

РЕЗУЛЬТАТЫ КЛИЕНТОВ

KOHTEKCT • SEO • MARKETPLACE • LANDING PAGE

Рекламное агентство BOLSEO.RU

с 2009 года на рынке рекламных услуг



Команда 15 человек

- ★ проджект менеджеры
- ★ программисты
- ★ дизайнеры
- ★ верстальщики
- специалисты по настройке рекламы

Сертифицированные специалисты

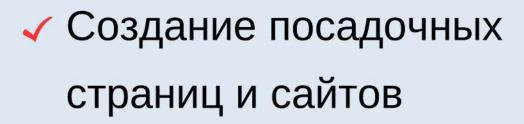
Яндекс Директ

Яндекс Метрика

Яндекс Маркет



Направления:





✓ Контекстная реклама



✓ SEO продвижение



Маркетплейсы





✓ Яндекс Бизнес и Карты Я

















✓ Техническая поддержка









Как разрекламировать и запустить новый филиал через карты и Яндекс Бизнес со скидкой -25% от цены Яндекса

МЕДВАНС

Бюджет: **140 000 руб**. СЕТЬ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ





ПРОБЛЕМА





- Недостаточно клиентов из интернета в 2-х филиалах
- Открывается новый филиал, нужна информационная и рекламная поддержка в нескольких окрестных районах

Получать клиентов в 3 филиала из ближайших районов в Москве, Подольске, Королеве

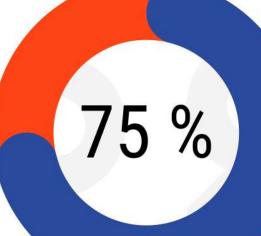
РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

Подключили рекламу через Яндекс Бизнес. Включили возможность показывать всем, кто ищет медицинские лаборатории в заданных районах. Подключили возможность показывать акции и специальные предложения (14 акций) с ежемесячной сменой. Благодаря агентскому договору с Яндексом, получили меньшую стоимость размещения на 1 год.

Итог

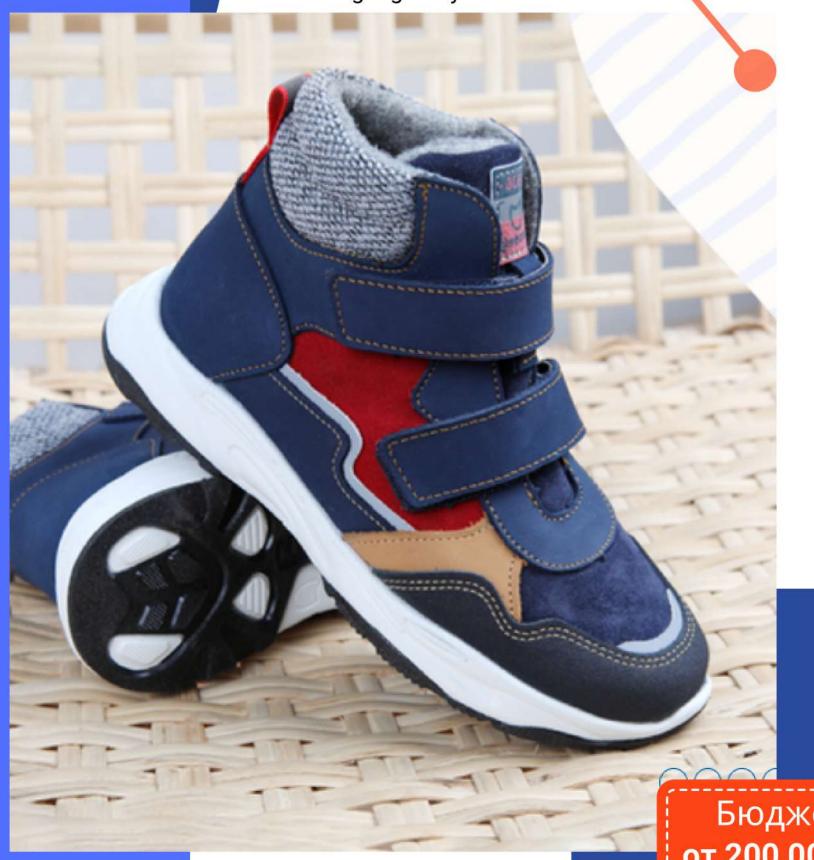
Получили цену на -25% ниже официальной от Яндекса. Получили более 400 новых посетителей медицинских центров в первый месяц.











Как получить максимальную выручку, при соблюдении ДРР с точностью 0,1%

КОТОФЕЙ

Бюджет: от 200 000 до 1,4 млн. руб.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДЕТСКОЙ ОБУВИ И ОДЕЖДЫ





ПРОБЛЕМА





- Сильный разброс ДРР
- Невозможность планировать бюджет
- Непрогнозируемая выручка от месяца к месяцу

Получать максимальную выручку при соблюдении узкого диапазона ДРР от 5,8 до 6,1%

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Были подключены все инструменты Яндекс Директа: поисковые рекламные кампании, товарные рекламные кампании, мастер-кампании, динамические рекламные кампании, смарт-баннеры и РСЯ. Для удобства управления и оптимизации рекламы кампании были разделены по разным городам.

Итог

Четкое соблюдение планового ДРР с точностью до 0,1%. Яндекс Директ является основным рекламным каналом, который приносит наибольшую выручку интернетмагазину + обеспечивает дополнительный приток покупателей сеть розничных точек.

