

Инмако

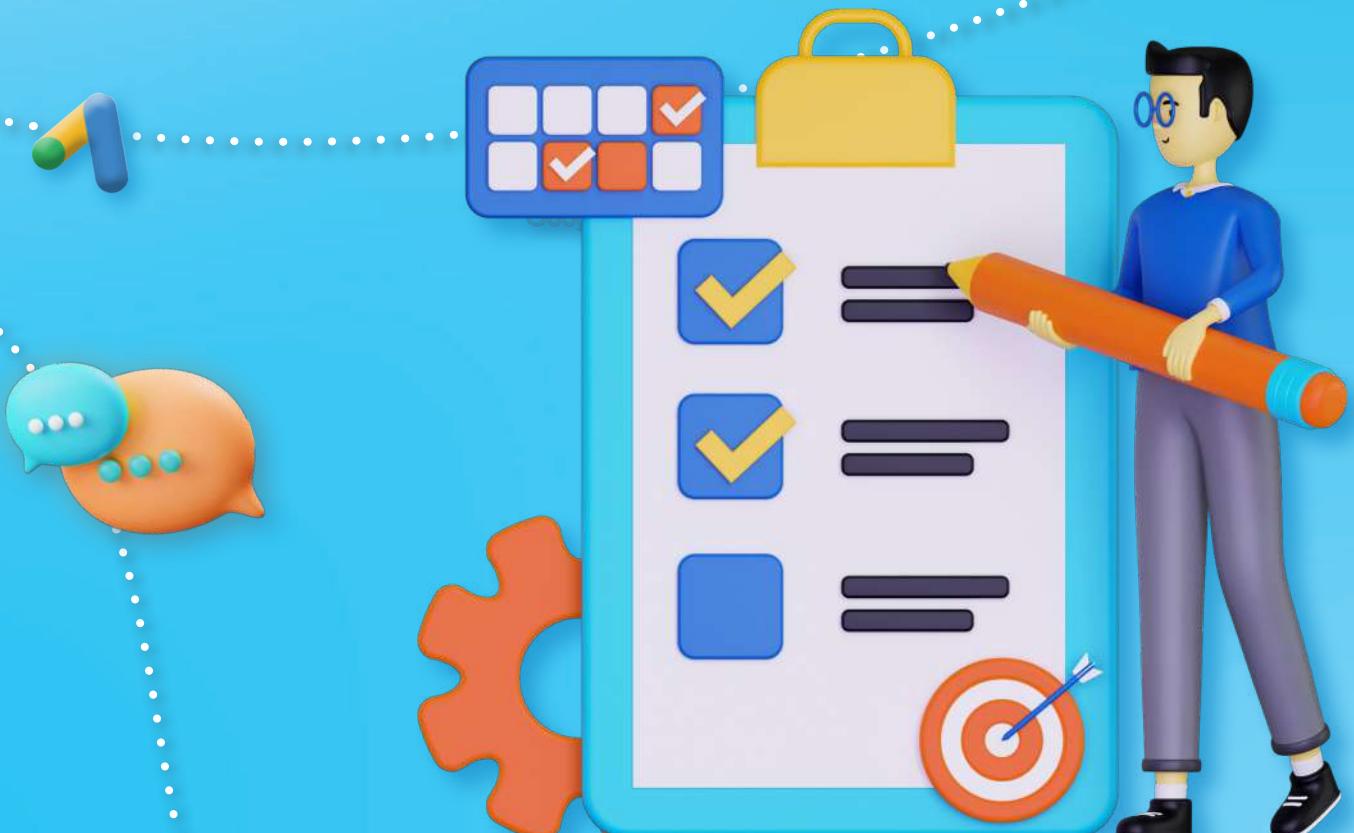
www.inmako.ru

+7 (495) 984-34-90

+7 (4942) 467-404



КЕЙСЫ ПО КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЕ



Интернет-магазин садовых качелей «Арно-Верк»

Заводу-производителю садовых качелей необходимо было организовать продажу продукции напрямую без посредников по всей России. Были созданы рекламные кампании с разбивкой по регионам, с комплексной проработкой ключевых фраз. В результате осуществлялась продажа до 17 качелей в день. Реклама настраивалась в "Яндекс.Директе" и Google.Ads

