили:

- 679 ключевых запросов;
- Тип кампании: только поисковая сеть - все функции;
- Расширения объявлений: доп.ссылки, уточнения, структурированные описания, номера телефонов, адреса;
- Устройства: только компьютеры;
- Стратегию назначения ставок: целевое положение на странице поиска.
- Автоматизированные правила - позволяют в некоторой степени упростить задачи управления кампаниями контекстной рекламы Google AdWords внесением изменений на основе статистики.

+ ЦЕЛЬ		Импортировать из галереи					
<input type="checkbox"/>	Цель	↓	Идентификатор				
<input type="checkbox"/>	Авторизация в ЛК		Идентификатор цели: 8/набор целей: 2				
<input type="checkbox"/>	Заказать в 1 клик		Идентификатор цели: 5/набор целей: 1				
<input type="checkbox"/>	Перезвоните мне		Идентификатор цели: 6/набор целей: 2				
<input type="checkbox"/>	Просмотр корзины		Идентификатор цели: 4/набор целей: 1				
<input type="checkbox"/>	Регистрация в ЛК		Идентификатор цели: 7/набор целей: 2				
<input type="checkbox"/>	Спасибо, Ваш заказ отправлен		Идентификатор цели: 3/набор целей: 1				




Показы	Взаимодействия ↓	Коэффициент взаимодействия	Средн. цена	Стоимость	Клики с конверсиями	Стоимость клика с конверсией
?	?	?	?	?	?	?
20 666	1 550 кликов	7,50 % CTR	14,28 Р за клик	22 126,48 Р	78	281,79 Р

Настройка целей (на кнопки, формы и пр.) необходима для отслеживания конверсий каждой страницы сайта. Ведь без этих сведений практически невозможно оценить эффективность онлайн-бизнеса и маркетинговых кампаний. Таким образом, мы можем измерять количество заявок, а также разбираться в том, почему одни посетители совершают нужные конверсии, а другие нет.

При бюджете 22 126 рублей мы получили 78 кликов с конверсиями, каждая из которых была равна 281.79 рублей.

А вот так обстоят дела с доходом:

Название/идентификатор кампании	Источники трафика				Поведение		Конверсии <small>Электронная торговля</small>		
	Число кликов <small>?</small> ↓	Стоимость <small>?</small>	Цена за клик <small>?</small>	Севансы <small>?</small>	Показатель отказов <small>?</small>	Страниц/севанс <small>?</small>	Коэффициент транзакций <small>?</small>	Транзакции <small>?</small>	Доход <small>?</small>
	1 528 <small>% от общего количества: 100,00 % (1 528)</small>	21 820,31 ₽ <small>% от общего количества: 100,00 % (21 820,31 ₽)</small>	14,28 ₽ <small>Средний показатель для представления: 14,28 ₽ (0,00 %)</small>	1 653 <small>% от общего количества: 12,69 % (13 022)</small>	5,26 % <small>Средний показатель для представления: 19,38 % (-72,85 %)</small>	8,64 <small>Средний показатель для представления: 6,51 (32,73 %)</small>	1,27 % <small>Средний показатель для представления: 0,92 % (37,86 %)</small>	21 <small>% от общего количества: 17,50 % (120)</small>	56 702,00 ₽ <small>% от общего количества: 19,26 % (294 332,00 ₽)</small>
1. Поиск 692126573 	1 528 (100,00 %)	21 820,31 ₽ (100,00 %)	14,28 ₽	1 582 (95,70 %)	1,77 %	8,93	1,26 %	20 (95,24 %)	53 618,00 ₽ (94,56 %)
2. (not set)	0 (0,00 %)	0,00 ₽ (0,00 %)	0,00 ₽	5 (0,30 %)	0,00 %	2,00	0,00 %	0 (0,00 %)	0,00 ₽ (0,00 %)
3. поиск	0 (0,00 %)	0,00 ₽ (0,00 %)	0,00 ₽	66 (3,99 %)	89,39 %	2,38	1,52 %	1 (4,76 %)	3 084,00 ₽ (5,44 %)

Выводы

- Оплаченный показ рекламы - 32 дня
- Потрачено на контекстную рекламу за указанный период - 22 267 ₽
- Общее количество конверсий - 78
- Средняя цена лида - 281.79 ₽
- Средняя цена за клик - 14,28 ₽
- CTR - 7.50%
- Количество транзакций - 21
- Доход от транзакций - 56,702 ₽
- ROI = 154.65%