

# Общая информация и вступление

# Словарик

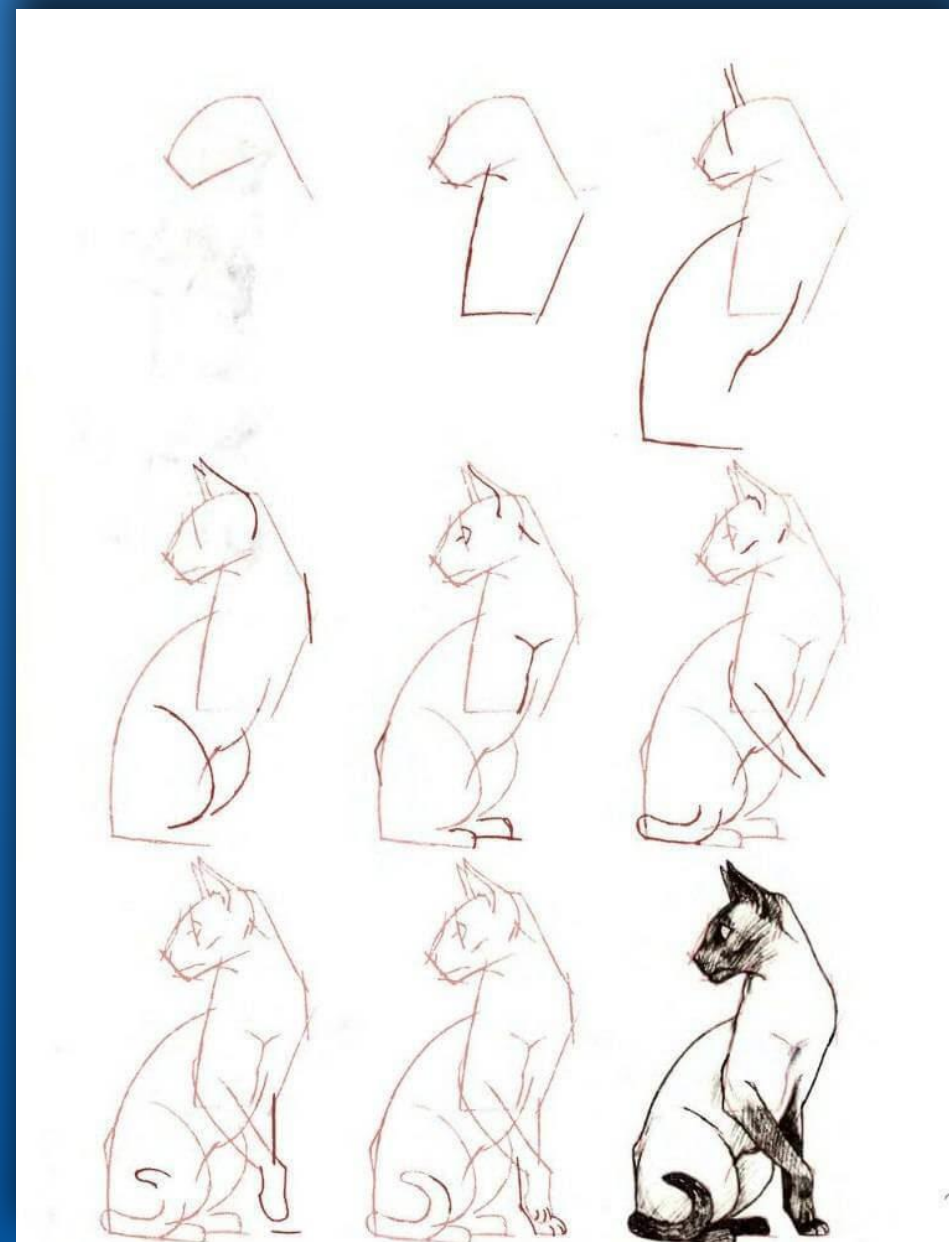
- Рекламная кампания (РК) - настроенная и запущенная реклама на целевую/целевые аудитории.
- Лиды - потенциальные клиенты, заявки на сайте, регистрации где-то
- Конверсия - процесс выполнения целевой аудитории желаемого действия. Обычно измеряется в процентах
- СРС (СиПиСи) - цена за 1 клик по рекламе, или вид оплаты рекламы, когда платишь только за каждый клик
- СРМ (СиПиЭм) - цена за тысячу показов рекламы, или вид оплаты рекламы, когда платишь за тысячу показов рекламы
- СТР (СиТиАр) - соотношение кликов к показам, сколько раз кликнули на рекламу за тысячу показов, показатель насколько интересным получилось объявление
- Тизер - маленькое рекламное объявление
- Баннер/реклама в ленте новостей - большое рекламное объявление
- Парсеры и парсинг - сервисы для сбора и фильтрации аудитории, и сам процесс сбора и фильтрации
- Охват - сколько людей увидело рекламу

# Эффективный таргетинг это:

- Выбор правильной соц сети
- Тесты, тесты, тесты, ещё раз - тесты
- Анализ результатов и принятие правильных решений вовремя!
- Правильная настройка на целевую аудиторию
- Правильные объявления, на которые хочется нажать, и которые привлекают ЦА
- Подготовленный сайт или сообщество

- Грамотное управление кампанией

Суть настройки таргетинга, такая же как у рисования - сначала общая форма, потом детали



# Как происходит настройка рекламы

- Анализ клиента: сообщество, продукт, как устроены продажи, велась ли реклама до этого. Кого вы будете продвигать?
- Подбор целевой аудитории, ваши идеи, теории, гипотезы, всё оформляется в маинд карту. Кто будет покупать/подписываться?
- Создание креативов и рекламных объявлений для этой целевой аудитории. Что вы им покажете?
- Настройка тестовой РК. Как вы это им покажете?
- Запуск РК. Получение первых результатов. Что получилось и не получилось?
- Анализ результатов. Внесение изменений. Тесты. Что поменять?
- Постоянное ведение РК. Масштабирование/улучшение показателей. Как улучшить?

# Как проходит рекламная кампания

Анализ

Подбор аудиторий

Создание объявлений

Запуск и тесты

Результаты и коррекция

Постоянное ведение РК



# Преимущества таргетинга, и его отличия

# перспективен, и будет развиваться дальше?

- Таргетинг позволяет приводить новых клиентов, которые не думали о покупке ранее, но которые купят с наибольшей вероятностью
- Таргетинг приводит новых клиентов напрямую, в отличии от рекламы на тв, радио, баннерах. Заплатил - получил
- Таргетинг позволяет повторно привлекать уже имеющих клиентов
- В современном мире от таргетинга не спрятаться, в отличии от другой рекламы



Реклама будущего -  
таргетированная.

Автоматизация не заменит людей



# Рекомендую посмотреть вот это:



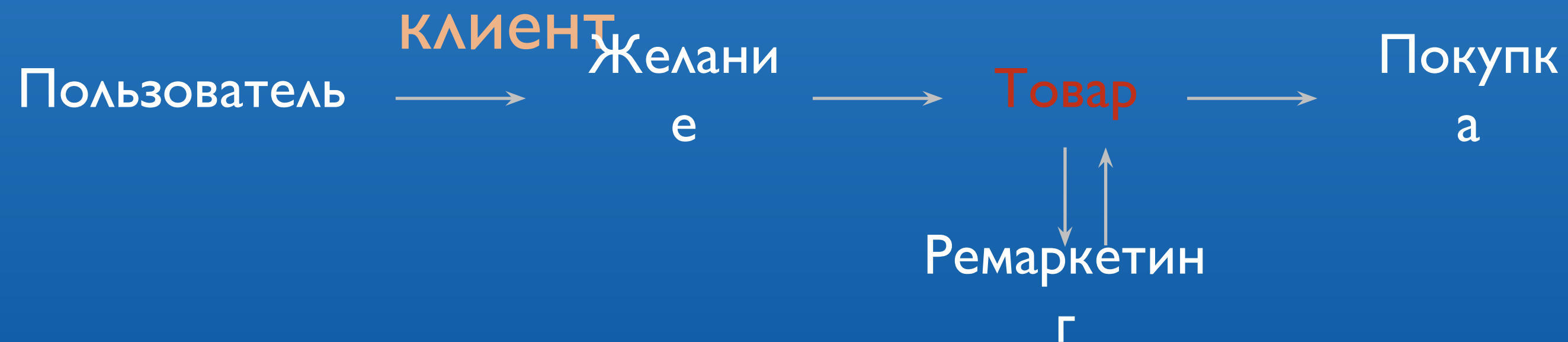
“Социальная дилемма”



“Великий взлом”

# Отличия таргетированной рекламы от контекстной

Контекстная реклама - **теплый**



Одноразовая настройка

# Отличия таргетированной рекламы от контекстной

Таргетированная реклама - **ХОЛОДНЫЙ**

КЛИЕНТ



Постоянная настройка

Убеждениe/утеплениe

# Отличия таргетированной рекламы от рекламы в пабликах, аккаунтах в инсте, блогах и тп

## Таргетированная реклама

- Постоянный поток трафика
- Контролируется вручную во время проведения
- Меньше привлекает внимания
- Есть потолок по заявкам в день

## Остальное

- Трафик “всплесками, импульсами”
- Работает пока висит в паблике, блоге
- Можно разместиться очень невыгодно
- Можно набирать очень много заявок в день

Метки	Целевые визиты	Конверсия	Достижения цели	Глубина просмотра	Время на сайте
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	3 552	5,51%	7 092	2,6	00:06:28
+ <input type="checkbox"/> vkstena	3 333	5,68%	6 689	2,6	00:06:35
+ <input type="checkbox"/> target	127	3,55%	230	2,0	00:04:21
+ <input type="checkbox"/> vktarget	88	4,79%	165	2,4	00:05:14

Какой самый важный показатель в таргетинге?

# Цена клика 75 рублей.

<input type="checkbox"/> Кампания	Статус	Дн. лим. ?	Общ. лим. ?	Потрачено	Показы	Переходы	CTR ?	eCPC ?
<input type="checkbox"/> ТТ/UP	▶	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	4 851.06 ₺	36 590	260	0.711 %	18.65 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ТТ/промо	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	29 457.56 ₺	78 785	249	0.316 %	118.30 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ТТ/тизеры	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	7 667.18 ₺	1 207 437	170	0.014 %	45.10 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ИМАЯЦТХ/промо	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	4 992.82 ₺	26 460	139	0.525 %	35.91 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/view/промо/дедлайн	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	23 828.56 ₺	45 840	67	0.146 %	355.65 ₺
<input type="checkbox"/> Вступления 15	▶	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	490.29 ₺	8 932	48	0.537 %	10.21 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ТТ/тизеры дедлайн 1 день	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">2 500 ₺</a>	2 118.23 ₺	325 391	35	0.011 %	60.52 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ТТ/тизеры дедлайн 2 дня	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">3 500 ₺</a>	2 032.65 ₺	325 231	34	0.010 %	59.78 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/ТТ/тизеры дедлайн 3 дня	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">3 000 ₺</a>	1 380.12 ₺	212 011	28	0.013 %	49.29 ₺
<input type="checkbox"/> ТТ25/active/промо/дедлайн	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	650.40 ₺	2 177	12	0.551 %	54.20 ₺

# Цена клика 50 копеек

<input type="checkbox"/> Кампания	Статус	Дн. лим. ?	Общ. лим. ?	Потрачено	Показы	Переходы	CTR ?	eCPC ?
<input type="checkbox"/> Курс Валюты	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	27 878.78 ₺	4 350 102	57 564	1.323 %	0.48 ₺
<input type="checkbox"/> Курс гривны UA	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	15 340.80 ₺	767 248	14 218	1.853 %	1.07 ₺
<input type="checkbox"/> Курс валюты 2.0	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	8 874.49 ₺	891 730	4 714	0.529 %	1.88 ₺

## Не очень важно

- Количество кликов
- Цена за каждый клик
- Охват
- CTR
- Вовлечённость аудитории и количество комментариев

## Очень важно

- Цена заявки  
(сколько потратили на 1 заявку)
- Цена вступления  
(сколько потратили на 1 вступление)
- Цена покупки  
(сколько потратили на 1 покупку)
- И их количество

# Продажи

Спонтанные покупки  
(до 5000 рублей и одежда)





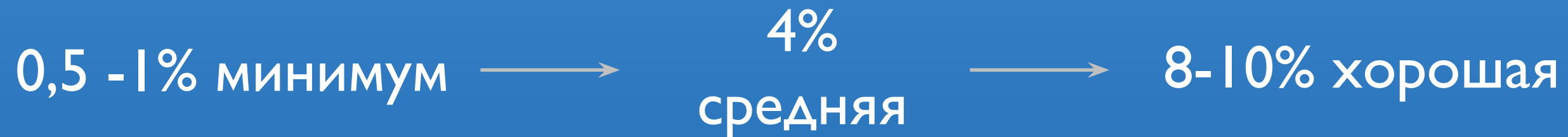
# Продажи

## Долгие покупки

(дорогие товары, сложные услуги, мероприятия, b2b)



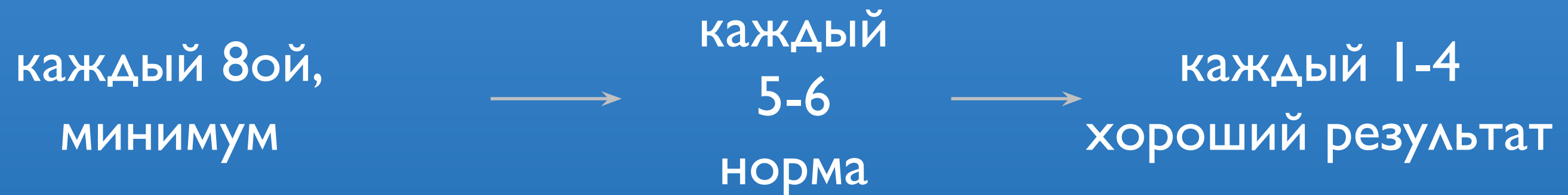
# Конверсия в заявки



## Цены конверсий

- Подписка на рассылку - 20-60 рублей за регистрацию
- Регистрация на бесплатный вебинар - 50-170
- Участие в бесплатном офлайн-мероприятии - от 300
- Продажа товара/услуг - 25% от стоимости товара/услуги

# Конверсия во вступления



## Стоимость вступлений

- Тематический паблик без возраста, РФ/СНГ/Весь мир - до 20 руб.
- Тематический паблик без возраста, города - до 30 рублей
- Коммерческий паблик 18+, РФ/СНГ/Весь мир от 15 рублей
- Коммерческий паблик 18+, города - от 20 рублей

# Когда легче настроить, и когда сложнее?

Легче: где интересы аудитории влияют на конверсию

- Продукты и услуги для широкого круга пользователей
- Тематические сообщества
- Интернет-магазины
- Игры, мобильные приложения
- Кафе, рестораны, фитнес-центры, клубы
- Мероприятия, концерты, вечеринки
- Инфобизнес, семинары, конференции

Сложнее: где интересы аудитории не влияют на конверсию

- B2B (за исключением интернет-маркетинга)
- Сложные узкоспециализированные сервисы
- Медицинские услуги (линзы, стоматология)
- Недвижимость (покупка и продажа)
- Когда до вас уже было хорошо настроено
- Когда аудитория конкурентная/выгоревшая

# Куда вести рекламу

на сайт или в

## сообщество/рассылку/аккаунт в инсте?

На сайт

“Купить

сейчас”

- Лендинг с одним недорогим товаром

- Проверенный лендинг

- Игры, промо-сайты, там где не требуется оплата.

В сообщество

“Постоянные клиенты” или “На прогрев”

- Интернет-магазины, бренды

- Локальные бизнесы

- Сложные товары и услуги

- Дорогие товары и услуги

Что нужно сайту для  
эффективной обработки  
трафика из соц.сетей?

- Дизайн на уровне конструктора лендингов ([vk.cc/3GmNng](https://vk.cc/3GmNng))
- Соглашение об обработке персональных данных
- Яндекс.Метрика или Google Analytics - крайне важно!
- Установка «целей» в метрике/аналитике - крайне важно!
- Или новые цели конверсий по коду ретаргетинга от ВК!  
<https://vk.com/faq16578>
- ИП, ОГРН, ИНН, данные о компании.
- Пиксель ретаргетинга
- Мобильная/адаптивная версия
- Использование UTM-меток.

# UTM-метки

Ссылки содержащие в себе информацию об источнике трафика

Адрес  
с

Источник трафика

Клики или  
показы

Название  
аудитории

[http://subscribe.target-training.ru/?utm\\_source=target&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=beremennye](http://subscribe.target-training.ru/?utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign=beremennye)



# Создаём ссылки с утм-метками тут

## <http://utm.web-tools.pro>

Адрес целевой страницы

http:// example.com

? Что такое UTM-метки?

Введите основные параметры

Источник перехода:

utm\_source\* google, yandex, vk и т.д.

Тип трафика:

utm\_medium\* срс, срa, mail, banner и т.д.

Название рекламной кампании:

utm\_campaign\* часы, подушки и т.д.

Идентификатор объявления:

utm\_content banner-10, creative-1 и т.д.

Ключевое слово:

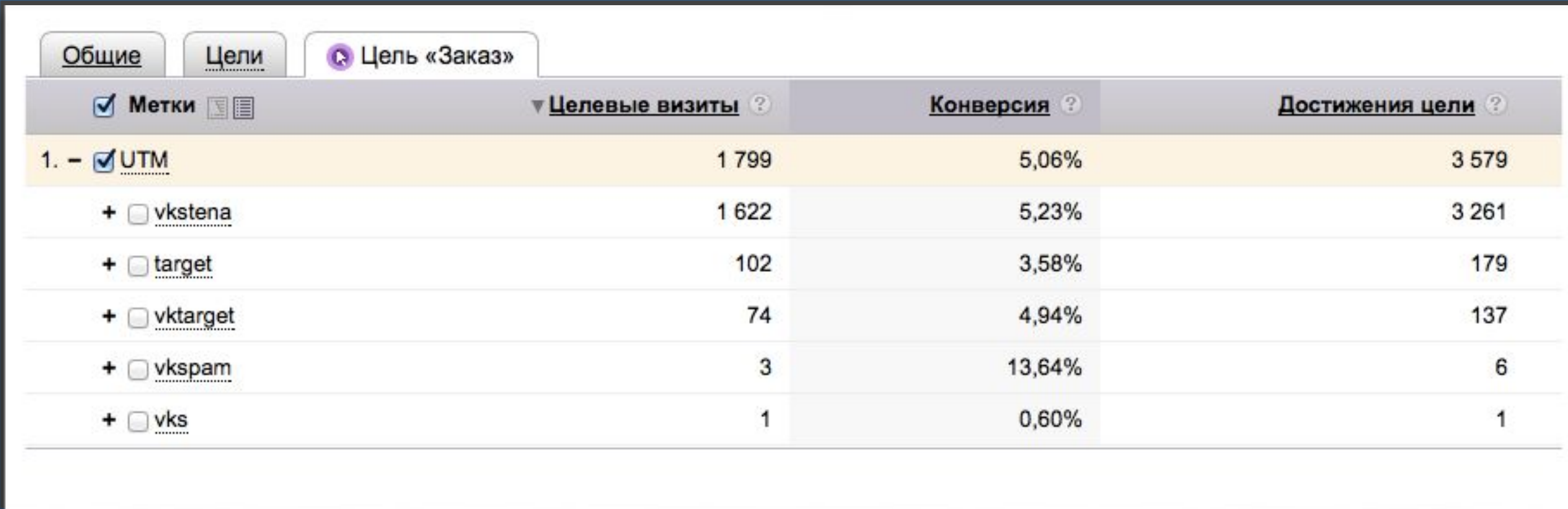
utm\_term купить часы, заказать подушк

Дополнительные поля:

например: utm\_add1 +

- Ссылка на ваш сайт содержащая в себе определенную информацию
- Эта информация потом отражается в системе аналитики сайта (Google Analytics, Яндекс.Метрика)
- Позволяет отслеживать откуда конкретно пришёл пользователь, что он делал на сайте.
- Без UTM ссылок работать невозможно, если вы ведёте пользователей на сайт.

# Отслеживание конверсии, и качества трафика с помощью UTM-меток



The screenshot displays a web analytics interface for a goal named 'Заказ'. The interface includes tabs for 'Общие', 'Цели', and 'Цель «Заказ»'. A table shows the performance of various UTM tags, including 'UTM', 'vkstena', 'target', 'vktarget', 'vkspam', and 'vks'. The table columns are 'Метки', 'Целевые визиты', 'Конверсия', and 'Достижения цели'.

<input checked="" type="checkbox"/> Метки	Целевые визиты ?	Конверсия ?	Достижения цели ?
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	1 799	5,06%	3 579
+ <input type="checkbox"/> vkstena	1 622	5,23%	3 261
+ <input type="checkbox"/> target	102	3,58%	179
+ <input type="checkbox"/> vktarget	74	4,94%	137
+ <input type="checkbox"/> vkspam	3	13,64%	6
+ <input type="checkbox"/> vks	1	0,60%	1


Каким должно быть  
сообщество/аккаунт для  
эффективной обработки  
трафика  
из соц.сетей?

- Оригинальный и интересный контент - сейчас это самое важное!
- Отзывы - на видном месте
- Грамотное соотношение тематических и продающих постов
- Общение с пользователями
- Достаточное количество информации о товарах/услуге
- Публичная и оперативная поддержка пользователей
- Адекватная обработка негатива

Обучение настройке таргетинга. Target-... Продвигается  
26 мар в 0:25

Что делать?

Так, давайте сразу к сути. Человек, съевший летучую мышь, испортил нам весь год. Весь остаток года пройдёт под эгидой борьбы с вирусом и его последствиями. Если вы вдруг всё ещё "не особо паритесь", то вот ссылка на статистику, по ней вы сможете отследить, где именно ваша страна находится сейчас, и какой сценарий её скорее всего ждёт дальше.  
[Показать полностью...](#)



Леша Князев

155 27 6 18K

Сначала интересные ▾


Артём Акишев  
Леша, согласен со всем, но. Почему во всех пабликах восхваляются сейчас специалисты на удаленке, в том числе таргетологи. Ну хорошо, у меня сейчас два клиента - две школы танцев, тоже решили делать онлайн-продукт, срочно снимать видео-курс и продавать его. Допустим, что

Обучение настройке таргетинга. Target-... Продвигается  
запись закреплена  
27 мар в 0:56

25й.

По-моему, вселенная просто не оставляет мне выбора, кроме как продолжать эти курсы, а учитывая, что количество вопросов о нём взлетело в связи с изменениями, которые накрыли планету... В общем, следующий, юбилейный, 25й поток по обучению настройке таргетинга начнётся менее чем через 3 недели: 13го апреля в 21:00 по мск.