Выполненные задачи:

1. Увеличить число ежедневно проданных качелей с 1-2 до 10+ штук в день
2. Быть по определенным ключевым словам в первых 3-4 строках поисковой выдачи

Регион: вся Россия

Сайт: arno-werk.ru

The screenshot shows the homepage of the Arno-Werk website. At the top, there is a header with the logo 'АРНО-ВЕРК' and the text 'Российский производитель товаров народного потребления ИНТЕРНЕТ МАГАЗИН'. Below the header, there is a phone number '8 (4942) 42-14-30, 42-15-12' and a link to 'Ликвидация склада!'. A red button on the right says 'Корзина: Заказов (0) на сумму 0.00 руб.'.

The main content area features several promotional banners:

- 'Цены от производителя'
- 'Бесплатная доставка по России'
- 'Сертифицированная продукция'

Below these banners are three product cards for different garden swings:

- Качель садовая Золотая корона 76**: Price 32990.00 руб., discounted to 30490.00 руб. (Diameter of tubes, mm: 76).
- Качель садовая Эдем Люкс 76**: Price 36990.00 руб., discounted to 29490.00 руб. (Diameter of tubes, mm: 76).
- Качель садовая Эдем Премиум 76**: Price 36990.00 руб., discounted to 28490.00 руб. (Diameter of tubes, mm: 76).

At the bottom right of the page, there is a button 'Отправьте нам сообщение'.

Камнеобрабатывающее предприятие-производитель гранитных памятников и изделий из мрамора Grand Stone

Камнеобрабатывающий завод поставил амбициозные цели по увеличению продаж, вытеснению конкурентов с рынка и повышению узнаваемости торговой марки. Для этого были разработаны как стандартные рекламные кампании в "Яндекс. Директ" и Google.Ads (показы по ключевым фразам), так и баннерная и видеореклама. Также было создано несколько сайтов-сателлитов и посадочных страниц для разных регионов и целей рекламных кампаний.

Выполненные задачи:

1. В определенных регионах по определенным ключевым фразам или всегда быть на первом месте, или занимать все 3-4 первые строчки поисковой выдачи
2. Увеличить суммарный рост посещаемости сайта с помощью контекстной рекламы до 150+ человек в сутки

Регион: Костромская, Ярославская, Ивановская, Московская области

Сайты: www.grandstone1.ru, grandstone-kostroma.ru и другие

The screenshot shows the main page of the Grand Stone website. At the top, there's a header with the company logo and navigation links: 'О предприятии', 'Памятники отп...', 'Наша доставка', 'Статьи', 'Оплатить и достав...', and 'Контакты'. Below the header, there's a large banner with text about a 'Беспроцентный кредит!' and 'ОСЕНЬЮ ПРОЦЕНТ ПО ПЕРЕПЛАТЕ ЗА СЧЕТ КОМПАНИИ'. Another banner below it says 'Что такое "чёрная пятница"...? по сравнению с АКЦИЕЙ - "ЧЕРНАЯ ОСЕНЬ"!!! Распродажа со скидкой до 50%!!!'. To the right of these banners, there's contact information for the Central Office in Kostroma, including address, phone numbers, and email. There's also a sidebar with links to 'Памятники', 'Новинки', 'Фотогалерея', 'Практические советы', 'Сервисы', 'Коды и инструкции', 'Наши услуги', 'Печатный дизайн', and 'Статьи'.



Производитель пневматического и гидравлического оборудования «Пневмакс»

Московской компании-производителю пневматического и гидравлического оборудования требовалась переработка рекламной кампании в соответствии с новыми требованиями "Яндекса". Был проведен аудит текущих кампаний, выделены ошибки, которые вели к перерасходу рекламного бюджета. Новые рекламные кампании настраивались в "Яндекс.Директе" и Google Ads.