ДРР 6%







Как настроить передачу валовой прибыли в метрику для Интернет-магазина и запустить ролик на Youtube

ИГРОТАЙМ

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НАСТОЛЬНЫХ ИГР

КЕЙС



ПРОБЛЕМА





- Много каналов продаж. Не понятно как считать валовую прибыль
- Большая товарная матрица, нет возможности считать прибыль в разрезе каждой позиции
- Нет интеграции продаж у блоггеров

- Настроить передачу данных о валовой прибыли в метрике и сделать удобно
- Провести интергацию с блоггерами

РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

Настроили передачу маржи из админки сайта в отчет Яндекс Метрики. Это позволило точно передавать данные по марже в рекламный кабинет Яндекс Директ и оптимизировать рекламу по стратегии "Максимум конверсий" с ограничением расходов по точным данным ДРР.

Договорились с самым популярным ютуб каналом об обзоре самой популярной игры.

Итог

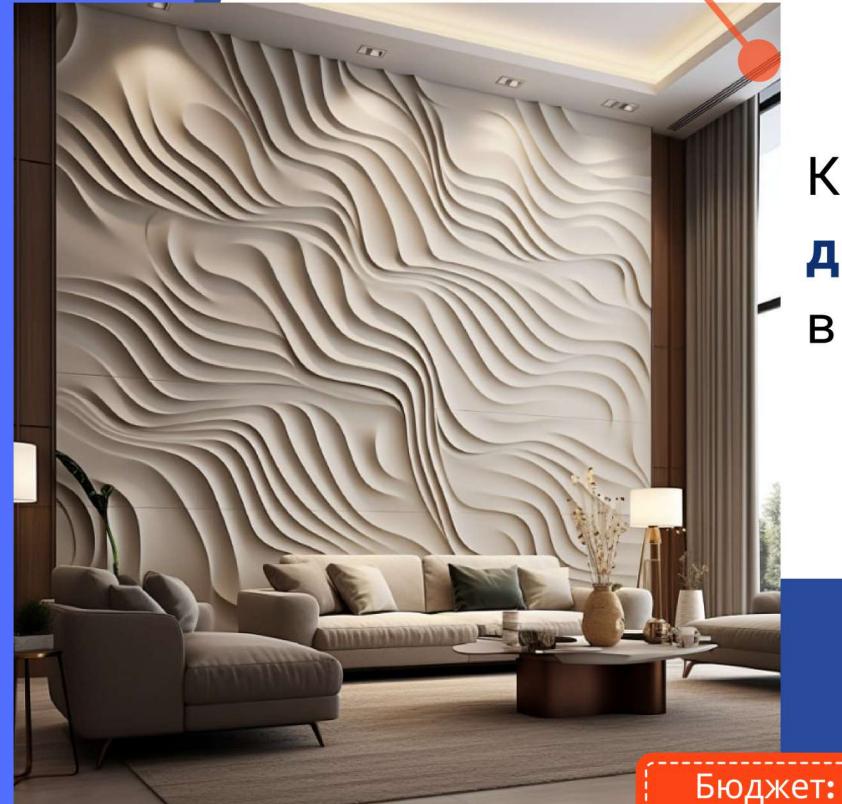
В Яндекс Метрику передаются данные о валовой прибыли в разрезе каждой настольной игры.

Видеоролик с обзором вышел на самом популярном ютуб канале. Продажи игр выросли. BOLSEO.RU marketing agency









от 85 000 до

220 000 руб.

Как получать заявки в 2-3 раза дешевле с помощью простого виджета

АПДЕКОР

производство и продажа декоративной штукатурки

КЕЙС



ПРОБЛЕМА





- Сайт приводил мало розничных заявок
- Заявки стоили очень дорого 14000 рублей
- Оптовых заявок вообще не было

- Разделить розничные и оптовые заявки
- Получить 50 новых заявок за месяц по меньшей цене

BOLSEO.RU

marketing agency

РЕЗУЛЬТАТ

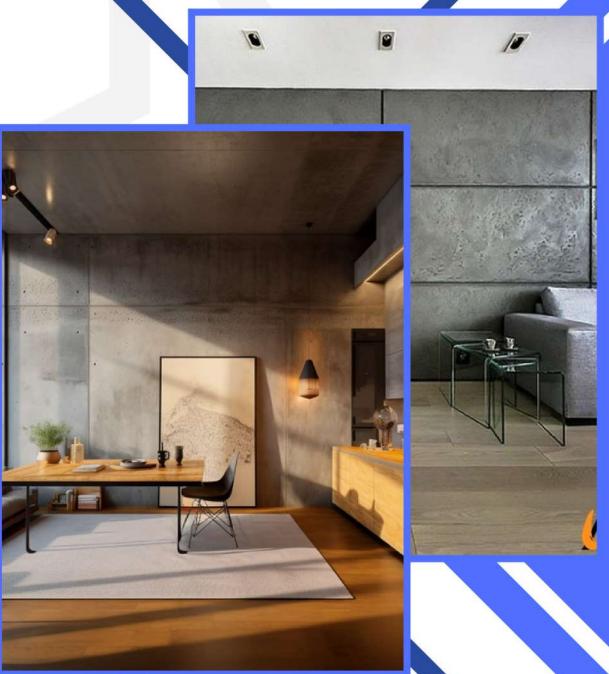
Что было сделано

В связи с большим объемом работ по переработке сайта, было решено внедрить Квиз (всплывающий опросник с формой захвата контактов) на сайт. Те же самые рекламные кампании из Яндекс Директ стали давать больше заявок и по меньшей цене. Помимо этого для оптовиков была создана отдельная посадочная страница и настроена отдельная кампания в Яндекс Директ.