Спустя ровно 4 месяца после 24го, я думал будет позже, но глобальная ситуация говорит о том, что максимальная польза для всех будет именно сейчас.  
[Показать полностью...](#)



Новый Большой Тренинг.. [Посмотреть](#)

Леша Князев

107 6 8 24K

# Какие задачи вы решаете с помощью сообщества/аккаунта?

- Постоянное напоминание о своем существовании
- Общение, повышение уровня экспертности, доверие, утепление отношений-лояльность
- Продажи и повторные продажи

# Домашка на завтра

## Создать рекламный кабинет в ВК

# Настройка таргетинга в ВК

Основы таргетинга

везде

# Особенности таргетинга в ВК

## Массовый рынок

- Портрет активного пользователя: Студент города-миллионника, женщины после 45-ти лет
- Средняя зарплата: 45 000 рублей
- Хорошо идут трендовые товары и услуги для массового рынка, инфобизнес
- Избалованы рекламой и контентом, некоторые ниши перегреты, как, например, курсы по таргетингу
- Хороший источник больших объемов трафика , если речь идет про всю Россию



# Хорош для больших объёмов

Клиент	Дн. лим. ?	Общ. лим. ?	Потрачено	Показы	▼ Переходы	CTR ?	eCPC ?
Libero	25 000 ₽	Не задан	2 335 431 ₽	997 201 325	485 502	0.049 %	4.81 ₽
EMEX	Не задан	Не задан	847 131 ₽	102 688 485	214 234	0.209 %	3.95 ₽
Letoile	Не задан	10 000 000 ₽	6 543 960 ₽	41 881 042	166 106	0.397 %	39.39 ₽
ВДНХ	Не задан	Не задан	467 529 ₽	381 245 109	66 728	0.018 %	7.00 ₽
Quelle	Не задан	Не задан	279 414 ₽	254 217 016	60 098	0.024 %	4.64 ₽
PANDORA	Не задан	Не задан	1 989 702 ₽	104 168 147	56 908	0.055 %	34.96 ₽
Эвотор	Не задан	1 000 000 ₽	757 776 ₽	188 353 430	48 608	0.026 %	15.58 ₽
Philips Master Brand	Не задан	Не задан	257 981 ₽	244 613 568	32 864	0.013 %	7.84 ₽
GE	15 000 ₽	Не задан	407 367 ₽	21 438 149	27 434	0.128 %	14.84 ₽
NYX	Не задан	Не задан	2 202 906 ₽	167 257 854	24 598	0.015 %	89.55 ₽
Volkswagen	Не задан	Не задан	173 967 ₽	138 081 739	23 719	0.017 %	7.33 ₽
TLC	Не задан	Не задан	1 076 422 ₽	13 594 966	21 467	0.158 %	50.14 ₽
НСПК МИР	Не задан	Не задан	581 741 ₽	64 999 923	17 657	0.027 %	32.94 ₽
O'STIN	Не задан	Не задан	50 311 ₽	18 614 081	16 278	0.087 %	3.09 ₽
Загородные кварталы	Не задан	Не задан	160 874 ₽	53 389 941	14 763	0.028 %	10.89 ₽
Всего: 67 клиентов			27 155 528 ₽	3 591 873 743	1 440 347	0.040 %	18.85 ₽

Заходите в свой рекламный кабинет в ВК

Объявления, тизеры, баннеры,  
сторис, креативы









# Правила для объявлений

- Соблюдать правила пунктуации и орфографии русского языка
- Никаких !!!!, РАСПРОДАЖА! и тп.
- Никакого насилия, рекламы запрещенных веществ, голых женщин и пр.
- Для мед.тематики - нужны сертификаты
- Если продаете реплики - нигде не указывайте, что это копии/реплики
- Если продаете низкокачественные товары, то не удивляйтесь, что вас не пропускают

**НО! Самое главное правило для всех  
объявлений, во всех социальных  
сетях.**

По полной использовать весь потенциал  
и возможности рекламного формата

## Рекламные записи в новостной ленте

	<b>Карусель</b> Продвижение товаров и услуг — несколько ссылок в объявлении		<b>Запись с кнопкой</b> Призыв к действию — вступить, купить, перейти и другие
	<b>Универсальная запись</b> Увеличение охвата — записи с любыми вложениями		<b>Сбор заявок</b> Собирайте контакты тех, кому интересны ваши товары или услуги
	<b>Реклама в историях</b> Ваши объявления в историях пользователей		<b>Реклама сайта</b> Увеличение трафика — повышайте посещаемость Вашего сайта
	<b>Реклама приложений</b> Реклама игр и приложений VK Mini Apps		<b>Реклама личной страницы</b> Продвижение профиля и записей на стене

## Рекламные объявления на страницах сайта

	<b>Приложение</b> Установки iFrame и Flash приложений		<b>Сообщество</b> Подписка на группы, страницы и мероприятия		<b>Внешний сайт</b> Продвижение внешних сайтов
---	--	---	---	---	---

# Тизеры, реклама в ленте, сторис. Основные форматы таргетинга

## Тизеры

- Могут показываться постоянно
- Маячат перед глазами
- Постоянно напоминают о своем существовании

## Лента новостей

- Показывается в ленте новостей, в пабликах, и на мобильных
- Привлекает больше внимания

## Сторис

- Не так много людей смотрят сторис в ВК
- У меня обычно низкая конверсия со сторис

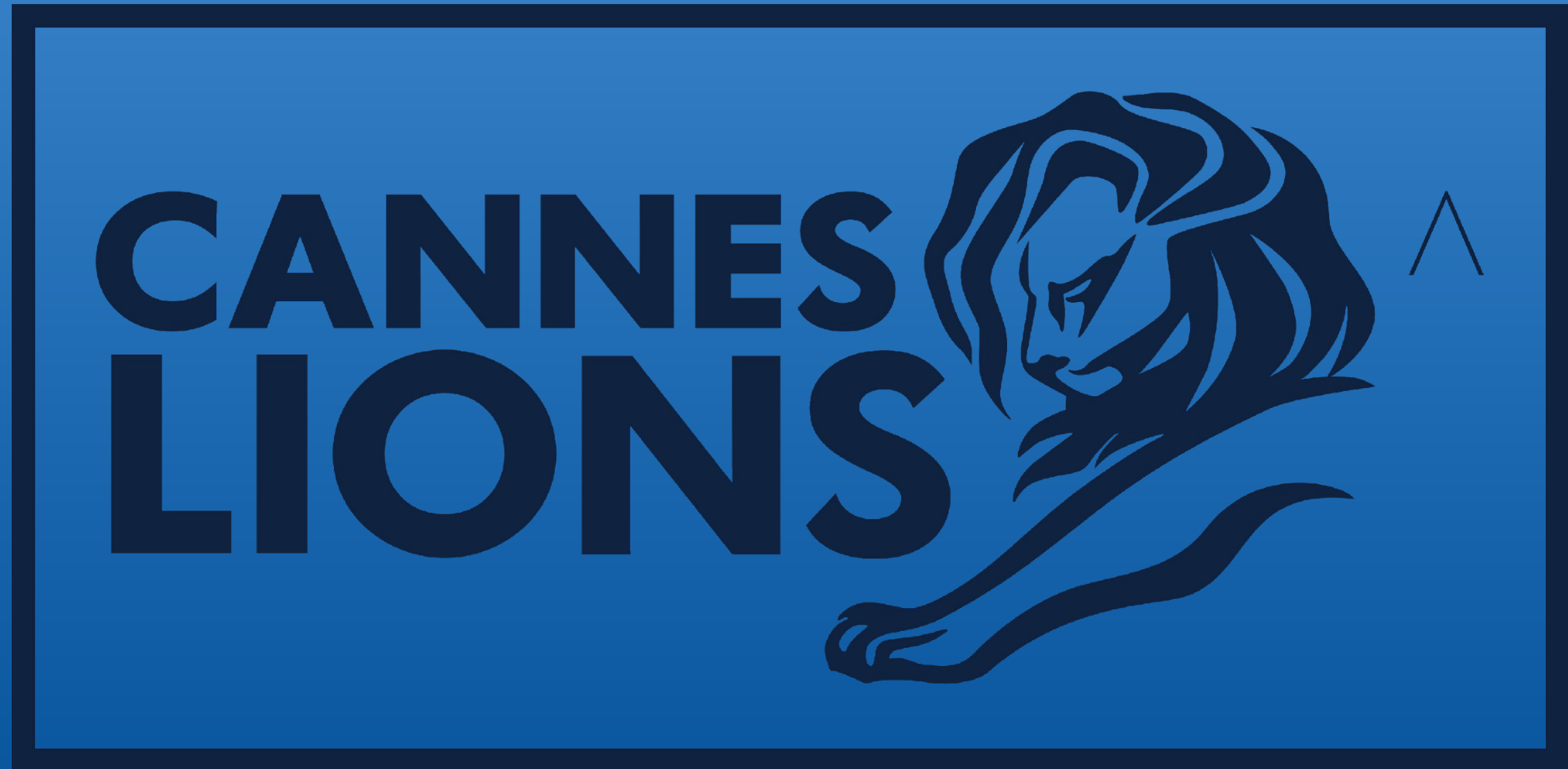


Как я создаю объявления?

# Ключевые особенности продукта/услуги

Преимущества  
перед  
Внешними конкурентами  
Востребованность  
Качество  
Особенности  
Цена  
Популярность  
Бренд  
Экспертность  
Новинка  
Акция и предложение  
Доп. услуги  
Известная личность  
Уникальность

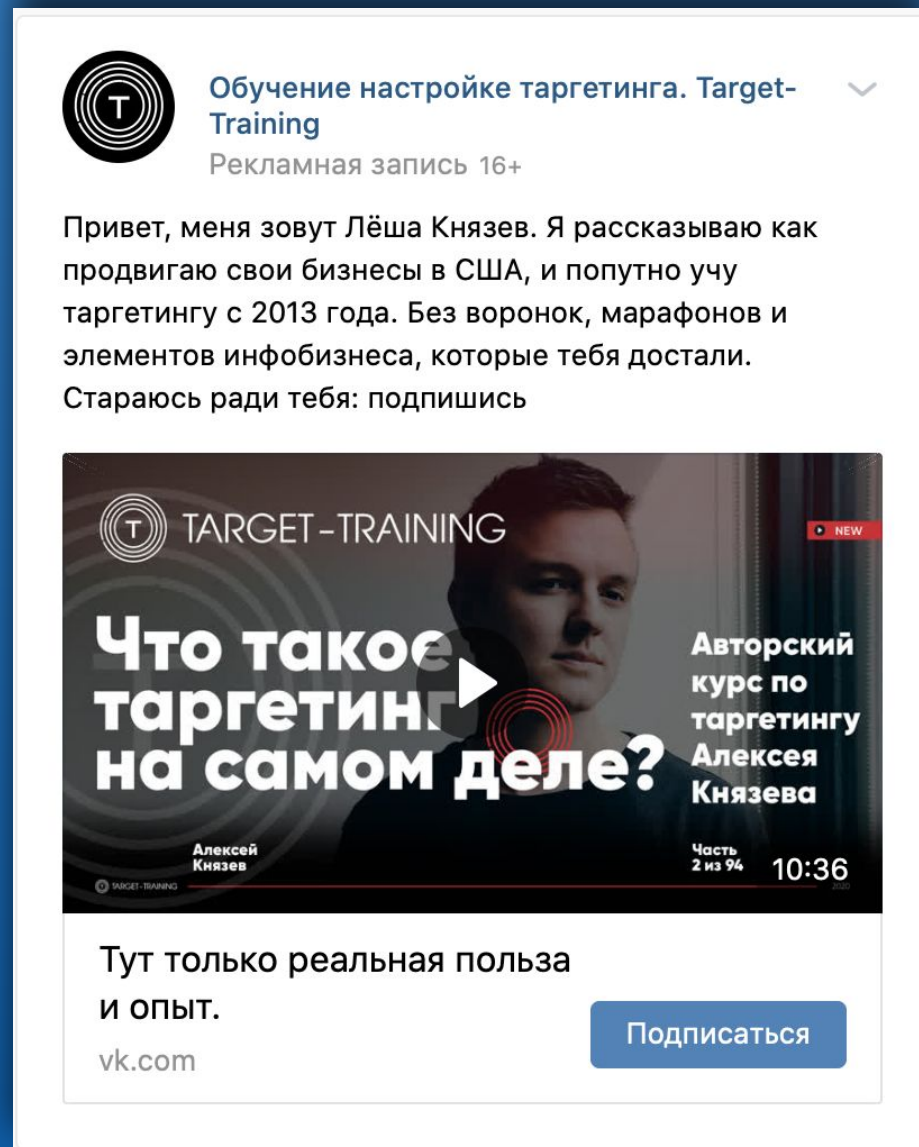
# Идеи и креатив



# В чем идея вашего рекламного объявления?

Известные

люди



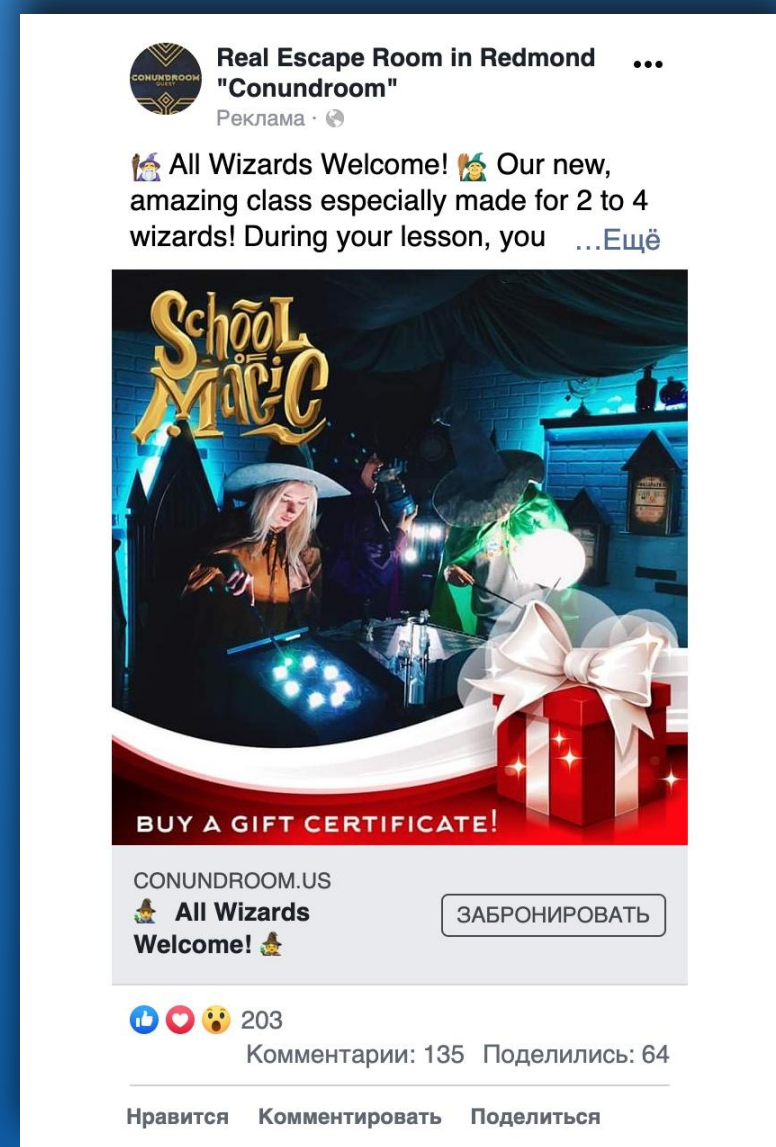
**Обучение настройке таргетинга. Target-Training**  
Рекламная запись 16+

Привет, меня зовут Лёша Князев. Я рассказываю как продвигаю свои бизнесы в США, и попутно учу таргетингу с 2013 года. Без воронок, марафонов и элементов инфобизнеса, которые тебя достали. Стараюсь ради тебя: подпишись

**Что такое таргетинг на самом деле?**  
Авторский курс по таргетингу Алексея Князева  
Часть 2 из 9 10:36

Тут только реальная польза и ОПЫТ.  
Подписаться

vk.com



**Real Escape Room in Redmond "Conundroom"**  
Реклама · 16+

All Wizards Welcome! 🧙‍♂️ Our new, amazing class especially made for 2 to 4 wizards! During your lesson, you ...Ещё

**School Magic**  
Conundroom School Of Magic  
Headmaster: Aleksei Knjazev

Dear Student,  
We are pleased to inform you that you have been accepted at Conundroom School of Magic. You can register for your class on our website [www.conundroom.us](http://www.conundroom.us) and don't forget to use your special code that you will receive with this letter.

Yours sincerely,  
Conundroom Team

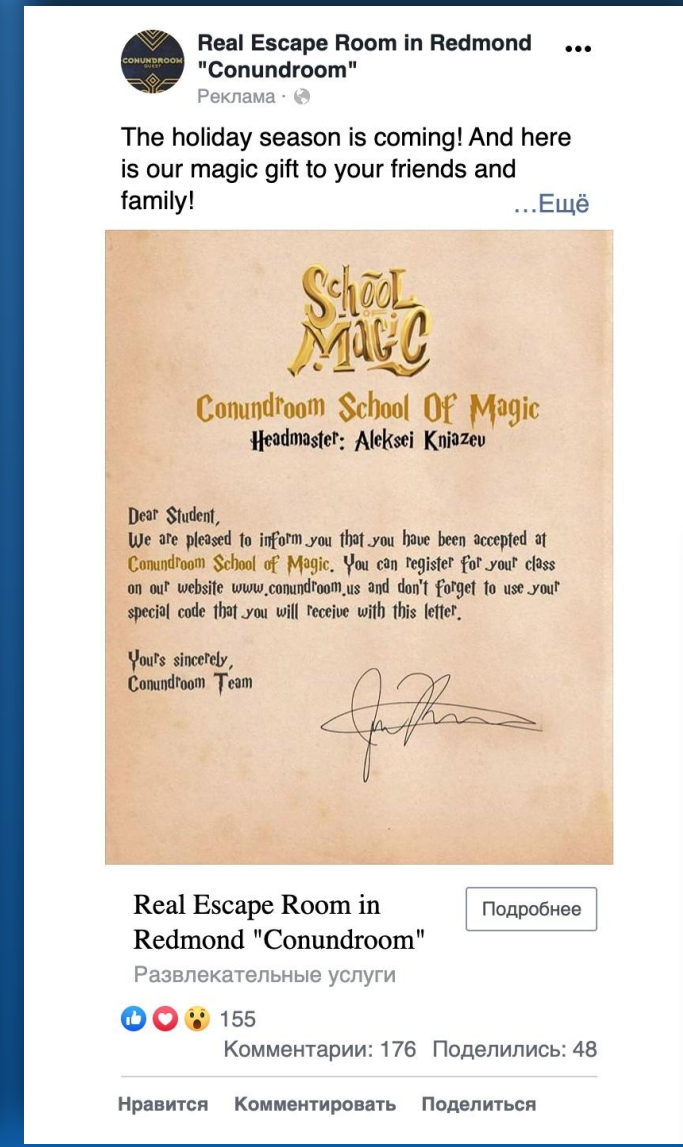
**BUY A GIFT CERTIFICATE!**

CONUNDRROOM.US  
All Wizards Welcome! 🧙‍♂️

ЗАБРОНИРОВАТЬ

203  
Комментарии: 135 Поделились: 64

Нравится · Комментировать · Поделиться



**Real Escape Room in Redmond "Conundroom"**  
Реклама · 16+

The holiday season is coming! And here is our magic gift to your friends and family! ...Ещё

**School Magic**  
Conundroom School Of Magic  
Headmaster: Aleksei Knjazev

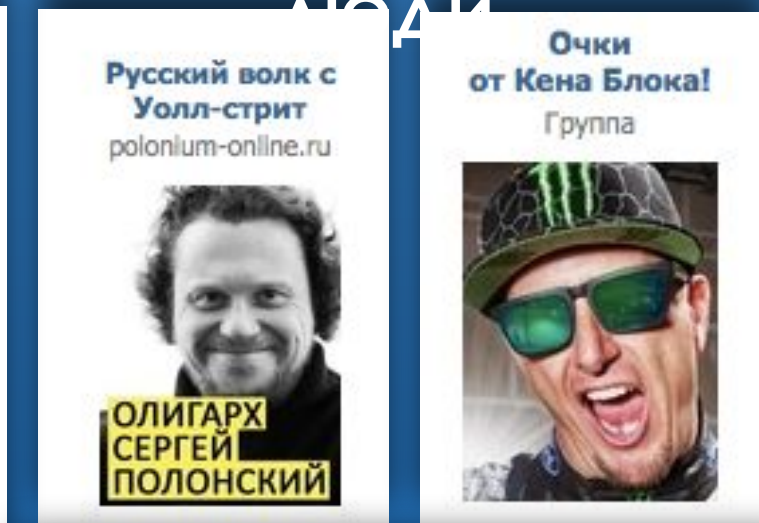
Dear Student,  
We are pleased to inform you that you have been accepted at Conundroom School of Magic. You can register for your class on our website [www.conundroom.us](http://www.conundroom.us) and don't forget to use your special code that you will receive with this letter.

Yours sincerely,  
Conundroom Team

**Real Escape Room in Redmond "Conundroom"**  
Развлекательные услуги

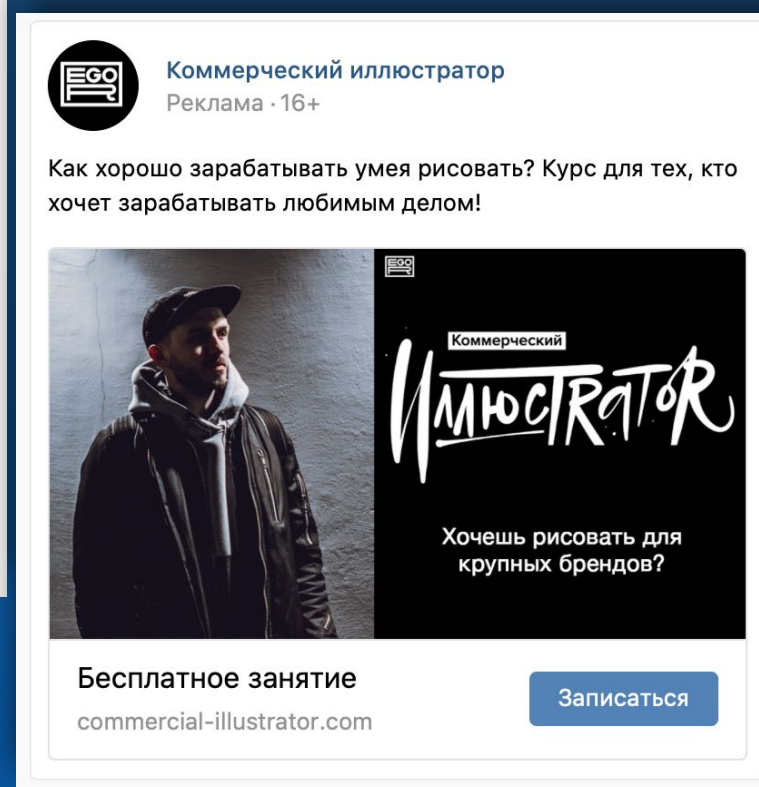
155  
Комментарии: 176 Поделились: 48

Нравится · Комментировать · Поделиться



**Русский волк с Уолл-стрит**  
[polonium-online.ru](http://polonium-online.ru)

**Очки от Кена Блока!**  
Группа



**Коммерческий иллюстратор**  
Реклама · 16+

Как хорошо зарабатывать умея рисовать? Курс для тех, кто хочет зарабатывать любимым делом!

**Иллюстратор**  
Хочешь рисовать для крупных брендов?

Бесплатное занятие  
[commercial-illustrator.com](http://commercial-illustrator.com)

Записаться

Обучение без \*\*\*

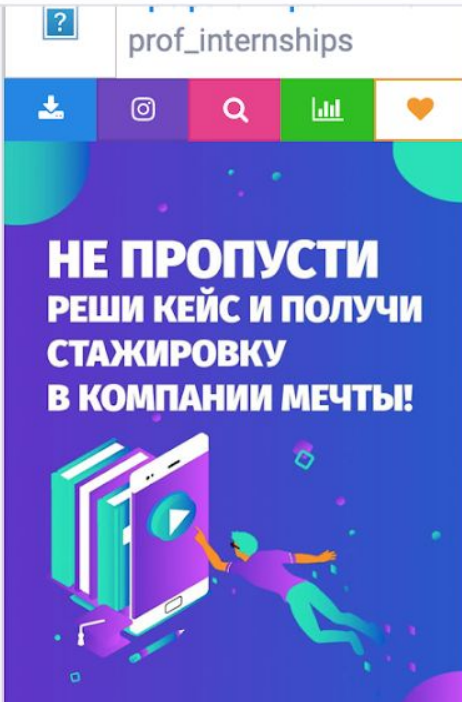
Письмо из школы магии

# В чем идея их рекламных

# объявлений?

**ADLover** Тизеры ▾ Публикации ▾ Профили Анализ Моя подборка ▾ Тарифы FAQ **Демо-доступ** 🔔 Баланс: 0 руб. ▾ Леша Князе

prof\_internships



**НЕ ПРОПУСТИ РЕШИ КЕЙС И ПОЛУЧИ СТАЖИРОВКУ В КОМПАНИИ МЕЧТЫ!**


Всего один шаг до работы мечты!

Подписывайтесь на страницу «Профстажировки 2.0», чтобы узнавать новости проекта раньше всех и не упустить работу мечты.

Объявляем старт третьей волны проекта «Профстажировки 2.0» и [Показать еще...](#)

371 0 10

twix.russia



**НЕ ПУТАЙ И ВЫИГРЫВАЙ ПРИЗЫ.**

**100 000₽**

**РАЗ В ДВЕ НЕДЕЛИ**

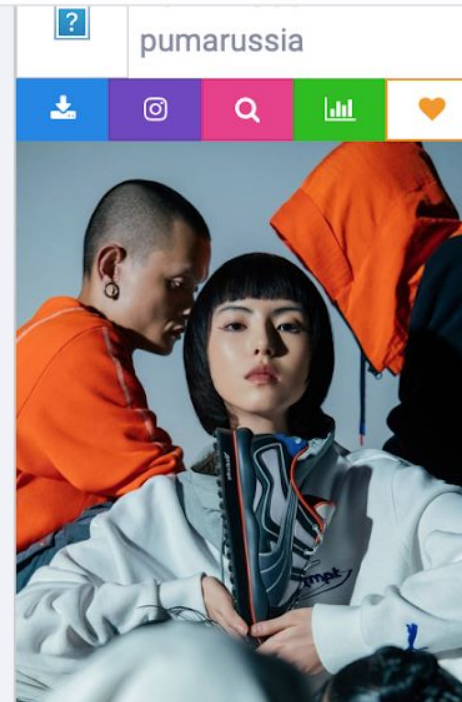
Пьёшь чай с левой палочкой TWIX®, а кофе с правой палочкой? Все правильно делаешь 😊

Не путай палочки и выигрывай крутые призы!

9472 0 219

<https://wcm-ru.frontend>

pumarussia

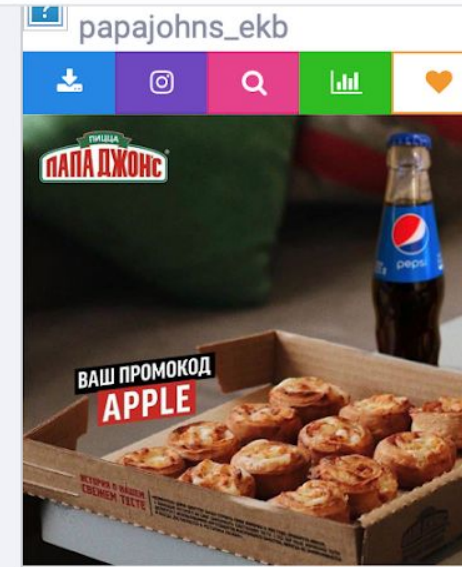


Сочетая минимализм и архивные силуэты. Коллаборация PUMA и Attempt уже в продаже.

2028 0 11

<https://ru.puma.com/se>

papajohns\_ekb



Десерт в подарок! 😊

С 16-19 ноября делай заказ от 899 руб. в мобильном приложении или на сайте papajohns.ru

Вводи промокод: APPLE 🍏

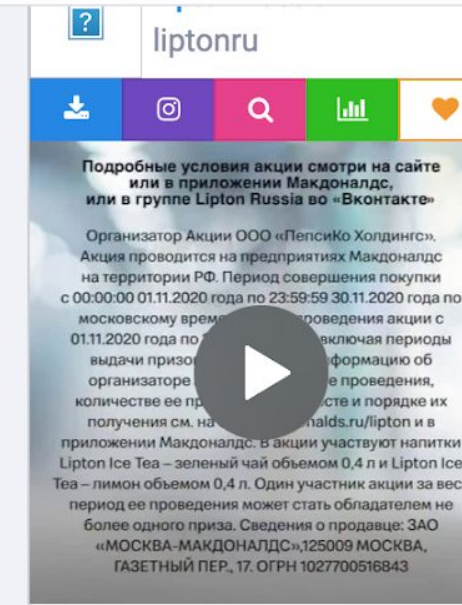
И получай сладкие яблочные роллы в подарок!

[Показать еще...](#)

41 0 0

<https://www.papajohns.>

liptonru



Добавь красок осени - выиграй яркие призы от Lipton в Макдоналдс!

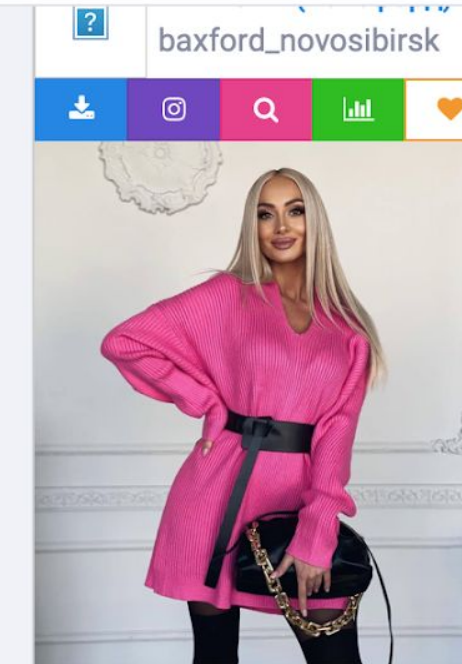
Что нужно сделать? Все просто!