Выполненные задачи:

1. Сделать разбивку рекламы на регионы
2. Сегментировать рекламные кампании по разным товарным группам
3. Повысить продажи с сайта за счет более эффективного расходования рекламного бюджета

Регион: вся Россия

Сайт: www.pneumax.ru

The screenshot shows the homepage of the Pneumax website. At the top, there is a navigation bar with links: О компании, Продукция, Реализованные проекты, Остатки по складу, Напишите нам, Помощь, Контакты, and Корзина. Below the navigation, a large banner features a cylinder and text: "УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ И ПАРТНЕРЫ! В период с 15 октября по 31 декабря 2018 г. флагманская серия пневмоцилиндров на 30% дешевле!" (Respected colleagues and partners! From October 15 to December 31, 2018, the flagship series of pneumatic cylinders is 30% cheaper!). A green button labeled "ВЫБРАТЬ ПНЕВМОЦИЛИНДР" (Select Pneumatic Cylinder) is visible. To the right of the banner is a large green circle with "-30%" in white. Below the banner, there is a section with four categories: Собственная продукция (Own products), Пневматика (Pneumatics), Гидравлика (Hydraulics), and Насосные гидростанции (Pump-hydraulic stations). Each category has a small image and a brief description. The "Пневматика" section includes a photo of hands signing documents and text about ISO 9001 certification. The "Гидравлика" section includes a photo of a hand holding a pen over a blueprint. The "Насосные гидростанции" section includes a photo of several bank cards. At the bottom right, there is a button labeled "Задать вопрос специалисту" (Ask a specialist).

Интернет-магазин по продаже стремянок «Мир Стремянок»

Компания занимается продажей лестниц, стремянок и аксессуаров к ним. Была проведена работа по оптимизации всех текущих кампаний в "Яндекс.Директе" (более 100 штук), исправлены ошибки статуса "мало показов", переработаны тексты объявлений, добавлены UTM-метки, изменена стратегия и таргетинг показов.

Выполненные задачи:

1. По определенным словам быть на первых местах в Московском регионе
2. Снизить цену клика и расходуемый бюджет, тем самым повысив эффективность рекламных кампаний (средняя цена клика уменьшилась на 18%)

Регион: вся Россия

Сайт: www.mirstremyanok.ru

The screenshot shows the homepage of the website. At the top, there is a header bar with contact information (+7 499 347-57-07, +7 499 968-01-71, email: 01VK@BK.RU) and a search bar. Below the header is a navigation menu with links to КАТАЛОГ, АРЕНДА, О МАГАЗИНЕ, КЛИЕНТУ, ОПЛАТА И ДОСТАВКА, ПРАЙСЫ, and КОНТАКТЫ. On the left, a sidebar lists categories: СТРЕМЯНКИ, ЛЕСТНИЦЫ, ПОДСТАВКИ, ВЫШКИ ТУРЫ, ПОДМОСТИ, ШАРИРНЫЕ ЛЕСТНИЦЫ, СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЛЕСТНИЦЫ, ЛЕСТНИЦЫ С ПЛАТФОРМОЙ, ЯЩИКИ И КОНТЕЙНЕРЫ, АКСЕССУАРЫ, and КОЛЕСА И РОЛИКИ. The main content area features a banner for 'ДЕРЕВЯННЫЕ СТРЕМЯНКИ' with the brand 'Балчуг' and a call-to-action 'ВЫБРАТЬ'. Below the banner is a section titled 'ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ЛЕСТНИЦ И СТРЕМЯНКОВ "МИР СТРЕМЯНОК"' with descriptive text and images of various products like ladders and scaffolding.

