

# Как мы помогли цветочному магазину запустить контекстную рекламу с CTR 51%



**Алина**  
Project менеджер / Автор статьи

Цветочный магазин CITY FLOWERS искал способ привлечь больше клиентов через интернет, но реклама работала в убыток, а конкуренты завышали ставки. Мы взяли проект в работу, разработали новые рекламные объявления, настроили ретаргетинг и запустили Look-alike кампании. Рассказываем, как нам удалось достичь рекордного CTR в 51%, увеличить узнаваемость бренда и сделать доставку цветов выгодной даже в условиях высокой конкуренции.



## Содержание

[Развитие цветочного бизнеса в России](#)

[Рекламная кампания для магазина цветов](#)

[Подготовка контента](#)

[Техническая настройка кабинета в Яндекс.Директе](#)

[Удержание топовых позиций](#)

[Результаты](#)

[Обратная связь от клиента](#)

## Развитие цветочного бизнеса в России

Согласно [исследованию](#) Бизнес-секретов Т-Банка и команды Посифлоры (система для ведения цветочного бизнеса) в 2023 году объём цветочного рынка вырос на 17% по сравнению с 2022 годом. Люди стали чаще покупать цветы и тратить на них больше денег. При этом по данным того же исследования в 2023 году доля покупок через онлайн-платформы составила 9% и в первом квартале 2024 года продолжала расти. А значит, роль контекстной рекламы в этом сегменте бизнеса также возросла. Ведь для цветочного магазина важно оставаться заметным, что непросто в условиях большой конкуренции, особенно в период повышенного спроса. В этом кейсе расскажем, как помогаем нашему клиенту из цветочного бизнеса побеждать в конкурентной борьбе (за клики).

## Рекламная кампания для магазина цветов

В 2021 году к нам обратился цветочный магазин [CITY FLOWERS](#) с запросом увеличить количество заявок на доставку цветов через сайт. До нас клиент сотрудничал с двумя другими компаниями, но решил их сменить. Контекстная реклама магазина была настроена на Google AdWords. Она приносила хорошие результаты, так как большинство заявок делалось со смартфонов, чьи владельцы использовали Google-поиск. В 2022 году доступ к этой платформе был заблокирован и нам пришлось всё начинать с нуля. Поэтому условно работу над проектом можно разделить на 3 этапа:

- подготовка рекламного контента для кампании;
- техническая настройка кабинета заказчика в Яндекс.Директе;
- удержание топовых позиций в условиях выросшей конкуренции в Яндекс.Директ.

## Подготовка контента

## Может быть интересно

Кейс по продвижению кондиционеров в летний сезон. В 5 раз снизили стоимость заявки

 3023  6 мин.

Увеличили средний чек до 11 000, а стоимость заказа снизили до 600 руб для сервиса доставки цветов

 27  11 мин.

Увеличили окупаемость контекстной рекламы на 3500% для магазина стройматериалов

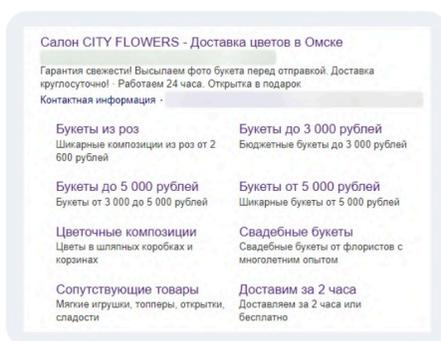
 18  24 мин.

Современный пользователь не любит тратить время на чтение длинных текстов. Поэтому рекламное предложение должно быть четким, лаконичным и заметным. Вот что мы сделали, чтобы покупателю было легко заинтересоваться и принять решение о заказе букета:

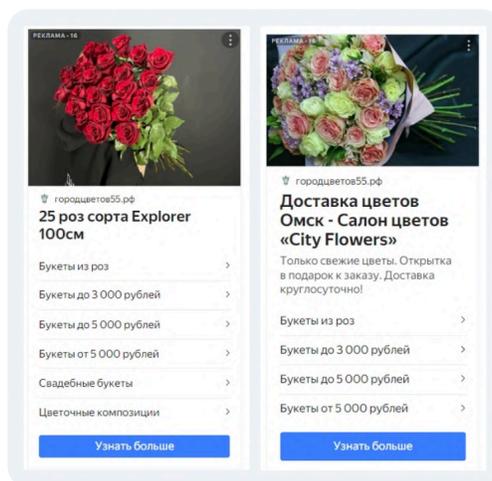
**Рекламные объявления и баннеры.** Мы написали ёмкие тексты с кликабельными заголовками для разных групп целевой аудитории. Также мы подобрали фото товаров, привлекательных для пользователей и соответствующих рекомендациям рекламной системы.