- ✅ Установи приложение Макдоналдс, если у тебя его ещё нет
- ✅ Заходи в приложение и выбирай акцию: Липтон 0,4 и [Показать еще...](#)

1177 255687 5

<https://ad.doubleclick.n>

baxford\_novosibirsk



Платье 2500₽💕

Арт: 9992

Ремень 600₽💕

Сумочка 1800₽💣

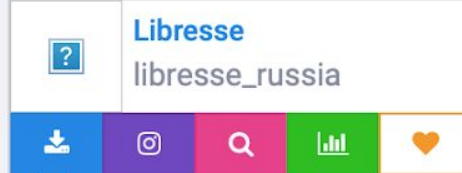
Арт: 3606

Колготки в огромном ассортименте 💕

190 0 0

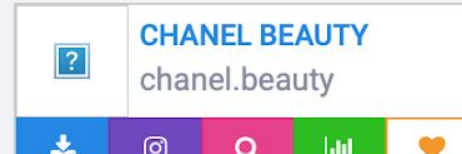
<http://instagram.com/b>

Libresse libresse\_russia



371 0 10

CHANEL BEAUTY chanel.beauty



371 0 10

Яндекс.Эфир

# Моя логика при составлении объявлений

Товар/услуга/сервис/сайт

Что в нем самое главное?  
Преимущества, особенности, уникальность, цена,  
функциональность, качество, внешний вид

Кому это будет  
интересно?

Что для них  
важно? Чего они  
хотят?  
Как ваши  
особенности  
удовлетворяют их  
потребности?

Тизер

Тизер

Что для них  
важно? Чего они  
хотят?  
Как ваши  
особенности  
удовлетворяют их  
потребности?

ЦА 1

ЦА 2

ЦА 3

детские товары

Что в нем самое главное?  
Полезное сообщество, акции в сообществе, советы по воспитанию, развитию, профилактике болезней и пр

Что для них важно?  
Как ваши особенности удовлетворяют их потребности?



Беременные

Кому это будет интересно?

Любящие детей



Мамы

Что для них важно?  
Как ваши особенности удовлетворяют их потребности?



Тизеры  
(маленькие объявления, но правила  
применимы ко всем форматам)



Изготовление  
рекламы  
Группа  
Реклама по правилам

Плохо

# Изображение и текст



Предложение Holiday  
Club  
[holidayclubresorts.com](http://holidayclubresorts.com)  
Забронируйте 4 ночи и  
получите доп. 3 ночи  
бесплатно!

Хорошо

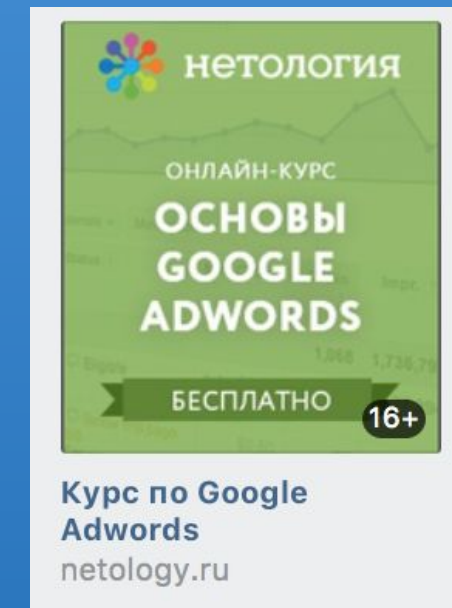
- Ключевую роль играет текстовая информация: заголовок и описание
- Маленькое изображение - триггер для привлечения внимания
- Хорошо подходит для сложных товаров и услуг, акций, новостей.

# Большое изображение



Плохо

- Ключевую роль играет изображение - оно привлекает внимание



Хорошо

- Можно размещать текст, но не более 50% , много его не напишешь , размещение текста занимает больше времени.

# Продажи напрямую



Танцевальное шоу года!  
redbull.com  
Попади на финал Red Bull Beat Battle. Билеты в продаже.



Косметика Deliplus  
deliplus.ru  
Продажа испанской косметики. Доставка по всей России

- Короткий и понятный, интересный заголовок

- Убедительное описание с доп. информацией

Осталось всего 6 мест!  
vk.com



НАУЧУ ВСЕМУ,  
ЧТО ЗНАЮ САМ



НАУЧУ ВСЕМУ,  
ЧТО ЗНАЮ САМ

Осталось всего 6 мест!  
vk.com



Школа сноуборда.  
Сочи

Группа

Трансфер, проживание,  
инструкторы, лекции

Одежда для пышных дам!

Группа



Стильная осенняя одежда из Европы всех размеров!

Восхождение на Арарат!

ararat1.ru



Почувствуйте себя частью истории. Покорите легендарную гору.

G-Shock за 1990 рублей!



#5839464

Защита от воды и падений. Надежные и стильные часы со скидкой. Спешите купить.

Магнитола на Android!

vw.moyamagnitola.ru



Тысячи приложений для вашего авто! Поддержка штатных функций, навигация, музыка, скайп.

# Решение проблемы, особенно для

## бизнеса услуг

- Постановка проблемы в заголовке/или наоборот
- Решение проблемы в описании/или наоборот



Хочешь освоить фотошоп?  
Группа  
Основы работы в Photoshop в 2-часовом видеоуроке. Вступай!



У вас грудной ребенок?  
ilovemum.ru  
Интернет-магазин для кормящих мам с доставкой по РФ. Скидки!



Бекенд без боли  
glavweb.ru  
Разработаем REST API для вашего мобильного приложения



Как быстро забеременеть?  
Жмите.  
besplodiunet.ru

Есть противопоказания. Требуется консультация специалиста.

Хотите похудеть к лету?  
Страница



В нашем фитнесе худеют очень быстро, спешите записаться!

Сломалась машина?  
Страница



Автосервис рядом с вашим домом!  
Срочный ремонт без очереди

Ваш сайт не продает?  
platformalp.ru



Выход есть! Попробуй бесплатный конструктор для лендингов!

От 2 до 9 заявок в день?  
subscribe.nikolapiter.ru



Как получать 2-9 заявок в день из Я.Директа в бизнесе услуг?

Падает зрение?  
proverka.linza.ru



Бесплатная проверка зрения в Екатеринбурге. Берегите глаза

Нужно продать квартиру?  
fairandsquare.ru



Подробно расскажем, как самостоятельно оформить сделку по продаже недвижимости без риэлтора!

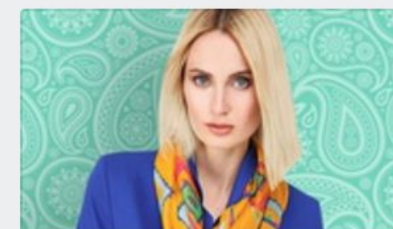
# Слова «триггеры»



**Бесплатный тест-драйв**  
Группа  
Бесплатный тест-драйв камер Alpha 7 в рабочих условиях!



**Автошкола "Онлайн"**  
auto-online.ru  
Тест-драйв автошколы: начни учиться бесплатно - плати потом!



**Шарф в подарок**  
fashionhouse.ru  
Оставьте e-mail и получите подарок: шарф и 1000 рублей



**Попробуй бесплатно!**  
epilike.ru  
Удалим волосы за 5 процедур. Без боли!  
Запишись сейчас!  
Есть противопоказания. Требуется консультация специалиста.

- **Материальная выгода:**  
скидка, распродажа, акция, дешево, бесплатно, спец. предложение
- **Ценность:**  
научим, расскажем как, узнайте
- **Конкурсы:**  
получите, заберите, не забудь забрать, твой новый, iPad бесплатно

# Правила подбора изображений

- Яркость, контраст на фоне соц.сети
- Крупный объект
- Привлекательная картинка

# Что хорошо работает?

Девушк

и

Товар крупным


планом

Портретное фото


**Крутой аквапарк в Москве!**  
more-on.ru



**Велосипеды Fixed Gear**  
Группа




**White & Blue**  
Группа  
Авторские рюкзаки и сумки из натуральной кожи.



**Распродажа Babyiss Curl!**  
easy-curls.ru

**3490 рублей!**



**Стильная одежда Quelle.**  
Группа




**Очки от Кена Блока!**  
Группа



**Русский волк с Уолл-стрит**  
polonium-online.ru

**ОЛИГАРХ СЕРГЕЙ ПОЛОНСКИЙ**



**Безлимит по РФ за 650Р**



Графика


Качественные яркие

фото

**Узнайте, куда ведет дверь**  
Приложение



**Сделай лендинг сам!**  
platformalp.ru



**Платья с примеркой в Мск.**  
Группа

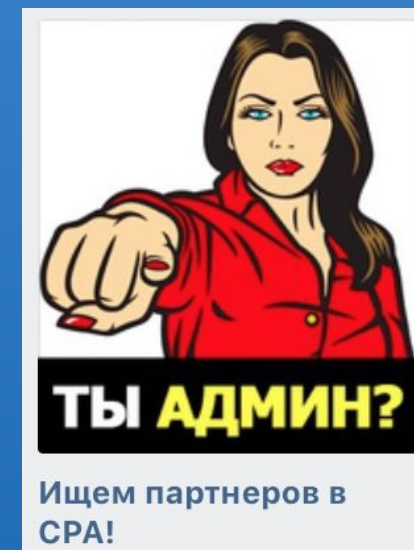
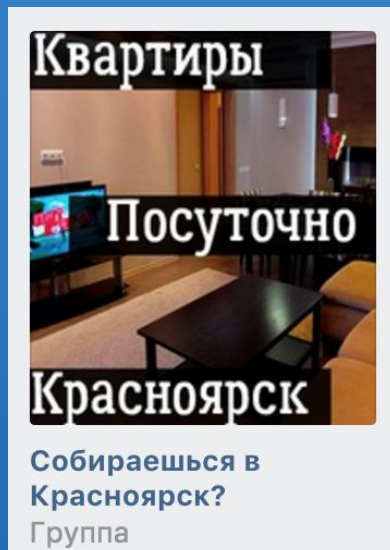
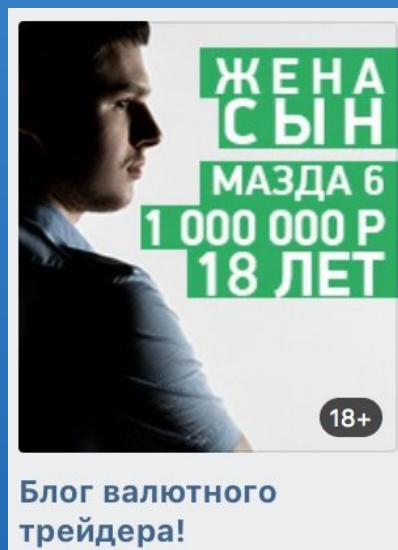
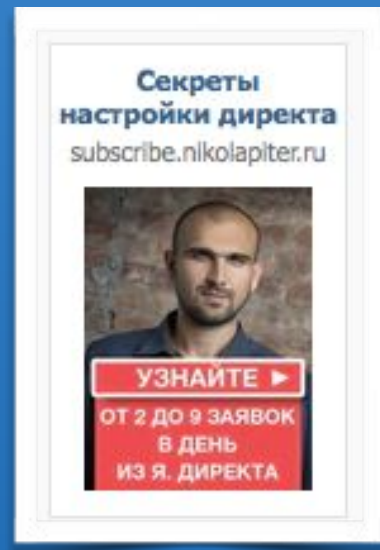


**Научим оформлять квартиру**  
Группа



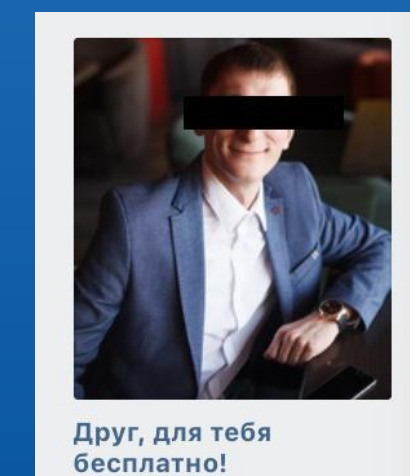
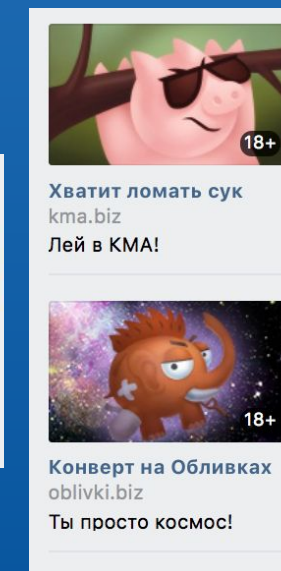
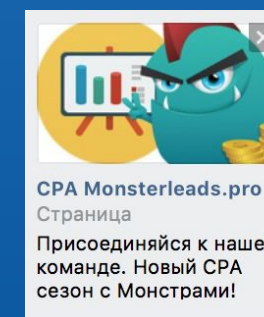
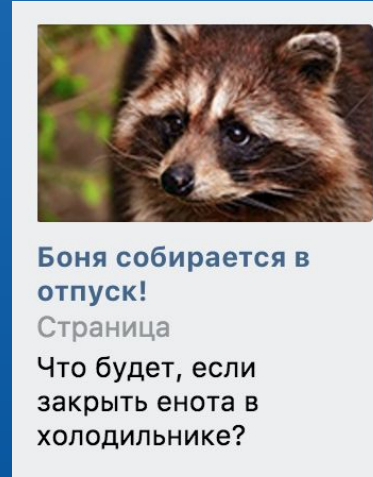


# Как повысить кликабельность?



## Добавление текста на изображение

Так лучше не делать



Яркий фон

Термины

Очень креативные объявления

Персонажи

Персонализация



# Качество графики



Нормально

- Подложка для текста
- Текст читаем
- Понятно что на картинке



Плохо

- Тест не читаем
- Непонятно что на картинке




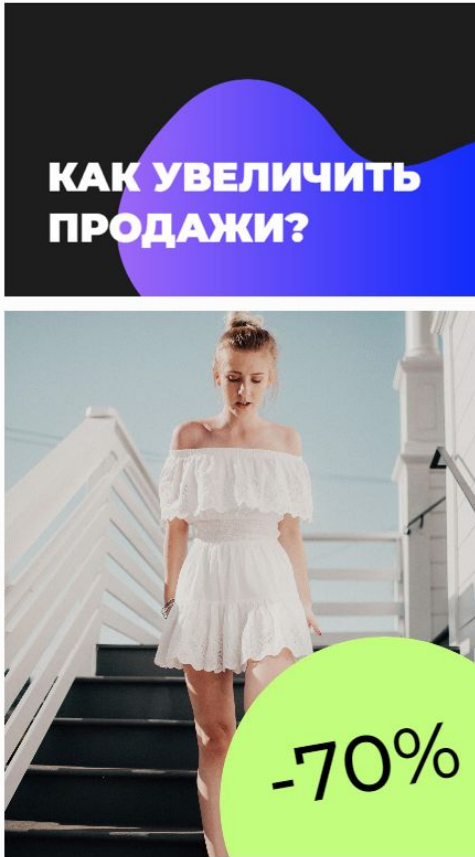
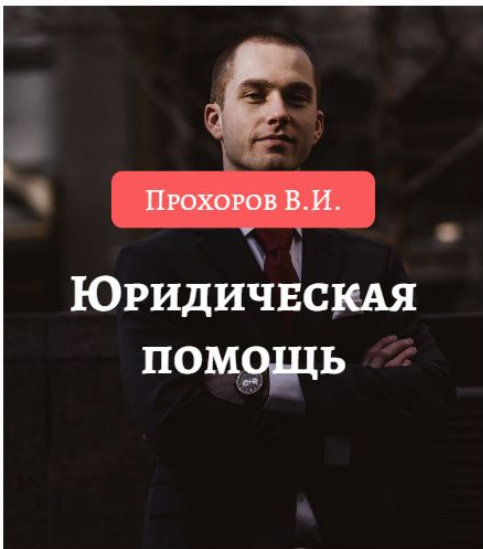



# Где создавать объявления?

Регистрация: [heyteaser.ru/r/gdemoysl0n](https://heyteaser.ru/r/gdemoysl0n)

Бесплатный месяц:

<https://heyteaser.ru/activate/izmi2r50s>

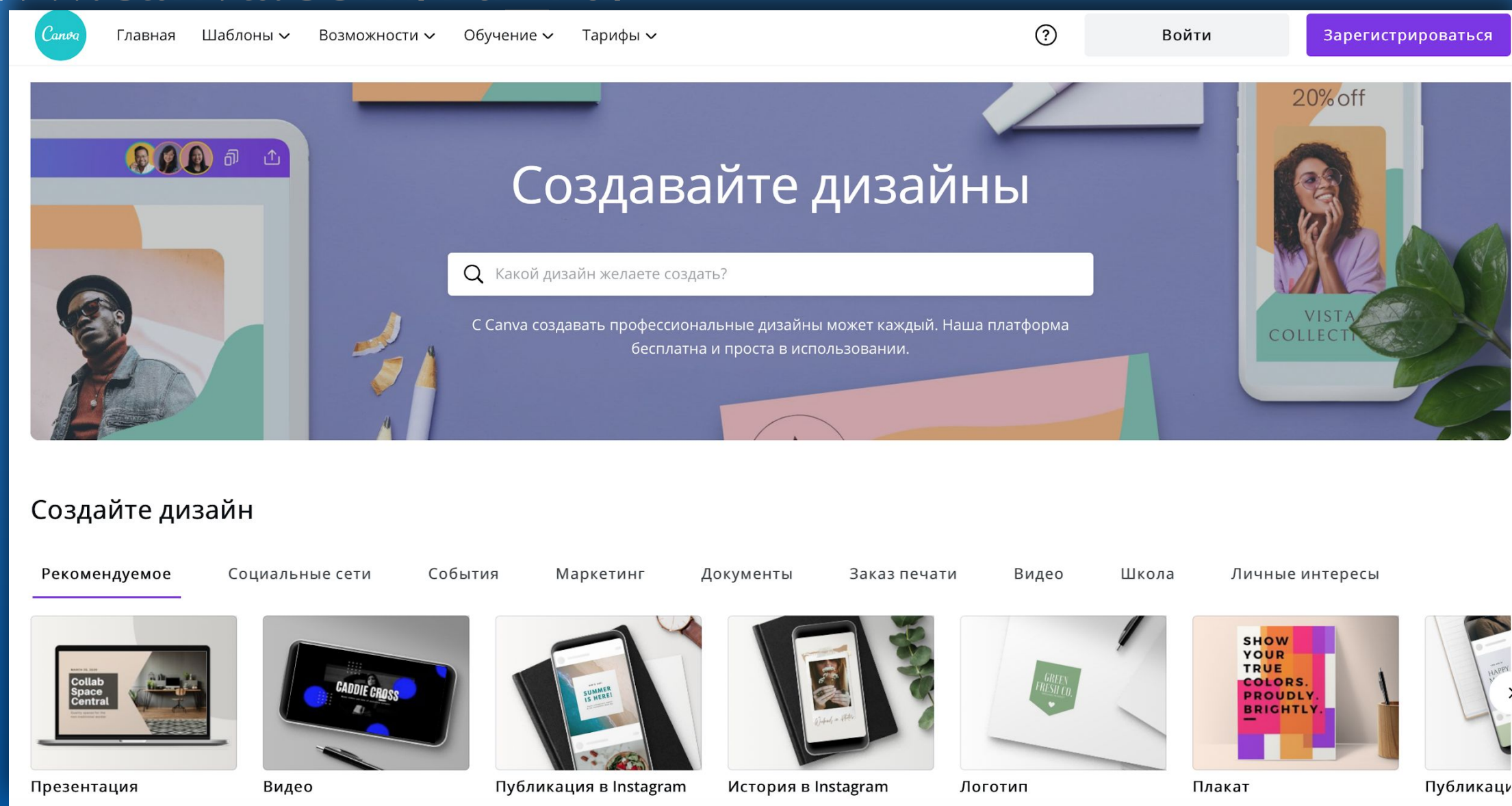
The image displays a grid of 10 diverse advertisements. Each ad features a unique background image and text. The ads include: a wedding photographer's profile, a free cooking masterclass, a fitness tip about stairs, a sales strategy article, a 70% discount on a dress, a legal consultation offer, a 5-day gift promotion, an English tutor, a math tutor, and a Black Friday sale.

 <p>Олеся Николенко Свадебный фотограф</p>	 <p>Бесплатный мастер-класс</p>	 <p>Подъем по лестнице вместо бега</p>	 <p>КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ? -70%</p>
 <p>Прохоров В.И. ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ</p>	 <p>5 дней в подарок</p>	 <p>Репетитор по английскому</p>	 <p>Репетитор по математике</p>

# Где создавать объявления?

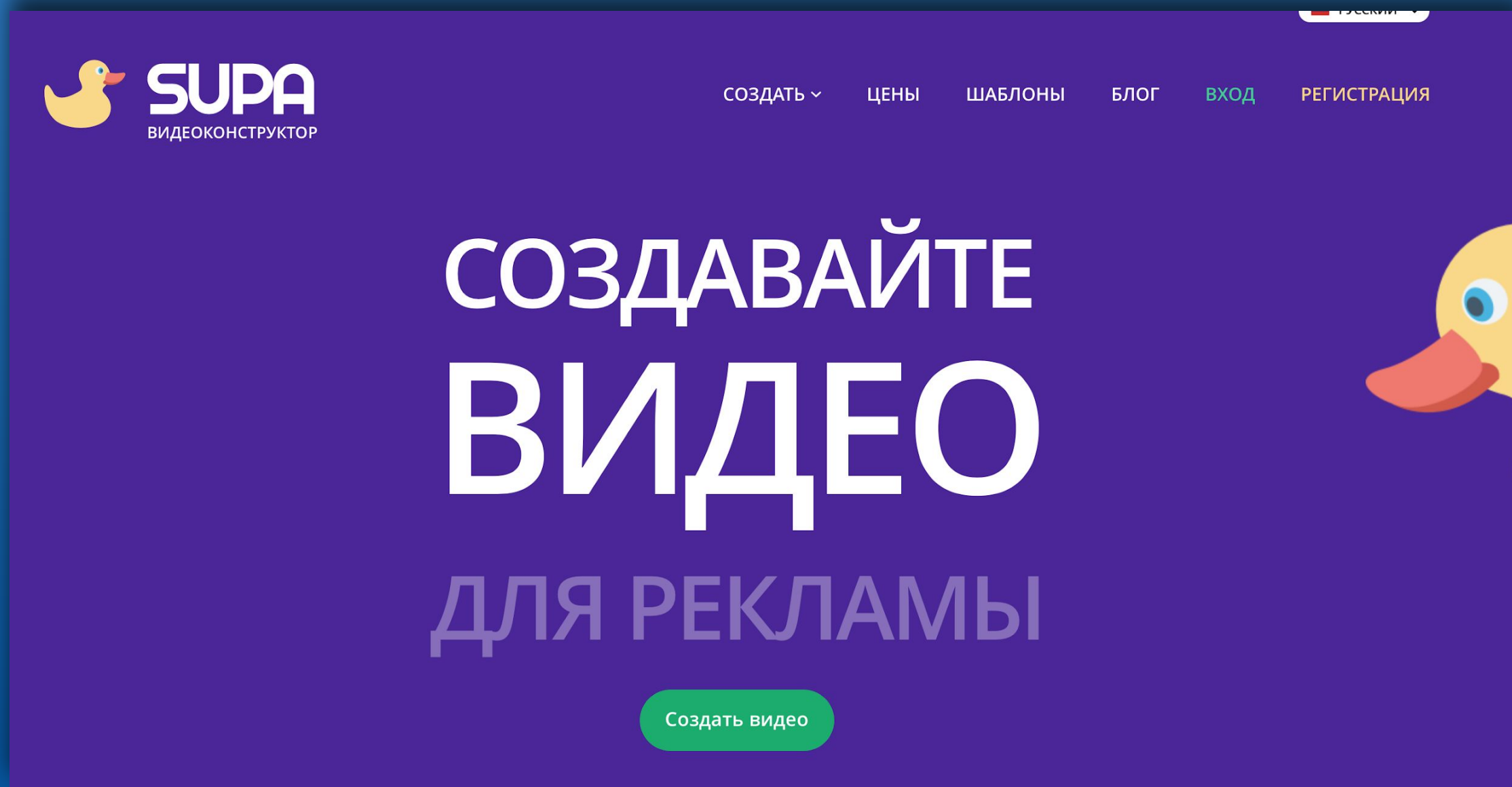
CANVA:

<https://www.canva.com/ru-ru/>



# Где делать видео?

Редактор видео: [supa.ru](https://supa.ru)

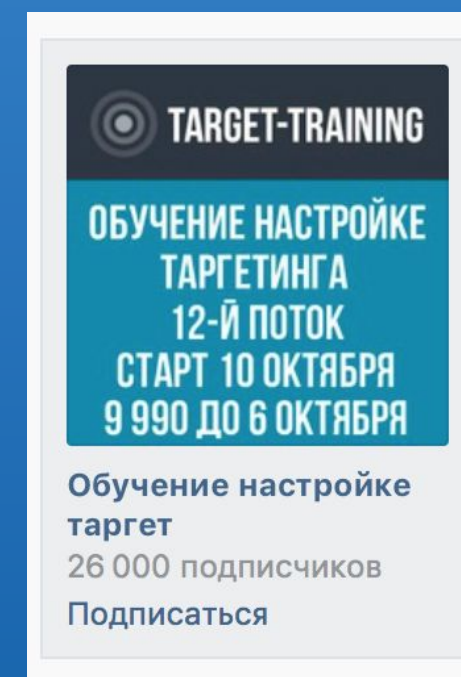


# Где искать изображения?

- Поиск по картинкам [heyteaser.ru](http://heyteaser.ru)
- [alpha.wallhaven.cc](http://alpha.wallhaven.cc) - база обоев для рабочего стола
- [designspiration.net](http://designspiration.net) - искусство, красивые интерьеры, арт, декор
- [pinterest.com](http://pinterest.com) - социальная сеть для изображений
- [tumblr.com](http://tumblr.com) - социальная сеть для изображений
- Google поиск по картинкам


# Продвижение сообщества

- Кнопка «подписаться»
- Заголовок из сообщества, или поменять название для создания тизера
- Квадратное изображение
- Подходит для продвижения тематических сообществ и брендов
- Конверсия теоретически может быть выше, но надо тестировать  
Обязательно посмотрите мой ролик по настройке кампании в живом режиме (ссылка на него будет дальше)



# Для ленты новостей

- Большое изображение 800x525
- Для универсальной записи нужно своё сообщество
- Для рекламы сайта сообщество не нужно



**Обучение настройке таргетинга. Target-Training** Рекламная запись 18+

2 недели до старта 27-го большого тренинга по таргетингу. А это значит, что сегодня мы открываем регистрацию на наш финальный онлайн-курс!