Итог

В результате по рознице СРА снизился в 2,3 раза с 14278 руб. до 6352 руб. За тот же бюджет было получено в 2 раза больше заявок. По опту получено 56 заявок за месяц с СРА 1517 руб. Это позволило клиенту увеличить бюджет на рекламу и получить несколько крупных заказов.









Как увеличить на 80% количество детей в частном детском саду

ИСКАТЕЛИ

детский сад в поселке Сосны





ПРОБЛЕМА





 Так как локация платного детского сада находится в 17 км. от ближайшего города, привлечь родителей было очень сложно

- Нужна была рекламная кампания, которая привлечет новых клиентов родителей
- Заполнить группы детьми в детском саду

РЕЗУЛЬТАТ

1 Что было сделано

- 1. Настроена рекламная кампания с таргетингом по близлежащему городу а также с локальным геотаргетингом. Получено 6 отправок форм, 2 целевых визитов.
- 2. Запущена рекламная кампания на Яндекс Картах. Получено 37 звонков.

Итог

В итоге количество детей в группе было увеличено на 80%. Пошло сарафанное радио и о детском саде узнали в округе.





Бюджет:

50 000 руб.



Как заполнить полный зал архитекторами на ежегодном форуме

СОЮЗ АРХИТЕКТОРОВ

платформа для объединения архитекторов со всей страны





ПРОБЛЕМА





• На мероприятия приходило очень мало людей. В лучшем случае 1/3 от запланированных

 Стояла задача в сжатые сроки (3 недели до мероприятия) запустить рекламу и привлечь полный зал посетителей на ежегодный форум «Стекло в архитектуре»

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

Была запущена реклама на:

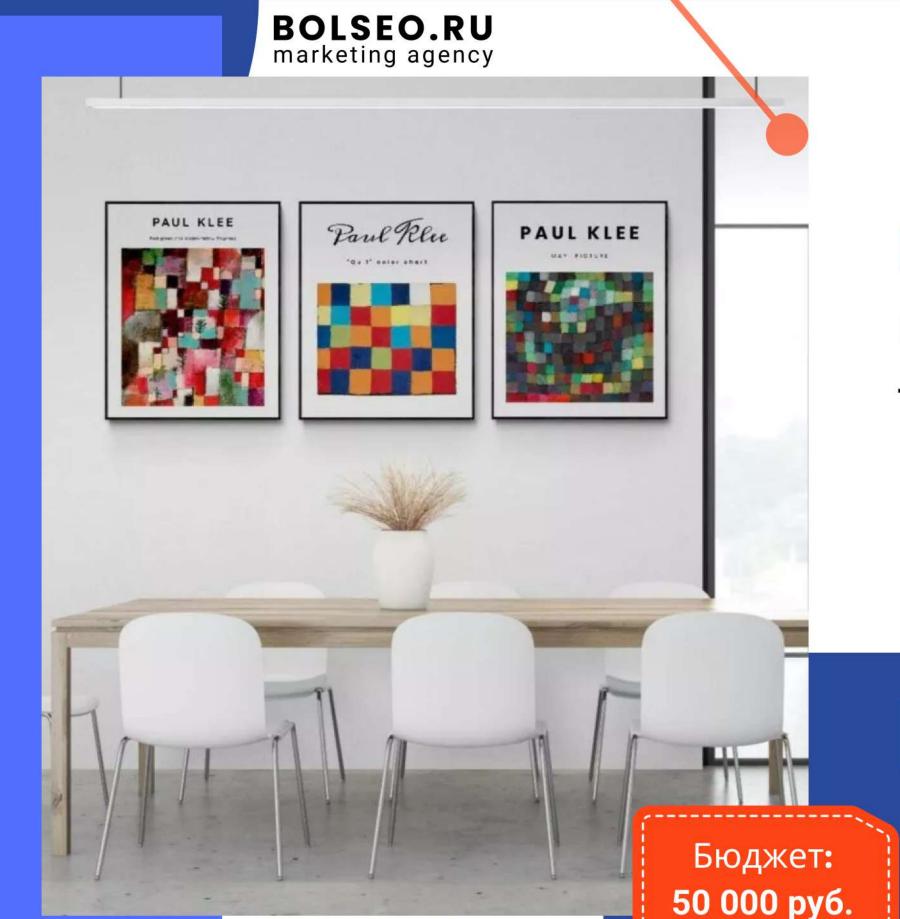
- посетителей прошлых мероприятий,
- на подобную им аудиторию,
- на посетителей сайтов конкурентов.

2

Итог

В результате на мероприятии был заполнен практически весь зал, клиент остался доволен и сказал, что такого количества людей очень давно не было.





