

Фреш Авто – одна из крупнейших сетей по продаже автомобилей в России. 45 автосалонов по всей России.

Оказанные услуги:

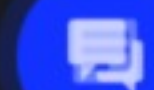
{ } Разработка сайтов

☰ Контекстная реклама

🎯 Таргетированная реклама

🔍 SEO Продвижение

@ Интерактивные онлайн-визитки



BMW X3



BMW X3

1.5PT DCT7 18i sDrive, FWD 1.5PT DCT7 18i sDrive M Sport Edition, FWD

от 5 320 000 ₽

СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТО НА 10 ТЫС КМ ПРОБЕГА

46 444 РУБ. [Подробнее](#)

Легкосплавные диски

20"

Обивка салона

Кожа

Уменьшенное запасное колесо

EXEED LX



LX

1.5PT 147 CVT Prestige CVT FWD

от 2 999 900 ₽

СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ АВТО НА 10 ТЫС КМ ПРОБЕГА

14 465 РУБ. [Подробнее](#)

20"

Кожа

Разработка

Задача:

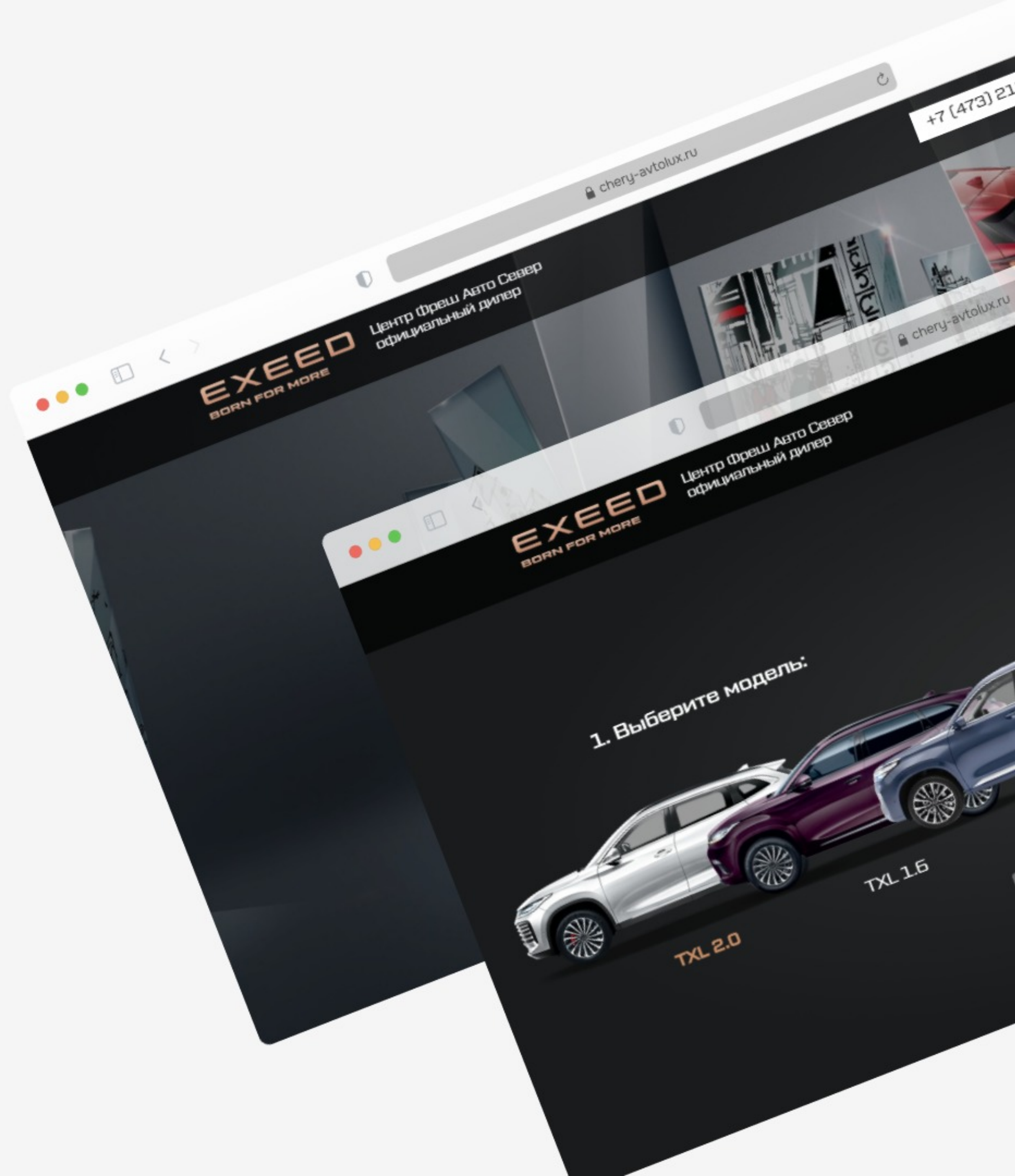
Таргетироваться на автолюбителей европейских брендов. Так как мы сотрудничали с клиентом уже год, то знали, что стоимость лида в этой сфере достаточно большая и часто упирается в спрос.