Самое главное: если когда-то были мысли придти, то приходи именно сейчас. Если думаешь, что кому-то из твоих друзей это было бы полезно: пожалуйста, посоветуй именно сейчас. Этим потоком я хочу в живую доучить всех, кто хотел, и кому было нужно, но откладывал. После чего я переверну страницу с онлайн-курсом, и мы займёмся следующим проектом. [Показать полностью...](#)

**Регистрация на 27-й онлайн поток по таргетингу с Алексеем Князевым. Последний.**

**Старт 1 февраля.**  
22 990 руб. до 28/01.  
24 990 руб. после 28/01  
Скидки мамам, людям с ов.

Новый Большой Тренинг.. [Посмотреть](#)

Леша Князев



# Универсальная запись


- Рекламные баннеры с текстом, 800x525
- Контрастно, ярко, заметно!
- 1-2 показа на человека для новой аудитории (!)
- Показывать на стенах сообществ
- Доступна автоматическая ставка, и автоматический поиск

Охват суммарный / подписчиков  
370 554 / 1 844

Количество всех пользователей / подписчиков сообщества, увидевших Вашу запись.

693 перехода в группу  
174 вступления в группу  
1 208 переходов по ссылке


1 182 скрытия  
37 жалоб  
523 скрытия всех записей


 Школа музыки Guitardo. Уроки взрослым и детям  
Рекламная запись 16+

Научись играть на фортепиано в Москве!  
2х-месячный курс по освоению фортепиано с нуля!

Подать заявку на бесплатный пробный урок: <http://vk.cc/4LUMqi>

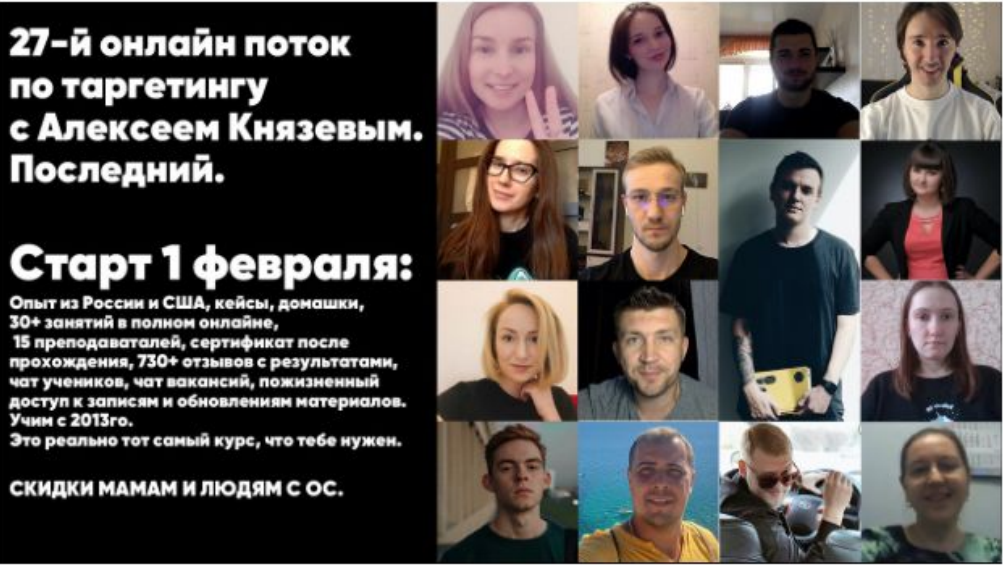
Показать полностью...



 Обучение настройке таргетинга. Target-Training  
Рекламная запись 16+

Привет!

Это не реклама очередного какого-то курса по таргетингу. Мы вели это обучение в прямом эфире с 2013-го года. Его прошли тысячи профессионалов рынка таргетинга, и это наш последний поток. Это курс не только про таргетинг, он про интернет-маркетинг в целом. С душой, с любовью, и с опытом. Изучи программу, отзывы "до и после", и приходи, оно того стоит!



Новый Большой Тренинг.. [Посмотреть](#)

# Запись с кнопкой

- Появляется кнопка, и можно выбирать какая кнопка!
- Появляется возможность оплачивать рекламу за целевое действие
- Рекомендую ставить автоматическую цену, а потом менять, если надо.

Обучение настройке таргетинга. Target-Training  
Рекламная запись 16+

Привет, меня зовут Лёша Князев. Я рассказываю как продвигаю свои бизнесы в США, и попутно учу таргетингу с 2013 года. Без воронок, марафонов и элементов инфобизнеса, которые тебя достали. Стараюсь ради тебя: подпишись

Что такое таргетинг на самом деле?  
Авторский курс по таргетингу Алексея Князева  
Часть 2 из 94 10:36

Тут только реальная польза и опыт.  
vk.com


Подписаться

# Реклама сайта - трафик сразу на сайт

- Ограничение текста
- Можно вести на страницы в ВК
- Можно вести на рассылку типа senler и тд.

Коммерческий иллюстратор [редактировать](#) [Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании:	EGOR/проф сообщества новые
Дневной лимит:	Не задан
Лимит объявления:	15 000 рублей
Цена за переход:	10.23 рубля
Статус:	Запущено (?)
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Расписание:	Не установлено
Рекламные площадки:	Все площадки Исключая стены сообществ
Тематики:	Образование и работа
Сохранение аудитории:	Нажали на баннер Перешли по ссылке или в сообщество Выключили баннеры Все негативные действия view profinew Просмотрели запись
Целевая аудитория:	133 000 человек
Страна:	Россия
Возраст:	От 18 лет
Группы:	Бехайнсер   Дизайн, Behance Top Cases   Беханс Дизайнер, Behance, Adobe Illustrator, Behance portfolio, I ♥ Adobe Illustrator, BRUSH.GURU   Делаем иллюстраторов, Cathvader illustrations, VK Illustrators, Иллюстраторы.рф - работа и вакансии иллюстрации, Я - иллюстратор, WACOM Россия, Procreate, ВОЛЬНИЦА. Учим полезному, Dribbble
Исключить аудитории ретаргетинга:	Выключили баннеры, view profinew
Ссылка:	<a href="https://commercial-illustrator.com/?utm_source=vk&amp;utm_medium...">https://commercial-illustrator.com/?utm_source=vk&amp;utm_medium...</a> <a href="#">Редактировать</a>



Коммерческий иллюстратор  
Реклама сайта · 16+

Как хорошо зарабатывать умея рисовать? Курс для тех, кто хочет зарабатывать любимым делом!

Бесплатное занятие  
[commercial-illustrator.com](https://commercial-illustrator.com) [Записаться](#)

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

# Сторис

- Размер фото  
1080x1920
- Размер видео  
720x1280
- Вертикальный  
формат
- 10 мб максимум
- 1-2 показа на  
человека (!)

## Коммерческий иллюстратор [редактировать](#)

Название кампании: EGOR/проф сообщества/сториз  
Дневной лимит: Не задан  
Лимит объявления: 1000 рублей  
Цена за 1000 показов: 334.69 рубля  
Статус: Остановлено (?)  
Дата запуска: Не задана  
Дата остановки: Не задана  
Расписание: Не установлено  
Рекламные площадки: Все площадки  
Ограничение показов: Ограничивать до 1 показа на человека  
Тематики: Образование и работа  
Сохранение аудитории: Нажали на баннер  
Перешли по ссылке или в сообщество  
view profinewstories  
Просмотрели запись

Целевая аудитория: 33 000 человек  
Страна: Россия  
Возраст: От 18 лет  
Группы: Бехайнсер | Дизайн, Behance Top Cases | Беханс Дизайнер, Behance, Adobe Illustrator, Behance portfolio, I ♥ Adobe Illustrator, BRUSH.GURU | Делаем иллюстраторов, Cathvader illustrations, VK Illustrators, Иллюстраторы.рф - работа и вакансии иллюстрации, Я - иллюстратор, WACOM Россия, Procreate, ВОЛЬНИЦА. Учим полезному, Dribbble

Исключить аудитории ретаргетинга: Выключили баннеры, view profinewstories

Ссылка: [http://vk.com/golopolosov.egor?ad\\_id=53483546](http://vk.com/golopolosov.egor?ad_id=53483546)  
[Редактировать](#)



<input type="checkbox"/>	Название		CPM (?)	Дн. лим.	Общ. лим. (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
<input type="checkbox"/>	Коммерческий иллюстратор	■	<u>334.69 Р</u>	<u>Не задан</u>	<u>1 000 Р</u>	239.91 Р	1 198	26	2.170 %	9.22 Р
<input type="checkbox"/>	Коммерческий иллюстратор	■	<u>334.69 Р</u>	<u>Не задан</u>	<u>1 000 Р</u>	753.46 Р	2 733	66	2.415 %	11.41 Р
<input type="checkbox"/>	Коммерческий иллюстратор	■	<u>334.69 Р</u>	<u>Не задан</u>	<u>1 000 Р</u>	775.01 Р	2 805	57	2.032 %	13.59 Р
Всего						1 768.38 Р	6 736	149	2.212 %	11.87 Р

# Сбор заявок

- Применяем, когда не нужен лендинг
- Создаём форму заявок, потом прикрепляем её к посту
- Политика конфиденциальности и код ретаргетинга для тех, кто

К выбору сообщества

Обучение настройке таргетинга. Target-Training > Форма сбора заявок

Добавить форму

Название	Дата создания	Статус	Заявки	
Форма 20 поток	19 сен в 1:31	Активная	0 · Скачать	Создать объявление

Справка по работе с формами

Добавление формы

Форма 21.09.18 Сохранить форму

Обложка: Загрузить  
Размер — 1200x300px, форматы: JPG, GIF, PNG.

Описание: Введите описание Вашего товара или услуги. Вы можете использовать wiki-разметку ВКонтакте. 600

- ✓ **Вопросы**  
Какие данные Вы хотите получить?
- ✓ **Политика конфиденциальности**  
Укажите ссылку на документ с пояснением, как Вы будете обрабатывать полученные данные пользователя — политику конфиденциальности, пользовательское соглашение или соглашение об обработке персональных данных.
- ✓ **Подтверждение** · Необязательно  
Введите текст, который увидит пользователь после отправки формы, а также укажите ссылку на Ваш сайт или сообщество ВКонтакте.
- ✓ **Настройки** · Необязательно  
Выберите настройки формы.
  - Запретить повторное заполнение формы
  - Уведомлять о новых заявках в личные сообщения
  - Уведомлять о новых заявках по email

Пиксель: Вставьте код пикселя ВКонтакте

Загрузите изображение обложки 1200x300

Текст заголовка

Имя  
Имя

Фамилия  
Фамилия

Согласен с условиями использования формы заявки и политикой конфиденциальности лица, разместившего форму заявки.

Отправить

Экран «Вопросы» 1 из 2

Название кампании:	Вакансия акцент
Дневной лимит:	Не задан
Лимит объявления:	1 000 рублей
Цена за 1000 показов:	100 рублей
Статус:	<a href="#">Остановлено (?)</a>
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Расписание:	все дни: 8:00-24:00
Рекламные площадки:	Все площадки Исключая рекламную сеть
Ограничение показов:	Ограничивать до 2 показов на человека
Тематики:	Аксессуары (Авто, мото)
Сохранение аудитории:	Нет
Целевая аудитория:	44 000 человек
Город:	Орск, Россия
Возраст:	От 20 до 45 лет
Исключить группы:	Часовой салон "Акцент" г. Орск
Ссылка:	<a href="http://vk.com/wall-11352268_2043">http://vk.com/wall-11352268_2043</a> <a href="#">Редактировать</a>

Статистика записи [?](#)

6 438 3 0 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

46 переходов по ссылке	5 991 охват не подписчиков
39 переходов в группу	0 охват подписчиков
5 вступлений в группу	447 бесплатный охват
36 скрытий	8 заявок ( <a href="#">скачать</a> ) <a href="#">?</a>
2 жалобы	
20 скрытий всех записей	

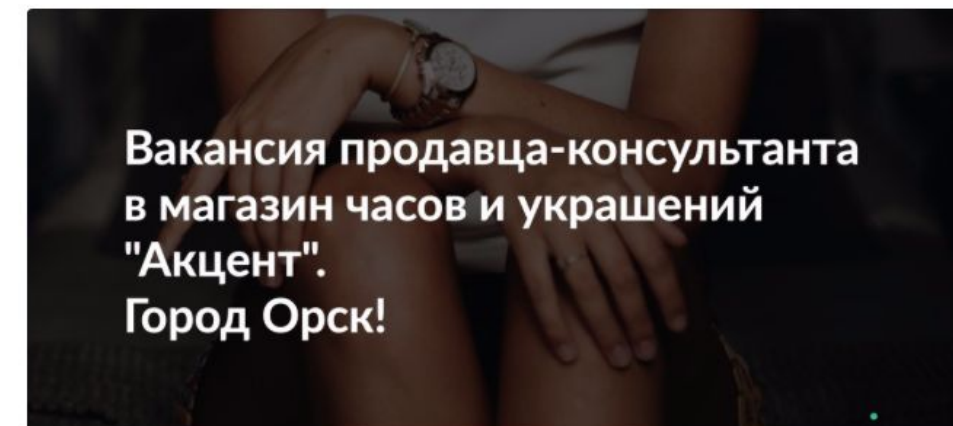


Часовой салон "Акцент" г. Орск  
Рекламная запись 18+

Внимание! Тот редкий момент, когда в «Акценте» есть вакансия!

В наш новый магазин ищем сотрудника (центр, открытие ноябрь-декабрь).

Ищем хорошего человека, без вредных привычек и в хорошей физической форме.



Регистрация на вакансию

Оставьте заявку

[Заполнить](#)

[Редактировать](#)

[Редактировать форму](#)

[Копировать вместе с записью](#)

[Копировать только настройки](#)

Оценка рекламной записи

за вчера

[средний](#)

Позитивная реакция


## Статистика

Период статистики:

За всё время ▾


Дата ▾	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)	Заявки (?)	CPL (?)	Охват (?)
Январь 2019	0.00 ₹	0	0	0.000 %	0.00 ₹	0	0.00 ₹	0
Декабрь 2018	0.00 ₹	0	0	0.000 %	0.00 ₹	0	0.00 ₹	0
Ноябрь 2018	0.00 ₹	0	0	0.000 %	0.00 ₹	0	0.00 ₹	0
Октябрь 2018	997.41 ₹	10 091	86	0.852 %	11.59 ₹	7	142.48 ₹	6 861
	997.41 ₹	10 091	86	0.852 %	11.60 ₹	7	142.49 ₹	

# Карусель



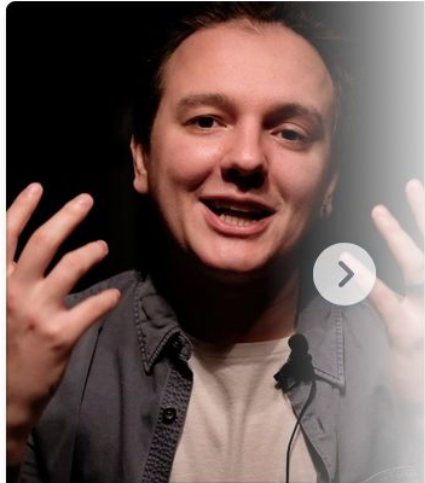
**Обучение настройке таргетинга. Target-Training**  
Рекламная запись 18+

Без манипуляций и инфобизнеса. Если ты хочешь освоить таргетинг, получить опыт, структурировать знания: приходи на 27-й поток по таргетингу. У меня учились тысячи таргетологов, тут практика, домашки и общение с профи!




15 преподавателей!

[Подробнее](#)




Курс Алексея Князева

[Подробнее](#)



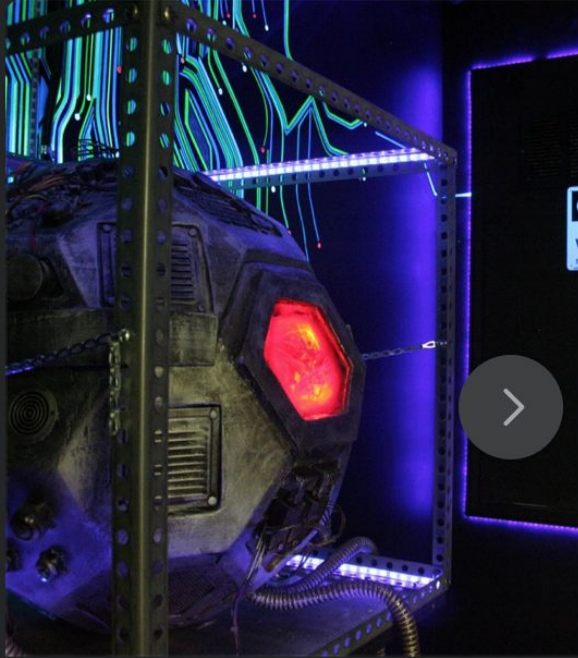
**Real Escape Room in Redmond "Conundroom"**  
Реклама (демонстрация)

The New Conundroom Quest is Officially Open! Travel in Time and Try to Save the World in Our New Incredible Adventure!






new conundroom quest  
**EX\_MACHINE**

New Generation of Real Escape... [Забронировать](#)



Electrical Puzzles [Забронировать](#)

108    Комментарии: 25 Поделились: 14

[Нравится](#) [Комментировать](#) [Поделиться](#)



Название кампании:	ТТ21/ТХ,Ц,ИМАЯ акт/промо
Дневной лимит:	Не задан
Лимит объявления:	10 000 рублей
Цена за 1000 показов:	451.23 рубля
Статус:	<u>Остановлено (?)</u>
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Расписание:	Не установлено
Рекламные площадки:	Все площадки Исключая рекламную сеть
Ограничение показов:	Ограничивать до 1 показа на человека
Тематики:	Авто, мото
Сохранение аудитории:	ТТ21view Просмотрели запись ТТ21active Все позитивные действия ТТ12negative Все негативные действия
Целевая аудитория:	25 000 человек
Возраст:	От 21 года
Исключить группы:	Секреты таргетинга от target-training.ru, Обучение настройке таргетинга. Target-Training
Активность в сообществах:	Интернет-маркетинг от А до Я, Церебро Таргет, TargetHunter: SMM для бизнеса
Исключить аудитории ретаргетинга:	ТТ12negative
Ссылка:	<a href="http://vk.com/wall-56971380_21817">http://vk.com/wall-56971380_21817</a> Редактировать



## Обучение настройке таргетинга. Target-Training

Рекламная запись

Ну что, настало время 21-го потока по таргетингу.

21-й поток начнётся 21-го января (какое совпадение!) и продлится до 26 февраля (даже мой день рождения вместе встретим!).



У Леши Князева

Записаться

У 57% сертификат

Записаться

Редактировать

Копировать вместе с записью

Копировать только настройки

## Статистика записи ?

 **27K**  **75**  **4**  **0**

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

**112** переходов по карточкам      **24K** охват не подписчиков  
**112** переходов по ссылке      **717** охват подписчиков  
**296** переходов в группу      **2 635** бесплатный охват  
**46** вступлений в группу  
**198** скрытий  
**12** жалоб  
**180** скрытий всех записей

## Статистика

Период статистики: За всё время ▾

Дата ▾	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)	Охват (?)
Январь 2019	7 056.10 ₽	27 086	374	1.381 %	18.86 ₽	27 040
	7 056.10 ₽	27 086	374	1.381 %	18.87 ₽	

Оценка рекламной записи

за вчера

**средний**

**4.1** / 10

Позитивная реакция

**Низкая**

Негативная реакция

**Высокая**

[Советы по созданию рекламной записи >](#)

# Едем дальше.

## Выберите любой формат объявления

Любой адрес сайта или сообщества впишите, чтобы вас допустило к остальным настройкам

Тематика объявления:	Выберите тематику
Возрастная маркировка:	<b>Авто, мото</b>
	Автомобильная электроника
	Автомойка

# Тематика объявления

Выставляем то, к чему относится  
ваша реклама

# География

**Настройка целевой аудитории**

▼ **География**  
Страна, город, улица

Страна:

Города и регионы:

За исключением:

Районы:

Станции метро:

Улицы:

[Скрыть дополнительные настройки](#)

**Аудитория**  
**97 742 145** человек

**Рекомендуемая цена**  
**21.58 – 24.88** рубля

# Города и регионы

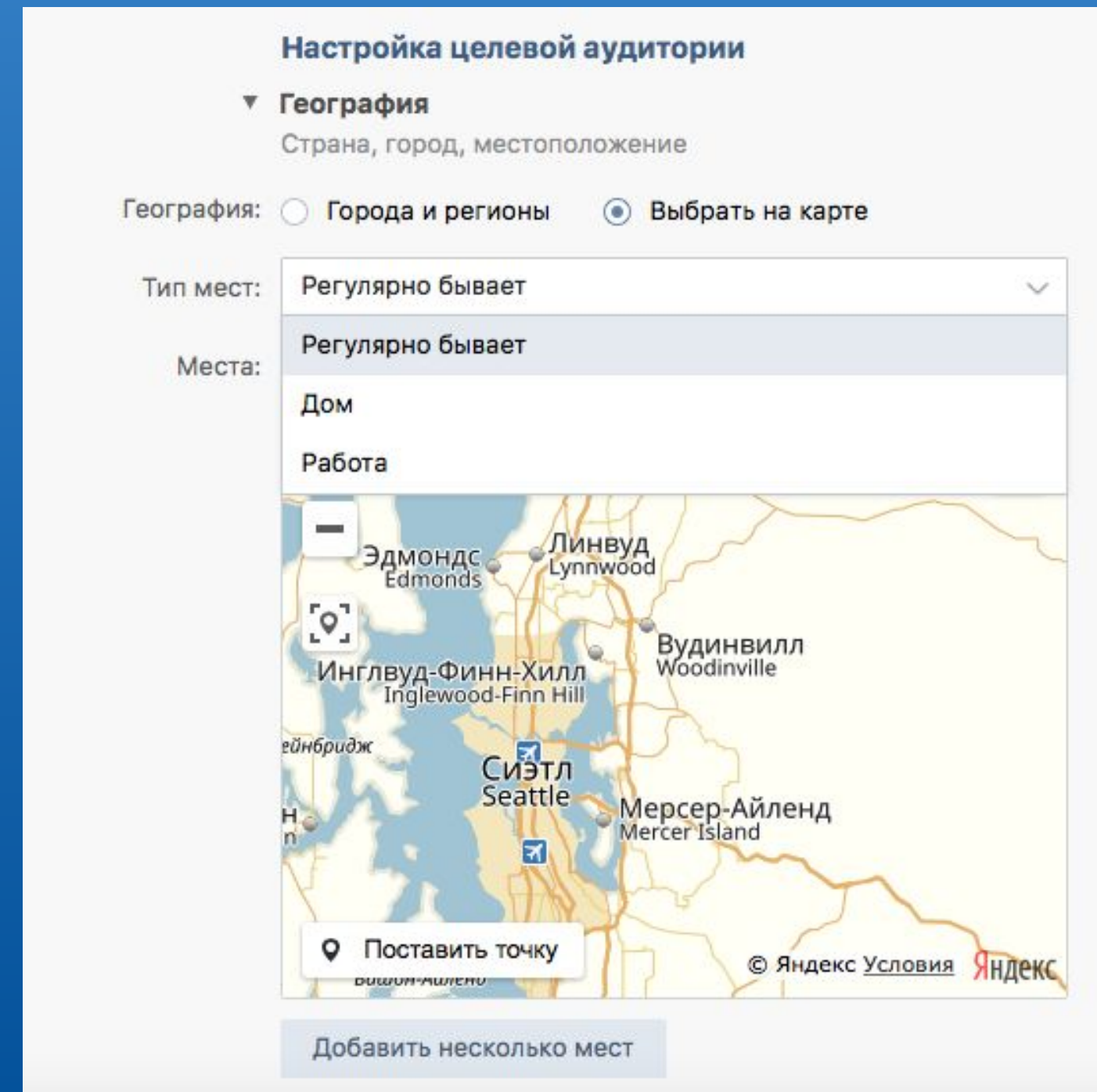
Берёт данные из анкеты.

