

СОВРЕМЕННЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ПЛОЩАДКИ

SMART CONSULTING LLC
Supported by 2GIS

ПОЧЕМУ УМИРАЕТ OFFLINE ?

Реклама – двигатель торговли. Сложно представить себе успешный бизнес без вложений в рекламу, узнаваемость бренда, продвижение. Но как правильно организовать рекламную кампанию, рассчитать бюджет, оценить эффективность?

В offline-сегменте рекламы сделать это очень сложно, а иногда не представляется возможным совсем.

Рассмотрю подробнее:

Первое: количество просмотров Вашего рекламного билборда невозможно измерить, неизвестно сколько Ваших визиток или буклетов «доживёт» хотя бы до ознакомления с содержанием.

Второе: наша жизнь постоянно увеличивает темп, во многом благодаря развитию технологий. Сложно себе представить человека, который предпочтёт стоять на улице и переписывать телефон с рекламного баннера, если можно найти тот же товар или услугу в один клик в Интернете.

К тому же известно, что на сегодняшний день 72% жителей России пользуются Интернетом ежедневно, а 34% проводят там более 4 часов в день. (ВЦИОМ)

ONLINE СЕГОДНЯ

Грамотный выбор рекламной площадки в Сети – залог успеха Вашей компании. В зависимости от Вашей ЦА, Вашего бюджета и Вашей маркетинговой стратегии, подбирается подходящая Вашему бизнесу рекламная площадка. Я рассмотрю актуальные для нашего города и региона:

GOOGLE

YANDEX

VK

INSTAGRAM

WEBSITE

2GIS

Я не буду подробно рассматривать **OK.RU**, поскольку не могу представить себе ЦА на этом ресурсе в 2021 году. Также не буду заострять внимание на **Facebook**, так как эта социальная сеть не является популярной в нашем регионе.

Рейтинг рекламных площадок в 2021 году представлен сайтом arbitraf.ru, но актуальное мнение и заключение о каждой из них сделано исключительно на основании опыта ООО «Смарт Консалтинг».

OUTSIDERS

Facebook

В нашем городе и нашем регионе люди в основном заводят страницу на Facebook «просто чтобы была», либо для расширенной настройки рекламного кабинета в Instagram.

Вывод: не рекомендую.

[facebook]



Качество трафика	7.5/10
Модерация	6.1/10
Удобство работы	7/10
Технологичность	8.1/10
Служба поддержки	7.1/10

ПЛЮСЫ:

- точный подбор ЦА

МИНУСЫ:

- неинтуитивный интерфейс, особенно сложный для новичков
- не совсем понятная методика расчета стоимости показов и переходов

[ok]



Качество трафика	7.5/10
Модерация	7/10
Удобство работы	7.5/10
Технологичность	7.5/10
Служба поддержки	6.5/10

ПЛЮСЫ:

- возможность подбора ЦА
- возможность беспроцентной оплаты через агентские кабинеты

МИНУСЫ:

- не совсем понятная методика расчета стоимости показов и переходов
- жесткая модерация

OK.RU

За 2 года работы в рекламном бизнесе мы практически не сталкивались с пользователями ОК из за непопулярности этой социальной сети среди возрастных категорий наших существующих и перспективных клиентов, а также не получили ни одного заказа на продвижение на ОК.

Вывод: не рекомендую.

YANDEX VS GOOGLE

В качестве основной поисковой системы на ПК и ноутбуках 61% респондентов предпочитают Yandex, на втором месте Google - 37%. Доля других поисковиков не превышает одного процента. На мобильных устройствах у поиска Yandex 53% и Google - 46% (rg.ru)

Преимущества Yandex:

- Эффективнее при работе с ЦА, которая «сидит с компа».
- Легче настраивать контекстную рекламу.

Преимущества Google:

- Большинство мобильных устройств в России работают на ОС Android, в которой по умолчанию стоит поисковая система Google.

