

Зачем нужна контекстная реклама

В наше непростое время коронавируса весь бизнес задумался о том, как не потерять прибыль, как продать свой товар, если прошлые налаженные связи уже не котируются. Выход один – «идти в сеть». Такое суждение верно. Рынок интернет – рекламы растет не по дням, а по часам. Он уже догнал и перегнал количество рекламы на телевидении, радио и в печатных СМИ. Судите сами. По данным комиссии экспертов «Ассоциации коммуникационных агентств России» по итогам 2019 года реклама в интернете имеет самый высокий рост по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году. Об этом говорят нижеприведенные данные.

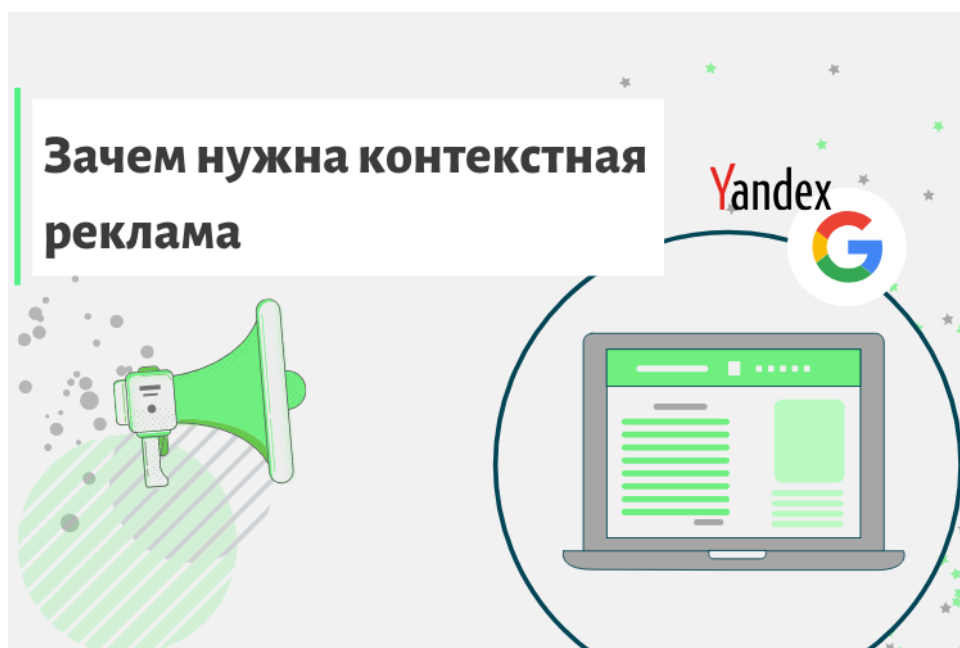
В минус ушли:

- печатные СМИ – 16%;
- телевидение – 6%;
- радио – 5 %.

В плюс:

- наружная реклама + 0 %;
- интернет + 20 %.

По итогам прошлого года объем рекламы во всемирной паутине – интернет превысил количество рекламы на телевидении. Сейчас ситуация выглядит так: на ТВ в рекламе крутятся 119 – 121 миллиард рублей, в интернете – 169 – 171 миллиардов ([источник](#)).



Так какая же реклама выгодней всего продвигает ваш бизнес?

Ответ есть: контекстная лидирует. Для чего нужна контекстная реклама, кто продвигает свой бизнес через этот вид рекламы, зачем нужна контекстная реклама, какова ее рентабельность и назначение? Об этом читайте дальше.

Кто не способен обойтись без контекстной рекламы?

Контекстную рекламу использует любой бизнес, который имеет свой сайт в интернете. Но особенно приходится по вкусу такая реклама молодым компаниям, бизнесу с высоко конкурентной тематикой.

1. Молодые компании, раскрывающие свой бизнес в интернете.

Молодым компаниям бывает необычайно трудно пробиться среди акул бизнеса. Продвинуть свой сайт можно будет только через некоторое время, после оптимизации и наполнения его качественным содержанием. Но подключив контентную рекламу, вы становитесь во главе поиска. Это даст вам огромный приток клиентов, а вы тем временем займетесь повышением эффективности вашего сайта.

2. Бизнес с высоко конкурентными тематиками.

Весь бизнес стремится вывести свой сайт в «топ – один». Если товары бизнеса еще и популярны, то дождаться заветного местечка в первой выдаче практически нереально. Вы потратите много времени и огромные деньги для того, чтобы вывести SEO в популярных тематиках (например, косметика) в лидеры. Контекстная реклама даст вам такой же эффект, но сравнительно меньшими денежными и временными затратами.

В каких случаях наиболее полезна КР?

- У вас большой ассортимент товаров или услуг.

Вы быстро и легко расскажете своим клиентам о себе и своих предложениях, подключив контекстную рекламу и грамотно ее настроив.