ПРОСТО**ПОСТЕР**

Как обойти «мало показов» на огромном ассортименте товаров

ΠΡΟCΤΟ ΠΟCΤΕΡ

производство и продажа настенных постеров







ПРОБЛЕМА





- Очень большое наименование SKU с маленьким спросом по каждому
- Из-за этого все рекламные системы выдавали плашку «мало показов» и реклама останавливалась
- Клиент не мог элементарно получить достаточное количество показов
- Вести на главную страницу не было смысла, так как посетители не могут сориентироваться в огромном ассортименте

 Придумать способ запустить рекламу, ведь суммарный спрос по всем товарам большой

РЕЗУЛЬТАТ

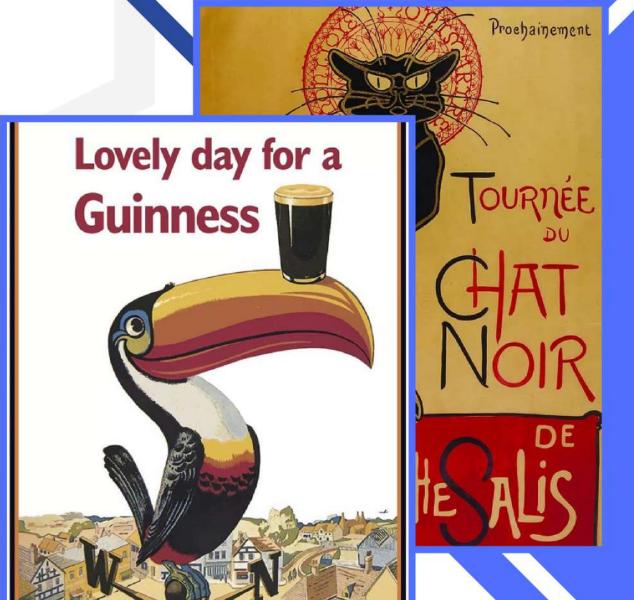
1 Что было сделано

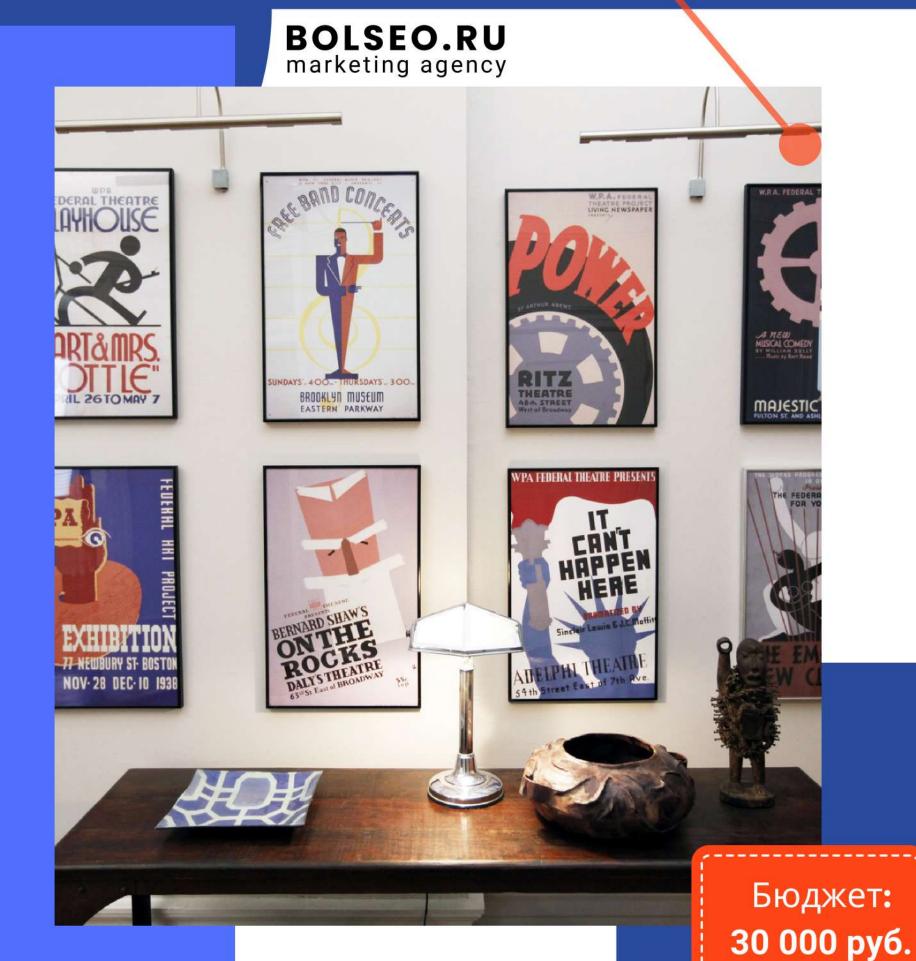
Каждому ключу был присвоен специальный параметр, который отправлял на определенную страницу товара. В каждой группе было по 200 ключевых слов и в кампании было очень много групп. Была использована малоизвестная функция Яндекс Директ.

Итог

Эти манипуляции в связке с программистами позволили получить большой объем трафика и продаж.









Как запустить рекламу по модели СРА в Великобритании

WOW NOCTEP

производство и продажа настенных постеров





ПРОБЛЕМА





- Нет опыта запуска рекламы из России в Великобритании на английском языке на 25 000 SKU
- В Великобритании маркетинговые агентства не работают по модели с оплатой за заявку

• Запустить рекламу на Великобританию по прогнозируемой цене СРА (лида), в то время как за рубежом не работают по такой модели

РЕЗУЛЬТАТ

1 Что было сделано

Запущена реклама в Google Adwords, которая собирала данные с сайта, создавала уникальные объявления на каждый товар из 25 000

2 Итог

С помощью специальных настроек и ограничений была настроена рекламная кампания, которая давала прогнозируемую стоимость оформления заказа через сайт.