- Любая - 2-3-4 руб. за клик
- СНГ (Украина, Беларусь и т.д) - от 7 за клик
- Россия - от 9 руб. за клик
- Москва и Санкт-Петербург - от 10 руб. за клик
- Региональные города миллионники - от 12 руб. за клик

# Выбор на карте

Берёт данные с гео-локации

- Собрать людей посещающих бизнесы
- Собрать людей посещающие конкретные страны и курорты, но для сбора людей живущих в одном городе и посещающие другие города нужно использовать настройку на сообщества города + эту вкладку
- У тизеров и промо постов - разные настройки географии на карте, тк тизеры показываются только на компьютере



# Важные нюансы

- Эффективный радиус рекламы обычно 3км или 2-3 станции метро.
- При таргетинге на город - проверить город+область
- При продаже товаров - проверить настройку без городов-миллионников
- В случае локальных бизнесов лучше указывать название города/улицы/ст.метро в объявлении
- Люди живущие близко от большого города пишут в анкете название именно этого большого города
- Разделение по странам снижает среднюю стоимость перехода, по городам - позволяет полностью обрабатывать эти города, но трудозатрат очень много



# Демография

▼ Демография  
Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой  
 Мужской  
 Женский

Возраст: Любой Любой

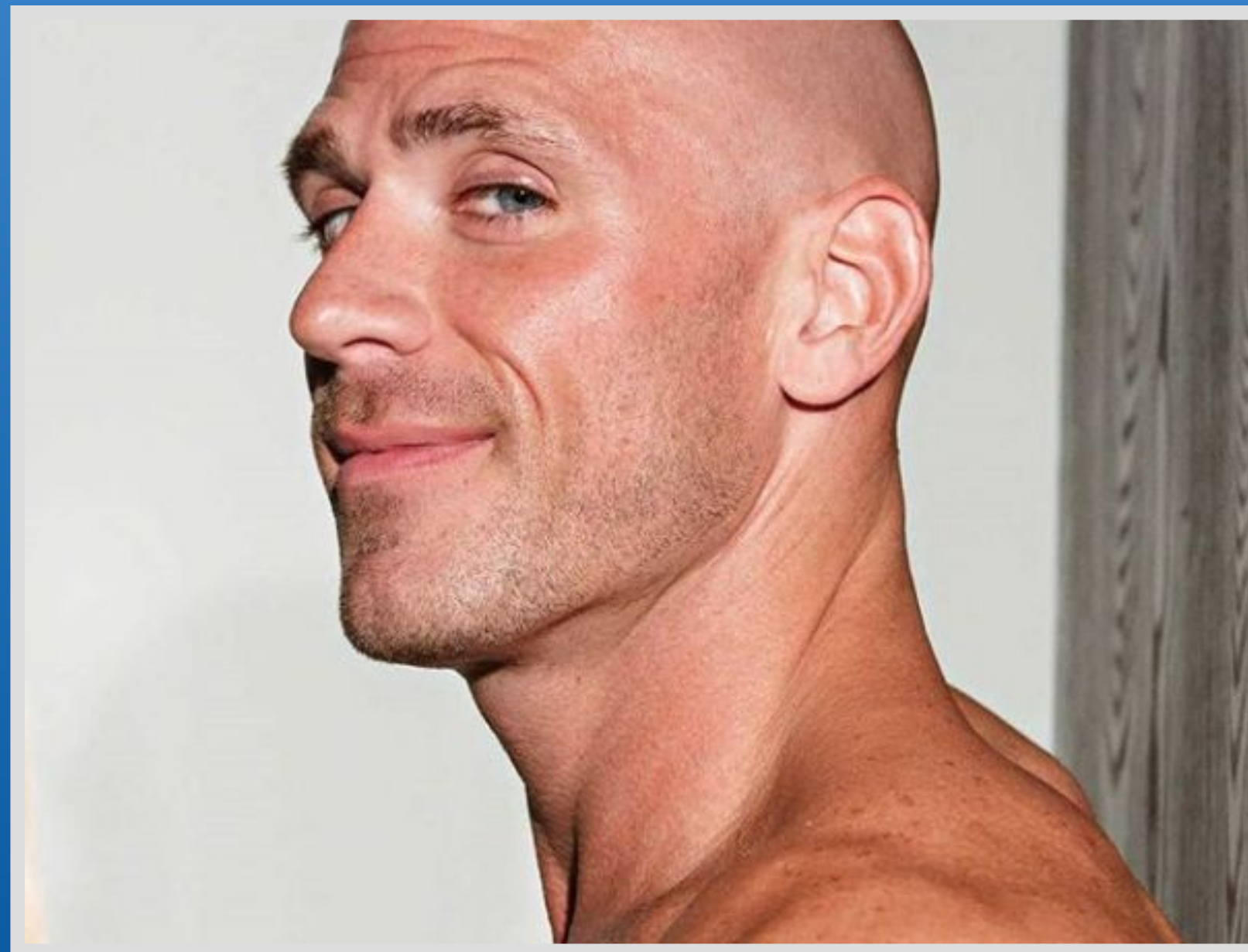
День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение: Выберите статусы

- Стоимость клика выше

# МУЖЧИНЫ

- Хуже переходят по рекламе
- Хуже вступают в сообщества
- Меньше лайкают
- Меньше комментируют
- Меньше рассказывают друзьям



Джонни Синс  
(актер)

# ЖЕНЩИНЫ

- Стоимость клика ниже
- Лучше переходят по рекламе
- Больше вступают в сообщества
- Больше лайкают
- Больше комментируют
- Больше рассказывают друзьям



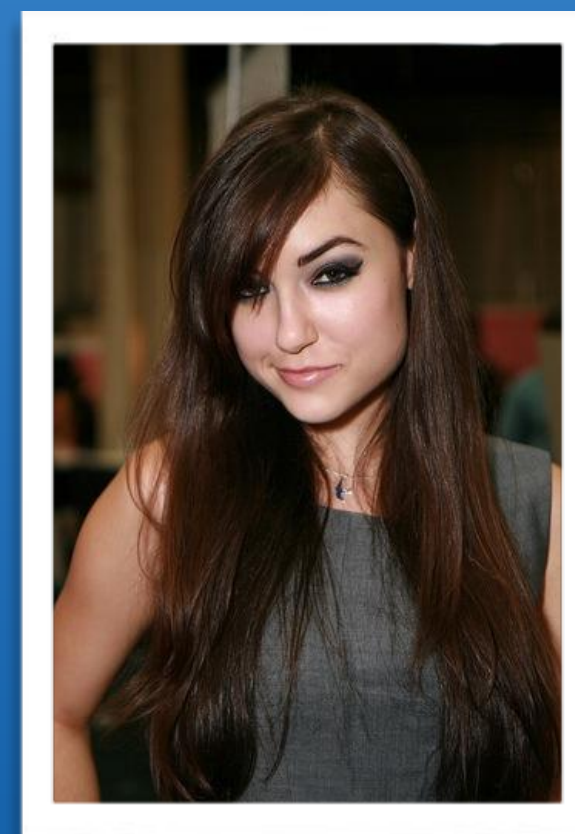
Саша Грей (актриса)  TARGET-TRAINING

# Мужчины



Интереснее реклама

# Женщины



Больше убеждения

# Разделять ли аудиторию?

- Да, если есть подозрение, что кто-то может быть больше заинтересован (в таргетинге важно найти наиболее эффективную аудиторию и работать с ней)
- Разумеется, если у вас магазин с женской и мужской одеждой, то имеет смысл разделить аудитории
- Женщинам легче продавать мужские товары “в подарок”
- Мужчинам сложно продавать женские товары “в подарок”
- У парсеров и у категорий интересов есть очень классная настройка на “дни рождения друзей, девушек и тп”

# Возраст

## До 18 лет

- Низкая платежеспособность, зависимость от родителей
- Большое количество
- Низкая стоимость
- Хороши для игр, концертов, фильмов. Тех проектов, где не нужно платить много денег

## 18-20 лет

- Минимальная платежеспособность
- Запланированные единоразовые, и недорогие покупки.
- Средняя стоимость
- Хороши для игр, акций, промо сайтов, фильмов, недорогих товаров, одежды, трендовых вещей, баров и кафе

## 21+

- Нормальная платежеспособность
- Относительно высокая стоимость
- Хороши для всего, где нужно что-то покупать ;)

Активная аудитория  
18-27 и жен. 45+



# Ограничение максимального возраста

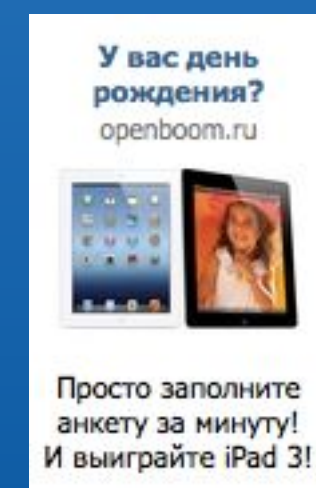
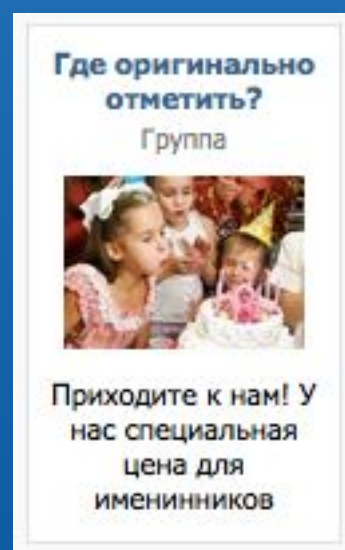
- Если уверены в возрасте аудитории

ИЛИ

- По результатам тестовой рекламной кампании

# Дни рождения

- Хорошо работают, если есть что предложить имениннику



- День рождения – повод начать новую ЖИЗНЬ

# Семейное положение

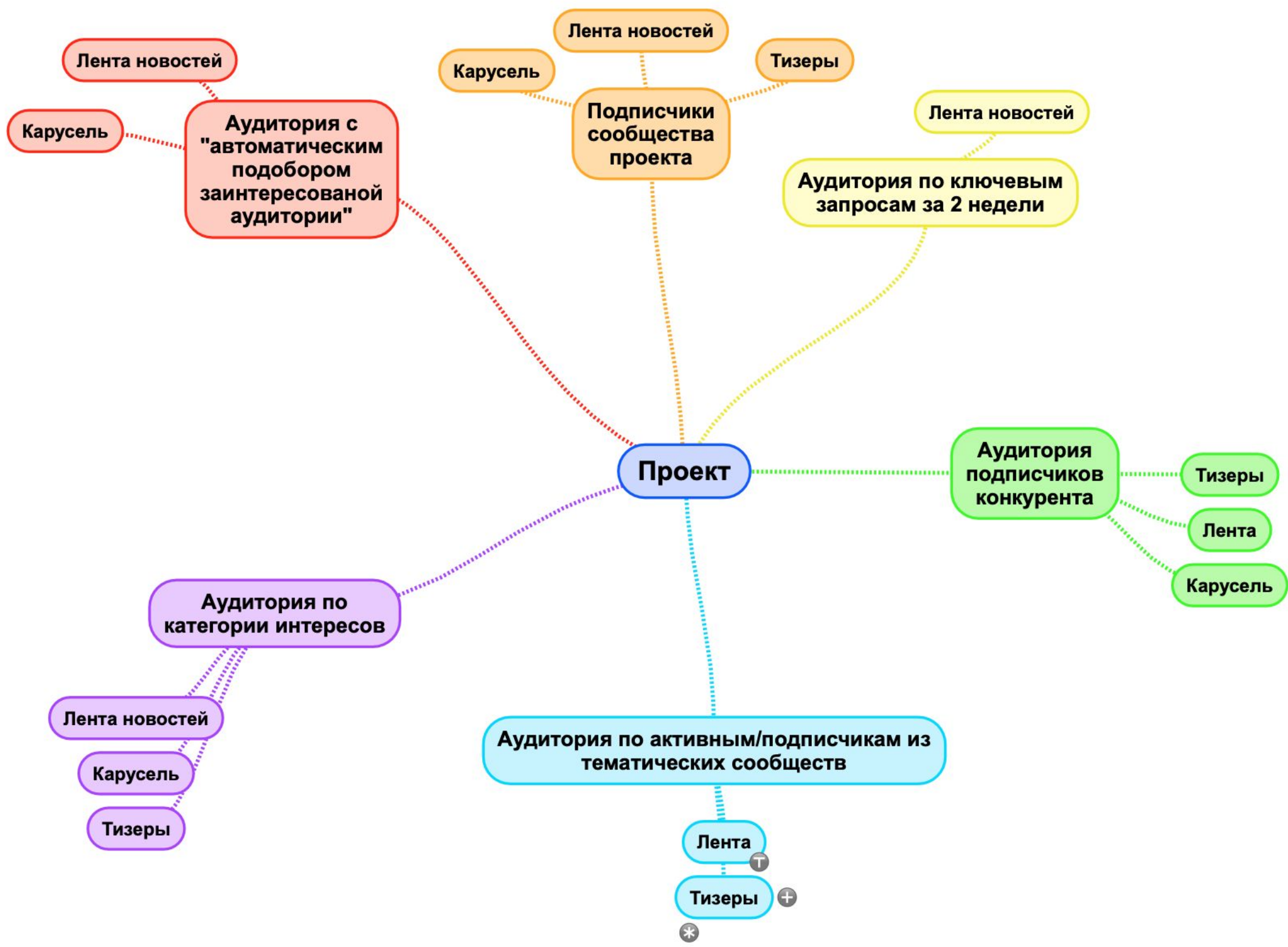
- У многих не выставлено
- Сильно сужает аудиторию
- Ставим только если уверены
- Очень сильная конкуренция в праздники, по помолвленным и т.д

# Кстати, о праздниках

- Резкий рост цен на новый год
- Ощутимая конкуренция на 14 февраля и 8 марта
- Зато на 23е ничего особого не происходит
- Готовится к празднику лучше за 2 недели

# Таргетинг Аудитории, их интересы и поведение

# Начинаем с составления “Маинд карты” - Карты аудиторий



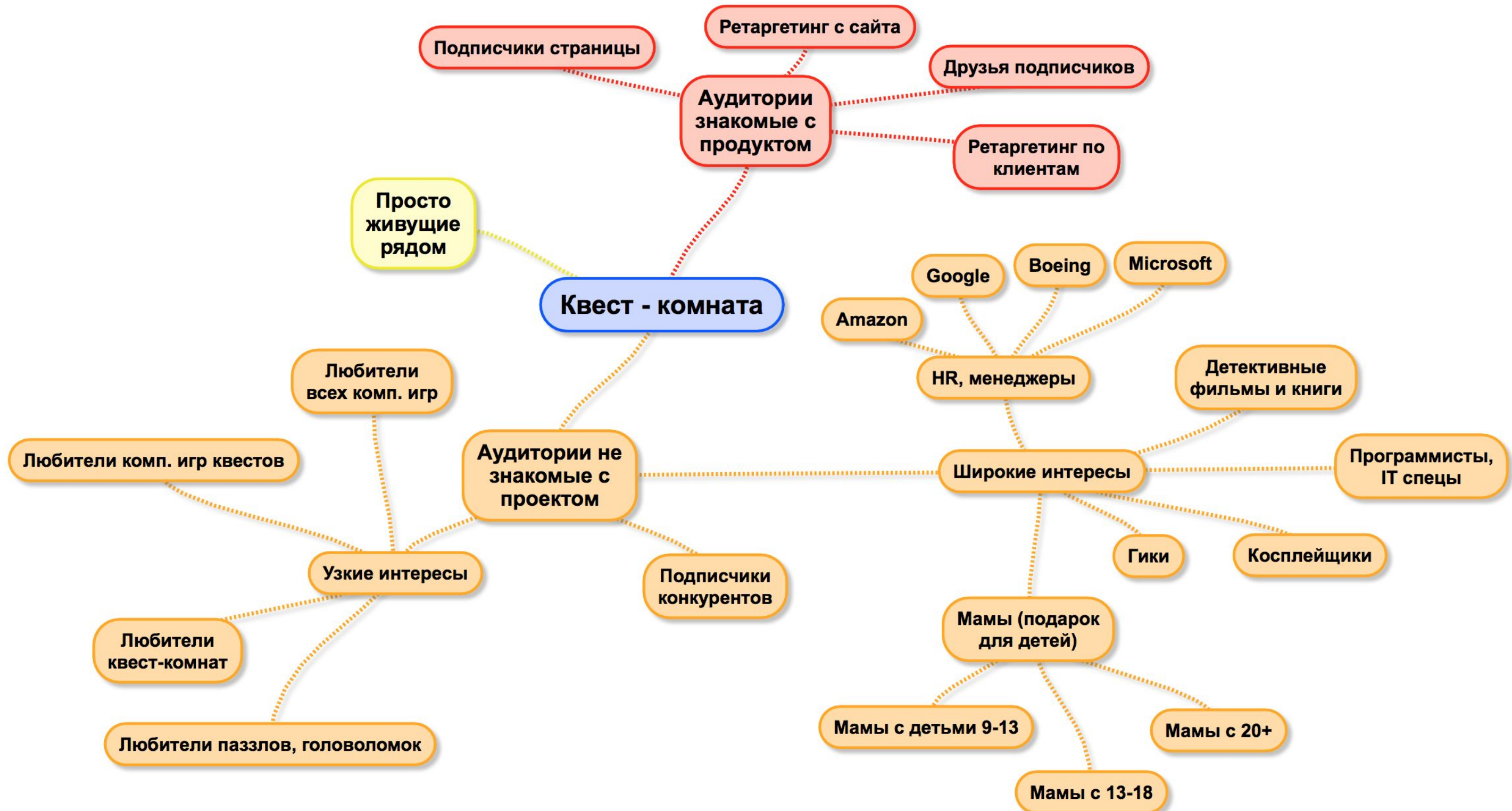




# Аудитории - тестовая РК



# Аудитории - основная РК



Simplemind

coggle.it

Любой сервис по запросу гугла  
“онлайн маинд карты”

Самая подходящая аудитория:  
та, которая вас уже знает!

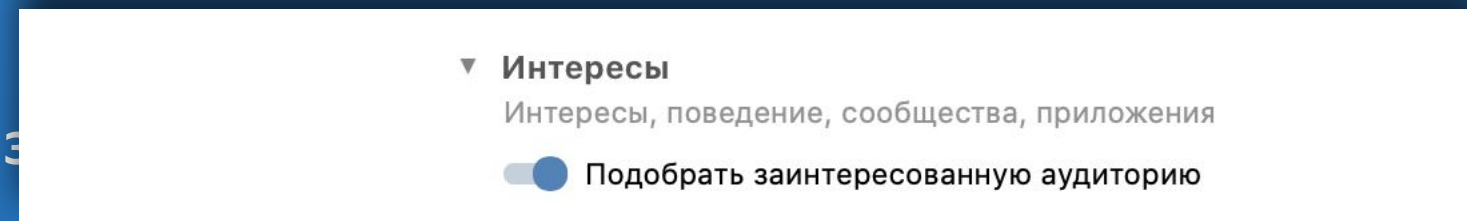
# Аудитории с хорошей конверсией

## “кто уже имеет связь с проектом”

- Друзья и подписчики
- Ретаргетинг с сайта
- Подписчики вашего сообщества
- Ваши клиенты (если их можно использовать повторно)
- Друзья клиентов (не всегда)
- Аудитории, которые реагировали на какие-то из ваших постов (не забудьте включить эту функцию!)

# Для рекламы с участием сообщества есть возможность автоматического поиска ЦА

- Тестируйте обя...



- Работает только для универсальной записи, записи с кнопкой, карусели, но не для рекламы сайта и тизеров
- Алгоритм составляет портрет ЦА на основе подписчиков сообщества,
- Ручная настройка позволяет показать рекламу большему количеству людей
- Сравните полученные результаты с ручной настройкой о которой расскажу дальше

# Графа «Интересы и поведение»

- Берет информацию из интересов и тематики сообществ, в которых состоит пользователь
- Часто эффективны и просты в настройке
- Подходят для товаров и услуг с широкой целевой аудиторией
- Оплата за клики - безопаснее

# Графа «Сообщества»

- Основная настройка таргетинга в Вконтакте
- Если человек состоит в сообществе, значит ему интересна тематика, он готов получать информацию.
- Подходит для всех товаров, клиентов, услуг и брендов
- До 200 сообществ в настройке
- Используем всегда, большая часть рекламных кампаний настроены на сообщества в том или ином виде
- Сообщества можно исключать



# Логика при подборе сообществ

Товар/услуга/сервис

Похожие на  
ваших клиентов  
аудитории

Кто контактировал с  
вашим бизнесом

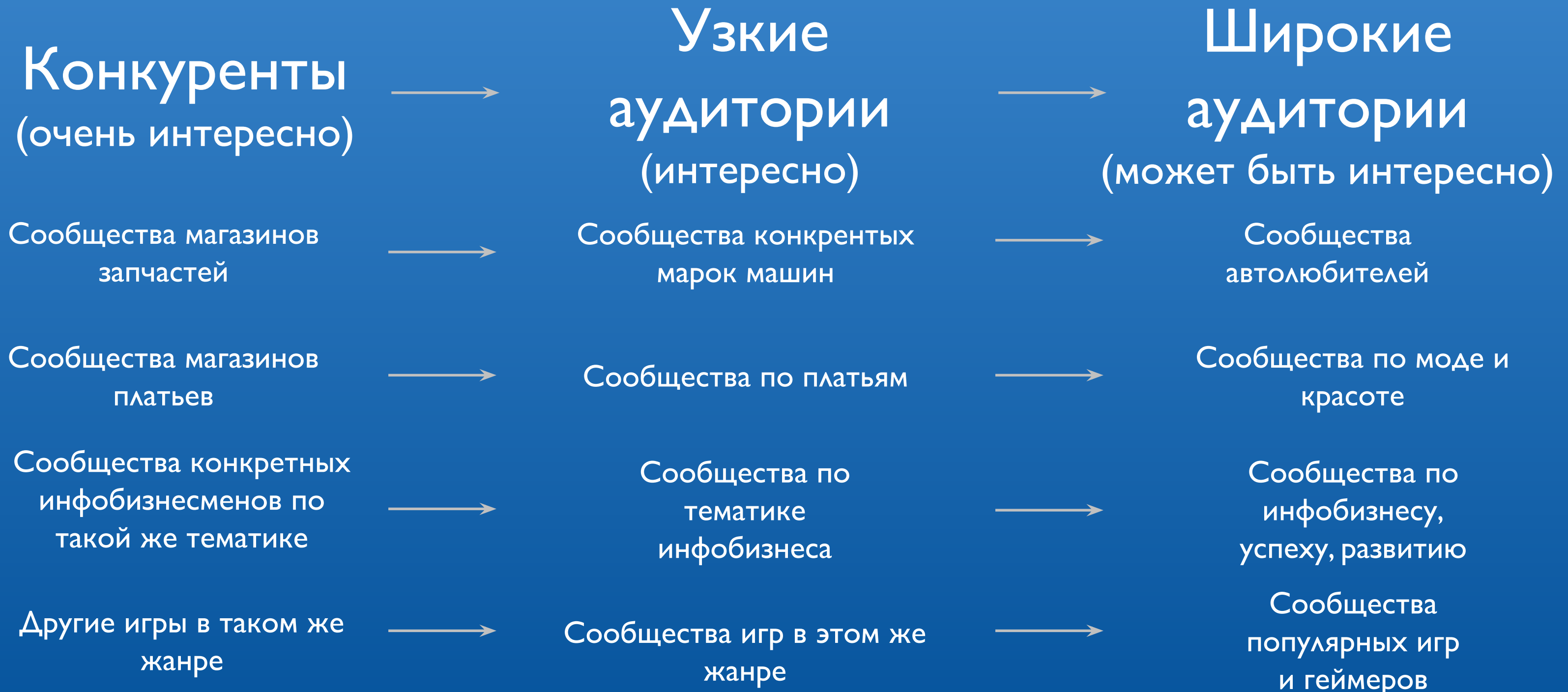
Кому это будет  
интересно?

Очень интересно

Интересно

Может быть  
интересно

# Как подбирать сообщества?



# Нюансы

- На этапе тестирования подбираем до 25 сообществ для каждой аудитории (мамы - 25 сообществ, мотоциклисты - 25 сообществ)

Название кампании: Январь

Лимит объявления: Не задан

Цена за 1000 показов: 2 рубля

Статус: Остановлено (?)

Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека

Тематики: Товары для детей (Дом и быт)

Целевая аудитория: 925 013 человек

Страна: Россия

Демография: Женщины от 18 до 35 лет

Группы: Беременность, Беременность и дети, Супер Мама - семья, беременность, дети, Моя беременность, Беременность, БЕРЕМЕННОСТЬ, Город Мама вместе с Nuggies, Молодая Семья, Беременность, Мамочки, ДЕТСКАЯ, Беременность Роды Материнство, ПРО Беременность, Мамалядия - семья, беременность, дети, Top Мама — беременность, роды, малыши, семья, Счастливая Невеста, Жена и Мама, ☺ МОЙ МАЛЫШ - БЕРЕМЕННОСТЬ И РОДЫ ☺, Беременность от А до Я ♥ Болталка для мам♥, РОДЫ и БЕРЕМЕННОСТЬ., Ты МАМА (родителям - о детях), Мама, папа и малыши ♥ Моя любимая семья, КафеМам: для Мамы ♥ беременность, роды, дети ♥ Я - МАМА ☺ МОЯ БЕРЕМЕННОСТЬ ☺ МАМОСОВЕТ, ВСЕ Роддома СПб | О беременности, родах, детях, Помошь СтУденту

Текущее объявление: Я буду мамой! Группа

Обновлённое объявление [?]: Я буду мамой! Группа

Редактировать

Копировать

- Выбирая паблик смотрите на общую активность аудитории
- Не смешиваем сообщества с разными аудиториями
- Популярные сообщества по теме можно найти на [allsocial.ru](https://allsocial.ru)

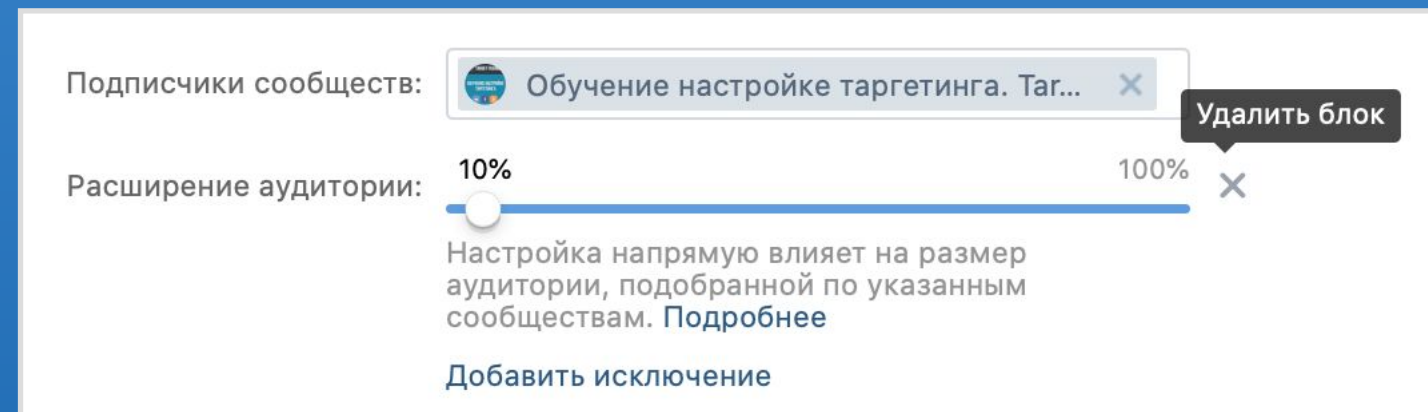
Иногда вам нужны люди,  
которые заинтересованы в теме  
прямо  
здесь и сейчас.


