

DIGIMATIX



D I G I T A L A G E N C Y

Ваш менеджер:

Яна Прохорова

+7 911 098 87 85

sales@digimatix.ru

digimatix.ru



»» КЕЙС

10 680 проданных тренажеров для
мужского полового органа за 32
месяца



Компания находится в Санкт-Петербурге и более 10 лет продвигает тренажёры для мужского органа, которые предназначены для восстановления и усиления эрекции, увеличения, утолщения и выпрямления репродуктивного органа

О задаче

Товар, который реализует наш клиент – необычный. Линейка его продуктов на границе интимных и медицинских товаров, при этом медицинская сертификация не требуется.

Основной задачей запуска рекламных кампаний – было формирование интереса у потребителя и подведение его к совершению покупки.



10 680 ПРОДАННЫХ ТРЕНАЖЕРОВ ДЛЯ МУЖСКОГО ПОЛОВОГО ОРГАНА ЗА 32 МЕСЯЦА

Для решения задачи мы предложили клиенту запустить контекстные рекламные кампании в поисковых системах Яндекс и Google.

Период работ:

Июль 2019 ————— Декабрь 2021

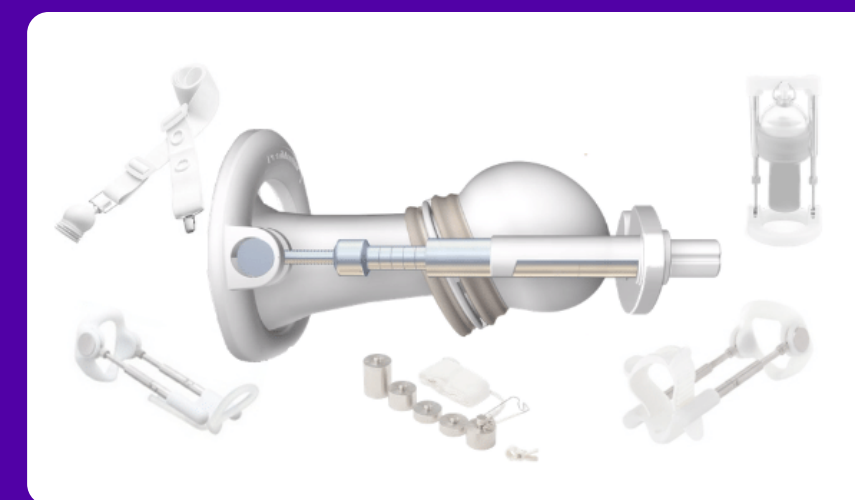
Постоянная модерация

Ещё на старте проекта мы понимали, что работа с модерацией будет тяжелой, так как при каждом старте рекламных кампаний, объявления должны проходить автоматическую модерацию. Как вы уже правильно угадали, они постоянно её не проходили и нам приходилось запрашивать ручную модерацию.



Стоит отметить, что реклама данного товара абсолютно легальна, так как он не попадает под категории товаров интимного содержания и медицинских товаров. Не смотря на это, алгоритмы нас совершенно не щадили. За 3 года ведения проекта, наши специалисты написали свыше 500 писем в службы поддержки Яндекс и Google.

Да, мы могли запустить кампании один раз и больше никогда их не выключать, но работа по изменению и дополнению рекламных объявлений была также крайне важна



Конверсионные запросы

Мы запустили рекламные кампании прямых интересов, например, по поисковым запросам:

«Купить экстендер»

«Купить гидropomпу»

«Интернет-магазин экстендеров»

Работали данные кампании на среднем уровне, так как данные запросы являются низкочастотными. А мы столкнулись с ситуацией, когда пользователь имея такого рода проблему, просто не знает какой запрос написать в поисковик, чтобы найти решение. Поэтому мы решили начать работу с информационным трафиком, который будет подогревать интерес пользователя к продукту.

Экстендер PeniMaster Pro. ⋮
Представительство в России.
В наличии. Оригинальная
продукция. Санкт-Петербург

[extender24.ru](#) > [penimaster](#)

Реклама · Гарантия 5 лет,
послепродажная поддержка.
Сервисный центр. Анонимные
консультации. · **В наличии** ·
Оригинальная продукция · Работаем с
2011

Обзор PeniMaster

Какие возможны результаты. Узнайте
в обзоре

Контакты


Офисы в Москве и Санкт-Петербурге

Анонимная доставка

По РФ и ближнему зарубежью

Гарантия

5 лет гарантии на экстендеры, 2 на
гидропомпы

 пн-пт: 09:00-17:00

 7 (800) 5550486

Аналитика

Счетчики Яндекс.Метрики и Google Analytics зафиксировали, что основной поток конверсий приходился на коммерческие запросы.

Почему аналитика не была эффективна для информационных запросов?

Такие покупки, как экстендер не совершаются в 1 клик, потому что:



Цена товара выше, чем средняя стоимость, например, куртки.



Формирование мотивации у пользователя не происходит за 1 день. По данным клиента на цикл принятия решения уходило от 1 недели до 1 года.

И мы, и клиент понимали, что по информационным запросам моментальных конверсий ждать не стоит, поэтому основными критериями оценки нашей работы с информационными запросами были:

✓ Вовлеченность

✓ Дочитывание статьи

✓ Количество других просмотренных страниц (глубина)

✓ Время, проведенное пользователем, на сайте

Информационный трафик – наше все

Почему информационные запросы так важны в продвижении данных товаров?

Пользователи, которые получают качественную, проверенную и точную информацию, запоминают бренд и в последующем возвращаются для заказа товара.

