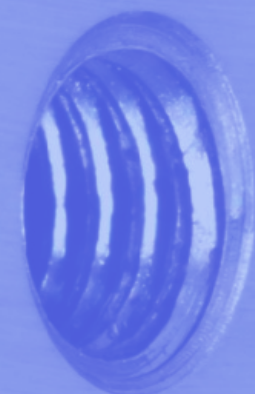


# Кейс по рекламной кампании

Российский производитель разборных  
пластинчатых теплообменников торговой  
марки «E8»



**E8**

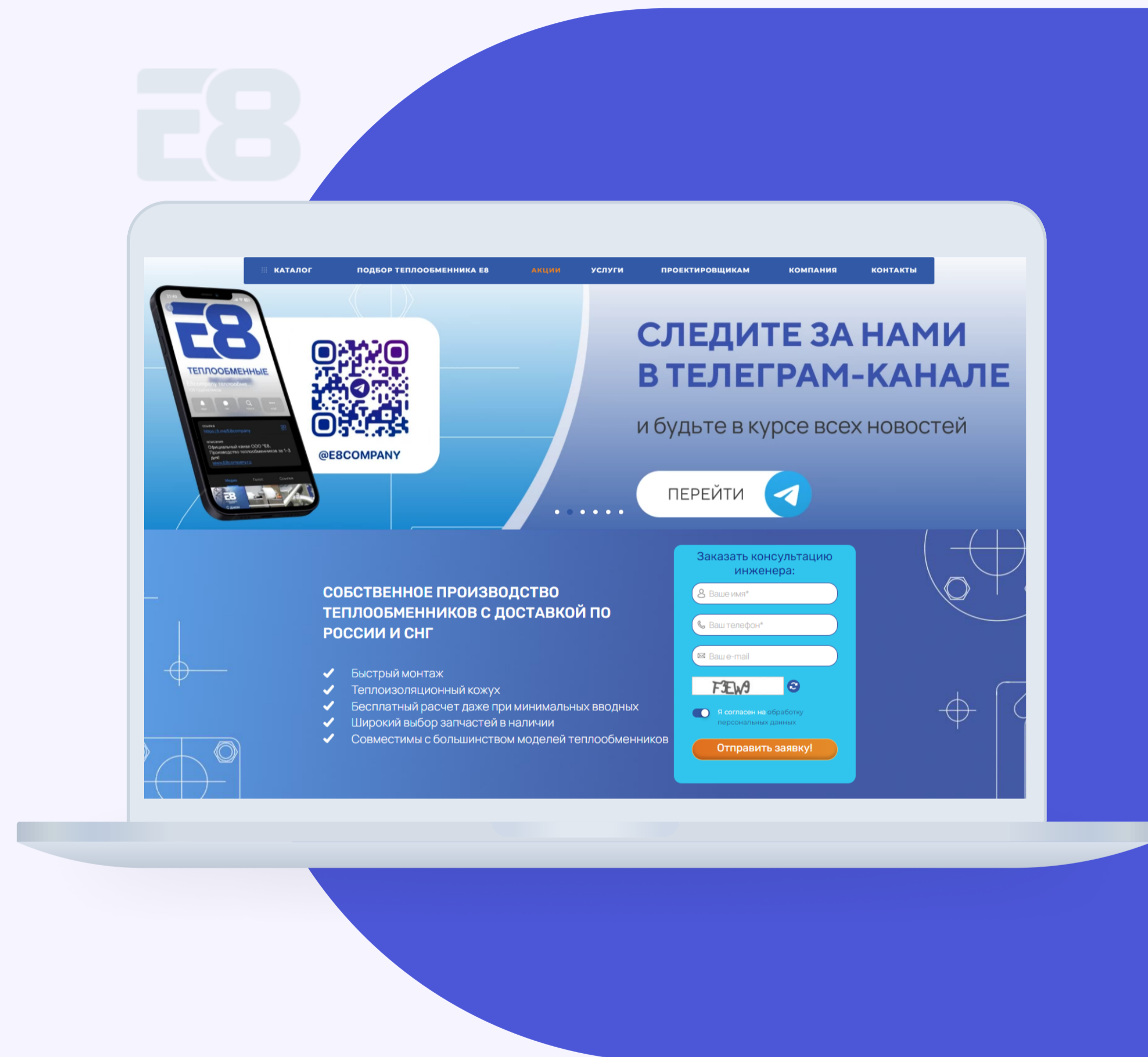
# Клиент

ООО «Е8» - российский производитель теплообменного оборудования и комплектующих.

Компания реализует собственные пластинчатые теплообменники и запчасти для оборудования крупных отечественных и зарубежных брендов.

# Задачи

Увеличить количество кликов с уменьшением цены за клик.