# Активные в сообществах

- Активные - не значит хорошо покупающие, или хорошо вступающие, но шанс таков есть.
- Активные - те, кто реально интересуются темой сообщества в данный момент, пишут, комментируют, лайкают.
- Их нужно проверять отдельно от просто “участников сообществ”
- Почему их не использовать только их?  
Их может быть недостаточно, или иногда активность в сообществах не влияет на результат
- Можно ли всегда начинать настройку через эту вкладку, а не через сообщества? Можно, но всегда лучше ТЕСТИРОВАТЬ

Целевая аудитория:	35 000 человек
Страна:	Россия
Возраст:	От 18 лет
Исключить группы:	Секреты таргетинга от target-training.ru, Обучение настройке таргетинга. Target-Training
Активность в сообществах:	Церебро Таргет, Интернет-маркетинг от А до Я, TargetHunter: SMM для бизнеса, SMMщики
Ссылка:	<a href="http://vk.com/wall-56971380_20987">http://vk.com/wall-56971380_20987</a>
	<a href="#">Редактировать</a>

# Расширение аудиторий



Подписчики сообществ:  Обучение настройке таргетинга. Таг... ✕

Расширение аудитории: 10% 100% ✕

Настройка напрямую влияет на размер аудитории, подобранной по указанным сообществам. [Подробнее](#)

[Добавить исключение](#)

Удалить блок

- Тестируем и сравниваем результаты.

# Логические операторы И/ИЛИ/И НЕ

Интересы и поведение:

( Бизнес × ИЛИ Недвижимость ×  
ИЛИ Общество и политика × ) И  
Благотворительность × И НЕ  
Развлечения и досуг ×

f/x ✓

Целевая аудитория ?  
**29 000**

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ ▾

\*проще называть их “принципами”



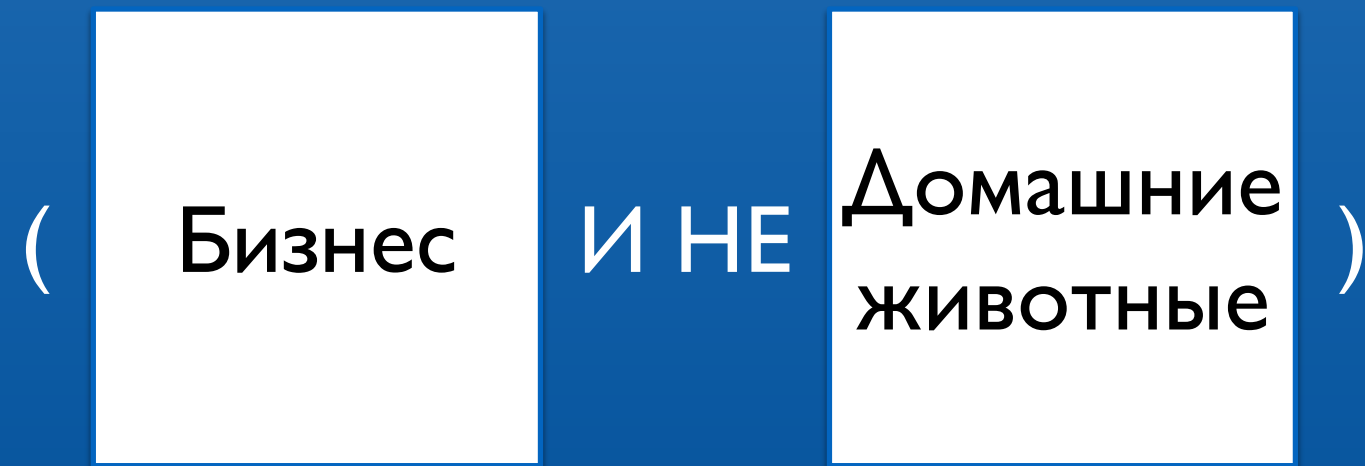
Люди интересующиеся  
или бизнесом,  
или домашними  
животными



Люди интересующиеся  
и бизнесом,  
и одновременно  
домашними животными



Люди интересующиеся  
и бизнесом,  
но не любящие  
домашних животных



Когда вы добавляете параметры в одну графу таргетинга, то используется принцип “ИЛИ”, то есть результат это итоговая сумма этих параметров

Интересы и поведение:

- Спорт и фитнес
- Авто и мото
- Бизнес
- Дом и ремонт
- Домашние животные
- Еда и кулинария

в том числе:

Введите название

Целевая аудитория ?  
**18 652 000**

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ

Охват ?  
**944K — 2.2M**

Подписчики сообществ:

- Обучение настройке таргетинга. ...
- ВКонтакте для бизнеса
- Церебро Таргет
- Работа для таргетологов. Target J...
- Секреты таргетинга от target-train...
- Mindcast.ru - публикация и защит...
- Блог Ольги Борисовой. Про SMM ...

Целевая аудитория ?  
**351 000**

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ

Охват ?  
**27K — 64K**

~13% от целевой аудитории

Но если вы добавляете параметры в несколько граф таргетинга, то используется принцип “И”, то есть результат это аудитория, которая соответствует обоим графам одновременно

The screenshot displays a targeting configuration interface. On the left, under 'Интересы и поведение:', several interest tags are selected: 'Спорт и фитнес', 'Авто и мото', 'Бизнес', 'Дом и ремонт', 'Домашние животные', and 'Еда и кулинария'. Below these is a section 'Исключая интересы:' with an empty input field. Under 'Подписчики сообществ:', a list of community subscribers is shown, including 'Обучение настройке таргетинга...', 'ВКонтакте для бизнеса', 'Церебро Таргет', 'Работа для таргетологов...', 'Секреты таргетинга от target-train...', 'Mindcast.ru - публикация и защит...', and 'Блог Ольги Борисовой. Про SMM...'. On the right, a summary panel shows 'Целевая аудитория' as 318 000. Below this, a 'ПРОГНОЗ' section for 'ЗА НЕДЕЛЮ' displays 'Охват' as 26K — 61K (approximately 14% of the target audience), 'Показы' as 1.1M — 2.5M, and 'Переходы' as 26 — 61. The 'Бюджет, ₽' is shown as 1.3K — 3.0K. A note at the bottom of the summary panel states: 'Прогноз рассчитывается на основе Ваших настроек таргетинга и цены. Подробнее'.

# Пересечения

За исключением: Сначала выберите страну

**Демография**  
Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой  
 Мужской  
 Женский

Возраст: Любой Любой

День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение: Выберите статусы

**Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Введите название fx  
в том числе:  
Введите название X

Исключая интересы: Введите название ? X

Подписчики сообществ: fx ?  
Обучение настройке таргетинга. Targ... X  
Работа для таргетологов. Target Job X  
которые также подписаны на:  
Церебро Таргет X  
Блог Ольги Борисовой. Про SMM и та... X

Добавить исключение

Активность в сообществах: Введите название fx

Целевая аудитория ?  
**21 000**

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ ▾

Охват ?  
**2.9K — 6.8K**  
~23% от целевой аудитории

Показы ?  
**60K — 140K**

Переходы ?  
**<10**

Бюджет, ₽ ?  
**<470**

Прогноз рассчитывается на основе Ваших настроек таргетинга и цены. Подробнее

**Состоят в одном из этих сообществ**

**и одновременно в одном из этих**

“Интересы и поведение” автоматически пересекаются  
с “сообществами”, “активными в сообществах”  
по принципу “И”

▼ **Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес  fx

в том числе:

Исключая интересы:

Подписчики сообществ: Обучение настройке таргетинга. Targ...  fx

[Добавить исключение](#)

Целевая аудитория

# Как использовать пересечения?

## Спортивные мамы

**Демография**  
Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой  
 Мужской  
 Женский

Возраст: от 18 до 45

День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение: Выберите статусы

**Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес

в том числе:

- Родители
- Товары для детей
- Родители, дети до 1 года
- Родители, дети от 1 до 3 лет
- Родители, дети от 4 до 6 лет
- Родители, дети от 7 до 12 лет
- Детское здоровье

## Здоровое питание

Пол:  Любой  
 Мужской  
 Женский

Возраст: от 18 до 45

День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение: Выберите статусы

**Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес

в том числе:

- Еда и кулинария

Исключая интересы: Введите название

## Спортсмены-модники

**Демография**  
Пол, возраст, день рождения, семейное положение

Пол:  Любой  
 Мужской  
 Женский

Возраст: от 18 до 45

День рождения:  Сегодня  Завтра  В течение недели

Семейное положение: Выберите статусы

**Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес

в том числе:

- Красота и здоровье
- Женская и мужская одежда и обувь

# Как НЕ использовать пересечения?

Повторение

Самоисключени  
е

▼ **Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес X fx ⓘ

в том числе:

Спорт и фитнес X

Исключая интересы: Введите название ? X

▼ **Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес X fx ⓘ

в том числе:

Введите название X

Исключая интересы: Спорт и фитнес X ? X ⓘ

Дублирование

е

▼ **Интересы**  
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Спорт и фитнес X fx ⓘ

в том числе:

Введите название X

Исключая интересы: Введите название ? X

Подписчики сообществ: Качайтело | Спорт | Фитнес X fx ⓘ

Добавить исключение

# Сложные формулы

Интересы и поведение: ( Бизнес x ИЛИ Недвижимость x ИЛИ Общество и политика x ) И Благотворительность x И НЕ Развлечения и досуг x

Целевая аудитория ?  
29 000

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ v

Очень серьёзные  
люди

Интересы и поведение: ( Религия x И Компьютерные игры x ) И НЕ ( Семья и дети x )

Введите названия сообществ и укажите между ними оператор «И», «ИЛИ», «И НЕ». Правила и примеры.

Целевая аудитория ?  
497 000

ПРОГНОЗ ЗА НЕДЕЛЮ v

Верующие чайлд-фри геймеры

Интересы и поведение: ( Бизнес x ИЛИ Финансы и страхование x ) И Домашние животные x И НЕ ( Красота и здоровье x ИЛИ Обувь, одежда и аксессуа... x )

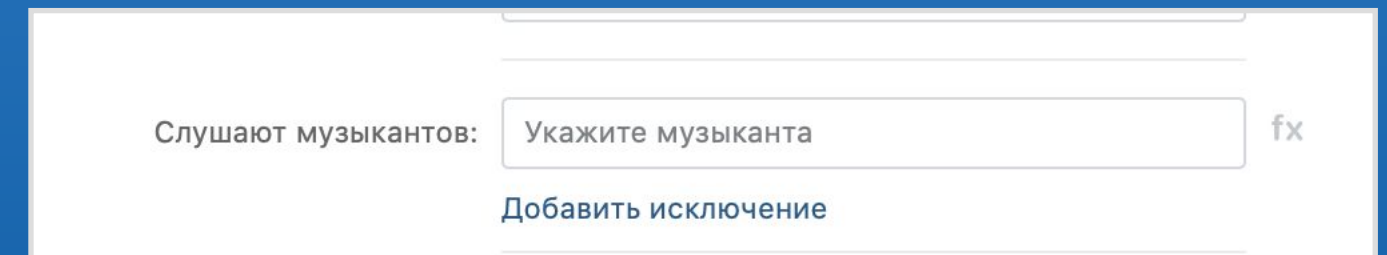
Введите названия сообществ и укажите между ними оператор «И», «ИЛИ», «И НЕ». Правила и примеры.

Предприниматель с  
кошачьей шерстью  
на одежде



# Графа «Музыканты»

- Музыка это не только исполнители, но и лайфстайл. По музыке можно определить некие особенности характера человека.
- Очевидно, что подходит для концертов, артистов
- И для много чего ещё, например, можно продавать чётки и нарды любителям шансона ;)



Слушают музыкантов:  fx

Добавить исключение

# Графа «ключевые слова»

- Тестируем обязательно.
- Собираем слова из yandex wordstat, загружаем в таргетинг.

Яндекс подбор слов

таргетинг

По словам По регионам История запросов Все регионы

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Последнее обновление: 19.01.2021

Что искали со словом «таргетинг» — 33 361 показ в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц
таргетинг	33 361
таргетинг +в инстаграм	2 900
настрою таргетинг	1 951
таргетинг обучение	1 597
+как настроить таргетинг	1 505
таргетинг реклама	1 235
курсы таргетинга	1 197
таргетинг аудитории	1 143
таргетинг фейсбук	926
таргетинг +в инстаграм +как настроить	918
настройка таргетинга	895

Запросы, похожие на «таргетинг»

Статистика по словам	Показов в месяц
контекстный реклама	54 768
объявление показываться	1 700
смарт баннер	1 566
реклама таргетированный	47 150
объявление директ	5 879
яндекс аудитория	17 999
кампания рекламный	42 519

Ключевые фразы:

таргетинг, таргетинг в инстаграм, настрою таргетинг, таргетинг обучение, как настроить таргетинг, таргетинг реклама, курсы таргетинга, таргетинг аудитории, таргетинг фейсбук, таргетинг в инстаграм как настроить, настройка таргетинга, детальный таргетинг, таргетинг вконтакте, таргетинг в вк, бесплатный таргетинг, рекламный таргетинг, что такое таргетинг простыми словами, контекстный таргетинг, яндекс таргетинг, таргетинг самостоятельно, таргетинг директ, виды таргетинга, географический таргетинг, таргетинг facebook, таргетинг с нуля, таргетинг отзывы, таргетинг заказать, таргетинг кампании, расширенный таргетинг, таргетинг объявлений, таргетинг что это такое простыми, таргетинг фейсбук инстаграм, таргетинг обучение бесплатно, расширенный географический таргетинг, google таргетинг, таргетинг начало, обучение таргетингу с нуля, таргетинг клиенты, таргетинг в рся, группа таргетинга, smtp таргетинг, обучение таргетингу самостоятельно, таргетинг маркетинг, таргетинг через инстаграм, фейсбук настроить таргетинг, таргетинг с чего начать, как работает таргетинг, таргетинг яндекс директ, временной таргетинг, временный таргетинг — 30 последних дней

Статистика ключевых фраз:

Заинтересованная аудитория:

Скачать csv, xls

Включена, обновляется автоматически

## Ключевые фразы

Темы, которыми интересуются пользователи

Укажите фразы, которые пользователи используют при подборе товаров или услуг. Лучше указывать короткие фразы по 2–3 слова через запятую или с новой строки. Подробнее

Введите фразу и нажмите Enter

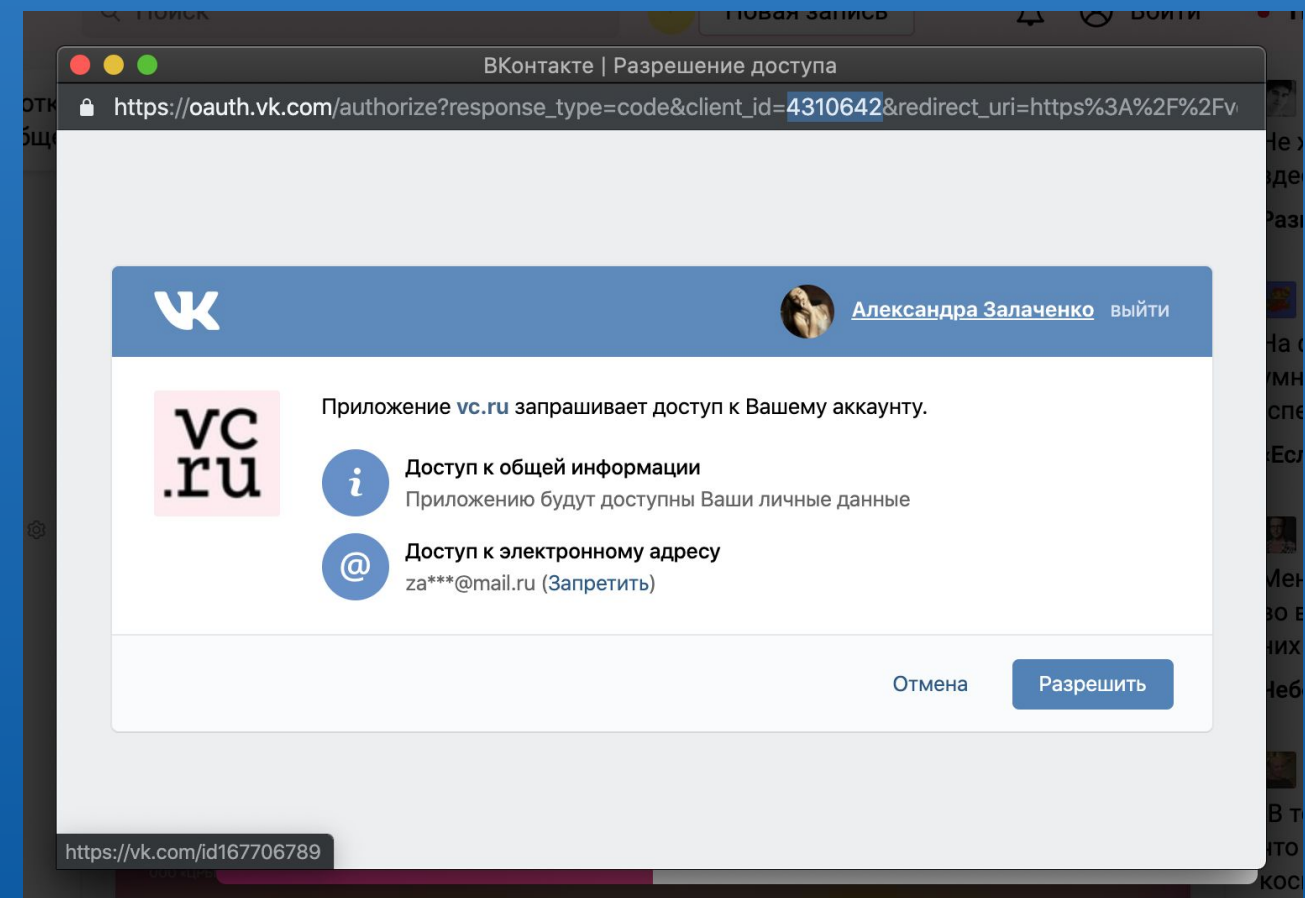
Осталось 150 фраз  
(макс. 4500 символов)

Добавить исключение

12 дней

# Графа «Приложения и сайты»

- Можно брать приложения, через которые пользователи авторизуются на сайте (<https://vk.cc/4C0ID3> - база ID сайтов)
- Можно таргетировать и на приложения, например, по знакомствам
- Подходит для рекламы игр - таргетинг на игры конкуренты, но настройка на паблики круче



# Галочка «Путешественники»

- Путешествовал 2 раза за год, 2 страны
- Платежеспособная аудитория
- Определяется по ip страны, и по гео-меткам к фотографиям
- Знают где купить качественные товары, и как попасть за границу
- Подходят для рекламы туров, товаров для путешественников, сервисов для путешественников
- Настройка на путешественников через паблики (походы, продажа билетов типа [aviasales.ru](https://aviasales.ru), авиакомпании, аэропорты, ржд )
- Хорошо идут горящие туры - объявления делаем прямо с самим туром

# Образование и работа

▼ **Образование и работа**  
Учебные заведения, годы обучения, должности

Образование:  Любое  
 Среднее  
 Высшее

Должности:

# Образование

- Может пригодится, если нужна молодая и «элитарная» аудитория. Настроить на МГИМО, ГУВШЭ, МГУ Гос.управления и тп.
- Эффективнее настройка на сообщества ВУЗов и группы ВУЗов
- Не у всех написаны настоящие вузы.

# Работа

- В России в компании из 5 человек - все директора
- Должности наконец унифицированы, однако не у всех в анкетах изменены эти данные
- Далеко не все пишут должность в ВК
- Настройки через друзей конкретной аудитории, через администраторов коммерческих пабликов и их друзей
- Настройка на сообщества журналов и тематических сайтов
- Бизнес-аудитория - сообщества по целям
- B2B идет через cerebro

# Ретаргетинг



# Особенности ретаргетинга

- Позволяет собирать аудиторию посетившую ваш сайт, и показывать им рекламу
- Позволяет показывать рекламу по вашей базе пользователей
- Работа с заинтересованной аудиторией
- Хорошая стоимость и конверсия в покупку при ретаргетинге с сайта, но небольшое количество аудитории

# Как установить код на сайт?

“ретаргетинг”

“Пиксели”  
“Создать пиксель”



Получаете код  
Отправляете код  
разработчику сайта

“Аудитории”  
“Создать аудиторию”  
→ Создаёте аудиторию  
посетителей  
сайта/конкретных страниц

## Или

Просим разработчика  
установить только  
Google  
Tag Manager



Сами устанавливаете всё через  
него, показываете свой  
профессионализм  
не теряете время и не ждёте  
разработчика

# Добавляем отслеживание конверсий

## Отличная инструкция по установке!

### Читать обязательно

<https://vk.cc/asBXIG>

▼ **Отслеживание конверсий**  
Для отслеживания конверсий установите пиксель на сайт и настройте события. [Подробнее](#)

Пиксель:

Тип события:

# Как использовать?

Трафик на сайт → База ретаргетинга → Трафик в группу

Трафик на сайт → Трафик в группу → Трафик на сайт

Трафик на сайт → Ретаргетинг с конкретных страниц → Трафик в группу или на сайт

Трафик в группу → Трафик на сайт → База ретаргетинга

Трафик на сайт → Ретаргетинг база → Трафик на сайт

# Как использовать?

Код на  
сайте

## Продаж

- Собираем <sup>И</sup>аудиторию главной страницы или страницу конкретного товара
- Собираем аудиторию страницы после совершения покупки
- Исключаем пользователей, которые сделали покупку. Показываем рекламу тем, кто

## Кросс-сейл

- Собираем аудиторию со страницы этого товара
- Показываем в ВК рекламу товара, или других товаров из этой категории, или сопутствующие товары

## Допродаж

- Собираем <sup>И</sup>аудиторию страницы после совершения покупки
- Показываем в ВК рекламу новых товаров или других товаров из вашего магазина, тем кто совершил у вас покупку

# Разные аудитории с разными потребностями

- Был на сайте
- Положил товар в корзину
- Оплатил заказ
- Подписался на рассылку, оставил заявку

# И то же самое к вопросу о сбору аудитории промопостов

▼ **Настройки сохранения аудитории**  
Сбор пользователей, отреагировавших на объявление

Аудитория ретаргетинга: Выберите аудиторию ретаргетинга  X

События: Выберите одно или несколько событий

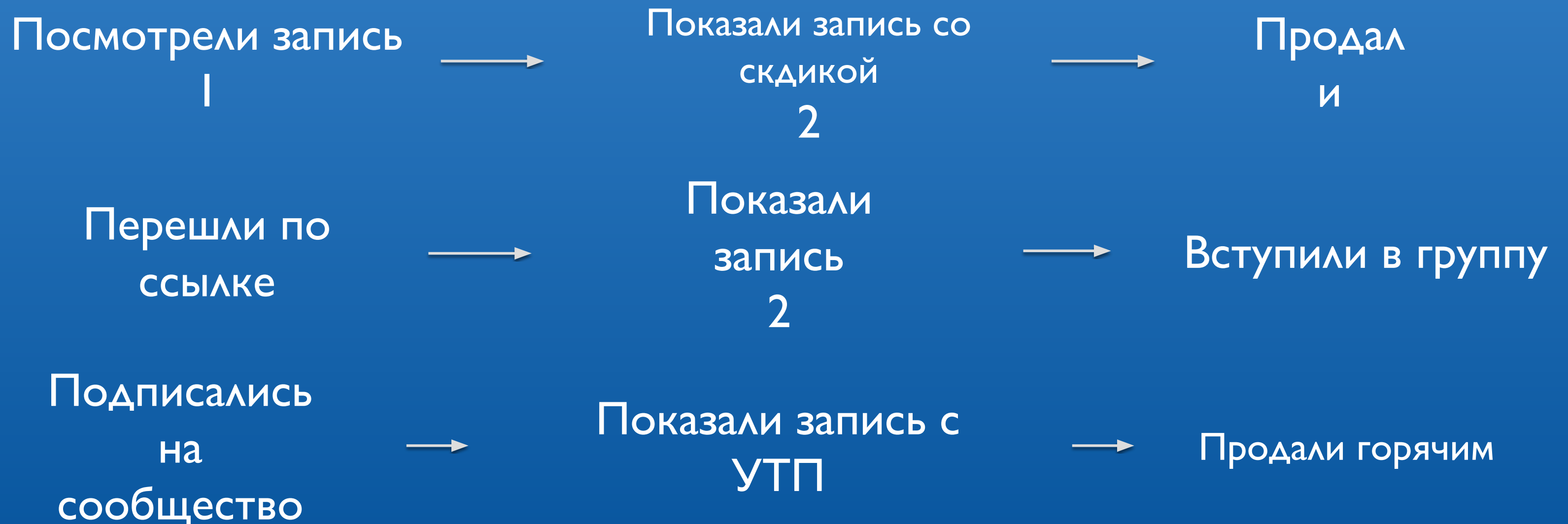
Аудитория ретаргетинга:  X

События:

- Просмотрели запись
- Перешли по ссылке
- Понравилась запись
- Поделиться записью
- Подписались на сообщество
- Скрыли все записи сообщества
- Скрыли запись из новостей

Рекламные площадки:

# Как использовать?





# Как использовать?

## База пользователей

### Загрузить имеющуюся клиентскую базу

- Email, Id, номера телефонов
- .csv или .txt
- Минимум 100 человек

### Создать новую с помощью Парсеров

Церебро-Таргет  
церебро.рф

Промо-код “targettraining”  
церебро.рф/ref/targettraining

# Важный нюанс

- Парсер видит то, что видит юзер - если ты заблочен в паблике, церебро не сможет спарсить паблик, если у пользователя закрыт город - его не обработает церебро (только в самом ВК)

# Создание базы пользователей

# Шаг 1 - находим просто ЦА

Засовываем ваше сообщество или сообщество

конкурента

в раздел “поиск ЦА”, получаем список нужных пабликов

The screenshot shows the 'Церебро Таргет' (Cerebro Target) search interface. The main heading is 'Группы, где есть целевая аудитория' (Groups where there is a target audience). The left sidebar contains navigation options: 'Поиск аудитории' (Audience search), 'Группы, где есть ЦА' (Groups where there is a target audience), 'Популярные люди' (Popular people), 'Аудитория сообществ' (Community audience), 'Сообщества' (Communities), 'Профили пользователей' (User profiles), 'Фильтр баз' (Database filter), and 'Разное' (Miscellaneous). The main content area is titled 'Вебинар: "Концентрация опыта работы с Церебро"' (Webinar: "Concentration of experience working with Cerebro"). Below the title is a descriptive text: 'Узнайте, в каких сообществах состоит аудитория. Для того, чтобы собрать активную аудиторию нужной тематики, найдите несколько небольших и активных сообществ, в которых состоит Ваша аудитория.' (Find out in which communities the audience consists. In order to collect an active audience of the right topic, find several small and active communities in which your audience consists). The search criteria are as follows: 'Ссылка на сообщество' (Community link) with a text input containing 'vk.com/emex.original' and a 'Выбрать файл...' (Choose file...) button; 'или через список ID' (or through ID list); 'Количество подписчиков в сообществах' (Number of subscribers in communities) with a range from 1000 to 60000; 'Сколько групп показывать:' (How many groups to show:) with a value of 100; 'Отфильтровать список по количеству подписчиков' (Filter list by number of subscribers) with 'минимум подписчиков' (minimum subscribers) and 'максимум подписчиков' (maximum subscribers) options; 'Фильтр по слову' (Filter by word) with a text input 'введите через пробел слова, которые должны быть в названии' (enter words separated by spaces that should be in the name); 'Минус слова' (Minus words) with a text input 'введите через пробел слова, которых не должно быть в названии' (enter words separated by spaces that should not be in the name); 'Какие сообщества показывать' (Which communities to show) with checked boxes for 'Паблики' (Publics), 'Группы' (Groups), and 'Встречи' (Meetings); 'Какие группы анализировать' (Which groups to analyze) with radio buttons for 'все группы пользователя' (all user groups), 'топ 10' (top 10), and 'топ 5' (top 5); and 'Название парсинга' (Parsing name) with a text input containing 'emex'.

