

Конверсия — один из определяющих факторов в подборе ключевых слов для продвижения

Андрей Борисов, проект-менеджер



Маркетинговый консалтинг и аутсорсинг
www.techart.ru

Research

Advert

Promo

PR

Web

Design

Photo

Branding

***Как сейчас
работает большинство?***

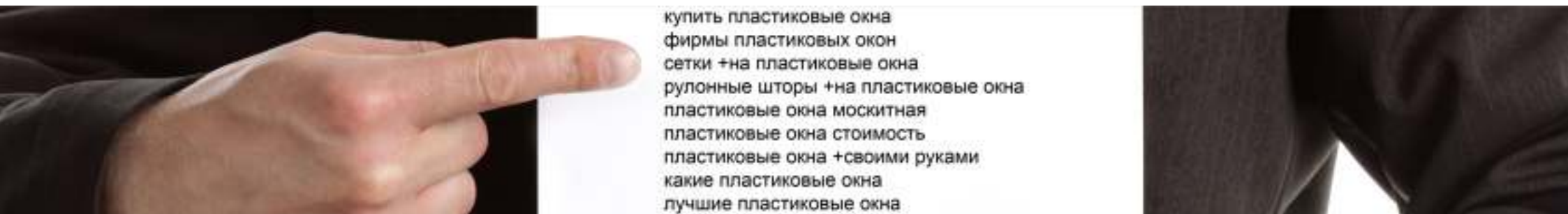




В лучшем случае

Список слов заказчика корректируется на основе знаний:

- о частотности
- о конкуренции
- о маржинальности (достаточно редко)



В худшем случае

Только по словам заказчика

Как нужно делать?



eset
плоттеры
плоттеры hp



ПОДВЕСНЫЕ ПОТОЛКИ
HP Designjet 510
межкомнатные двери

Учитывать конверсию!

Есть слова с нулевой конверсией

*Примеры слов
с нулевой конверсией*

eset плоттер
сканер

Конверсия ~ 0%



Eset

Антивирус pod32 (eset) не покупают,
т. к. в интернете много пиратских ключей



Плоттеры

Очень общий запрос (люди просто выбирают)



Windows 7 Starter

Люди хотят скачать данное ПО

Слова	Показов в месяц
windows 7 starter	31555
windows 7 starter скачать	4764
windows 7 starter рабочий стол	2747
windows 7 starter обои	2503
+как поменять windows starter 7	1676
windows 7 starter фоновый рисунок	1647
windows 7 starter бесплатно	1502
windows 7 starter скачать бесплатно	1281
windows 7 starter торрент	1251
скачать windows 7 starter торрент	1039

Как измерять конверсию?



Google Analytics



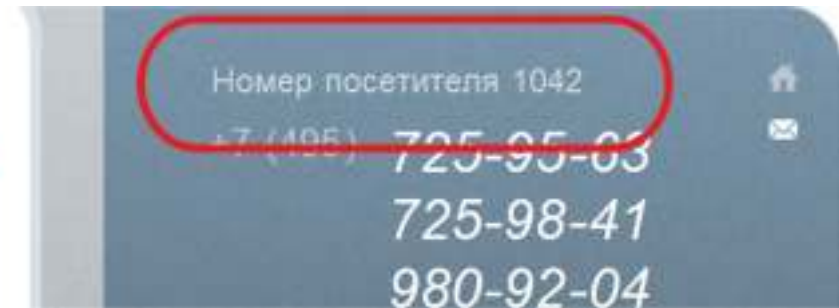
Цель	Процент	Цель 1: Заказы	Цель 2: Подписки	Цель 3: Подписки по подписке	Цель 4: Заказы	Цель 5: Подписки по подписке	Процент конверсии	Цель 6: Подписки по подписке
Процент	1.22%	0.44%	21.22%	0.18%	0.00%	2.20%	24.24%	0.00 руб.
Процент конверсии	0.44%	0.44%	0.44%	0.44%	0.44%	0.44%	0.44%	0.44%

Google Analytics

Если почти все целевые действия пользователь совершает на сайте

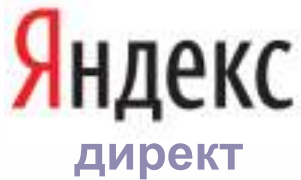


Хотите
скидку 15%?
звоните нам!



