

Июнь 2024 года

# Отчёт по контекстной рекламе для проекта домен.ру

**ferma** рекламное  
агентство



# Общие итоги контекстной рекламы за Июнь 2024

## Выполненные работы

1. Добавление минус-слов в поисковые кампании;
2. Добавление минус-площадок в РСЯ;
3. Корректировка элементов объявлений в Мастер Кампаний;
4. Корректировка стратегии в поисковых кампаниях;
5. Отслеживание стоимости лида;
6. Корректировка ставок по ключевым словам;
7. Корректировка динамической кампании.

Площадка	Клики	Расход	Цена клика	Лиды	Цена лида
Поиск	186	16 268 руб	87 руб	35	465 руб
РСЯ	490	13 952 руб	28 руб	41	340 руб
Динамическая кампания	262	31 276 руб	119 руб	35	894 руб
Мастер Кампаний	465	4 045 руб	9 руб	22	184 руб
<b>Итого</b>	<b>1 403</b>	<b>65 541 руб</b>	<b>47 руб</b>	<b>133</b>	<b>493 руб</b>

**Комментарии**

В июне рекламные кампании принесли 133 конверсии по средней стоимости 493 рубля. Расход кампании составил 65 541 рубль. Относительно прошлого отчетного периода количество конверсий увеличилось на 55%, а их стоимость уменьшилась на 19%.

Поисковая кампания принесла 35 целевых действий по средней стоимости 465 рублей. Это на 44% дешевле, чем в мае.

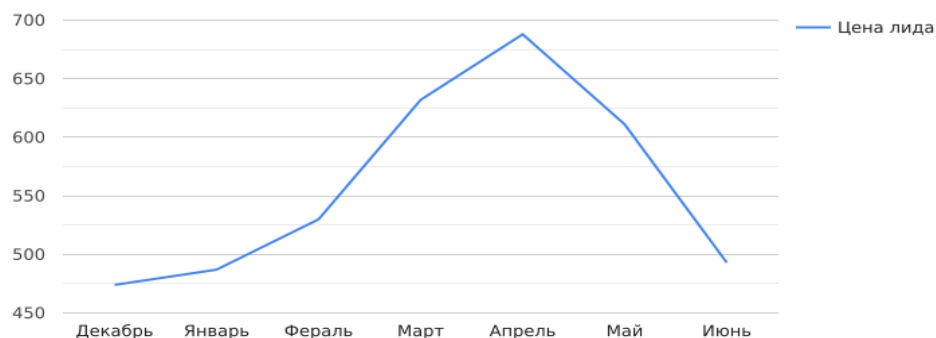
РСЯ принесла 41 конверсию по средней стоимости 340 рублей. Это на 39% дороже, чем в мае, когда было 31 конверсия по средней стоимости 245 рублей.

Динамическая кампания принесла 35 целевых действий по средней стоимости 894 рубля. Это на 49% дешевле, чем в мае, когда было 15 целевых действий по средней стоимости 1 751 рубль.

Мастер Кампаний принёс 22 конверсии по средней стоимости 184 рубля. Это на 19% дешевле, чем в мае, когда было 24 конверсии по средней стоимости 228 рублей.

Динамическая кампания показала значительное снижение средней стоимости конверсии, что указывает на успешные корректировки.

# Динамика стоимости лида за последние полгода



## Планируемые работы

РСЯ показала рост стоимости конверсий, что требует дальнейшего анализа и оптимизации.

1. Добавление минус-слов в поисковые кампании;
2. Добавление минус-площадок в РСЯ;
3. Контроль стоимости целевого действия;
4. Корректировка ставок в поисковых кампаниях;
5. Анализ и замена неэффективных объявлений в «Мастер кампаний»;

## Комментарии

В целом, текущая рекламная кампания продемонстрировала значительное улучшение по сравнению с предыдущим месяцем. Количество конверсий выросло на 55%, а их стоимость снизилась на 19%.

График демонстрирует устойчивую тенденцию снижения стоимости целевого действия, что свидетельствует о положительной динамике ее эффективности.

Анализ данных подтверждает значительное улучшение результативности рекламных кампаний при одновременном снижении затрат. Это оптимизированное распределение бюджета привело к увеличению

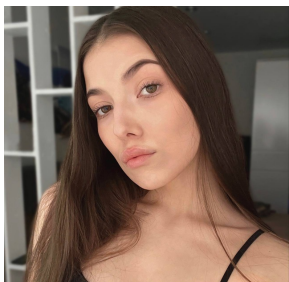
положительных откликов от целевой аудитории и значительному укреплению наших позиций на рынке.

Осуществлены все необходимые корректировки и проведена глубокая аналитика текущей рекламной стратегии.

В преддверии летнего сезона мы планируем усилить аналитику и адаптировать нашу стратегию в ответ на изменения в рыночной среде. Постоянный мониторинг поведения аудитории и общих рыночных тенденций будет направлен на дальнейшее улучшение показателей.

# Спасибо!

Позвоните или напишите нам, если появятся комментарии и вопросы.



**Яна,**  
Аккаунт-менеджер  
+7 950 791 4633,  
[ya.miziun@ferma.agency](mailto:ya.miziun@ferma.agency)

**Выведем ваш сайт в ТОП  
или вернём вдвое больше**

Узнайте как



Написать руководителю: [account@ferma.agency](mailto:account@ferma.agency)