# Шаг 2 - собираем концентрат/супер-ЦА

Маленькая база, с высокой концентрацией нужной аудитории

**Можно использовать вкладки:**  
активность (лайкал, комментил, репостнул определенный пост)

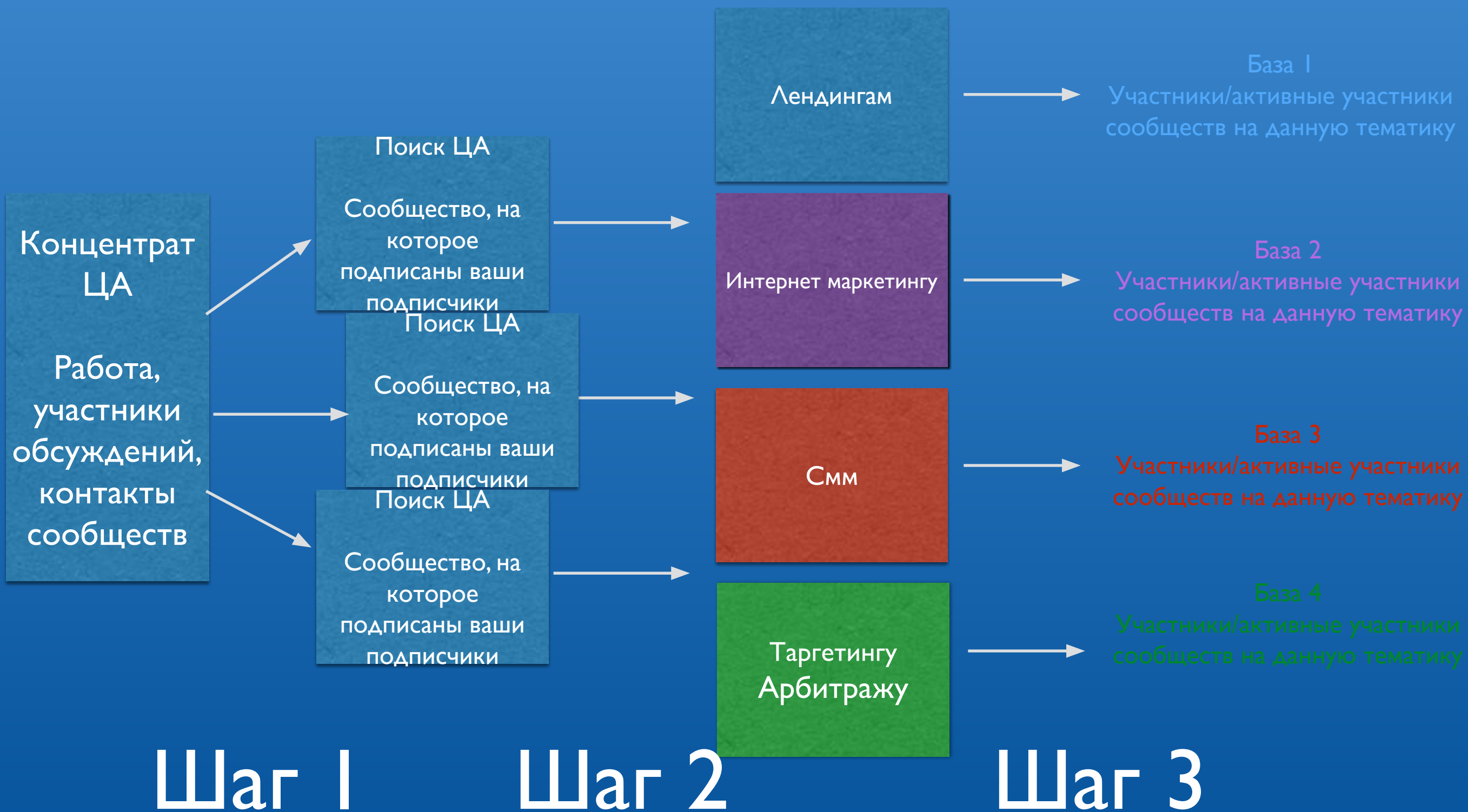
- обсуждения (например, собрать аудиторию тех, кто участвовал в обсуждении по ремонту бмв)
- фотоальбомы (например тех, кто комментировал или лайкал фото с бижутерией)
- стена группы (например тех, кто писал на стене детского сада, или пиццерии)
- друзья и подписчики конкретного пользователя (друзья инфобизнесмена)

# Шаг 3 - расширяем базу

База из шага 2 слишком маленькая,  
для продолжительной работы нужна  
больше

1. Загружаем список id (базу с шага 2) в “Поиск ЦА”
2. Полученные группы делим на сегменты по тематикам, каждая тематика парсится отдельно
3. Парсим id участников/активных в группах
4. Загружаем отдельные базы по каждой тематике

# Логика действий





# Конвертящая аудитория I

## концентрат ца

- Через первую вкладку “поиск ЦА” пропускаем свой паблик, или паблик конкурента , чем больше паблик, тем лучше.
- Фильтруем выдачу по соотношениям (по убывающей), или по смарту
- Собираем группы с наибольшим соотношением
- Либо собираем состоящих в трех из них, либо просто активную аудиторию

# Конвертящая аудитория 2

- Через вкладку “активная аудитория” собираем активных подписчиков вашего паблика
- Загружаем базу в “поиск ЦА”
- Собираем активную аудиторию из полученных пабликов по “очень близкой” тематике
- Мало, медленно, но хорошо конвертит

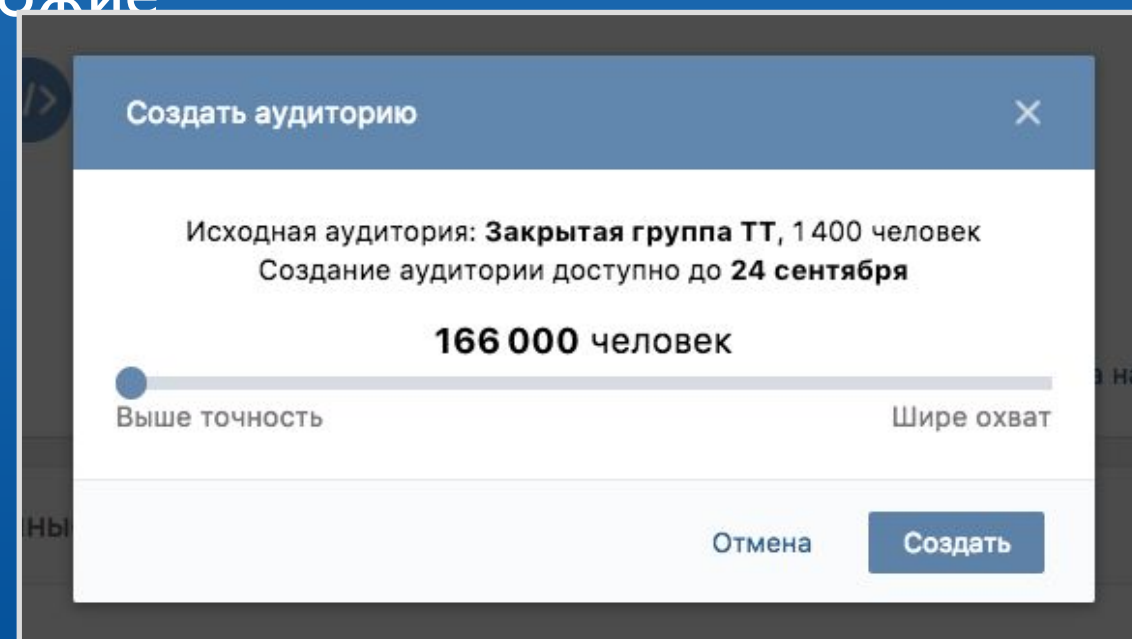
# Алгоритмы работы с Церебро

## B2B

- Поиск групп - Ставим галочку “Искать по названию группы”
- Вводим ключевые слова: “салон красоты” парсим, “парикмахерская”, парсим
- Открываем вкладку “контакты” (администраторы)
- Масштабируем базу: заливаем в “группы где есть ЦА - поиск аудитории”, получите всякие профессиональные сообщества, курсы, конференции - собираем этих людей и таргетируем на них

# Похожие аудитории

- Собирать аудитории пользователей похожих на вашу ЦА
- Можно собирать похожих на пользователей сайта, группы, базы ретаргетинга
- Надо тестировать активно, и я вот даже не знаю что лучше - автоматический поиск ЦА или похожие



# Устройства, операционные системы, браузеры

- Если человек зашел с операционной системы, устройства или браузера - на 2 недели он помечен, как владелец/пользователь, это не значит что он в данный момент пользуется браузером или планшетом
- Тизеры показываются только в браузере, баннеры на мобилах
- Реклама будет показана вне зависимости от того, чем пользователь пользуется сейчас.
- Боты не используют браузер
- Сильно сужает аудиторию
- Использовать только, если уверены в необходимости
- Техника Apple позволяет показывать рекламу более платежеспособной аудитории, хотя её часто берут в кредит.

# Сохраняйте аудитории!

**Настройка целевой аудитории**

Шаблон: Не выбран

Не выбран

Тестовый  
Аудитория: 704 000 человек  
Мужчины и женщины от 18

География:

**Дополнительные параметры**  
Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры

Аудитории ретаргетинга: Выберите аудиторию ретаргетинга

За исключением: Выберите аудиторию ретаргетинга

Устройства: Выберите устройство

Операционные системы: Выберите операционную систему

Интернет-браузеры: Выберите интернет-браузер

Сохранить шаблон настроек

# Настройки цены



# Никогда не ведитесь на цену кликов и CTR

<input type="checkbox"/>	Курс Валюты	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	27 878.78 ₺	4 350 102	57 564	1.323 %	0.48 ₺
<input type="checkbox"/>	Курс гривны	■	<a href="#">1 000 ₺</a>	<a href="#">Не задан</a>	722.42 ₺	36 658	1 177	3.211 %	0.61 ₺
<input type="checkbox"/>	STT - на группу новая	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	81.44 ₺	20 362	110	0.540 %	0.74 ₺
<input type="checkbox"/>	Последний день 3	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	46.29 ₺	11 573	59	0.510 %	0.78 ₺
<input type="checkbox"/>	на тренинг 3	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	393.35 ₺	98 340	416	0.423 %	0.94 ₺
<input type="checkbox"/>	Курс гривны UA	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	15 340.80 ₺	767 248	14 218	1.853 %	1.07 ₺
<input type="checkbox"/>	STT	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	300.20 ₺	75 056	277	0.369 %	1.08 ₺
<input type="checkbox"/>	На сообщество - ретаргетинг	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	200.56 ₺	111 424	172	0.154 %	1.16 ₺
<input type="checkbox"/>	АПП ретаргет ласт	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	185.05 ₺	37 012	157	0.424 %	1.17 ₺
<input type="checkbox"/>	Осталось 8 дней!	■	<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	343.28 ₺	85 824	263	0.306 %	1.30 ₺
<b>Всего</b>					<b>1 011 105.98 ₺</b>	<b>147 623 258</b>	<b>165 053</b>	<b>0.112 %</b>	<b>6.13 ₺</b>

<input type="checkbox"/>	Курс рубля	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	2 730.08 ₹	373 486	2 035	0.545 %	1.34 ₹
<input type="checkbox"/>	На тренинг	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	51.17 ₹	6 894	37	0.537 %	1.38 ₹
<input type="checkbox"/>	На группу по видеокурсу	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	133.31 ₹	26 663	95	0.356 %	1.40 ₹
<input type="checkbox"/>	Таргет-баттл - сплиты	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	552.84 ₹	495 275	374	0.076 %	1.47 ₹
<input type="checkbox"/>	Последний день 2	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	48.67 ₹	12 168	33	0.271 %	1.47 ₹
<input type="checkbox"/>	Бизнес	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	203.00 ₹	1 378 035	138	0.010 %	1.47 ₹
<input type="checkbox"/>	СТТ - сайт	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	141.03 ₹	28 207	95	0.337 %	1.48 ₹
<input type="checkbox"/>	Сообщество - лид менеджеры	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	103.46 ₹	115 226	68	0.059 %	1.52 ₹
<input type="checkbox"/>	на тренинг 2	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	407.23 ₹	101 815	253	0.248 %	1.60 ₹
<input type="checkbox"/>	СТТ ласт	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	126.91 ₹	25 385	76	0.299 %	1.66 ₹
<input type="checkbox"/>	АПП сайт	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	79.54 ₹	15 909	47	0.295 %	1.69 ₹
<input type="checkbox"/>	АПП сайт - ласт дей	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	167.86 ₹	33 574	97	0.289 %	1.73 ₹
<input type="checkbox"/>	Таргет-баттл - Трафик/ Арбитраж	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	390.04 ₹	590 034	215	0.036 %	1.81 ₹
<input type="checkbox"/>	MT_группа ретаргетинга с сайта	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	445.50 ₹	441 136	243	0.055 %	1.83 ₹
<input type="checkbox"/>	Таргет тренинг - паблик Леши	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	2 665.65 ₹	890 050	1 440	0.162 %	1.85 ₹
<input type="checkbox"/>	Осталось 3 дня	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	14.84 ₹	1 479	8	0.541 %	1.85 ₹
<input type="checkbox"/>	Последний день 4	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	49.05 ₹	12 264	26	0.212 %	1.88 ₹
<input type="checkbox"/>	Курс валюты 2.0	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	8 874.49 ₹	891 730	4 714	0.529 %	1.88 ₹
<input type="checkbox"/>	Личная история	■	<u>Не задан</u>	<u>2 500 ₹</u>	1 977.23 ₹	2 815 072	998	0.035 %	1.98 ₹

<input type="checkbox"/>	ТТ21/view/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	25 304.17 ₽	38 566	194	0.503 %	130.43 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ17/view/промо до старта	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	7 803.20 ₽	19 595	82	0.418 %	95.16 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ19/view/промо к ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	13 331.57 ₽	31 086	145	0.466 %	91.94 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ17/view/промо к ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	9 361.60 ₽	23 446	135	0.576 %	69.34 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ18/view/промо к ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	17 010.67 ₽	42 657	286	0.670 %	59.47 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ19/ТТ/промо	■	<u>4 000 ₽</u>	<u>Не задан</u>	17 957.49 ₽	38 580	321	0.832 %	55.94 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ17/ИМАЯ/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	1 829.60 ₽	4 574	34	0.743 %	53.81 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ20/view/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	13 888.20 ₽	40 788	263	0.645 %	52.80 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ19/view/промо к старту	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	10 719.52 ₽	25 020	203	0.811 %	52.80 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ20/ТТ/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	8 625.96 ₽	26 788	190	0.709 %	45.39 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ20/view/тизеры до ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	19 788.78 ₽	2 013 715	489	0.024 %	40.46 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ21/ТТ/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	12 224.06 ₽	32 075	318	0.991 %	38.44 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ16/view/тизеры/дедлайн к ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	12 141.40 ₽	1 235 924	317	0.026 %	38.30 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ19/ТОП5-ИМАЯЦТХ/промо	■	<u>2 000 ₽</u>	<u>Не задан</u>	9 289.73 ₽	20 533	258	1.257 %	36.00 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ17/ТТ/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	14 917.17 ₽	43 719	449	1.027 %	33.22 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ17/Ц ТОП5/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	3 770.22 ₽	10 402	116	1.115 %	32.50 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ21/active/тизеры до ап	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	2 461.48 ₽	123 075	77	0.063 %	31.96 ₽
<input type="checkbox"/>	Школа хореографии - ретаргитнг активные	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	156.58 ₽	35 607	5	0.014 %	31.31 ₽
<input type="checkbox"/>	ТТ20/ER/промо	■	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	8 203.49 ₽	24 523	280	1.142 %	29.29 ₽

	Дн. лим.	Общ. лим. (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
ий	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	132 130 ₹	4 601 895	216	0.005 %	611.71 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	194 612 ₹	5 743 399	327	0.006 %	595.14 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	1 137 913 ₹	30 770 014	2 719	0.009 %	418.50 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	1 846 878 ₹	21 693 862	7 670	0.035 %	240.79 ₹
DI	<a href="#">500 ₹</a>	12 711 ₹	12 711 ₹	600 851	75	0.012 %	169.47 ₹
	<a href="#">60 000 ₹</a>	560 000 ₹	560 000 ₹	13 707 351	3 516	0.026 %	159.27 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	4 358 ₹	49 071	45	0.092 %	96.84 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	2 202 906 ₹	167 257 854	24 598	0.015 %	89.55 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	1 083 000 ₹	990 472 ₹	78 605 851	11 828	0.015 %	83.73 ₹
тал_RDI	<a href="#">300 ₹</a>	11 955 ₹	11 955 ₹	1 500 126	171	0.011 %	69.91 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	34 089 ₹	3 956 353	509	0.013 %	66.97 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	168 600 ₹	89 661 ₹	1 413 422	1 509	0.107 %	59.41 ₹
	<a href="#">4 300 ₹</a>	165 000 ₹	162 527 ₹	1 361 268	2 841	0.209 %	57.20 ₹
	<a href="#">25 000 ₹</a>	500 000 ₹	439 184 ₹	3 395 860	8 371	0.247 %	52.46 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	1 076 422 ₹	13 594 966	21 467	0.158 %	50.14 ₹
	<a href="#">15 000 ₹</a>	Не задан	246 822 ₹	4 595 984	5 334	0.116 %	46.27 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	71 872 ₹	1 906 793	1 690	0.089 %	42.52 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	39 121 ₹	454 254	935	0.206 %	41.84 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	10 000 000 ₹	6 543 960 ₹	41 881 042	166 106	0.397 %	39.39 ₹
	<a href="#">Не задан</a>	Не задан	1 989 702 ₹	104 168 147	56 908	0.055 %	34.96 ₹
			27 035 652 ₹	3 590 587 151	1 437 049	0.040 %	18.81 ₹

# Автоматическое управление ценой победило

## Начинайте настройку с неё.

**Настройка цены**

Автоматическое управление ценой

Система автоматически назначает стоимость для максимально эффективной открутки и достижения цели рекламодателя. Подробнее о целях

Цель:

Дневной лимит:

Минимальный лимит — 100 рублей.

Максимальный желаемый CPC:

Оставьте пустым, если в ограничении нет необходимости ?

Способ оплаты:

**Настройка цены**

Автоматическое управление ценой

Система автоматически назначает стоимость для максимально эффективной открутки и достижения цели рекламодателя. Подробнее о целях

Цель:

Дневной лимит:

Минимальный лимит — 100 рублей.

Максимальный CPM:

Оставьте пустым, если в ограничении нет необходимости

Способ оплаты:

Максимальный желаемый ставьте только если у вас есть вводные данные: предыдущая настройка, результаты ручной настройки и тп

# Автоматическая ставка

Дата	Потрачено	Показы	Переходы	CTR ?	eCPC ?	Охват ?	Вступления ?	eCPM ?
9 апреля 2020	2.44 ₽	1	0	0.000 %	0.00 ₽	1	0	2 440.00 ₽
8 апреля 2020	487.34 ₽	1 679	10	0.596 %	48.73 ₽	1 679	0	290.25 ₽
7 апреля 2020	487.55 ₽	1 654	7	0.423 %	69.65 ₽	1 654	0	294.77 ₽
6 апреля 2020	474.91 ₽	1 804	17	0.942 %	27.93 ₽	1 804	2	263.25 ₽
5 апреля 2020	476.67 ₽	1 946	17	0.874 %	28.03 ₽	1 946	1	244.94 ₽
4 апреля 2020	479.78 ₽	1 935	10	0.517 %	47.97 ₽	1 935	1	247.94 ₽
3 апреля 2020	482.03 ₽	2 106	10	0.475 %	48.20 ₽	2 106	2	228.88 ₽
2 апреля 2020	498.50 ₽	2 425	16	0.660 %	31.15 ₽	2 425	2	205.56 ₽
1 апреля 2020	480.92 ₽	2 943	9	0.306 %	53.43 ₽	2 943	0	163.41 ₽
31 марта 2020	489.60 ₽	3 711	11	0.296 %	44.50 ₽	3 711	0	131.93 ₽
30 марта 2020	492.95 ₽	5 707	28	0.491 %	17.60 ₽	5 707	2	86.37 ₽
29 марта 2020	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0	0	0.00 ₽
	4 852.69 ₽	25 911	135	0.521 %	35.95 ₽		10	187.28 ₽

Начинает  
с минимальной цены за  
тысячу

# Оплата за клики CPC

- Просто и понятно, не нужно следить за CTR
- Нельзя сэкономить денег
- Используем для широких аудиторий, для категорий интересов
- Начальная ставка для взрослой аудитории 6 рублей для тизеров.

# Оплата за показы CPM

- Требуется внимания, отслеживания показателей
- Позволяет сэкономить денег
- Можно потратить очень много денег
- Начальная ставка для взрослой аудитории:
  - низкая ставка - долгая рекламная кампания
  - высокая ставка - быстрая рекламная кампания
- Ограничение в 100 показов на человека - для привлечения новых пользователей



# Клики или показы?

CPC  
(клики)

- Широкая аудитория
- Неуверены в аудитории



7 объявлений за клики,  
3 за показы

CPM

(показы)

- Вы уверены в аудитории, например, в сообществах конкурентов
  - У вас небольшая аудитория (до 30-50к)
  - Оплата за клики не работает или слишком дорогая
- 7 объявлений за показы,  
3 за клики

# Площадки для показа рекламы

• Дают БОЛЬШИЙ охват

- Рекламная сеть может быть причиной погрешности в Яндекс.Метрике или Google Analytics
- Мобильные платформы только для промо постов - дешевле трафик
- Тизеры и реклама для ленты новостей

**Настройка цены и расположения**

Рекламные площадки:

Стоимость перехода:

Рекламная кампания:  Выбрать существующую

**Настройка цены и расположения**

Рекламные площадки:

Показывать также на стенах сообществ

Показывать в рекламной сети

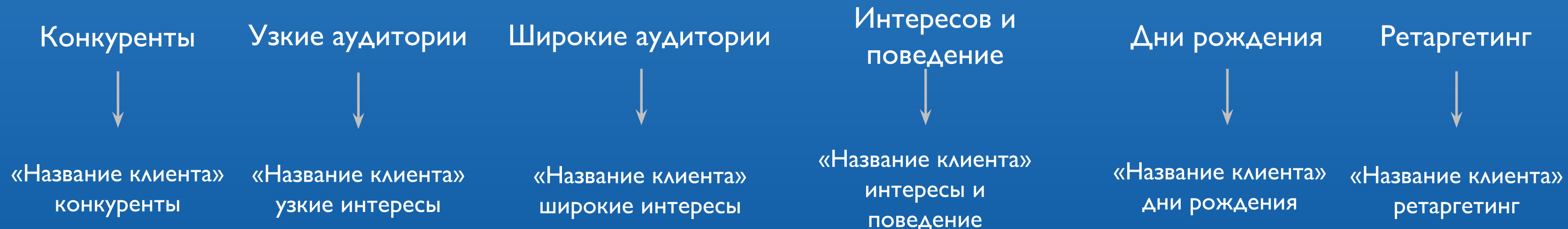
Стоимость перехода:  рубль

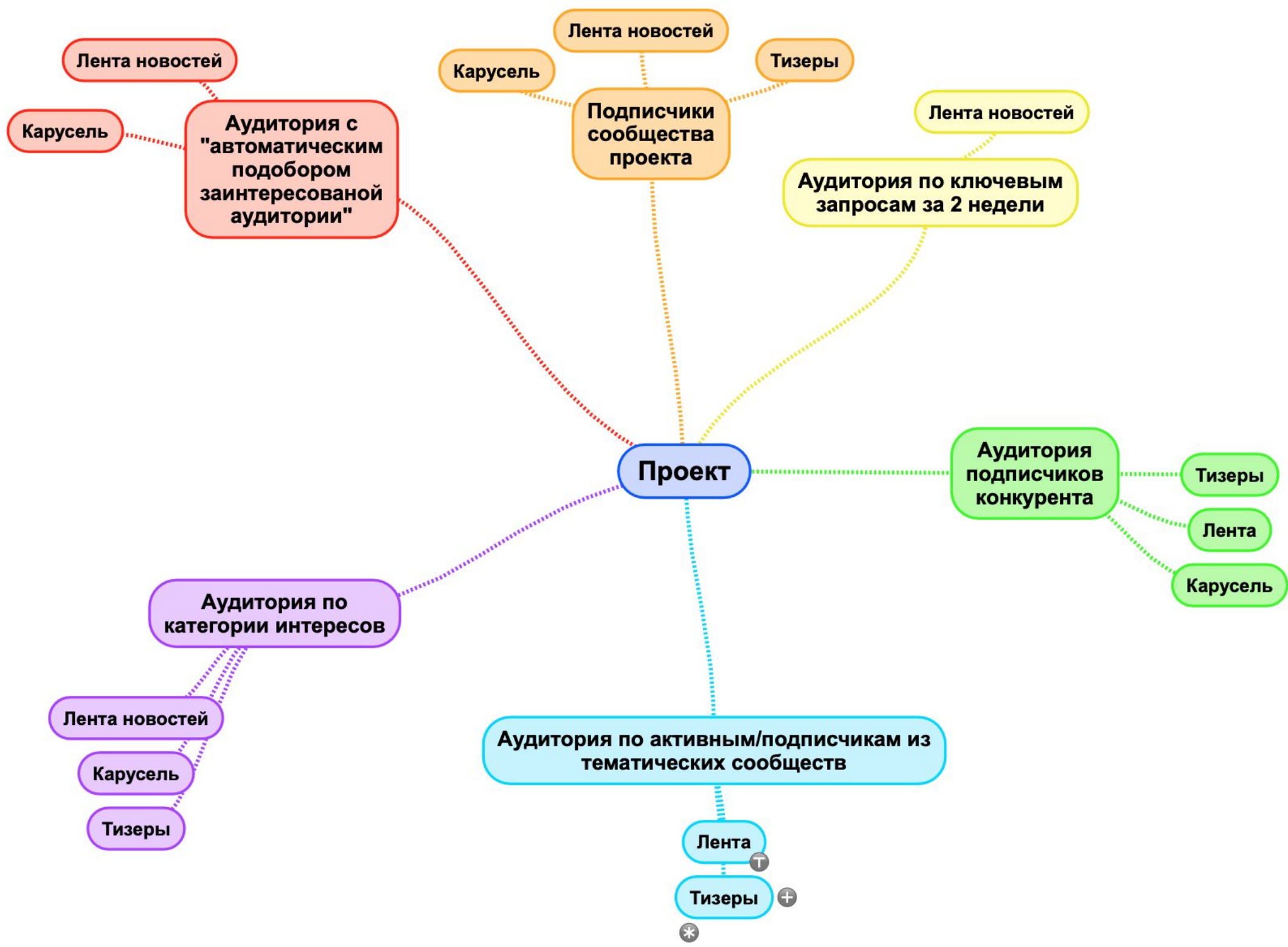
Рекламная кампания:  Выбрать существующую

Увеличьте охват Ваших записей. Рекламные записи будут показываться на сайте ВКонтакте, в официальных приложениях и в рекламной сети.