Решение:

Нам пришла идея сыграть на ситуации рынка и масштабироваться, чтобы получить дополнительный трафик. Так мы предложили клиенту несколько идей и заключительная, на которой остановились – это интерактивный сайт. Нашей целью стала разработка интерактивной посадочной страницы для запуска контекстной рекламы на автолюбителей европейских брендов, который бы показывал преимущества покупки авто клиента и служил бы местом сбора заявок. Ключевой фишкой сайта была возможность сравнить модели с европейскими марками.

Результат:

В результате получили нестандартный и интерактивный сайт, который выполняет роль сбора заявок на главный продукт заказчика.



Контекст

Задача:

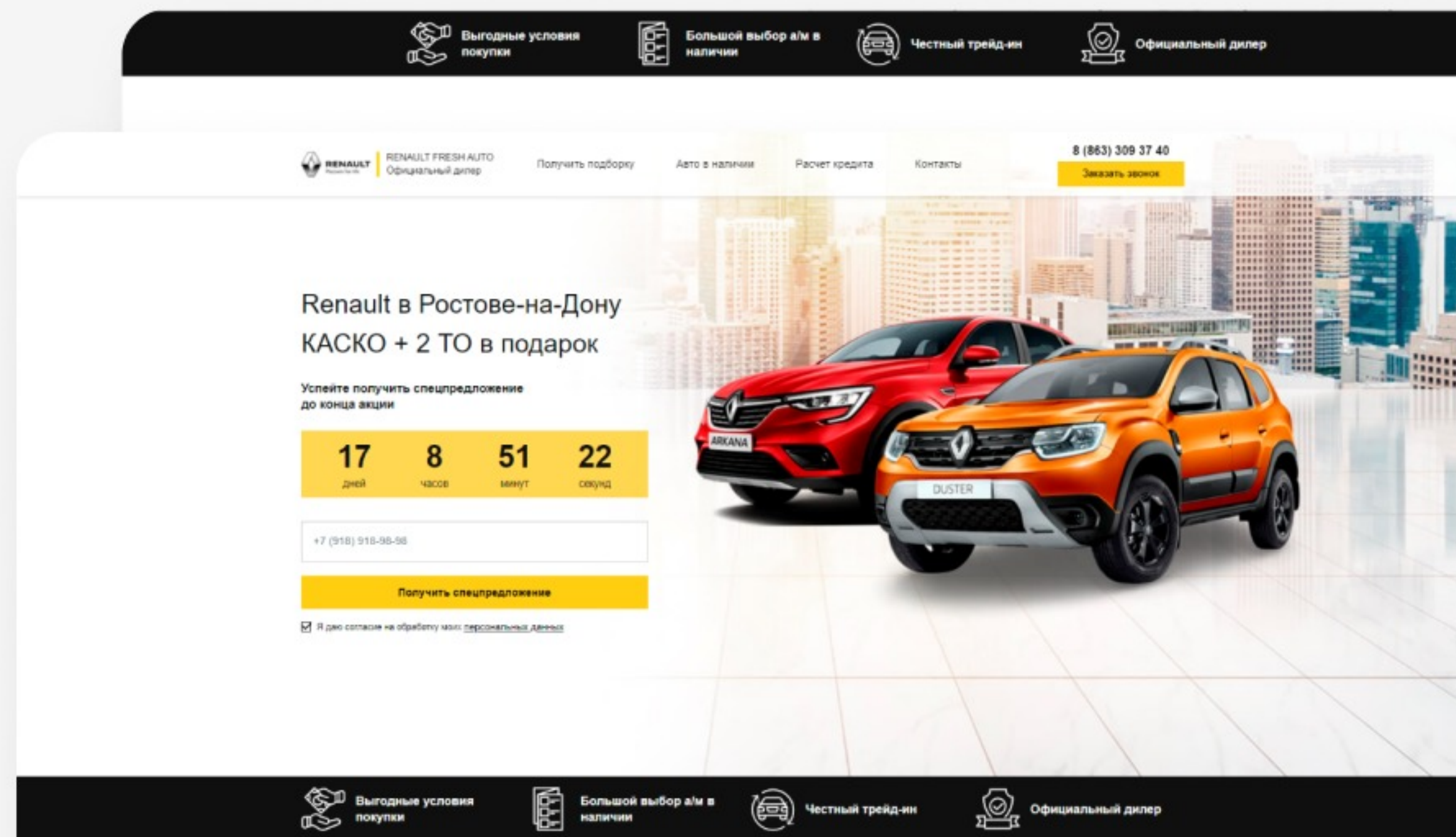
Увеличение количества лидов в ОПА (отдел продаж автомобилей) при снижении CPL.

