

---

# Как продать франшизу с помощью интернет-рекламы



Автор — Ольга ВИНЕЛЬ

*Как стратегия массового охвата на поисковых и тематических площадках в Яндекс и Google, а также «догоняющая» реклама в социальных сетях привлекли на сайт более 5000 посетителей и позволили заключить три крупных контракта.*

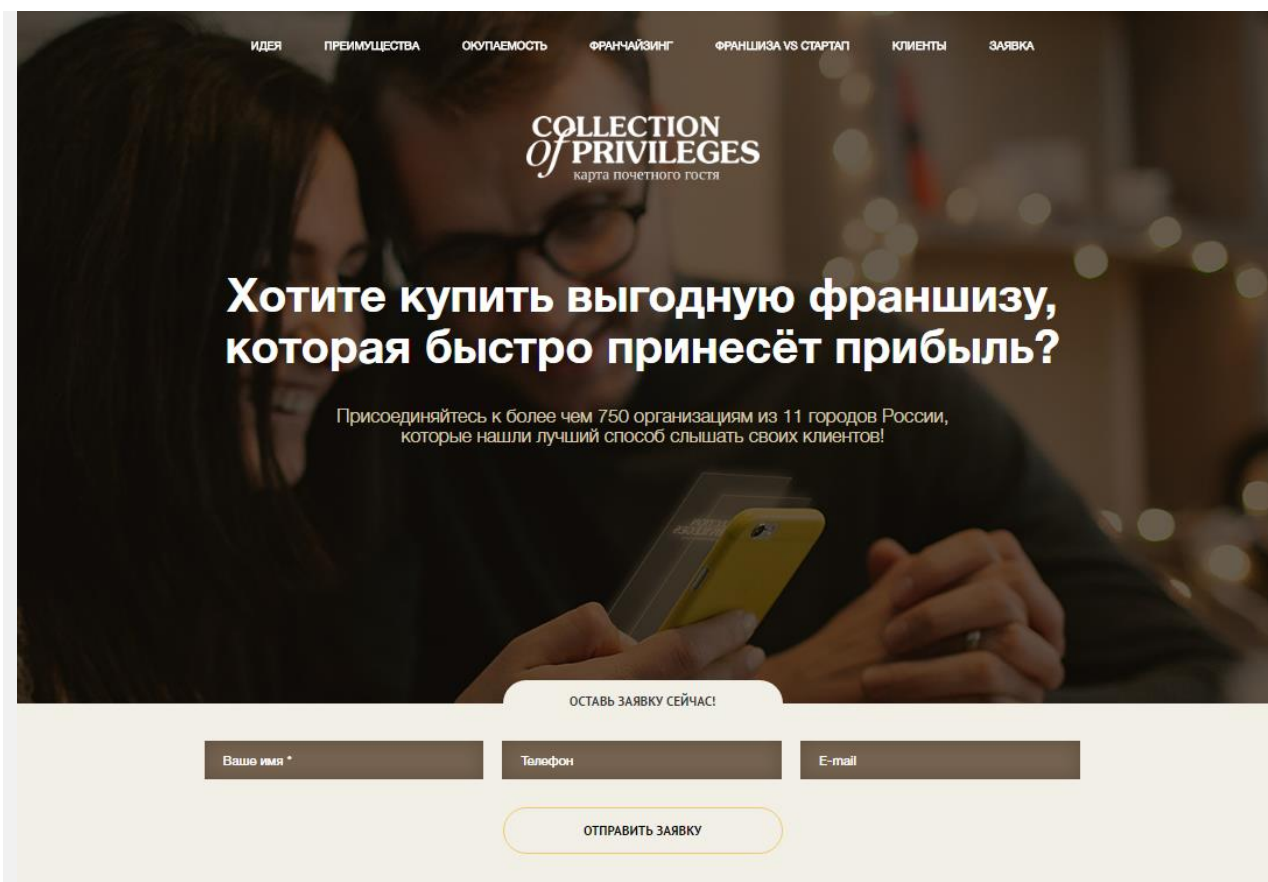
## Отправная точка

Компания «Коллекция привилегий» разработала мобильное приложение, которое позволяет пользоваться мобильным телефоном как универсальной картой. В приложении можно посмотреть все актуальные скидки и акции региональных торговых точек, а также оплатить покупки.