Стоимость конверсии 1,3 Фунтов Стерлингов





21 500 000 ₽ Rolls-Royce Wraith 2016 / 45 000 км



11 000 000 ₽ Bentley Mulsanne II 2013 / 29 000 км



3 100 000 ₽ Mercedes-Benz SL-Класс 550 V (F 2008 / 80 000 км



6 000 000 ₽ Porsche Panamera 4 E-Hybrid II 2017 / 35 000 км



3 000 000 ₽ Nissan Patrol V (Y61) Рестайлинг 2017 / 97 000 км



13 250 000 ₽ BMW 7 серии Long M760Li xDriv 2019 / 4 845 км

auto.ru

Как снизить цену цели в 2 раза на крупнейшем автомобильном портале



Тест дерзкой Весты, подорожание шин и всё о новой дороге из Москвы в Казань...



6 800 000 ₽ Audi RS 2 I (B4) 1995 / 160 000 км



3 200 000 Toyota Land 0 1980 / 8 190 KM

Бюджет**: 1 млн. руб.**

AUTO.RU

площадка по продаже и покупке автотранспорта

КЕЙС



ПРОБЛЕМА





- Дорогие клики
- Дорогая цель на просмотр телефона
- Дорогая цель на добавление объявления

- Снизить цену клика
- Снизить цену целей на показ телефона и добавления объявления

РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

- Собрали большое семантическое ядро по всем маркам автомобилей.
- Запустили рекламу по всей РФ.
- Ограничили цену за клик.
- Написали цепляющие аудиторию объявления.
- Добавили промежуточные цели.

Итог

Цена клика снизилась в 2 раза. Цена цели просмотр телефона снизилась с 138 руб. до 56 руб. Цена цели добавление объявления снизилась с 1239 руб. до 546 руб.









Как увеличить количество заказов в 10 раз за 6 месяцев в интернет магазине

CMYKI.RU

Бюджет: **300 000 руб**.

интернет магазин комплектующих для принтеров







ПРОБЛЕМА





- Мало заказов, не качественно настроена реклама
- Низкая конверсия в заказ
- Мало продаж

- Настроить рекламу качественно
- Добавить все возможные каналы для продажи товаров
- Увеличить количество заказов

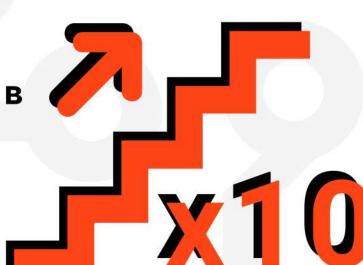
РЕЗУЛЬТАТ

1 Что было сделано

- Собрано семантическое ядро в кей-коллекторе
- Созданы рекламные кампании Яндекс Директ, Гугл Эдвордс, Яндекс РСЯ, Гугл КМС
- Запущены с автоматической выгрузкой фидами Яндекс Маркет и Гугл Мерчант
- Настроена аналитика Метрика, коллтрекинг со сквозной аналитикой CoMagic
- Проанализированы и изменены посадочные страницы
- Изменен принцип работы корзины

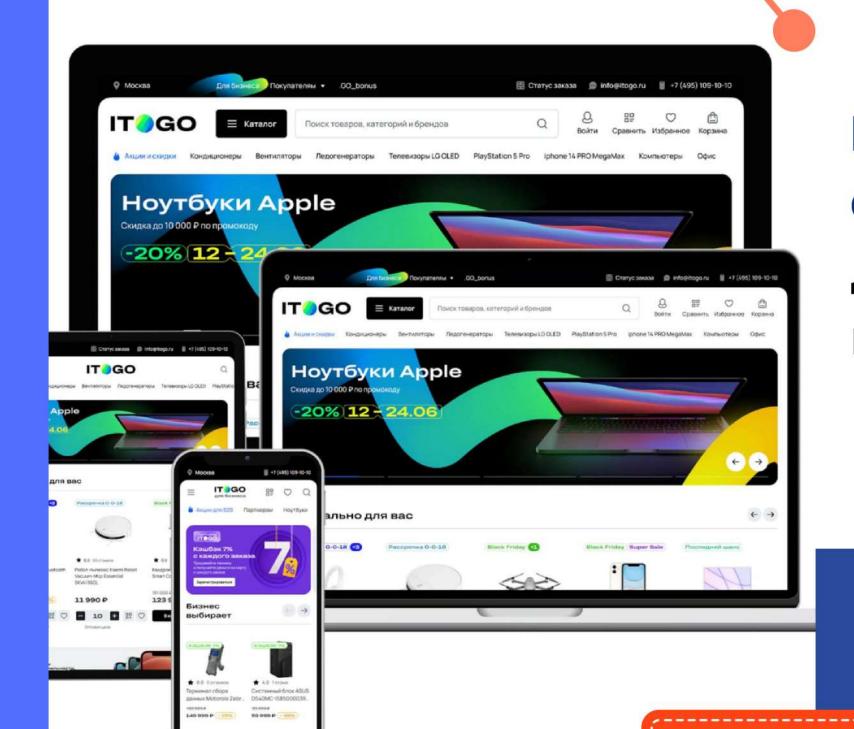
Итог

Увеличено количество заказов в 10 раз за 6 месяцев









Как запустить интернет-магазин с нуля в конкурентной среде и добиться стоимости добавления в корзину 482 руб

ITOGO.RU

интернет магазин электроники

Бюджет**: 5 млн. руб**.