Решение:

- В рамках агентской комиссии разработали для клиента типовой Лендинг и КВИЗ;
- Настроили аналитику в Яндекс.Метрике, Google Analytics;
- Изменили алгоритм обработки обращений в Конгет и Calltouch;
- Частично перевели РК на оптимизацию заявок;
- Проработали СЯ и структурировали РК по категории запроса;
- Разделили семантику по степени заинтересованности пользователей в покупке;
- Распределили бюджет в соответствии с приоритизацией клиента;
- Проработали РК в сетях;
- Написали релевантные объявления;
- Запустили текстово-графические объявления в сетях для увеличения охвата аудитории;
- Запустили ретаргетинговую РК;
- Отсекли нерелевантные показы.

Результат:

- Стоимость заявки снижена на 40%;
- Стоимость качественного лида сокращена на 55%;
- Число переходов из поисковых систем увеличено до 926 в месяц.



Контекст Воронеж

Задача:

Обеспечение стабильного потока заявок в ДЦ, снижение стоимости уникального лида и увеличение их количества.

Решение:

- Сбор рекламных кампаний;
- Переработали семантическое ядро и структурировали РК по запросам;
- Разделили семантику на брендовые, общие и модельные запросы;
- Распределили бюджет в соответствии с эффективностью кампаний;
- Провели работу над посадочной страницей;
- Исключили некачественные площадки;
- Расширили семантическое ядро;
- Отсекли показ для нерелевантной аудитории по демографическим признакам;
- Ограничили временной таргетинг;
- Добавили корректировки ставок для пола, возраста и устройства;
- Расширили географию показов.

Результат:

Результатом перезапуска, структуризации и оптимизации рекламных кампаний стало снижение стоимости уникального лида в 2,6 раза, увеличение количества уникальных лидов в 3–3,5 раза с сохранением качества заявок.

Благодаря работе над кампаниями, новой посадочной странице и расширению гео нам удалось увеличить значение CR с 0.38% до 1,78%