После удачного старта в регионе компания приняла решение расширить географию пользователей и запустить продажу франшизы «Коллекция привилегий». Изначально поиск потенциальных клиентов проводился без использования интернет-рекламы.

После того, как специалисты компании WebCanape разработали адаптивный Landing Page франшизы, было решено воспользоваться разными видами интернет-рекламы в Яндекс и Google.

- 
- Сайт: [www.franshiza-partner.ru](http://www.franshiza-partner.ru)
  - Регион: города России с населением более 500 тысяч человек
  - Тип сайта: [Landing Page](#)
  - Виды рекламы: Яндекс.Директ, Яндекс.Дисплей, Google Adwords, Facebook, Вконтакте
  - Задачи: привести на сайт потенциальных франчайзи, проанализировать и выбрать наиболее конверсионный канал для постоянного продвижения в интернете

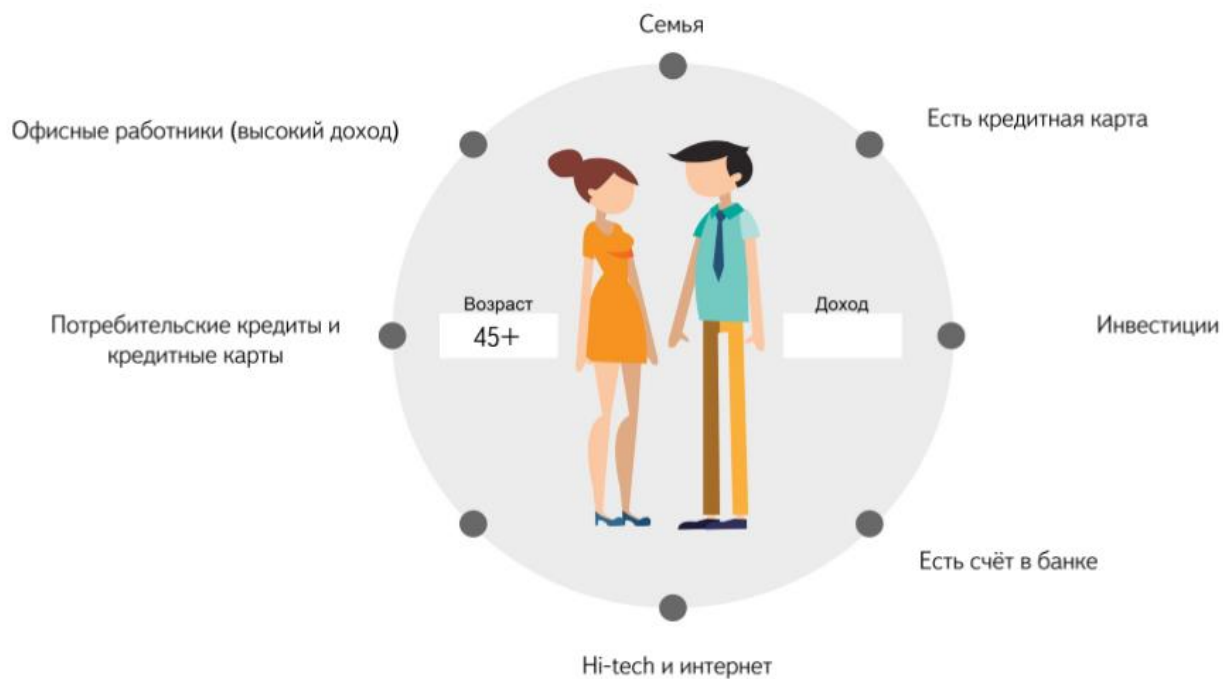


## Какие проводились работы?

- Подбор ключевых фраз по тематике «франшиза»
- Расширение семантического ядра за счет подбора ключевых фраз по специфике франшизы «Коллекция привилегий» — «рекламный бизнес»
- Проработка минус слов
- Разработка нескольких видов медийно-контекстных баннеров для разных систем
- Отдельные рекламные кампании на поиск, РСЯ и КМС
- Отдельные кампании в системе Google, рассчитанные на три типа аудитории по интересам: «Услуги по управлению инвестициями», «Услуги по рекламе и маркетингу», «Бизнес-технологии»
- Сбор списков ремаркетинга и догоняющие рекламные посты в соцсетях
- Отдельные кампании с таргетингом на контекст и на интересы пользователей
- Отслеживание площадок и их регулярная фильтрация в зависимости от качества трафика и показателя отказов
- Таргетинг в системе Яндекс.Дисплей на аудиторию с интересами «Финансы: инвестиции»
- Анализ портрета аудитории
- Анализ продуктивности каналов рекламы