Номер посетителя

Если звонки составляют более 50%
от всех целевых действий



Реклама

Если переходов с поиска еще нет, поможет пробная кампания в системах контекстной рекламы

Примеры показателей конверсии



Пример №1

Модельная тематика

Preferred Partner HP Designjet 510 12



71 200 руб.

В наличии

Заказать

Гарантия: 12 месяцев

широкоформатный принтер (плоттер) HP Designjet 510 12, 42" A0+ (1067 мм), интерфейс

HP Designjet 90



37 414 руб.

Снят с производства

Заказать

Гарантия: 12 месяцев

Широкоформатный принтер (плоттер) Designjet 90 Q6656A, A2+ (457 мм), 2400x1200 dpi, 6 цветов, интерфейс USB 1.1/Параллельный порт/EIO Jetdirect, печать на листовых носителях

Увеличить

АКЦИЯ

HP Нов обл увели миним ремонт

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION
АВТОРИЗОВАННЫЙ ДИЛЕР

Epson Stylus Pro 7700

91 100 руб.

В наличии

Гарантия: 12 месяцев

Широкоформатный принтер (плоттер) Epson Stylus Pro 7700, A1+ (610 мм), 1440x720 dpi, 6 цветов, интерфейс USB 2.0/Ethernet, печать на листовых носителях, автоматическая загрузка и выгрузка листов

Увеличить

Расход Epson Stylus



Высокочастотные запросы

Конверсия по общим запросам нулевая

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
Высокочастотные запросы				
плоттеры	1	64	0	0,00
сканер	1	106	0	0,00
<hr/>				
сетевой сканер	1	108	0	0,00
Итого по высокочастотным запросам:		353	0	0,00

Низкочастотные запросы

Запросы по моделям хорошо конвертируются

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
Низкочастотные запросы				
epson stylus pro 9700	1	20	1	5,00
fujitsu сканеры 15000 руб	1	1	1	100,00
широкоформатные плоттеры для банера	1	1	1	100,00
Итого по низкочастотным запросам		17 155	33	0,19

Запросы с названием магазина

Очевидно, что люди, ищущие именно этот магазин, дают наивысший показатель конверсии

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
Запросы с названием бренда				
тотал-скан	1	12	3	25,00
total scan	1	31	2	6,45
Итого по запросам с названием бренда		146	10	6,85

Пример №2

Не модельная тематика



Высокочастотные запросы

Конверсия по общим высокочастотным запросам довольно высокая, т. к. тематика не модельная

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
Высокочастотные запросы				
потолки	1	1088	6	0,55
<hr/>				
потолки подвесные	1	621	3	0,48
Итого по высокочастотным запросам:		8491	37	0,44

Средне- и низкочастотные запросы

Конверсия по средне- и низкочастотным запросам ниже высокочастотных, т. к. имеется большой «хвост» информационных низкочастотных запросов

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
реечные потолки	1	593	2	0,34
фотовитраж цена	1	1	1	100,00
французские реечные потолки	1	19	1	5,26
Другие запросы		17 212	0	0
Итого по низкочастотным запросам		19 744	35	0,34

Запросы с названием магазина

Очевидно, что ищущие именно этот магазин люди дают наивысший показатель конверсии

Запрос	Позиция в Яндексе	Число переходов	Число обращений	Конверсия
мир потолков	1	663	7	1,06
мир потолков москва	1	265	1	0,38
www.potolki.ru	1	104	2	1,92
<hr/>				
потолки.ру	1	34	1	2,94
Итого по запросам с названием бренда		1 193	13	1,09