[яндекс директ]



Качество трафика	8.5/10
Модерация	7.9/10
Удобство работы	8.6/10
Технологичность	8.1/10
Служба поддержки	6.4/10

ПЛЮСЫ:

- горячие клиенты
- мобильно, понятно, легко следить за конкурентами
- наибольший охват аудитории

МИНУСЫ:

- перегретый аукцион в некоторых тематиках

[google adwords]



Качество трафика	8.6/10
Модерация	7.6/10
Удобство работы	7/10
Технологичность	8.6/10
Служба поддержки	7.6/10

ПЛЮСЫ:

- наибольший охват аудитории
- горячие клиенты
- мобильный трафик

МИНУСЫ:

- неинтуитивный интерфейс, особенно сложный для новичков

GOOGLE (КМС) VS РСЯ

Контекстно-медийная сеть Google (КМС) — это более 2 миллионов сайтов и мобильных приложений.

Преимущества:
Принадлежащий Google YouTube – самый популярный видеохостинг в мире и это, скорее всего, уже навсегда.

[кмс]



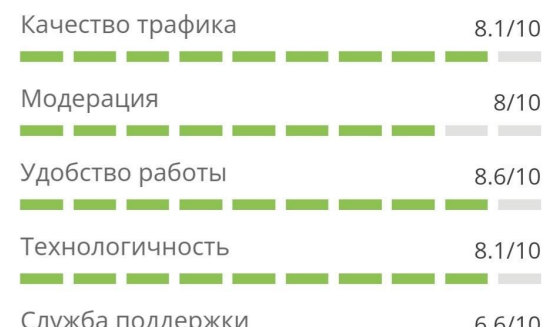
ПЛЮСЫ:

- относительно низкая цена клика
- наибольший охват аудитории

МИНУСЫ:

- неинтуитивный интерфейс, особенно сложный для новичков
- вероятность захода не ЦА

[рся]



ПЛЮСЫ:

- относительно низкая цена клика
- наибольший охват аудитории

МИНУСЫ:

- вероятность захода не ЦА

Рекламная сеть Яндекса - это система размещения контекстной рекламы на сайтах и в мобильных приложениях.

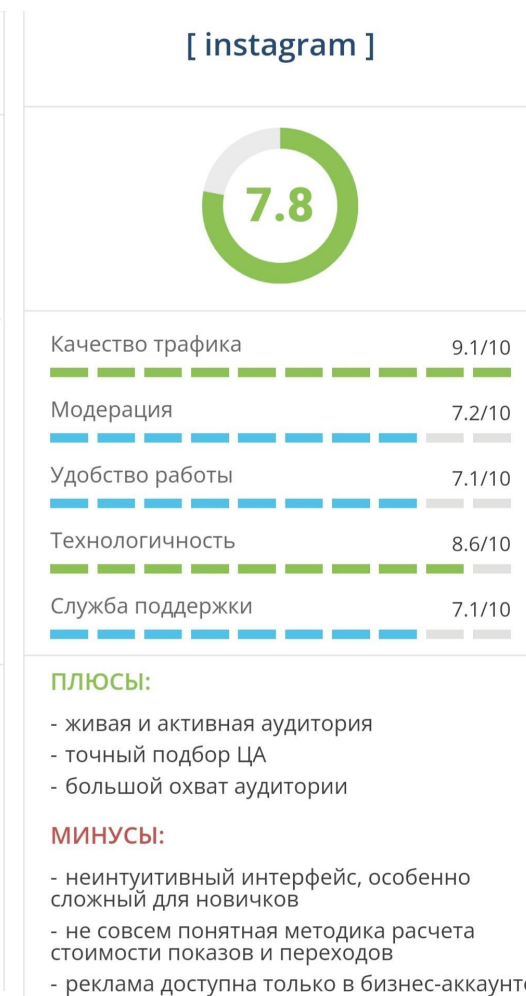
Преимущества:
РСЯ быстрее развивается в России, охватывая все больше аудитории. Интерфейс РСЯ действительно проще и понятнее, что позволяет быстрее

VK, INSTAGRAM

Однозначно рекомендую любой развивающейся организации иметь оба профиля: VK может быть более информативным в коммерческом смысле, в то время как Instagram можно использовать, чтобы показать ЦА жизнь компании, а Stories или Reels использовать для трансляции видеоотзывов.