Интернет-магазин по продаже и установке автостекол AutoGlassWorld

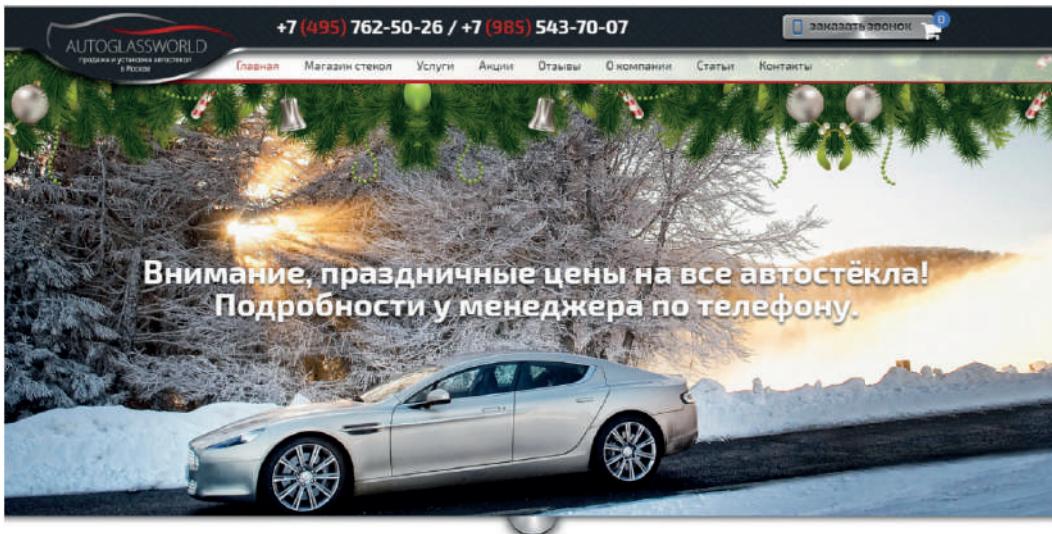
Компании, которой мы разработали современный интернет-магазин, для привлечения клиентов потребовалась реклама в "Яндекс.Директе" и Google Ads. Целевым регионом была выбрана не вся Москва, а определенный район города. С учетом этого были тщательно подобраны ключевые фразы, а также настроены корректировки ставок с учетом нужных районов, ввиду чего относительно небольшой рекламный бюджет расходуется крайне эффективно.

Выполненные задачи:

1. Настроить контекстную рекламу на конкретные районы в Москве
2. Добиться количества заявок с интернет-магазина - не менее 3-5 в день

Регион: определенные районы Москвы

Сайт: autoglassworld.ru



Интернет-магазин строительных материалов «Империя»

Широкий ассортимент интернет-магазина выявил необходимость создания мощной рекламной кампании, содержащей более 10000 ключевых слов. Кампании были разбиты на смысловые группы и распределены по "Яндекс.Директу" и Google Ads.

Выполненные задачи:

1. Оптимизация расходов на контекстную рекламу, регулярная работа над снижением средней цены клика (цена снизилась примерно на 30%)
2. Целевой трафик на сайт – не менее 50 человек в день

Регион: Самара

Сайт: shop.imperiarf.ru

The screenshot shows the homepage of the Imperiya website. At the top, there is a dark header bar with contact numbers (+7 (846) 991 72 52, +7 (846) 221-64-06, +7 903 301 72 52), a 'Личный кабинет' link, 'Моя закладки (0)', 'Сравнение товаров (0)', and a 'FAQ' link. Below the header, there is a navigation bar with links to 'КАТАЛОГ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ', 'НОВОСТИ', 'FAQ', 'ОТЗЫВЫ', 'СОТРУДНИЧЕСТВО', 'ИНФОРМАЦИЯ', and 'ПРОИЗВОДИТЕЛИ'. The main content area features three promotional banners with checkmarks:

- Купи стройматериал сейчас, забирай летом
- Предлагаем бесплатное ответственное хранение
- Цены на продукцию снижены

Below these banners, there is a large image of a warehouse with a yellow forklift. The bottom section of the page is titled 'ПРОДУКЦИЯ' and shows four product thumbnails: 'Комплект резистивного кабеля' (Resistive cable set). On the right side of the page, there is a sidebar with a message 'Отправьте нам сообщение' and an 'info@inmako.ru' email address.