ПРОБЛЕМА





- Нет опыта запуска интернет магазина электроники «с нуля»
- В интернете очень крупные и сильные конкуренты, имеющие много лет опыта с большими бюджетами

- Запустить интернет магазин с нуля
- Привлечь b2c сегмент и организации b2b
- Выйти на приемлемый уровень стоимости за цель «добавить в корзину»

BOLSEO.RU

marketing agency

РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

Была запущена реклама в Яндекс Директ и Google Ads, Яндекс Маркет, Google Merchant. Яндекс Маркет, Google Merchant Кампании на акционные товары. Кампании на лендинги, созданные к государственным праздникам. Кампании по брендовым запросам. Кампании с таргетингом на базу клиента по мобильным телефонам и Эмейлам. Торговые кампании по фиду. Динамические объявления в поиске и смарт-баннеры в сетях. Фид раскластеризован с помощью фильтров по категориям и ценам для удобства управления и оптимизации. Подготовлен для автоматических средств оптимизации к50.

Рекламные кампании запускались на базу юридических лиц через специальные аудитории. В качестве объявлений и креативов использовали преимущества, которые получат юридические лица при сотрудничестве с компанией.

Итог

При объеме до 600 конверсий в день по яндекс директу, добились средней стоимости цели «добавление в корзину» 482 руб., что является очень хорошим показателем в этой тематике.







Как увеличить на +576% количество заявок за 3 месяца и снизить их стоимость

Бюджет: **1 млн. руб.**

LIFE PAY

платежные решения для бизнеса







ПРОБЛЕМА

ЗАДАЧА



 Крутились кампании, настроенные ранее предыдущими маркетологами.
 Они давали мало лидов по неприемлемо высокой цене Увеличить количество лидов (заявок) и уменьшить стоимость лида

РЕЗУЛЬТАТ

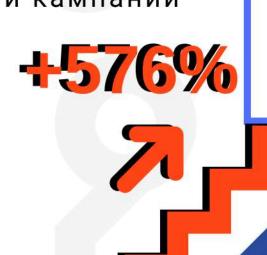
1 Что было сделано

Запускался только Яндекс Директ, так как Google ушел из РФ. Было собрано полное семантическое ядро запросов. Семантика была разгруппирована на основании продуктов и услуг. Начали производство прототипов новых посадочных страниц. Подготовили объявления и креативы. Запустили новые кампании на тест. Использовали разные стратегии, разделение по регионам. Подготовили новые лендинги. Собирали статистику по группам, чтобы понять сколько тратим и сколько с этого зарабатываем.

Стояла дополнительная задача привлечь регистрации на вебинар. После праздничных дней постепенно охваты начали расти. Выяснили какие группы приносят меньше денег и отключили. Сделали ряд действий по оптимизации кампаний

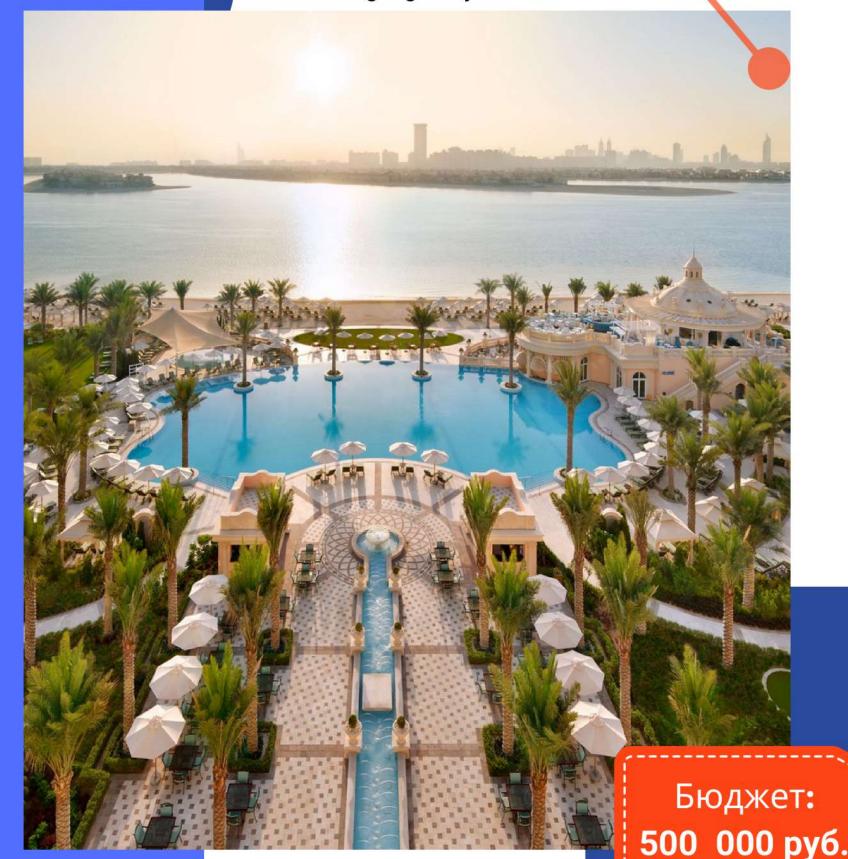
Итог

Увеличили количество лидов на +576% за 3 месяца. Цель по снижению стоимости лидов на максимальных оборотах выполнена -131%. Благодаря оптимизации при сопоставимом бюджете за 2 месяца компании LIFE PAY сэкономлено (а значит заработано) 246 882 руб.





