

6 ТРЕНДОВ digital-маркетинга, о которых важно знать



Аналитика 2023-2024

6

ЖК

от эконом- до бизнес-класса

23

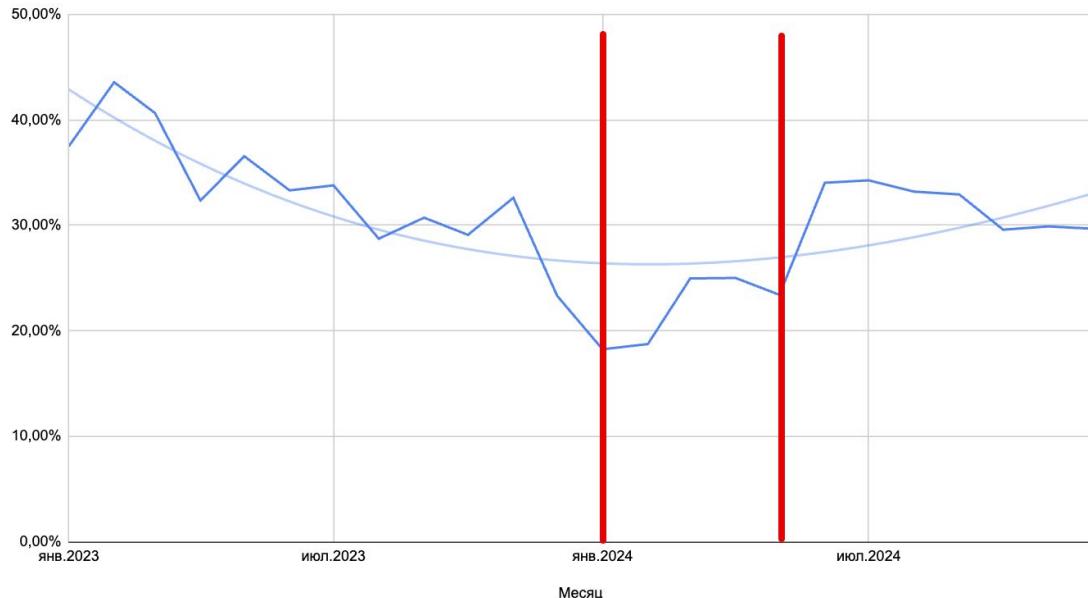
города России

3

Проанализировали, как изменился подход к выбору рекламных каналов для привлечения лидов и какие инструменты оказались эффективными для лидогенерации застройщиков в этом году. А так же оценили, что еще кроме отмены льготной ипотеки влияло и будет влиять на рекламу застройщиков в 2025 году.

Тренд 1. Снижение качества трафика

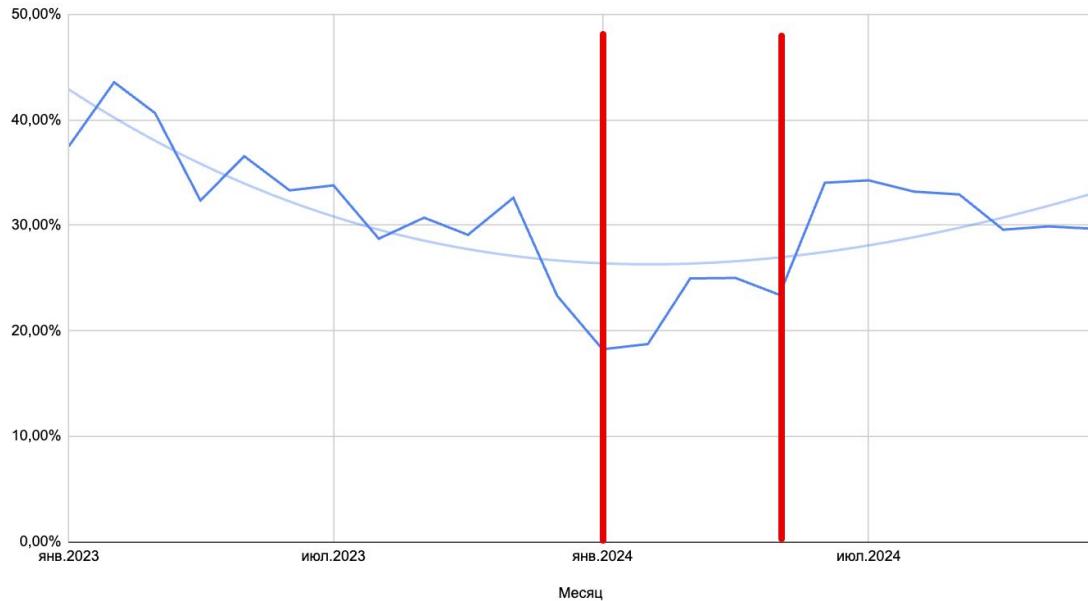
Конверсия в квалид



Связано с увеличением числа фрода (мошенничества) и активным использованием быстрых лидогенераторов, таких как квизы и чат-лендинги.