Пример №3

Магазин итальянских дверей



Общие запросы

Ниже среднего конвертируются общие запросы, поскольку на сайте представлена элитная продукция

Запрос	Число переходов	Число обращений	Конверсия
межкомнатные двери	2548	24	0,94
шпонированные двери	435	4	0,92

Перегородки

Плохо конвертируются запросы с перегородками, поскольку на сайте нет цен на них

Запрос	Число переходов	Число обращений	Конверсия
раздвижные перегородки	811	8	0,99
шпонированные двери	436	3	0,69
комнатные перегородки	128	0	0

Италия

Очень хорошо конвертируются запросы с указанием страны-производителя

Запрос	Число переходов	Число обращений	Конверсия
итальянские межкомнатные двери	841	18	2,14
итальянские двери	700	34	4,86

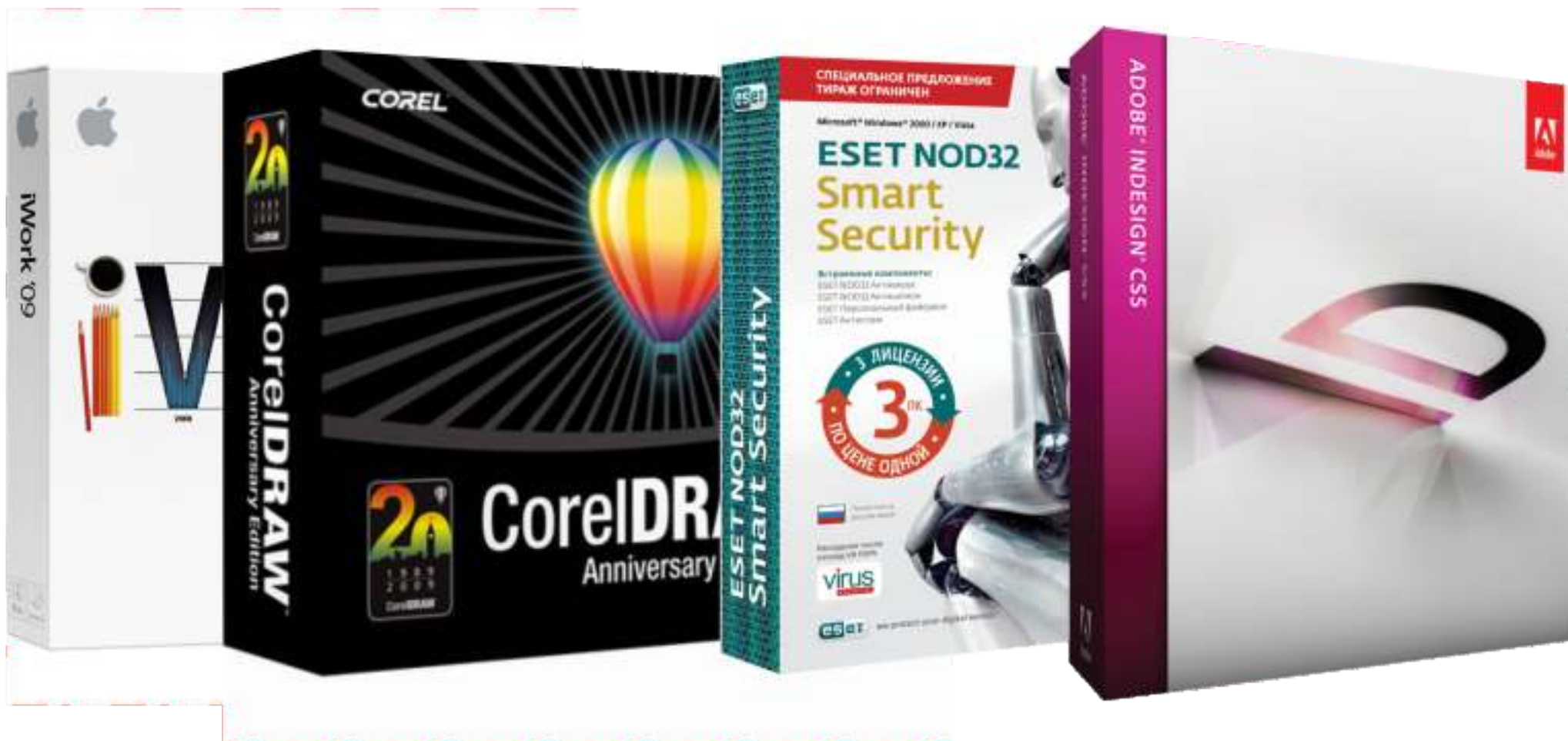
Элитные двери

Хорошо конвертируются запросы, косвенно указывающие на «элитарность» дверей

Запрос	Число переходов	Число обращений	Конверсия
элитные двери	325	9	2,77
арочные двери	314	13	4,14
межкомнатная дверь дуб	307	8	2,61
двери массив дуба	212	5	2,36
дверь со стеклом	155	4	2,58

Пример №4

Магазин программного обеспечения



Общие запросы

Слишком общие запросы имеют низкую конверсию, т. к. невозможно определить, что именно нужно

Запрос	Число переходов	Конверсия
программное обеспечение	2700	0,52
програмное обеспечение	464	1,08
каталог программного обеспечения	112	4,10
интернет магазин программного обеспечения	144	6,82
магазин программного обеспечения	291	4,57
системные программы	139	0,00

Производители ПО

Некоторые производители имеют плохую конверсию, т.к. запросы являются слишком общими и вполне возможно, что пользователей интересует не покупка ПО

Запрос	Число переходов	Конверсия
dr web	196	0,50
corel	37	0,00
cyberlink	824	0,61
autodesk	124	0,00
mcafee	243	0,82

Производители ПО