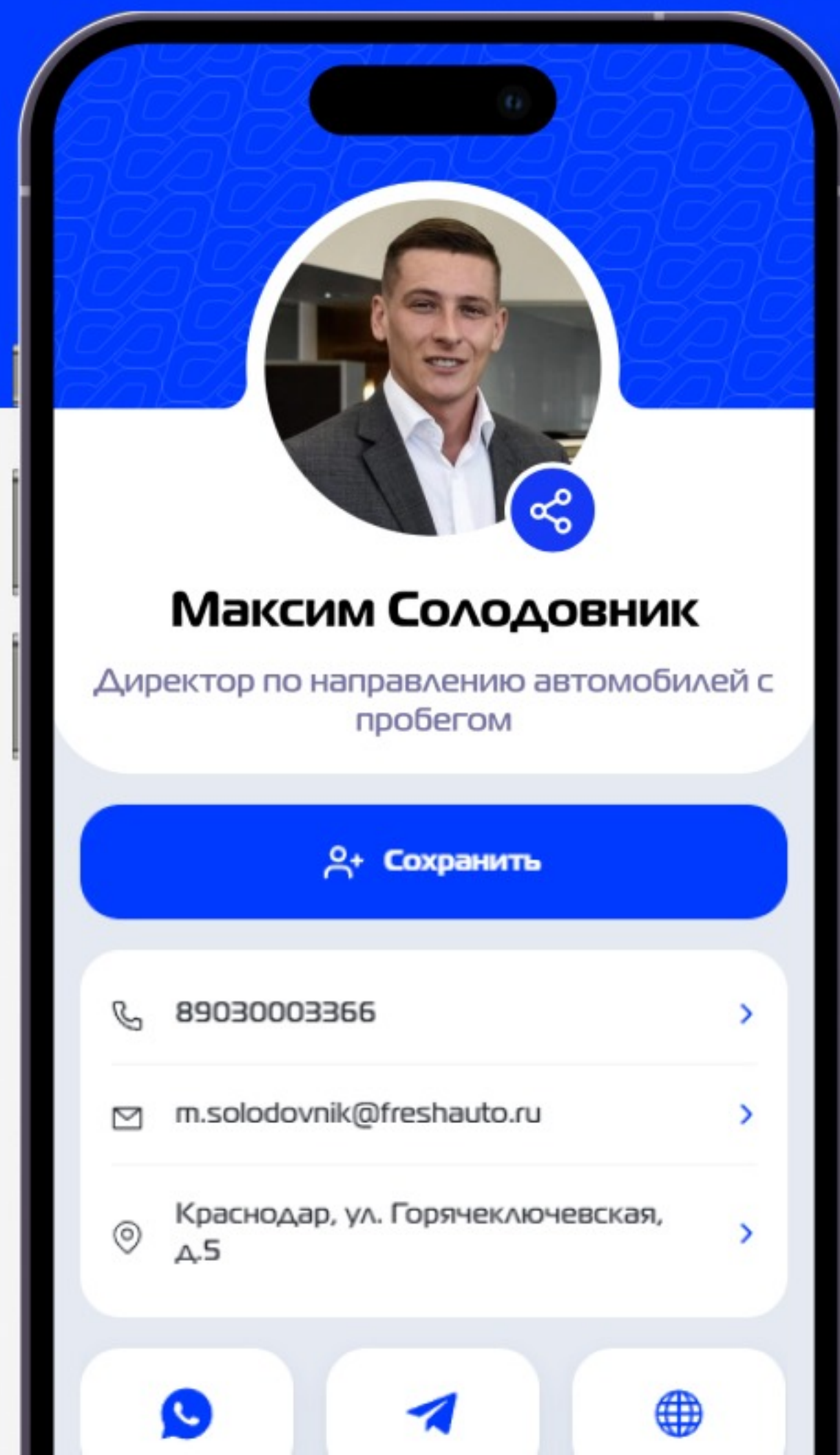
Chery Tiggo 8 Pro Max
fresh-auto

Специальное предложение на покупку автомобилей
Chery

FRESH

Визитки

Сделали для клиента кастомизированные визитки



SEO

Увеличили рост трафика в на 800 посетителей из поисковых систем.

Задача:

Увеличить количество посетителей из поисковых систем и поработать над ранжированием сайта.

Сайт не был seo-оптимизирован. Были низкие позиции в поисковых системах, мало трафика из поиска.

Результат:

- За период продвижения с 01.06.21 по 31.05.23 посещаемость сайта из поисковых систем выросла с 20 посетителей до 837;
- На главную страницу трафик увеличился с 20 до 835 посетителей в месяц;
- Уменьшился процент отказов из поисковых систем с 28 до 13%;
- Позиции в топ-10 улучшились с 33 до 84 запросов.