**Проверка посадочной страницы.** Мы проверили сайт клиента на наличие ошибок, оценили его юзабилити и привлекательность для пользователей. Простыми словами мы убедились, что сюда можно запускать покупателей. По результатам аудита пришли к выводу, что нужно разместить дополнительные формы для заявок и сделали это.

**Семантическое ядро.** Мы составили список ключевых фраз и слов по которым будет показываться наша реклама в поисковике. Классифицировали их по степени «теплоты», чтобы сконцентрироваться на наиболее эффективных. Также мы составили список фраз и слов, на которые система не должна реагировать (минус-фразы и минус-слова).



Пример рекламного объявления на поиске



Пример рекламных баннеров

## Техническая настройка кабинета в Яндекс.Директе

Но каким бы качественным ни был контент, он не будет работать с неправильной аудиторией. Рекламу нужно размещать в правильном месте, в нужное время, чтобы она попадалась на глаза потенциальным покупателям. А главное – она должна появляться в числе первых. Для этого мы проработали следующие настройки:

**Выбор формата.** Наша рекламная кампания ориентирована на поисковые запросы пользователей. По горячим ключевым словам мы создали отдельные кампании, чтобы удерживать их в спецразмещении. А для горячих и тёплых запросов дополнительно подключили рекламную сеть Яндекса (РСЯ). Она размещает объявления на сайтах-партнёрах Яндекса.

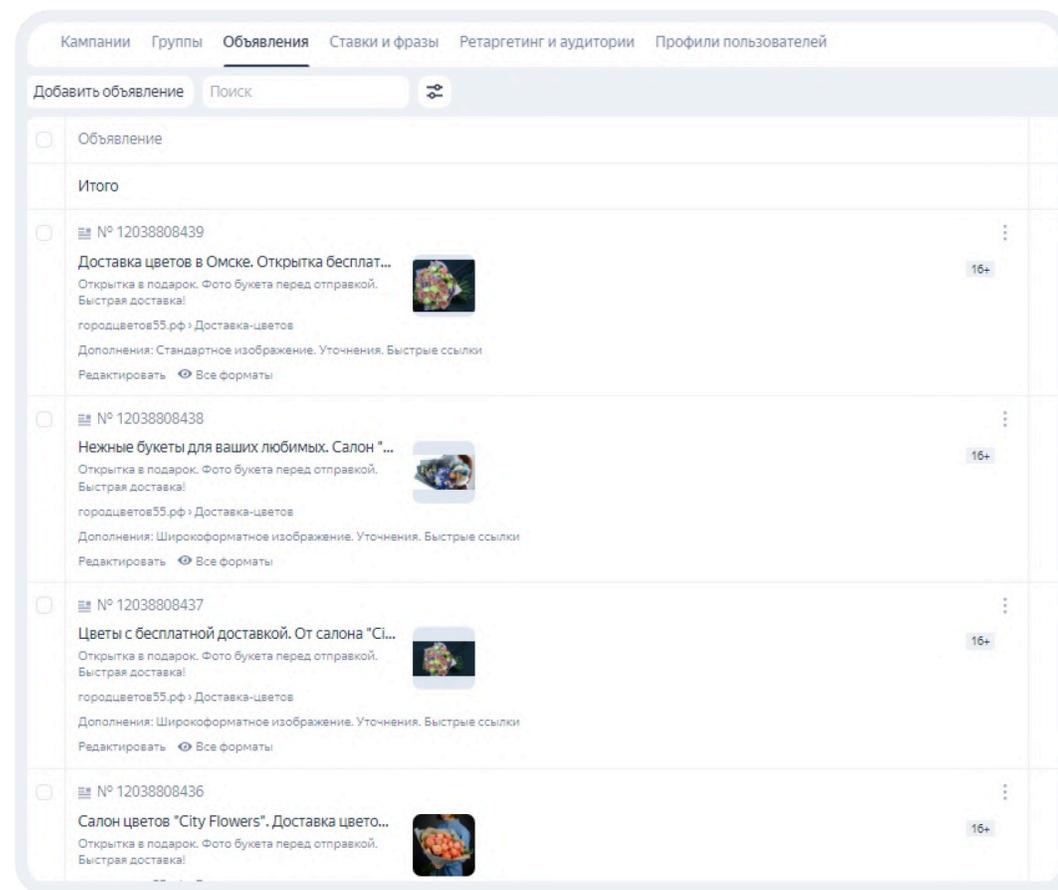
**Таргетинг.** Мы задали параметры целевой аудитории, в том числе геолокацию: город Омск. Так система точнее выбирает пользователей, которым нужно показать рекламу.