- У вас появились разовые акции.

Скидки, подарки, специальные предложения всегда популярны у потенциальных клиентов и дают самый высокий CTR. Такая реклама с конкретной выгодой для покупателя всегда в почете.

- Как дополнение для продвижения.

Если ваши позиции в выдаче немного пошатнулись, вы всегда можете это поправить с помощью «контекста».

- Имиджевая реклама.

Контекстная реклама поможет в этом, создав яркие, запоминающие картинки, которые будут мелькать перед глазами широкой аудитории. Ваш бренд визуально запомнится и станет узнаваем потенциальными клиентами.

За счет чего контекстная реклама популярна?

- Широкий масштаб аудитории. Самая большая рекламная площадка до девяноста процентов пользователей находится на страницах Яндекс и Google. Для увеличения охвата дополните контекст таргетингом в социальных сетях.
- Установка трафика на ЦА. Для того, чтобы реклама была максимально эффективна необходимо направить ее на ту аудиторию, которая делает соответствующий запрос. Настроить рекламу можно целенаправленно: выбрать самых активных пользователей, установить определенную гео – локацию, задать нужную вам социально-демографическую группу людей. Таким образом вы значительно сужаете круг людей, и реклама запускается на нужную вам аудиторию.
- Скорость запуска. Создается рекламная кампания достаточно быстро. При большом желании или срочном заказе можно запустить рекламные объявления уже через час или два. Если заказ достаточно большой, например, для крупной интернет – кампании, то показы начнутся через день.
- Вы платите за результат. Просто за показы с вашего счета деньги сниматься не будут, если нет воли заказчика. Как только пользователь кликнул по вашей рекламе и перешел на сайт, только тогда с вашего счета спишутся средства, доказав эффективность рекламы.

Зачем нужна контекстная реклама, какие задачи она преследует?

1. Основная цель любой рекламы – повысить уровень продаж. Люди должны не только перейти на ваш сайт, но и стать вашими покупателями. Эту проблему способна решить контекстная реклама. Но следует помнить, что решение проблемы не лежит на поверхности. Специалисту по рекламе придется приложить немало усилий, чтобы продвинуть ваш бизнес: создать необходимые рекламные объявления, изучить запросы пользователей и настроить трафик на целевую аудиторию, создать механизм перехода пользователя на немедленную покупку. Все это специально изучается и продумывается специалистом по рекламе для каждого конкретного случая. К отслеживанию трафика программ рекламщик подключает счетчики аналитики и проводит колоссальную аналитическую работу с помощью Яндекс – метрики или Гугл – аналитики.
2. Информационные порталы зарабатывают на рекламе. Для них важна задача увеличения трафика. По данным Яндекс – метрики, для бизнеса увеличение трафика также важно, поскольку увеличивает число покупателей. Контекстная реклама способна показать объявления о вашем товаре или услуге на самых разных лидирующих в поисковике интернет – площадках для самой широкой аудитории.

3. Таким образом ваш товар станет узнаваем, запомнится потенциальному покупателю. И если придет время купить – пользователь вспомнит про ваш бренд. Для решения этой задачи можно выбрать несколько способов: сделать и показать рекламу в картинках, разработать запоминающиеся слоганы или узнаваемые в определенном стиле логотипы.

Если у вас есть вопросы или стоит задача продвижения сайта через интернет – обратитесь ко мне за консультацией. Только специалист сможет помочь с продвижением вашего бизнеса. Мы обсудим детали, наметим контекстный план и запустил рекламный трафик на целевую аудиторию. Вы можете поставить конкретные задачи: к началу августа нужно вдвое повысить объем продаж моих товаров с помощью контекстной рекламы. Мы поговорим о бюджете рекламной кампании, о проценте увеличения трафика и других задачах. Конкуренция по продажам в интернете в наше время возрастает, так как многие сидят дома и пользуются всеми услугами и покупкой товаров через всемирную паутину. Поэтому так важно остаться «на плаву» и не потерять своих потенциальных клиентов. Только специалист по контекстной рекламе поможет вашему бизнесу.

Об авторе



- Интернет-маркетолог / E-commerce эксперт
- Консультант в ЦРПП при правительстве Санкт-Петербурга
- Внешний эксперт по онлайн программам в АО «Корпорация Развития»
- Преподаватель курсов и индивидуальных программ по онлайн маркетингу
- E-commerce бизнес-тренер в федеральных и международных компаниях
- Опыт работы более 12 лет, 70+ российских и иностранных проектов
- Сертифицированный специалист по многим направлениям
- Автор статей для ведущих бизнес изданий

[Подробнее об авторе](#)

[Портфолио](#)

Закажите бесплатную [консультацию](#)

и узнайте, как продвигать ваш бизнес эффективнее.