Менее популярные производители лучше конвертируются, т.к. не имеют такого количества пиратских серийных ключей, как ПО известных производителей

Запрос	Число переходов	Конверсия
veeam	152	2,63
websense	535	4,86
мираполис	156	8,33
adventnet	129	5,43
криптопро	257	1,95

Названия программных продуктов

Антивирусы Eset Nod32, Dr.web, Kaspersky имеют низкую конверсию из-за желаниа пользователей скачать пиратскую версию

Запрос	Число переходов	Конверсия
доктор веб	832	0,44
nod32 antivirus	951	0,63
kaspersky internet security 2011	300	0,52
нод 32 антивирус	183	0,00
нод 32 секьюрити	51	0,00

Названия программных продуктов

Продукты Microsoft имеют различную конверсию, т.к. массовые продукты хотят не купить, а скачать, а простые версии уже купить

Запрос	Число переходов	Конверсия
microsoft windows 7	1216	0,10
windows 7 starter	254	0,00
windows 7 home basic	180	4,50

Основные выводы и рекомендации





Что нужно делать?

Обязательно нужно проверить конверсию продвигаемых запросов



Какова периодичность?

От 1 месяца до 3-6 месяцев

Google Analytics



Целевое действие	Цель 1: Заказы	Цель 2: Транзакции	Цель 3: Подписки	Цель 4: Занятия	Цель 5: Транзакции от подписчиков	Коэффициент конверсии	Целевые показатели
Процессор	1 225	6,65 %	21,22 %	8,18 %	0,00 %	2,20 %	24,24 %
Процент	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Целевые показатели	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Сколько нужно данных для анализа?

От 50-100 переходов по каждой фразе

Спасибо за внимание!
Пожалуйста, задавайте вопросы.

Андрей Борисов, проект-менеджер
тел. (495) 790-7591
mailto:borisov@techart.ru

Подготовлено при участии департаментов МГ «Текарт»:
[Advert.Techart](#) – рекламное агентство
[Promo.Techart](#) – департамент интернет-маркетинга



Маркетинговый консалтинг и аутсорсинг
www.techart.ru

Research

Advert

Promo

PR

Web

Design

Photo

Branding