**Ретаргетинг.** Пользователя, посетившего сайт клиента, «догоняют» наши объявления, пока он находится в процессе поиска. Для этой цели мы также использовали смарт-баннеры через фид. По поведению покупателя система подбирает и выводит на баннере наиболее подходящий товар из ассортимента клиента. Это повышает вероятность совершения целевого действия.

**Look-alike аудитория.** На основе данных о покупателях создан профиль «идеального клиента». Это профиль используется платформой для поиска новых пользователей, чтобы численно расширить целевую аудиторию.

**Модели оплаты и цена.** Мы изучили предложения конкурентов и определили оптимальные стратегии оплаты для каждого вида рекламы. В одних случаях целесообразно платить за конверсию, в других – за клики. Ставки установили средние по сегменту рынка.

**Мониторинг.** Мы настроили цели рекламной кампании, ключевые действия пользователей и связали кабинет с Яндекс.Метрикой, чтобы отслеживать статистику. Это позволяет анализировать результаты и корректировать стратегию рекламы.



Настройка контекстной рекламы в личном кабинете в Яндекс Директе

После согласования этих двух этапов с заказчиком мы запустили рекламную кампанию.

## Удержание топовых позиций

Настройка рекламной кампании в Яндекс.Директе – это всего лишь первый шаг. Гораздо сложнее закрепиться в топе рекламного блока и быть там выше конкурентов. Вот благодаря чему наши объявления остаются в числе самых заметных в Яндекс.Директе:

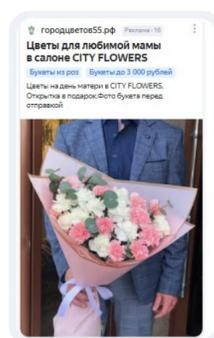
**Аналитика.** Мы регулярно проводим микро- и макроанализ по всем запросам, целевой аудитории и типам устройств, с которых идут заказы. Если есть изменения в поведении пользователей, адаптируемся под них, если не срабатывает стратегия – корректируем рекламную кампанию.

**Ревизия.** Мы ежедневно расширяем список минус-фраз и минус-слов, а также чистим нерабочие площадки на РСЯ. Это помогает избежать неэффективного расхода бюджета.

**Корректировка цен.** Мы постоянно следим за другими игроками на рынке клиента. Когда они повышают ставки, чтобы снизить наши позиции в поисковой выдаче, мы делаем конкурентное предложение. Именно это позволяет нам оставаться в топе даже в период повышенного спроса на доставку цветов.

**Контроль показателей.** Автоматизация работы со ставками – это примерно 1/3 временных затрат. Остальная работа проводится специалистами ежедневно, в том числе в выходные дни. Без этого удержать высокие позиции в топе невозможно, так как доставка цветов – спросовая ниша.

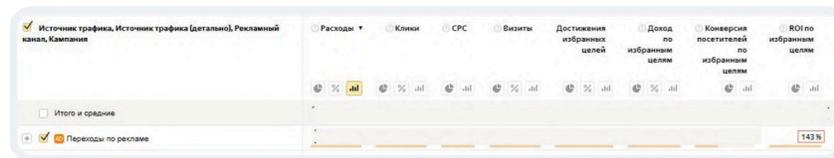
**Актуализация контента.** Для каждого значимого повода команда готовит тематические баннеры и объявления.



Пример рекламного баннера ко дню матери

# Результаты

1. Нам удастся сохранить топовые позиции, даже когда конкуренты завышают ставки, и при этом тратить меньше.
2. Повысилась узнаваемость бренда.
3. Показатель ROI составил 143% – это значит, что потраченные на рекламу средства вернулись в 1,43 размере.