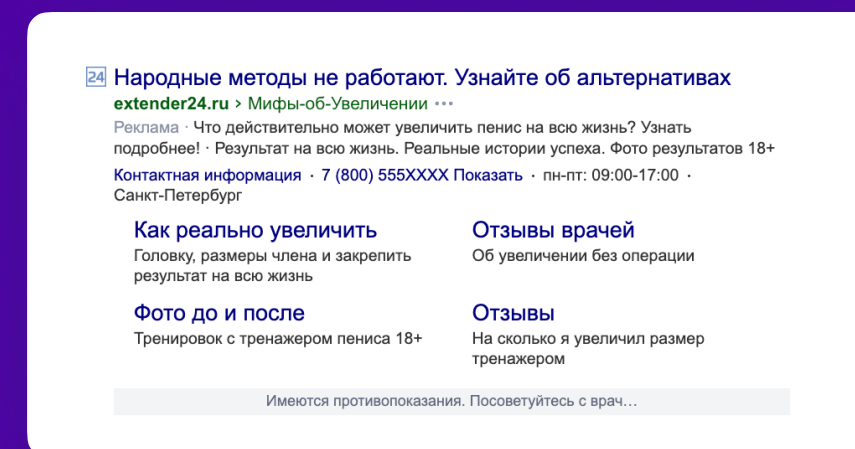
В этих кампаниях наши специалисты работали с такими ключами, как:

«Увеличение члена народными средствами»

«Увеличение полового члена содой»

«Операция по увеличению полового члена»

Данный трафик мы вели на информационные страницы, на которых пользователь мог найти всю интересующую информацию по решению его проблемы



Информационные страницы были разработаны клиентом. Однако они написаны тяжёлым медицинским языком и были сложны для прочтения, поэтому мы предложили клиенту разнообразить их картинками и фотографиями, конверсионными рекламными блоками и формами обратной связи.

Прединформационные запросы – новая веха

Совместно с клиентом наша команда собрала пул запросов, которые сигнализировали о том, что пользователь в последующем может быть заинтересован в покупке товаров. Это такие запросы, как:

«Низкая самооценка»

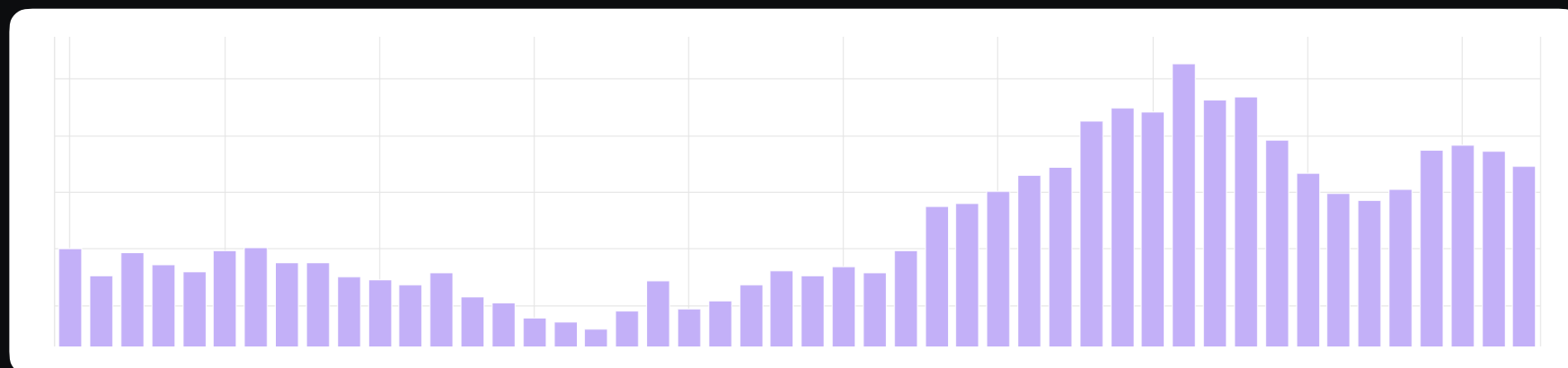
«Проблемы в постели»

Такие запросы говорят о наличии проблемы, но напрямую не говорят о наличии половой дисфункции.

Работа с прединформационными запросами дала нам дополнительный большой источник трафика.

Результаты работы

График посещений сайта за период с июля 2018 года по май 2022



Планомерное увеличение трафика посетителей в месяц

с **40 000** до **70 000** посетителей.

10 680

Товаров

куплено за 32 месяца работы

333

Товара

в среднем куплено в месяц

7:22

Среднее

время прочтения статьи

2,44

Средняя

глубина просмотра



О КОМПАНИИ

О DIGIMATIX

DIGIMATIX работает на рынке IT-технологий с 2000 г.

Нашими ключевыми сферами деятельности являются:

Разработка веб-ресурсов

Сопровождение и продвижение интернет - проектов.

Каждый день мы принимаем новые вызовы и решаем большое количество интересных задач.

Нашу команду объединяет желание двигаться вперед, придумывая нетривиальные решения.

Мы любим наших клиентов и вместе идем к новым успехам!

Наша МИССИЯ

Помогать клиентам профессионально решать бизнес-задачи в сети интернет.



Отлаженная система взаимоотношений с клиентами



Выстроенные бизнес-процессы



Сильная команда

Средняя продолжительность сотрудничества

Более 1-го года

17%

Более 2-х лет

20%

Более 3-х лет

17%

Более 5 лет

10%

Более 10 лет

7%

> 70%

наших клиентов работают
с нами на постоянной
основе

Наши клиенты





Желаете улучшить результаты Ваших
рекламных кампаний?

Напишите нам, мы обсудим Вашу задачу.



СПб, Б. Сампсониевский, 60У

+7 (812) 426-12-28

sales@digimatix.ru