## Характеристика потенциальных клиентов

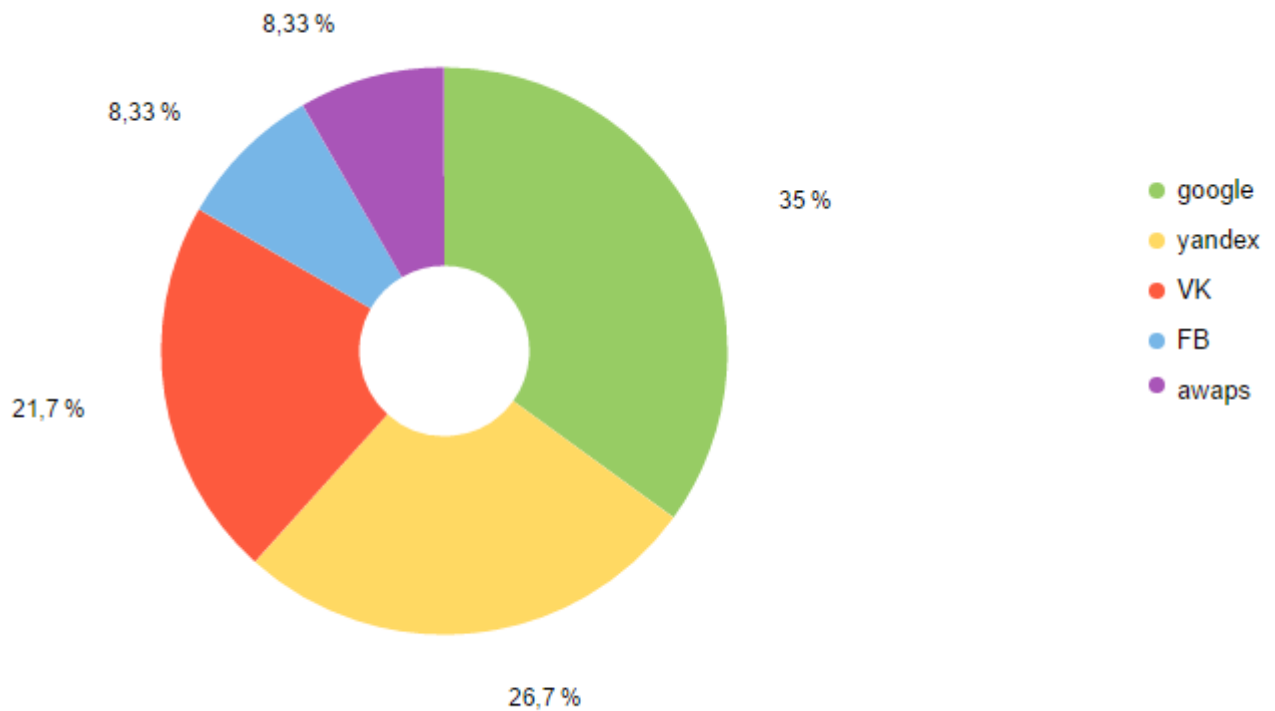
Проведен анализ и выявлены характеристики потенциальных клиентов сайта.



## Полученные результаты

Переходов на сайт	5545
CTR на поиске	12%
Сумма расходов	100 000 руб.
Средняя цена клика	30,38 руб.
Заявок через сайт	62
Подписанных контрактов	2
Средняя цена контракта	250 000 руб.

## Диаграмма целевых визитов



## Перспективы на будущее

В настоящее время рекламные кампании продолжаются. Постепенно исключаются регионы, в которых состоялись сделки. На сайт с помощью контекстной рекламы приводится целевая аудитория, затем благодаря ремаркетингу в социальных сетях целевые посетители, уже побывавшие на сайте, видят рекламные объявления компании.

Разрабатывается новый пакет баннеров. Добавлен новый таргетинг для аудитории с интересами «франчайзинг». Ведутся масштабные работы по сокращению затрат путем снижения стоимости клика.

Хотите заказать разработку, продвижение или контекстную рекламу? Свяжитесь с нами по телефону: 8-800-200-94-60, доб. 321 или оставьте запрос на [az@web-canape.com](mailto:az@web-canape.com).