2





Как получить заявки по 1700 руб. на покупку элитной недвижимости и резиденций премиум класса в Дубае и Турции

KHEDI PROPERTIES

продажа элитной недвижимости в Дубае, Турции и Москве





ПРОБЛЕМА





Продать элитную недвижимость сложно: элитная недвижимость для любящих роскошь, для занятых. Резиденции и особняки премиум класса

- Привлечь клиента текстами, внушающими доверие
- Показать апартаменты, особняк или резиденцию самым выгодным образом
- Привлечь максимальное количество заявок к старту продаж

РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

- Запустили Яндекс Директ и Google Ads на Москву, Дубай и Турцию.
- Объявления на русском языке и на английском. Упор в объявлениях был сделан на известность локации, на качество жизни, комфорт, близость к объектам, пользующихся спросом у богатых людей (Опера, гольфклуб, яхтклуб, ипподром, райские острова).
- Создание ощущения еще больших возможностей и связей, благодаря покупке.
- Дополнительные преимущества и бонусы в виде ВНЖ.
- Провели анализ конкурентов.
- Для каждой резиденции разработали отдельную рекламную кампанию. Настроили цели.

Итог

Дубай - 2300 руб.,

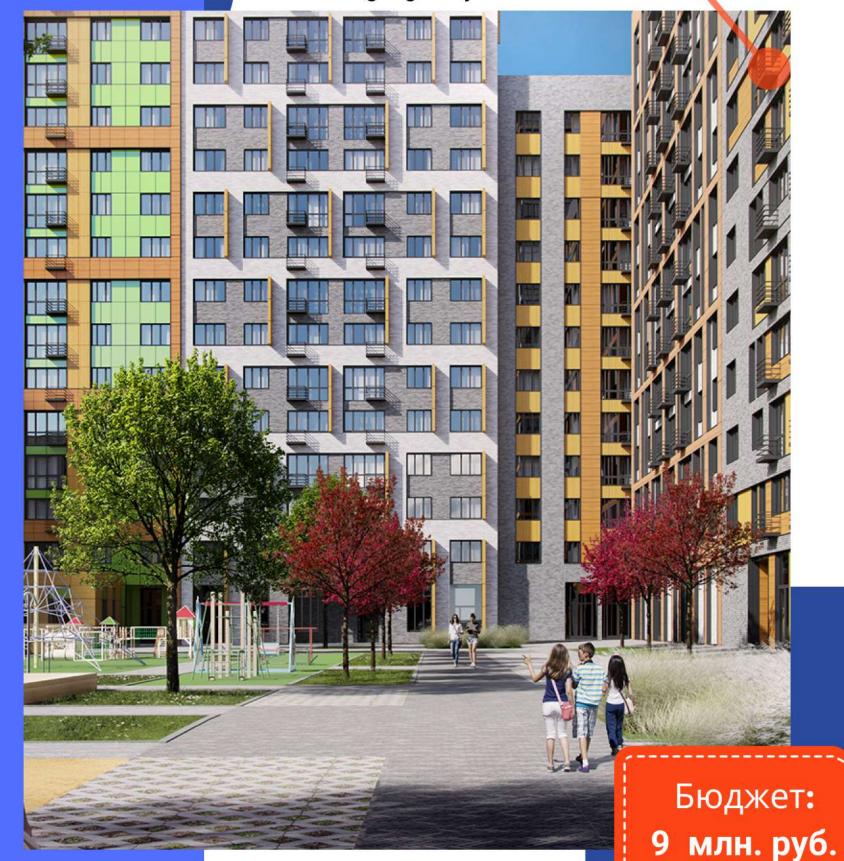












Как получить 1000 заявок за месяц на покупку
квартир в Московском
регионе

ЖККОМФОРТ

Квартиры в ЖК комфорт+ и бизнес класса. Застройщик из ТОП-20 РФ





ПРОБЛЕМА





• Запускаются продажи квартир в жилых комплексах застройщика в Москве и области. Необходимо обеспечить отделы продаж лидами

 1000 заявок в месяц по минимальной цене

РЕЗУЛЬТАТ

1

Что было сделано

- Настроили Яндекс Метрику и Гугл Аналитику
- Настроили сквозную аналитику и колтрекинг в CoMagic
- Настроили рекламные кампании: по аудиториям, по геолокации, по похожим на клиентов, по брендовым запросам, по конкурентам, по покупке квартиры, по покупке квартиры по улицам, по метро, по районам, по условиям покупки, по сайтам конкурентов, по ипотеке
- Использованы как поисковые так и сетевые кампании.
- Проведена оптимизация рекламы

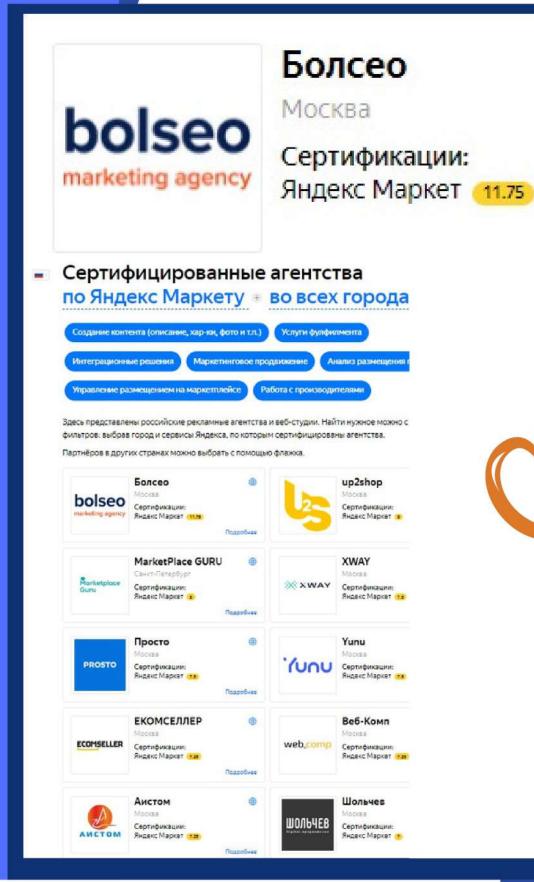
Итог

- Настроена понятная и прозрачная сквозная аналитика
- Получено 1000 заявок в месяц
- Стоимость заявки: 9000 руб.

