

Методы отслеживания оффлайн-конверсий, привлеченных посредством контекстной рекламы на web-сайт



Автор статьи:

Лихачева Елена Александровна,

ГБОУ ВПО Московской области «Международный университет природы, общества и человека «Дубна»

E-mail: likhell@gmail.com

Likhacheva E.A.,

International University «Dubna»

Methods of tracking offline conversions attracted through contextual advertising on web-site

Abstract. Now track online conversion allows analytical system Google Analytics c using the "E-commerce". It is possible to identify which channels and key questions lead sales. This allows you to determine the most effective sources and reallocate the budget well.

Ключевые слова: конверсия, оффлайн, ID-код, заключение сделки

Keywords: conversion, offline, ID-code, the deal

Под конверсией понимается покупка товара, оплата услуги, заключение договора, то есть заключение сделки. Оффлайн-конверсия – заключение сделки не на web-сайте, а, к примеру, в офисе. Под контекстной рекламой понимается привлечение клиентов с помощью интернет-ресурсов контекстной и поисковой рекламы (таких, как Яндекс.Директ и Google AdWords) на web-сайт.

Сейчас отслеживать онлайн-конверсии позволяет аналитическая система Google Analytics с помощью функции «Электронная коммерция». Есть возможность выявить, какие каналы и ключевые запросы приводят продажи. Это позволяет определить наиболее эффективные источники и перераспределить бюджет наилучшим образом.

Покупки через телефон позволяет отследить ID-код, присвоенный каждому посетителю сайта. Оператору необходимо уточнить у клиента номер ID и занести в CRM-систему. При анализе ID-код позволит идентифицировать в Google Analytics источник, который привел данного клиента (рис. 1).

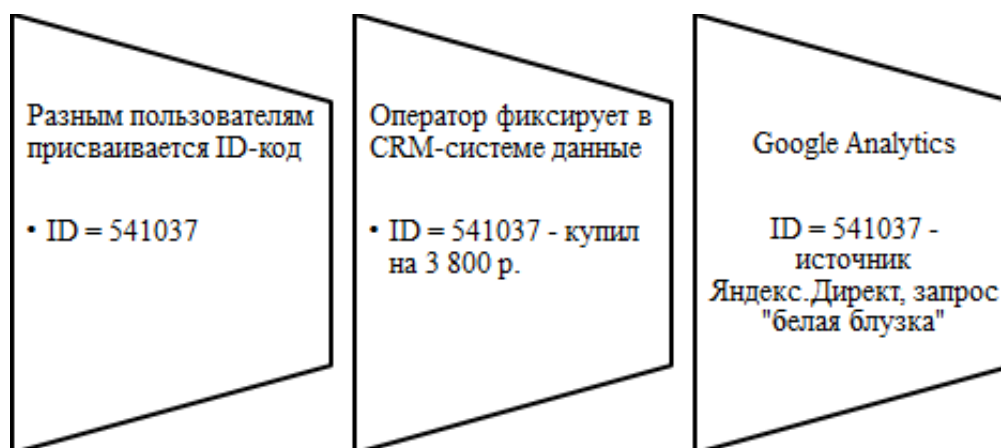


Рис. 1. Схема присвоения ID-кода и идентификации

Для упрощения ID-код рекомендуется помещать на сайте около телефона (рис. 2) или добавлять к артикулу товара (рис. 3), чтобы клиент мог его назвать, не подозревая об этом.

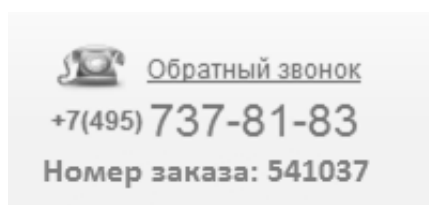


Рис.2. Пример размещения ID-кода на сайте возле телефона

Блузка, INCITY

599 руб.

★★★★★ (18)

[Посмотреть или
написать отзывы](#)

Артикул: 1116301-541037

Цвет: молочный

Состав: 100% полиэстер

INCITY

Блузка в такой нежной однотонной расцветке - необходимая вещь с длинными рукавами и V-образным вырезом горловины. Свободный крой, полупрозрачный фасон привлекут к себе внимание и подарят чувство комфорта.

Цвет



ДОБАВИТЬ В КОРЗИНУ

ОТЛОЖИТЬ НА ПОТОМ

Рис. 3. Пример размещения ID-кода на сайте возле артикула

Данную схему можно адаптировать и под отслеживание оффлайн-конверсий. К примеру, поместив данный ID-код в баннер с информацией о том, что при предъявлении данного кода клиент получит скидку (рис. 4).



Рис. 4. Пример баннера с ID-кодом и скидкой

Главная проблема заключается в неприменимости данной схемы для многих направлений, таких, как элитная недвижимость, инвестирование в драгоценные камни и металлы, выдача кредитов, получение вкладов и многих других по следующим причинам:

1. Нет возможности предоставления скидок или бонусов;
2. Поиск ID-кода на сайте занимает время, что в некоторых случаях снижает лояльность клиентов;
3. Клиент может находиться не у компьютера в момент звонка.

Технологии, позволяющие отслеживать источники телефонных звонков с web-сайта, развиваются. С появлением Google Universal Analytics стало возможным интегрировать в Analytics данные из Call-трекинга. Но покупки, совершенные оффлайн, отследить сложно до сих пор, несмотря на максимальное развитие аналитических систем.

Список литературы

1. <https://support.google.com/adwords/answer/1722022?hl=ru>
2. <https://support.google.com/adwords/answer/2998031?hl=ru>
3. <http://www.cmsmagazine.ru/library/items/web-analytics/universal-analytics-novaya-stupen-razvitiya-analytiki/>
4. <http://calltracking.ru/>
5. <http://www.keyvision.ru/blog/item/id/55/>