Тренд 2. Антифрод становится базой

Конверсия в кваллид



Июнь 2024 года — **внедрили антифрод-системы** на всех клиентах.

Видим скачкообразный рост конверсии.

Но с июля конверсия в кваллид снова снизилась и стабилизировалась на уровне 30%.

Антифрод не панацея, но рекламные бюджеты экономит.

Конверсия в квалид

30 %

средняя конверсия из уникального
в квалифицированный лид

Сейчас хорошей конверсией
из уникального в квалифицированный
лид на проектах мы снова считаем

45-50 %

Тренд 3. Акцент на обучении алгоритмов рекламных систем

Акцент на обучении рекламных алгоритмов

Все меньше возможностей для ручного управления рекламой.

Выигрывает тот, кто умеет обучать рекламные алгоритмы правильно.

- Промежуточные и многоуровневые цели
- Обучение на оффлайн-конверсиях
- Различные методы минусации плохих площадок в РСЯ
- И т.д.

Тренд 4. Рост стоимости лиза

Стоимость уникального лида



Стоимость уникального лида в 2024 году носила **U-образный характер**.

В декабре рост особенно ощутимый, но это сезонная тенденция.

Стоимость квалифицированного лидера



Антифрод позволил нам **снизить стоимость кваллида** в течение 2024 года несмотря на рост стоимости уников.

Тем не менее **общая тенденция на удорожание продолжается**.
Что особенно заметно в декабре.

Динамика стоимости уникального лида

в 2022 г.

2 200 ₽

в 2023 г.

+27%

2 800 ₽

в 2024 г.

+30%

3 650 ₽

в 2025 г.

?

Динамика стоимости кваллида

в 2022 г.

7 600 ₽

в 2023 г.

+67%

12 700 ₽

в 2024 г.

+30%

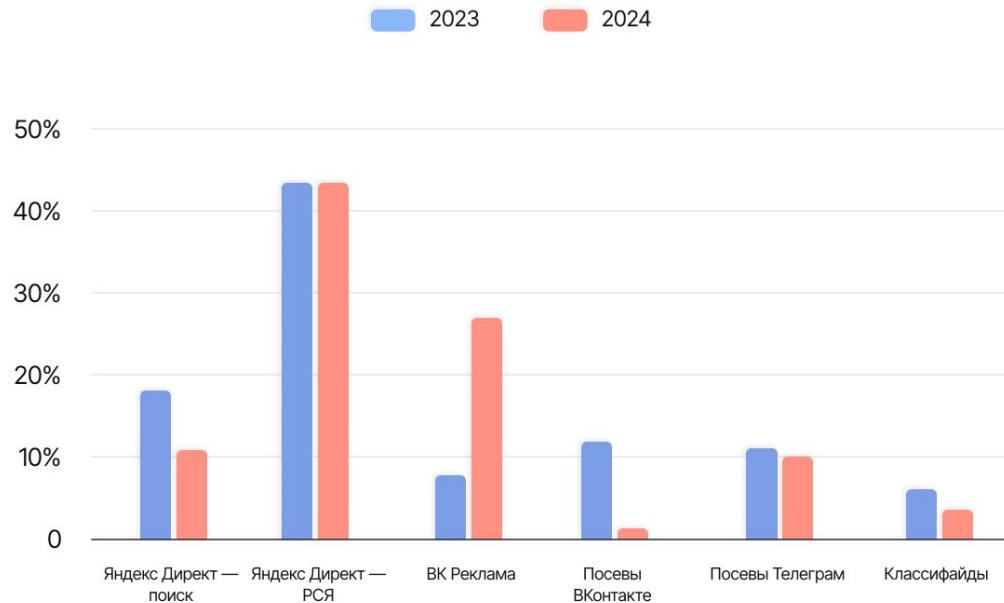
16 600 ₽

в 2025 г.

?