Бюджет на таргет в VK и Instagram лучше выделять примерно одинаковый.
Некоторые отрицательные стороны:

- В последние годы платежеспособная аудитория в VK активно заменяется на токсичное комьюнити.
- Если нет сайта с эквайрингом или страницы на маркетплейсе, куда ведет воронка из социальной сети, то проблематично брать предоплату за товары и услуги.



МОЙ САЙТ – МОЯ КРЕПОСТЬ

[свой сайт]

Безусловно, очень благоприятная online-площадка: собственный дизайн, никаких конкурентов, своя модерация, никаких отрицательных отзывов и токсиков – все они давно забаннены. Рекомендую.

Но есть и свои сложности:

- Хороший сайт стоит хороших денег, а сайт – это лицо организации. Дешевле отрисовать красивый профиль в социальной сети. Но если есть 1000-2000\$ на сайт, мой вердикт: Надо делать!
- Вывод даже хорошего сайта в топ – это не быстро и не дешево.
- Вам придётся либо нанять человека, чтобы вести, развивать и наполнять сайт, либо обучать кого то из Ваших работников делать это, или же отдать это на аутсорсинг, что может несколько затруднить оперативность выхода контента.
- Сложно подобрать запоминающийся URL, который еще не



Качество трафика	8.6/10
Модерация	10/10
Удобство работы	10/10
Технологичность	8.1/10
Служба поддержки	10/10

ПЛЮСЫ:

- бесплатное размещение
- только своя реклама

МИНУСЫ:

- чтобы получать нормальный трафик сайт должен быть в топе
- небольшой охват аудитории
- уходит много времени на создание качественного сайта и вывод его в топ

«2GIS» И ЭТИМ ВСЁ СКАЗАНО

Сотрудничество с 2GIS – основа успеха организации в online-маркетинге. Рекомендую для любой сферы бизнеса. В основу тезиса заложен личный положительный опыт и положительный опыт наших клиентов и партнёров.

Преимущества:

- 2GIS есть почти в каждом телефоне.
- Почти все прибывающие гости города пользуются только 2GIS для получения любой информации.
- 2GIS часто заменяет online-поисковик
- В приложении 2GIS пользователь также может проложить маршрут до Вашей организации.
- У 2GIS объективно нет конкурентов в России.

Возможности:

- Все рекламодатели получают бесплатный микросайт, что очень круто, если нет своего сайта.
- Можно сразу в приложении отразить прайс на товары или услуги.
- Можно «прикрутить» ссылки на свои ресурсы в социальных сетях, что будет хорошей прибавкой трафика.
- Можно значительно увеличить заметность организации на карте города за весьма скромные деньги

В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги могу сказать, что для успешной рекламной кампании в Сети, я бы предложил следующий порядок действий:

- Отрисовываем профили в VK и Instagram, можно ещё сайт если позволяют финансы
- Пишем контент-план хотя бы на 3 месяца
- Заполняем карточку и покупаем рекламу в 2GIS, лучше на полгода-год
- В зависимости от сферы бизнеса настраиваем таргет в VK или Instagram или сразу везде
- Когда всё вышеперечисленное начинает давать поток клиентов, также запускаем контекст если есть сайт и запускаем SEO

P.S. Для разных бизнес-проектов последние 2 пункта могут меняться местами.

Выражаю благодарность команде 2GIS за приглашение на мероприятие, буду рад продолжать сотрудничество!

С уважением,
Илья Варламов
SMART CONSULTING LLC, CEO