Продажа особняка в центре Москвы

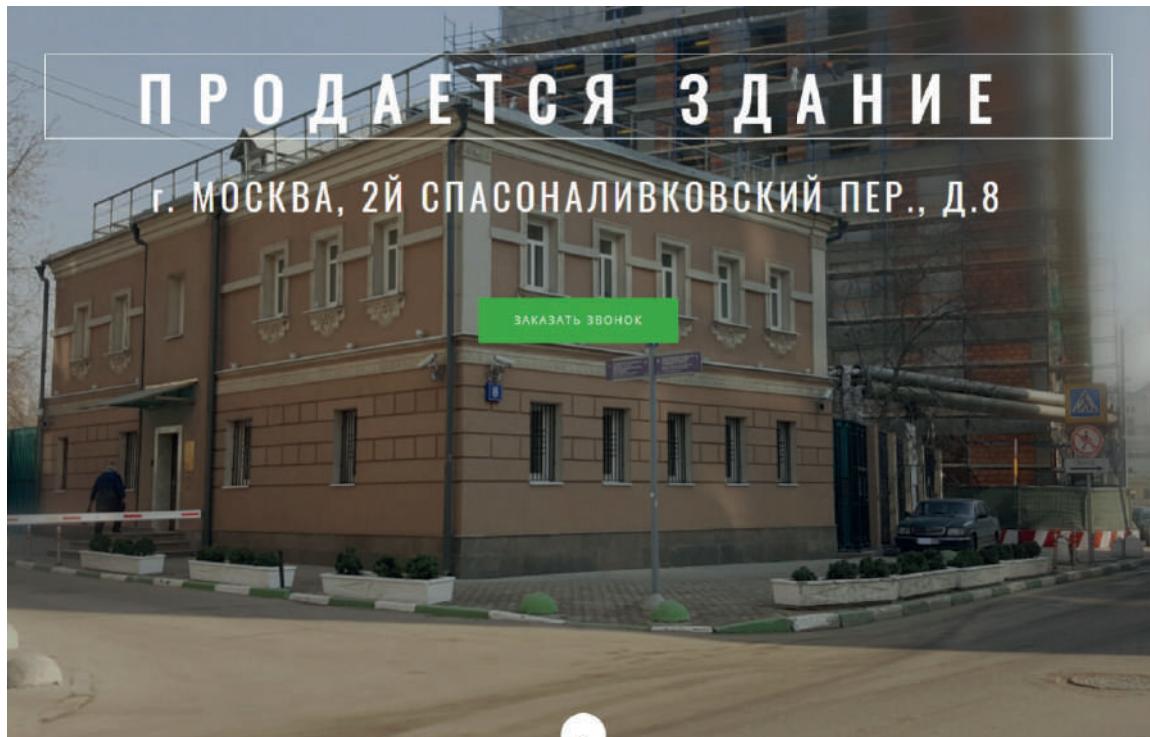
Организации требовалось продать большой особняк в центре Москвы. Стоимость дома достаточно высокая, а целевая аудитория узкая. В связи с этим были тщательно подобраны ключевые слова и отобраны рекламные площадки. И в то же время для повышения эффективности рекламы ежемесячно проводились работы по выявлению нецелевых минус-слов, сомнительных площадок показа и точечной настройке ретаргетинга и ремаркетинга.

Выполненные задачи:

1. Настроить точечную рекламу на очень узкую целевую аудиторию
2. Контроль бюджета, ежемесячная работа по "шлифовке" рекламных кампаний

Регион: Москва и Московская область

Сайт: osobnyak-na-polyanke.ru



Малазийская туристическая компания Capaz Travel

Компании, организующей туры по Малайзии, необходимо было привлечь русскоговорящих клиентов. В качестве рекламной системы был выбран Google Ads. Рекламные кампании были направлены на несколько стран. Были использовать как низкочастотные запросы, так и общие высокочастотники для максимизации трафика. Для ремаркетинга были созданы несколько красивых иллюстраций- баннеров.

Выполненные задачи:

- 1. Любой человек в выбранных странах, хоть как-то интересовавшийся отдыхом в Малайзии, должен увидеть рекламу**
- 2. Получить ежедневный трафик минимум 70 переходов**

Регион: Россия, Украина, Белоруссия, Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркменистан, Латвия, Литва, Эстония, Грузия, Азербайджан, Армения

Сайт: capaztravel.ru



Инмако

Комплексный интернет-маркетинг

info@inmako.ru

+7 (495) 984-34-90
+7 (4942) 467-404

www.inmako.ru