



## CASE STUDIES

# Realty

## ЗАДАЧА

Привлечь качественный трафик на сайт клиента, получить звонки от потенциальных покупателей элитной недвижимости (от 20 млн. руб.)

## РЕШЕНИЕ

- Мы протестировали несколько сегментов аудитории и выбрали оптимальный: использовали поисковый таргетинг, таргетинг по интересам (недвижимость), ретаргетинг с сайтов конкурентов и со схожей тематикой и таргетинг в Facebook
- Провели тестирование баннеров и рекламных сообщений
- Оптимизировали размер ставки (стоимости показа и клика)

## РЕЗУЛЬТАТ

CPC (стоимость клика) – 54 руб.

Стоимость заявки – 11 000 руб.

Средняя стоимость звонка – 5 500 руб. (около 2 500 руб. – с ретаргетинга, с остальных каналов – до 9 000 руб.)