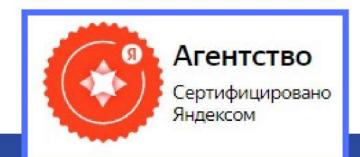








Как стать №1 в рейтинге агентств по работе с ЯндексМаркет в РФ по версии Яндекса на 2024 год



ЯНДЕКС МАРКЕТ

один из крупнейших российских маркетплейсов





ПРОБЛЕМА





- Агентства нет в лидерах рейтинга Яндекса по работе с маркетплейсом ЯндексМаркет
- Много более сильных конкурентов

 Выйти на лидирующие позиции по работе с маркетплейсом ЯндексМаркет среди агентств по нескольким критериям



BOLSEO.RU

marketing agency

РЕЗУЛЬТАТ

Что было сделано

• Привлекали новых клиентов

• Вели активную работу с магазинами клиентов на ЯндексМаркет

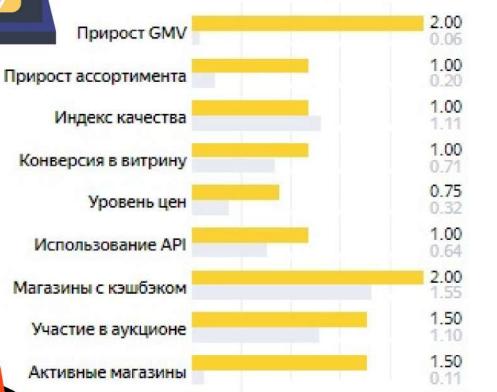
• Обеспечили прирост GMV и ассортимента

• Обеспечили оптимальный уровень цен и высокий индекс качества

• Увеличили конверсию в витрину

• Успешно использовали АРІ ЯндексМаркет





11.75

Общий балл

Средний по рынку

5.22

Среднее по рынку

Итог

• За несколько месяцев получили 11,7 баллов и вышли на первое место в рейтинге среди всех агентств по РФ в 2024 году



НАШИ КЛИЕНТЫ





gremmgroup.ru

аренда и продажа коммерческой недвижимости

что вели:

контекстная реклама + SEO



pioneer-rus.ru

автомагнитолы и автомобильные устройства

что вели:

контекстная реклама



unipharm.ru

фармацевтическая компания

что вели:

контекстная реклама



azelis.com/ru

глобальный поставщик специализированной химической продукции

что вели:

контекстная реклама

(()) сотмаркет

sotmarket.ru

один из крупнейших интернет магазинов в российском интернете

что вели:

контекстная реклама



cielparfum.com

лидер парфюмерного сегмента среди компаний прямых продаж

что вели:

контекстная реклама



utinet.ru

интернет-гипермаркет электроники

что вели:

контекстная реклама

Город 🕻 🛦 Денег

townmoney.ru

интернет-портал займов бизнесу

что вели:

контекстная реклама



НАШИ КЛИЕНТЫ



surprizovnet.ru

фармацевтический гигант

что вели:

контекстная реклама + SEO+ написание статей

ORGANIC

b2b.arah.is

производство и продажа арахисовой пасты

что вели:

контекстная реклама +SEO



ulmart.ru

интернет-гипермаркет

что вели:

участие в ведении рекламной кампании в составе рабочей группы



helptomama.ru

детский интернет-супермаркет

что вели:

участие в ведении рекламной кампании в составе рабочей группы



laredoute.ru

интернет-магазин одежды, обуви, мебели и текстиля

что вели:

участие в ведении рекламной кампании в составе рабочей группы

SCCO

ecco-shoes.ru

интернет-магазин обуви, сумок, аксессуаров

что вели:

участие в ведении рекламной кампании в составе рабочей группы

STILAGO.RU

stilago.ru

интернет-магазин мировых брендов

что вели:

участие в ведении рекламной кампании в составе рабочей группы

ЧТО МЫ УМЕЕМ





Контекстная реклама



Настроим за 1 день, вы получите новых клиентов уже завтра

SEO продвижение



Выводим в ТОП Yandex и Google ваш сайт и вы получаете новых клиентов без доп. вложений

Маркетплейсы



Увеличиваем количество продаж ваших товаров за счет продвижения на популярных маркетплейсах

Создание посадочных



Большой опыт проработки смысловых блоков, побуждающих оставить заявку

Работа с конверсией

+10%

Повышаем конверсию посадочной страницы до 10%. 100 кликов приносят вам 10 заявок

Сквозная аналитика



Отслеживаем качество рекламы. Неэффективную отключаем, эффективную усиливаем, грамотно используя рекламный бюджет

• • Связаться с нами



+7 (495) 674-0-636

+7 (926) 905-0-235



Написать в WhatsApp



Написать в Telegram

Адрес: 107061, г. Москва, ул.

Суворовская, д. 22

Сайт: https://bolseo.ru/

