

One Retarget

КЕЙС

# «Элитная недвижимость»



KNIGHTSBRIDGE  
PRIVATE PARK

От «РЕСТОВРАЦИЯ Н»

# Цели рекламной кампании

Увеличение звонков от  
заинтересованных  
клиентов\*

*\*-учитывая нюансы, это была  
пилотная рекламная кампания  
для проверки рынка.*





# Нюансы

Элитная недвижимость  
стоимостью в миллионы  
долларов.

Очень узкая целевая  
аудитория, которую  
сложно “выследить”.

Высокая конкуренция и  
перегретые ставки в  
контекстной рекламе.

# Каналы привлечения траффика

1. Яндекс.Директ
2. Google Adwords
3. myTarget





# Определение ЦА

1. Доход премиум
2. Интересы:  
яхты, самолеты,  
дорогие машины
3. Часто бывают за  
границей
4. Интересуются элитной  
недвижимостью

# Примеры креативов

## Лондон в сердце Москвы!



Клубные особняки. Вид на Воробьевы горы и частный парк 2га

## Элитный пентхаус в Москве



Пентхаус с террасой и видом на исторический центр Москвы.



# Яндекс.Директ

**клики: 1295**

**CTR - 0,31%**

**бюджет: 152 600 р.**

Канал дал 17 звонков, из  
них договорились о  
просмотре квартиры: 5

Цена заинтересованного  
клиента: 21 000 р.



# Google Adwords

**клики: 4 084**

**CTR - 5%**

**бюджет: 350 700 р.**

Канал дал 7 звонков, из  
них договорились о  
просмотре квартиры: 2

Цена заинтересованного  
клиента: 175 000 р.



# myTarget

**клики: 4013**

**CTR - 0,08%**

**бюджет: 36 200 р.**

Канал дал 17 звонков, из  
них договорились о  
просмотре квартиры: 6

Цена заинтересованного  
клиента: 6 000 р.





# Выводы

6+ тысяч рублей  
заинтересованный клиент

VS

450+ миллионов рублей  
квартира

One Retarget

**Есть необычное задание?  
Напишите нам.**

[welcome@oneretarget.com](mailto:welcome@oneretarget.com)

Спасибо за внимание!