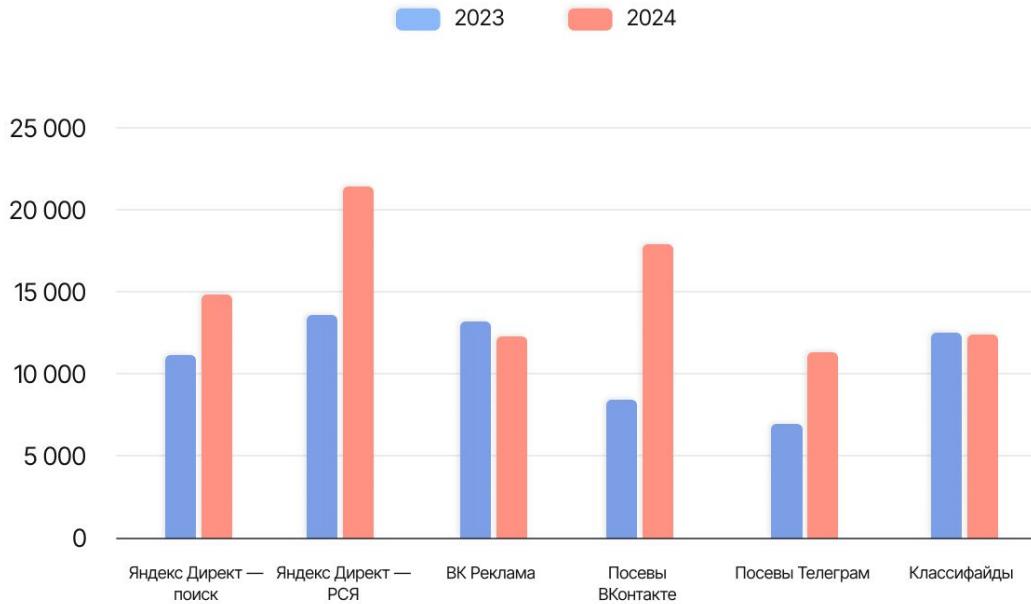
Тренд 5. Рост доли ВК и падение доли посевов

Доля кваллидов по каналам



Доля кваллидов с таргетированной рекламы ВК **резко выросла**. На фоне снижения доли лидов в посевах и в поиске Яндекса.

Стоимость кваллида по каналам



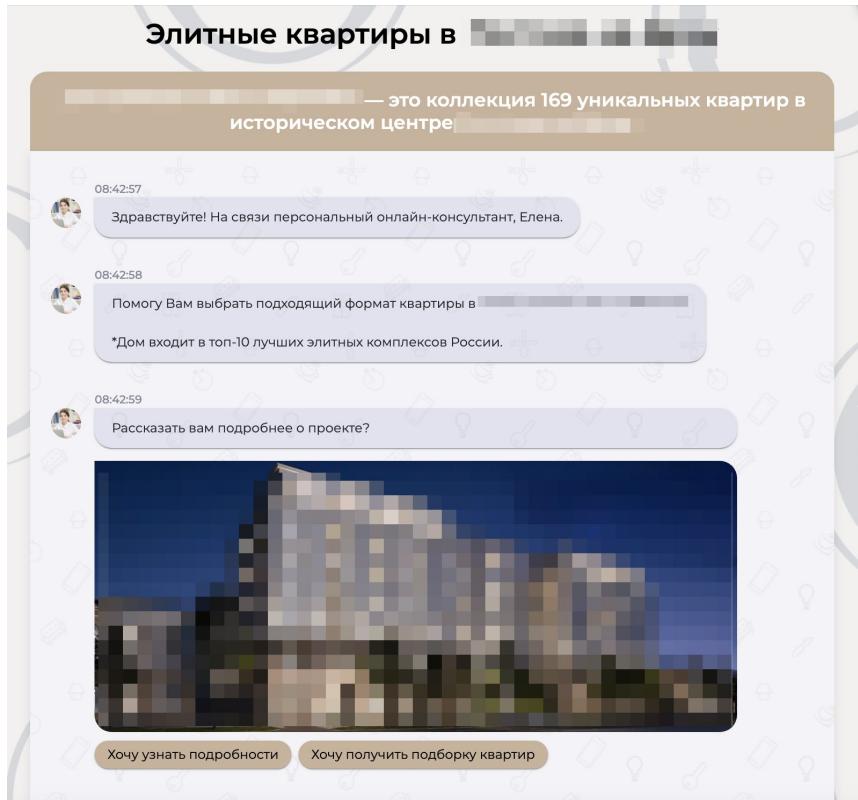
Существенная медиаинфляция видна в РСЯ, в поиске яндекса и в посевах.

Классифайды и ВК реклама стабильны.

Посевы в ВК с 2022 подорожали в несколько раз, а количество лидов там снизилось. Это связано с выгоранием канала из-за роста числа рекламодателей в нем.

Тренд 6. Окончание эры квизов, начало эры чат-лендингов

Чат-лендинги как замена квизам



Схожая с квизами механика,
НО МИМИКРИРУЮЩАЯ под мессенджер.
Пробивает квизовую слепоту.

В совокупности с динамическим
контентом и большим количеством
антифрод-механик дает прекрасный
результат.

К сожалению, самые популярные
сервисы разработки квизов
остановились в развитии.

TG-канал Digital-маркетинг застройщика:

все кейсы, инструменты, подходы, которые работаю на проектах



кейсы
по антифроду



кейсы
по чат-лендингам

Спасибо за внимание

АЛЕКСАНДР ТОРИЧКО

CEO Artsofte Digital

Телефон: +7 (932) 115-09-10

E-mail: info@artsofte.digital

Сайт: <https://artsofte.digital>

Telegram:

