

Интернет-маркетинг SEO

**Custom
Line** Media group

CustomLine Media Group – полный цикл рекламных услуг



CustomLine Media Group существует на рынке с 2006 года

Наработанный опыт в инновационной среде позволил создать интегрированную команду стратегов, медийных и диджитал специалистов, креаторов

Команда обладает глубокой экспертизой и большим опытом проведения рекламных кампаний в различных медиа носителях: от традиционных – ТВ, пресса, радио, наружная реклама, до новых – digital и ambient

На сегодняшний день CustomLine Media Group – компания с оборотом более 1 млрд.рублей

CustomLine Media Group создавалась опытными специалистами медиа рынка под новый тренд– digital направление и специализировалась на мобильном маркетинге, а также развивала ambient media





Интернет маркетинг

Задача – привлечь потенциальных клиентов на сайт и максимально их сконвертировать

- Продумываем портрет потенциального потребителя
- Отталкиваемся не от площадки, а от аудитории
- Изучаем конкурентов
- Настраиваем аналитику
- Запуск и оптимизация рекламных кампаний





Плюсы и минусы интернет-маркетинга



Качественный целевой трафик

Быстрый результат

Умеренная стоимость
привлечения клиента

Оперативное тестирование
гипотез



Эффект от рекламы есть, пока
есть деньги на рекламных
кампаниях

В долгосрочной перспективе –
посетители обходятся дороже,
чем по SEO.



Как мы делаем рекламу лучше?



От настройки интеграций с CRM, calltracking-системами, Google Analytics и до полного погружения в тематику.



Используем в работе такие KPI, как ROI(ROMI, ROAS), DPP, CPO, CR и т.д.



Управляем эффективностью рекламных кампаний с помощью лидирующих платформ автоматизации.



Регулярно проходим сертификацию





SEO

Долгосрочные доверительные отношения
Только белые методы продвижения

- Выверенная стратегия роста
- Гарантии вывода сайта прописаны в договоре
- Индивидуальный подход
- Продвижение не ради позиций, а ради трафика и продаж



Очевидные выгоды от SEO

- 1.** **Увеличение продаж** за счет привлечения потенциальных клиентов на сайт
- 2.** **Повышение узнаваемости** за счет увеличения аудитории, которая видит адрес сайта в выдаче поисковых систем и увеличения количества целевых посетителей сайта



Плюсы и минусы SEO



Качественный целевой трафик

Вклад в развитие сайта

Устойчивый результат

Низкая стоимость посетителя в долгосрочной перспективе



Денежные вложения в долгий результат

Не подходит для сайтов, имеющих серьезные ограничения по доработке



Наши технические преимущества



Кластеризация по методу подобия топов

Технология, позволяющая распределять ключевые слова по страницам на основе подобия поисковой выдачи. Вместе с пост-анализом это дает потрясающие результаты.



Система аналитики поисковой выдачи

Наблюдайте за ростом ваших запросов онлайн.



Наши технические преимущества



Автоматический поиск и анализ ваших конкурентов по поисковой выдаче

Найдите своих конкурентов и побеждайте их вместе с нами.



Анализ текстов конкурентов из Топ-10

Позволит написать идеальные тексты для поисковой системы.



Гибкая система оплаты

- Фиксированный бюджет
 - у вас молодой сайт, который нужно быстро вывести в топ поисковых систем;
 - у вас ограничен бюджет.
- Оплата за клики/трафик/позиции
 - у вас развитый сайт с достаточным ассортиментом товаров/услуг;
 - у вас информационный портал с большим количеством контента.
- Оплата за целевые действия
 - у вас развитый сайт с накопленной статистикой конверсий;
 - вы измеряете результат в количестве целевых действий на сайте.

Кейсы

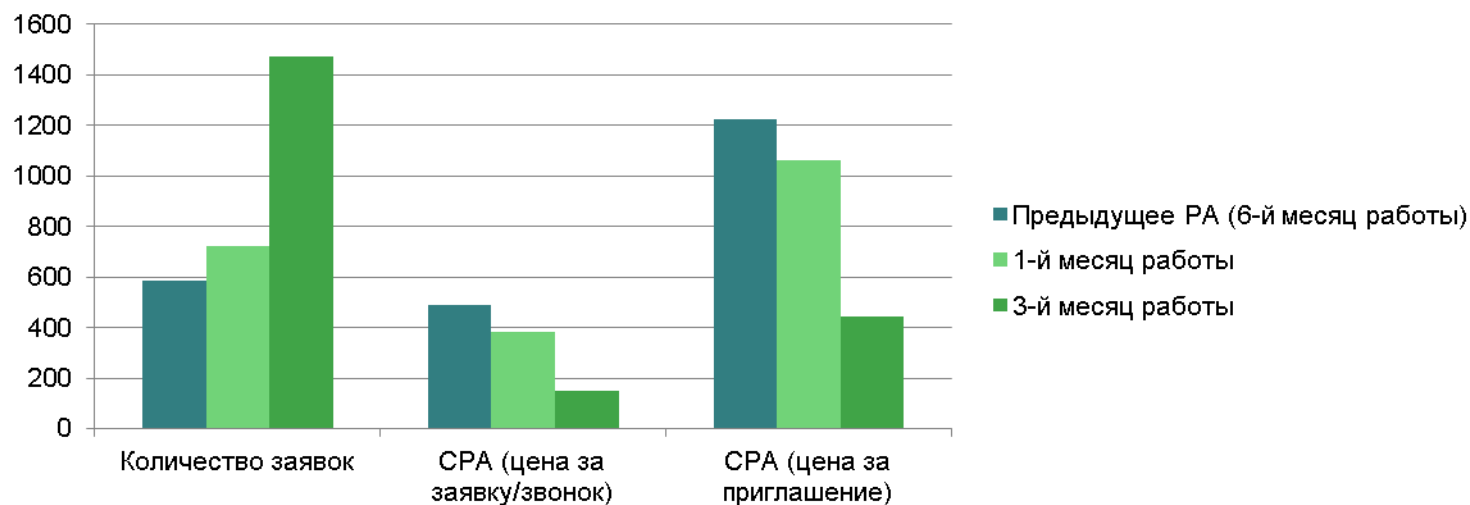




Диспетчерская М-такси (m.taxi)

Цель РК: не менее 1000 заявок/звонков на собеседование,
цену за 1 приглашенного снизить до 1000 руб.

Клиент ранее размещался через несколько различных рекламных агентств, но не получал желаемого объема заявок по нужной цене.



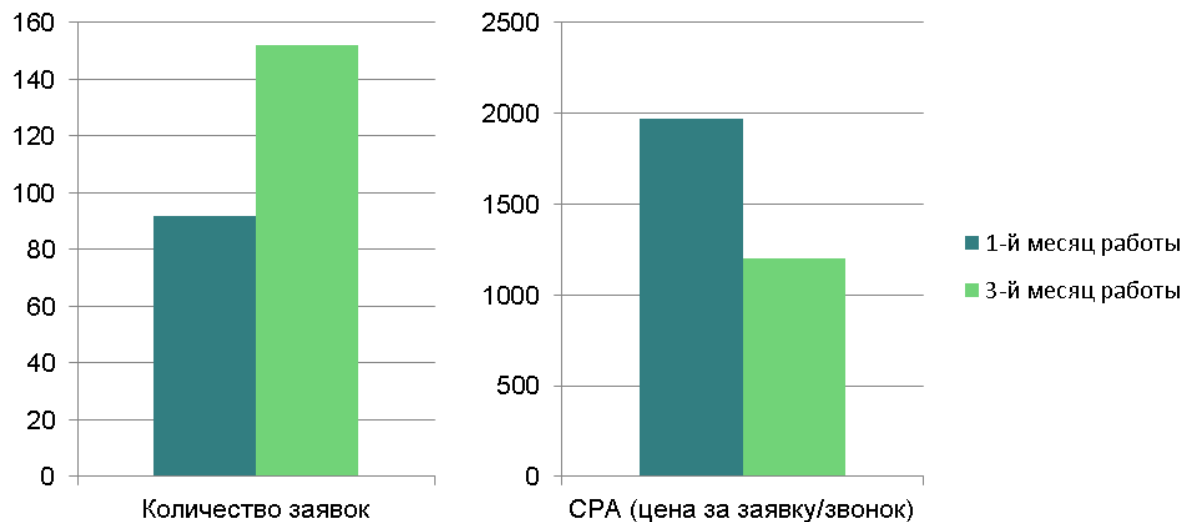


Генетико (genetico.ru)

Цель РК: увеличить количество звонков/заявок на анализ Prenetix.



У клиента был штатный специалист по контекстной рекламе.
Но результаты его работы не устраивали.





Армед (armed.ru)

Цель РК: увеличить количество продаж рециркуляторов, удержание позиций по приоритетным запросам



KPI: Средняя позиция по приоритетным запросам по итогам месяца, количество продаж (в том числе продаж конкретного продукта)

-43%

Средняя цена за клик по приоритетным запросам за 3 месяца была снижена на 43%.

25%

Благодаря нашим усилиям, клиенту удалось за месяц сбыть 25% от годового плана продаж.

Олимпиада «Технологическое предпринимательство» (olimp.tech)



Цель РК: Выполнение ряда KPI в течение трехмесячной рекламной кампании.

KPI: Основной KPI – 5000 уникальных регистраций на олимпиаду.

Период рекламной кампании: 3 месяца



Олимпиада
«Технологическое
предпринимательство»

2 мес.

По итогам двух из трех месяцев работы выполнена большая часть KPI.

7800+

Основной KPI (5000 регистраций) перевыполнен в полтора раза.
Получено 7800+ регистраций.



Коммерческие автомобили Группа ГАЗ (azgaz.ru)

Цель РК: ведение рекламных кампаний для завода ГАЗ, а так же большей части дилерской сети

KPI: для сайта завода – количество конверсий, для каждого дилера – индивидуально.

Решение: специально для клиента сформирована отдельная группа специалистов.



90

Каждый дилер обслуживался как отдельный клиент (от 70 до 90 дилеров в разные периоды сотрудничества).

2012

Успешное выполнение KPI для клиента начиная с 2012 года



Наши координаты

121069, г. Москва, Трубниковский пер., д. 15, стр. 1
Тел./факс: +7 (495) 987-22-37
info@customline.ru