# Решение

На старте сотрудничества мы проанализировали текущие показатели проекта, на основе которых проделали следующие виды работ

Регулярно корректировали и настраивали рекламные объявления, чтобы добиться большей конверсии и оптимизировать бюджет

Составили и запустили новые рекламные объявления с учетом разработанной стратегии продвижения

Определили цели рекламной кампании совместно с заказчиком. Так как компания специализируется на продаже теплообменного оборудования, было принято решение сделать акцент на увеличении продаж и брендинге

Провели фильтрацию источников перехода с внешних ресурсов

Убрали ключевые фразы с низкими показателями эффективности, которые проседали по визитам, отказам и конверсии

Добавили новые среднечастотные запросы, которые могут принести клиенту продажи в будущем

Разработали стратегию ручного управления ставками, чтобы добиться максимального числа показов с учетом заданных параметров – региона показа, бюджета и т.д.

Проанализировали площадки показа рекламы, исключили те, с которых на сайт шел нецелевой трафик с высоким показателем отказов

Создали текстово-графическое наполнение объявлений, учитывая запросы и предпочтения целевой аудитории клиента



# Результаты



Мы собрали более 1200 минус фраз, что позволило минимизировать показатели отказов. Чем меньше процент отказов, тем более полезным и качественным считается сайт роботами поисковых систем и пользователями



Увеличили количество показов почти в 2.5 раза, что повысило объем продаж компании и расширило клиентскую базу.