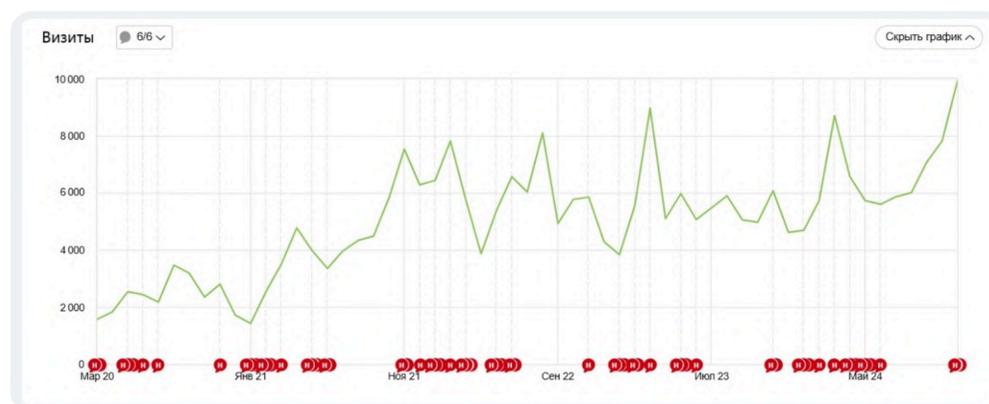
4. Заказчик масштабировал бюджет на рекламу в 6 раз.
5. Нам удалось добиться для клиента рекордно высоких показателей CTR у рекламных объявлений. Для одного из них он составил 51%, что значит, что больше половины показанных объявлений ведёт к посещению сайта. При этом хорошим показателем кликабельности для поисковой кампании в Яндекс.Директе по данным платформы для работы с контекстной рекламой eLama считается 8%.

Объявление ↑	Показы	Клики	CTR, %
Итого	272	140	51,47
№ 16135913272	272	140	51,47

Салон CITY FLOWERS - Доставка цветов в О...  
Гарантия свежести! Высылаем фото букета перед отправкой. Доставка круглосуточно!  
городцветов55.рф · Доставка-цветов  
Дополнения: Стандартное изображение. Уточнения. Быстрые ссылки  
Редактировать Все форматы

Данные по показателю CTR из Яндекс.Метрики

6. Посещаемость сайта магазина постоянно растёт: с 1074 визитов в марте 2020 года до 6234 в ноябре 2024 года.



Данные о динамике визитов из Яндекс.Директ

## Обратная связь от клиента

На момент написания кейса мы продолжаем сотрудничать с CITY FLOWERS. С самого начала у нас сложились тёплые отношения. На протяжении всего времени команда проекта не менялась. А о своих впечатлениях от работы с нами клиент расскажет вам сам. Посмотреть отзыв можно [по ссылке](#).

На нашем счету огромное количество успешных кейсов по контекстной рекламе. Хотите, чтобы ваш проект стал одним из них? Проведём бесплатную консультацию и дадим рекомендации, которые помогут привлекать больше заявок. Оставляйте заявку на бесплатную консультацию.

### Бесплатный аудит контекстной рекламы

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)

Подпишитесь на полезные материалы по интернет-маркетингу

Адрес электронной почты

Оставить заявку

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)



Вам понравилась статья?

Ваши ответы помогают нам становиться лучше

## Комментарии

Ваше имя

Ваш комментарий

Отправить

×



8 (3812) 29-42-88

Заказать звонок



### Услуги

Создание сайтов  
Контекстная реклама  
Аудит сайта  
Соц. сети

### Продвижение

Сайтов по тематикам  
Сайтов по позициям  
Сайтов по трафику  
Сайтов в Google  
Сайтов в Яндекс

### О компании

Кейсы  
Блог  
Отзывы  
Команда  
Вакансии  
Контакты

### Москва

Новая улица, 21с1

### Омск

ул. Фрунзе, 1к4, ТОК "Миллениум",  
3 этаж, офис 307

### Новосибирск

Проспект Димитрова, 7, 5-й этаж, офис 520

### Барнаул

Павловский тракт, 257-в, офис 3

### Санкт-Петербург

## Астана

Е-356, ЖК "Арнау-2"

Продвижение и создание сайтов.  
Контекстная реклама, SMM, работа с репутацией бренда.  
© ООО Информационные технологии бизнеса, 2024.  
Все права защищены. Копирование запрещено.

Является правообладателем ПО Statisto, включенного в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. Запись в реестре от 30.01.2023 №16364