

Аналитика контекстных рекламных кампаний

1. Анализируем цену клика. Чем лучше проработано объявление на соответствие запросу и отработан список минус слов, тем оно имеет выше CTR и стоимость звонка снижается.
2. Хорошо проработаны Брендовые запросы
3. Проработаны объявления Ключевой запрос должен максимально полно входить в заголовок объявления, чтобы выделить ключевые слова и повысить внимание к объявлению и, как следствие, повысить CTR.
4. Настроена стратегия показов Преимущественная стратегия - " Ручное управление ставками" + подключенный BID менеджер для корректировки ставок.
5. Проработана семантика запросов Рекламодатель показывается по целевым запросам и отсутствуют запросы которые приведут на его сайт не целевой трафик.
6. Объявления соответствуют посадочным страницам.
7. БС соответствуют посадочным страницам.
8. Проработаны минус слова отминусованны слова, которые приводят нецелевой трафик. Проводится добор запросов
9. Прописаны utm метки в объявлениях и БС
10. Не менее 3 видов объявлений в группе
11. Добавлен счетчик метрики в параметрах РК в Я.Директ

□ 13. Проводится фильтрация нецелевых площадок

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: https://checklists.expert

как это убрать?