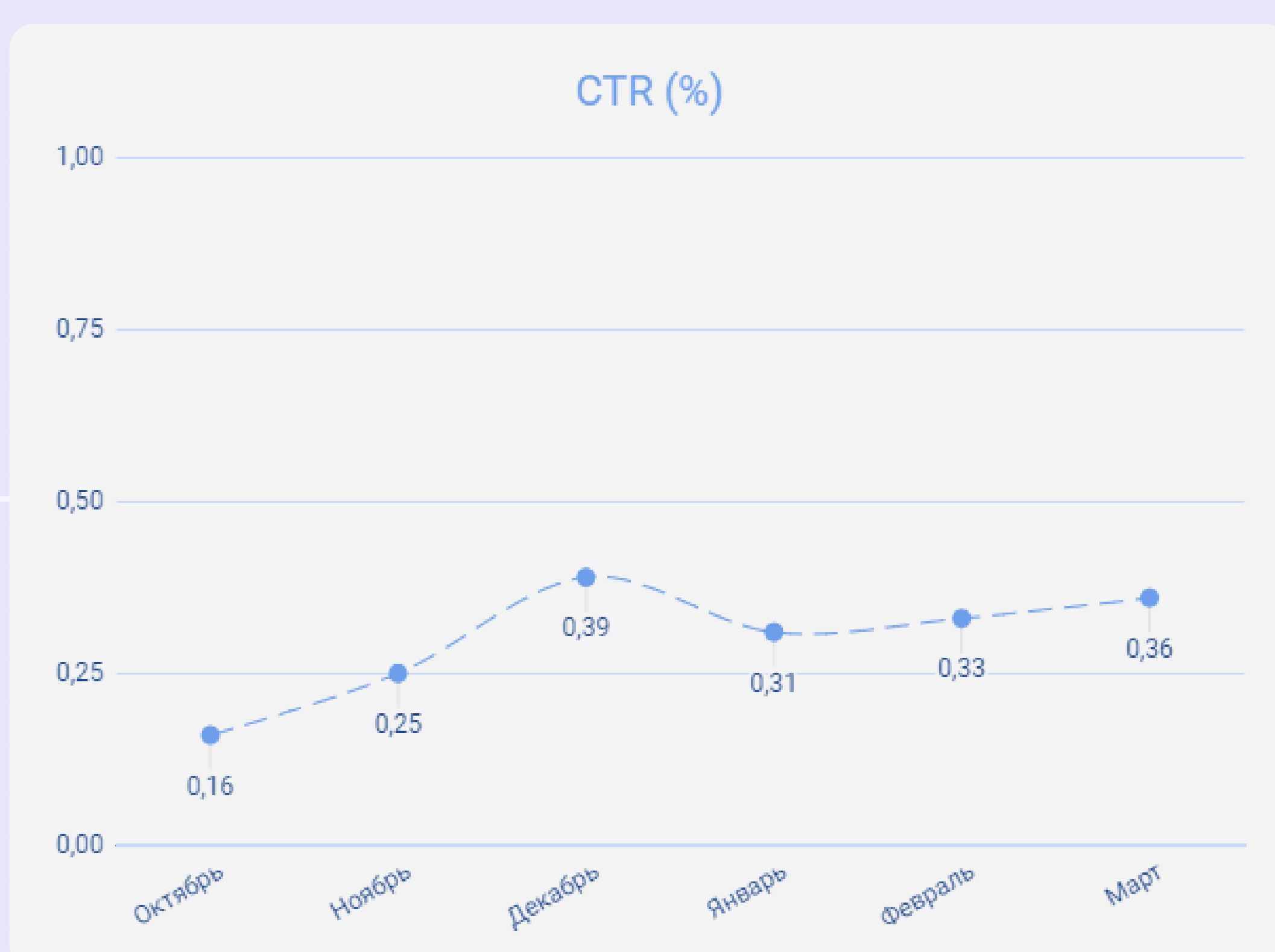
## Увеличили количество показов



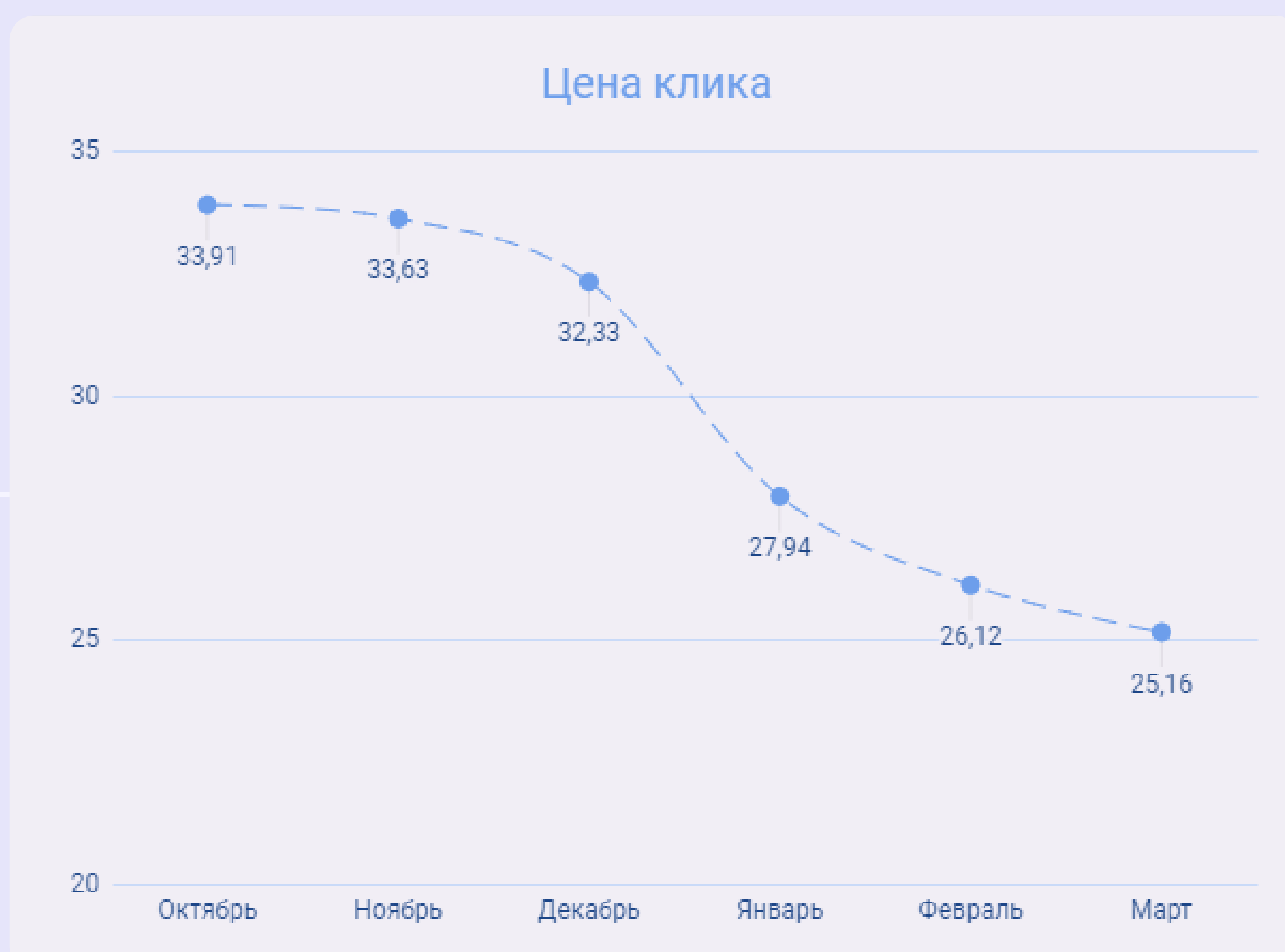
## Повысили количество кликов с 9 736 до 15 927



## Обеспечили рост показателей CTR с 0,16% до 0,36%



## Улучшили показатели и снизили среднюю цену за клик с 35,03 ₹ до 25,16 ₹



## Повысили конверсию с 391 до 667 в эквиваленте обращений





[Оставить заявку](#)



[www.oweb-solutions.ru](http://www.oweb-solutions.ru)



Тула, ул. Некрасова, 7, оф. 315  
Калуга, ул. Зерновая, 22, оф. 2



[info@oweb-solutions.ru](mailto:info@oweb-solutions.ru)



Тула: +7(4872) 702-730  
Калуга: +7(4842) 333-142