# Рекламные кампании

# Каждая аудитория - отдельная рекламная кампания





# Зачем разделять аудитории?

- Отслеживание результатов по каждой конкретной аудитории
- Выявление наиболее эффективной аудитории
- Максимальное внимание уделяем самым эффективным аудиториям

# Сплиты (сегментирование) аудитории

- Если результаты устраивают и без сплитов - ничего не делаем, лучше отложить его на потом
- Часто позволяет снизить стоимость переходов
- Часто позволяет увеличить СТР
- Цель сплита - отсеять эффективные и неэффективные аудитории, найти наиболее выгодные и работать с ними

# Сплит аудитории по сообществам


Название кампании:	ad1 - Сообщества по директу.
Лимит объявления:	Не задан
Цена за 1000 показов:	2 рубля
Статус:	Остановлено (?)
Рекламные площадки:	Только ВКонтакте
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики:	Деловые услуги (Бизнес)

Целевая аудитория: 88 698 человек  
Страна: Россия  
Возраст: От 18 лет

Группы: Яндекс директ! Landing page. Гарантия 100%! БМ!, Яндекс Директ, Яндекс директ, Яндекс Директ, Настройка Яндекс Директа и Гугл. SEO. SMM, Яндекс Директ, Яндекс Директ, Яндекс Директ, Настройка Яндекс Директ, БМ | Настройка Яндекс Директ, Яндекс Директ | Контекстная реклама, Настройка Яндекс Директ, Настройка Яндекс Директ [Бизнес Молодость] [БМ], Яндекс директ. Контекстная Реклама., Контекстная реклама Яндекс Директ, Настройка Яндекс.Директ, Google Adword, ★★ Яндекс Директ ★★, Яндекс Директ, Настройка Яндекс Директ, Яндекс.Директ | Контекстная реклама, Настройка Яндекс Директ, ★★ Яндекс.Директ ★★, Создание сайтов,SEO,Директ,лендинги,продвижение, Настройка контекстной рекламы в Яндекс.Директ!, Яндекс Директ. Продвижение и раскрутка сайтов.

Ссылка: [http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm\\_source=vktarget&utm\\_med...](http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm_source=vktarget&utm_med...)  
Редактировать

**От 2 до 9 заявок в день?**  
subscribe.nikolapiter.ru



Как получить 2-9 заявок в день из Я.Директа в бизнесе услуг?

Редактировать

Копировать

Тест  
аудитории

**От 2 до 9 заявок в день?** редактировать Посмотреть пример объявления на странице


Название кампании:	ad9 - Инфобизнесмены по одному
Лимит объявления:	Не задан
Цена за 1000 показов:	3.5 рубля
Статус:	Запущено (?)
Рекламные площадки:	Только ВКонтакте
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики:	Деловые услуги (Бизнес)

Целевая аудитория: 5 480 человек  
Возраст: От 18 лет

Группы: Горбунов: Яндекс Директ, Adwords, landing page

Ссылка: [http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm\\_source=vktarget&utm\\_med...](http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm_source=vktarget&utm_med...)  
Редактировать

**От 2 до 9 заявок в день?**  
subscribe.nikolapiter.ru



Как получить 2-9 заявок в день из Я.Директа в бизнесе услуг?

Редактировать

Копировать

Сплит  
аудитории



# Тест аудитории

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Цена (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	II	3.00 руб. за 1000 показов	Не задан	203.11 руб.	0.058 %	40	69 015
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	II	2.00 руб. за 1000 показов	Не задан	51.27 руб.	0.043 %	11	25 637
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	II	3.00 руб. за 1000 показов	100 руб.	30.40 руб.	0.046 %	5	10 951
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	II	3.00 руб. за 1000 показов	100 руб.	13.35 руб.	0.019 %	1	5 131
<input type="checkbox"/>	Как настроить Директ?	II	8.00 руб. за 1 переход	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	304
<input type="checkbox"/>	Как настроить Директ?	II	3.00 руб. за 1000 показов	Не задан	6.59 руб.	0.000 %	0	2 472
<input type="checkbox"/>	Научим настраивать Директ	II	3.00 руб. за 1000 показов	Не задан	8.58 руб.	0.000 %	0	3 279
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	II	3.00 руб. за 1 переход	100 руб.	0.00 руб.	0.000 %	0	30
Всего					313.30 руб.	0.021 %	57	116 819

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Цена (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	1 057.08 руб.	0.125 %	475	378 910
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	1 416.74 руб.	0.067 %	340	508 780
<input type="checkbox"/>	Все секреты Директа	▶	6.00 руб. за 1 переход	Не задан	2 234.00 руб.	0.069 %	318	462 944
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	584.06 руб.	0.140 %	301	215 128
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	1 162.03 руб.	0.063 %	254	404 756
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	763.33 руб.	0.106 %	250	235 326
<input type="checkbox"/>	Клиенты для бизнеса услуг	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	941.25 руб.	0.073 %	231	317 131
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	482.56 руб.	0.094 %	166	177 220
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	901.85 руб.	0.057 %	160	278 890
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	143.92 руб.	0.226 %	120	53 047
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	266.28 руб.	0.118 %	111	94 039
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	134.12 руб.	0.180 %	85	47 182
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	228.04 руб.	0.082 %	64	78 057
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	194.98 руб.	0.085 %	58	67 908
<input type="checkbox"/>	Клиенты для бизнеса услуг	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	85.58 руб.	0.081 %	26	31 912
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	131.15 руб.	0.062 %	25	40 240
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	309.06 руб.	0.024 %	24	101 652
<input type="checkbox"/>	Секреты настройки Директа	▶	7.00 руб. за 1 переход	Не задан	172.00 руб.	0.123 %	24	19 456
<input type="checkbox"/>	От 2 до 9 заявок в день?	▶	3.50 руб. за 1000 показов	Не задан	174.93 руб.	0.029 %	19	65 949
<input type="checkbox"/>	Клиенты для бизнеса услуг	II	3.00 руб. за 1000 показов	100 руб.	97.01 руб.	0.035 %	13	36 676
Всего					11 745.34 руб.	0.083 %	3 093	3 703 268

1 2

Сплит  
аудитории



При сплите с промо-постами,  
поставьте автоматическую  
ставку.

# СПЛИТ ПО ВОЗРАСТАМ

Кампании на “весомые возрастные группы”

Распределение по полу

Женщины 100%



Распределение по возрасту

до 18	0.2%
от 18 до 21	55.8%
от 21 до 24	19.3%
от 24 до 27	8.4%
от 27 до 30	3.2%
от 30 до 35	1.5%
от 35 до 45	1.1%
от 45	10.6%



1. 18-21

2. 21-24

3. 24-45

4. 45+

# СПЛИТ ПО ВОЗРАСТАМ

Распределение по полу

Мужчины	85%
Женщины	15%



Распределение по возрасту

до 18	3.4%
от 18 до 21	20.2%
от 21 до 24	24.4%
от 24 до 27	19.4%
от 27 до 30	13.3%
от 30 до 35	8.6%
от 35 до 45	4.6%
от 45	6.1%

1. 18-21

2. 21-24

3. 24-27

4. 27-30

5. 30-45

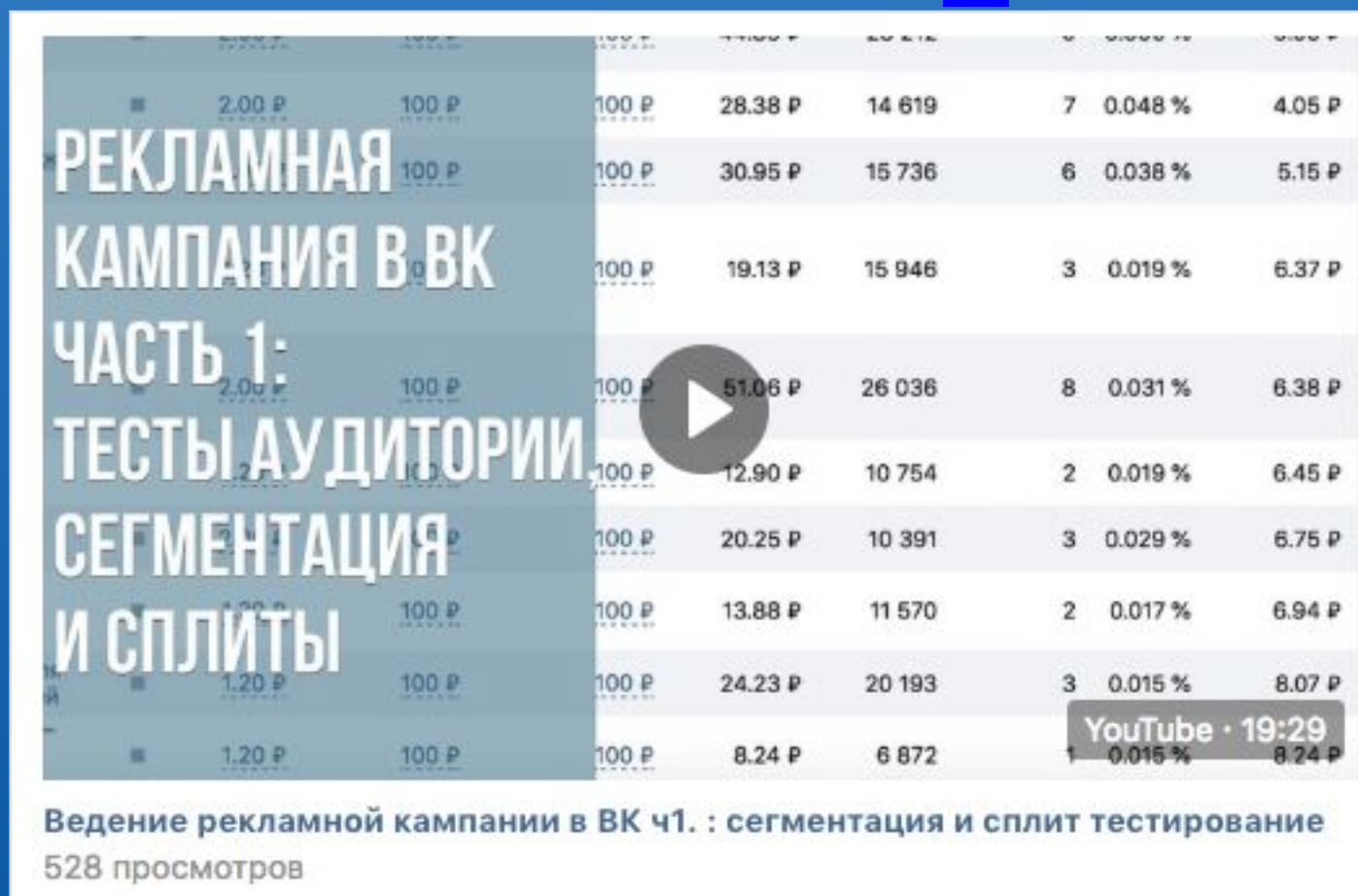
6. 45+



Посмотрите видео по сплитам на моём канале!

<https://youtu.be/2YyM-24vhl>

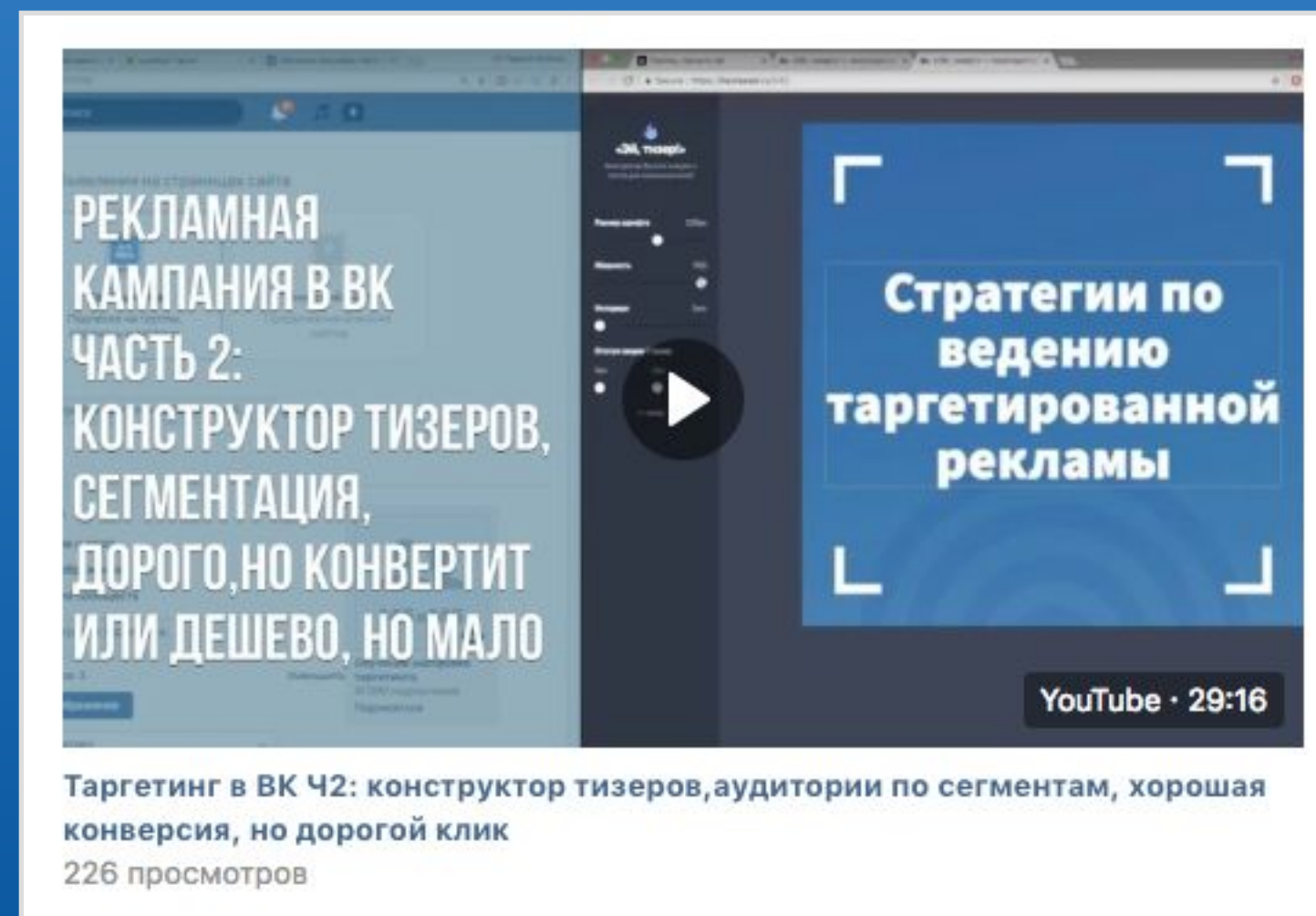
[hl](#)



РЕКЛАМНАЯ  
КАМПАНИЯ В ВК  
ЧАСТЬ 1:  
ТЕСТЫ АУДИТОРИИ,  
СЕГМЕНТАЦИЯ  
И СПЛИТЫ

2.00 P	100 P	100 P	28.38 P	14 619	7	0.048 %	4.05 P
100 P	100 P	100 P	30.95 P	15 736	6	0.038 %	5.15 P
100 P	100 P	100 P	19.13 P	15 946	3	0.019 %	6.37 P
2.00 P	100 P	100 P	51.06 P	26 036	8	0.031 %	6.38 P
1.20 P	100 P	100 P	12.90 P	10 754	2	0.019 %	6.45 P
1.20 P	100 P	100 P	20.25 P	10 391	3	0.029 %	6.75 P
1.20 P	100 P	100 P	13.88 P	11 570	2	0.017 %	6.94 P
1.20 P	100 P	100 P	24.23 P	20 193	3	0.015 %	8.07 P
1.20 P	100 P	100 P	8.24 P	6 872	1	0.015 %	8.24 P

Ведение рекламной кампании в ВК ч1. : сегментация и сплит тестирование  
528 просмотров



РЕКЛАМНАЯ  
КАМПАНИЯ В ВК  
ЧАСТЬ 2:  
КОНСТРУКТОР ТИЗЕРОВ,  
СЕГМЕНТАЦИЯ,  
ДОРОГО, НО КОНВЕРТИТ  
ИЛИ ДЕШЕВО, НО МАЛО

Стратегии по ведению таргетированной рекламы

YouTube · 29:16

Таргетинг в ВК Ч2: конструктор тизеров, аудитории по сегментам, хорошая конверсия, но дорогой клик  
226 просмотров

# Запуск и управление рекламной кампанией

# Прогнозы и медиапланы

# Зачем нужен прогноз

- (на основе ваших предположений)  
Для спокойствия  
клиента

# Зачем Медиа план

- (на основе данных тестов)  
Для распределения и расчёта затрат
- Для примерного плана действий, как  
и маиндкарты



# Составляем прогноз

- Знаем итоговое число КРІ по итогу работы (10000)
- Распределяем по месяцам сколько сможете привести в каждый месяц
- Прогнозируем конверсию (каждый 4, каждый 5й, каждый 6)
- Считаем сколько нужно кликов, чтобы выполнить КРІ. (умножаем вступления на конверсию). 16% конверсии это грубо - каждый шестой (6.2) . Соответственно  $2300*6$
- СРС = вообще берёшь с потолка, среднюю по всему ВК
- Цена заявки = СРС\*на конверсию. Грубо говоря  $10*4 (26\%) = 40$
- Затраты = СРС\*кол-во кликов

Описание	Единица	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	КРІ (итог)
Проект 1 (прогноз)	Вступления	2600	3100	2300	2000	10000
Конверсия (П)	%	26%	22%	16%	16%	19.62%
Количество кликов (П)	количество	10000	14091	14375	12500	50966
СРС (П)	рубли	10	12	13	13	12
Цена заявки (П)	рубли	40	60	80.6	80.6	65.3
Затраты (П)	рубли	100000	169092	186875	162500	611592

# Что нужно знать заранее

- Срок проведения кампании
- CPC
- Конверсия сообщества/лендинга
- Объём аудитории и вообще ее особенности
- Возобновляемость аудитории
- Сезонность товара/услуги
- Расписание постов и конкурсов, активностей бренда
- ЕЩЕ ПАРАМЕТРЫ!

Описание	Единица	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	KPI (итог)
Проект 1 (факт)	Вступления	Похожие цифры	Похожие цифры	Похожие цифры	Похожие цифры	10000
Конверсия (факт)	%	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры
Количество кликов (факт)	количество	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры
CPC (факт)	рубли	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры
Цена вступления (факт)	рубли	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры
Затраты (факт)	рубли	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры	другие цифры

Без тестовой рекламной кампании  
или без опыта в похожей  
тематике: тычок пальцем в небо

Неправильно подготовленный  
прогноз или медиаплан ведёт к:

- Изменению стратегии ведения рекламной кампании, даже если это идёт во вред эффективности  
ИЛИ
- Недовольству клиента, если вы идёте не по плану ради максимальной эффективности рекламной кампании

Если прогноза и медиа плана не  
удастся избежать, то

Прогноз на основе опыта или данных из  
чужих кейсов по тематике

Медиа план, только после самостоятельно  
проведенной тестовой кампании (от 10  
дней), завышения показателей на 20% и  
надежды выполнения его так как  
написано.

# Все документы, которые могут вам когда-

**либо понадобится. Зашарьте, чтобы не**  
1. Договор на оказание услуг по настройке и ведению таргетированной рекламной кампании в социальных сетях. Версия для ИП, ООО.

**потерять!**

2. Приложение к договору для ИП, ООО. В нём вы укажете целевые аудитории, на которые планируете настроиться.

<https://vk.cc/8vMs8G>

3. Договор на оказание услуг по настройке и ведению таргетированной рекламной кампании в социальных сетях. Версия для физ. лиц. Приложение к договору используйте из П 2.

4. Прогноз по таргетированной рекламе для клиента. Необходимые показатели, стандартные показатели, позитивные показатели.

5. Отчёт по таргетированной рекламе. 3 листа - разберётесь где что - не маленькие.

6. И конечно "соглашение обработки персональных данных" - это можно выдать клиенту, если он понятия не имеет что это такое.

Не забудьте **ВНИМАТЕЛЬНО** прочесть все документы и внести все необходимые **ИЗМЕНЕНИЯ!**



# Что нужно для запуска тестовой РК?

- Внешний вид объявления, пол, возраст, география, сообщества
- 10 тизеров и 2-3 промо поста для каждой аудитории.
- Ограничение в 100 рублей на каждое из тизеров, и в 300-500 на промо.
- Пара аудиторий знакомых с продуктом, и 3-4 аудитории не знакомых с продуктом

# Пополнение бюджета

- Пополнять может только владелец кабинета
- Выбор кеш или безнал - только один раз, потом поменять будет нельзя.
- Некоторые соц.сети (Одноклассники, FB) вычитают НДС из вашего бюджета

# А теперь лайфхак

- Воспользовавшись лайхаком - нельзя будет выкладывать скриншоты вашего кабинета публично (высокий риск бана)
- Нельзя рассказывать о лайхаке публично упоминая конкретные цифры
- Ни в коем случае нельзя обращаться по вопросам работы с сервисом в службу поддержки ВК. Только в их собственную.
- Ни в коем случае нельзя рассказывать что вы это узнали от меня, тем более на курсе

# Есть один сервис.

- Вы получаете бонус при пополнении рекламного кабинета при использовании сервиса
- Для физ.лиц и для юр.лиц (все документы выдают)
- Регистрируетесь, зачисляете деньги на аккаунт, вам переводят деньги на счёт в ВК с бонусом. Скор бонусы можно будет выводить
- Регистрируетесь по ссылке <https://cutt.us/targettraining> + ВВОДИТЕ ПРОМО КОД “TARGETTRAINING” СРАЗУ ВО ВРЕМЯ РЕГИСТРАЦИИ
- <https://targetmafia.ru/personal/instruction> инструкция по регистрации

# 1 аудитория = 2 кампании = 10 тизеров = 3 промо поста

1. Создаём мейн-д карту, можно без всяких настроек. Убеждаемся что можем пройти модерацию
2. Создаем объявления
3. Выставляем лимит в 100 рублей на тизеры, и от 300 на посты
4. Запускаем, смотрим на результат

Устраивает ли результат?

Да

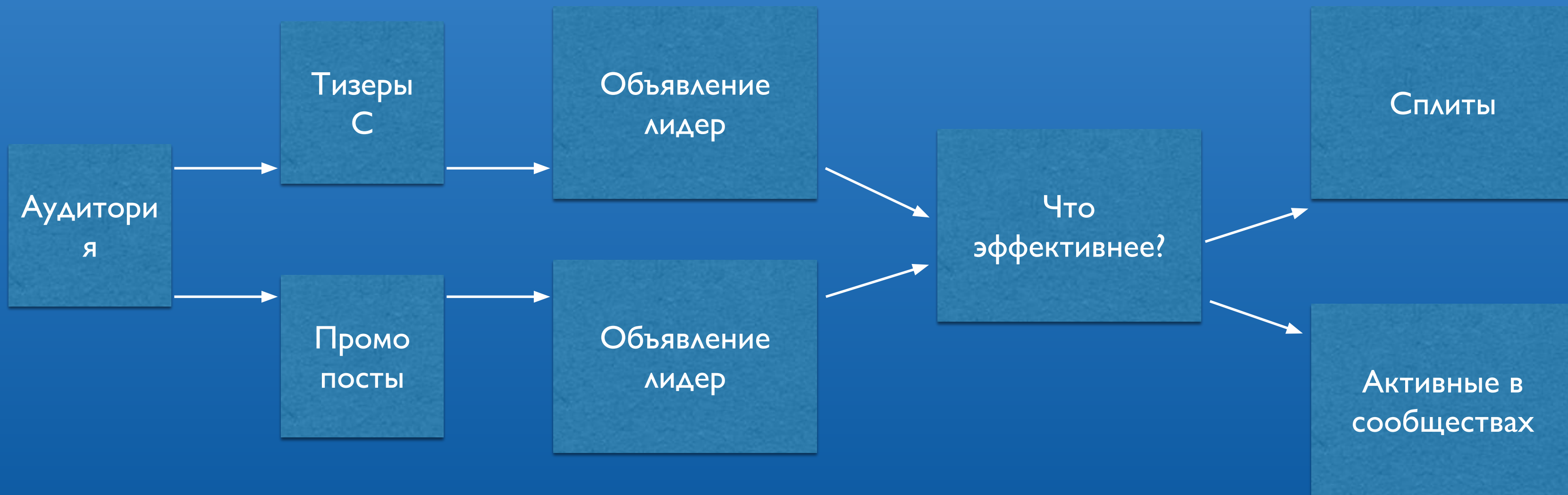
а

4. Находим объявление-лидер
5. Находим эффективный элемент
6. Создаем больше объявлений
7. Делаем сплит аудитории используя объявление-лидер

Нет

4. Проверяем другие объявления
5. Проверяем другие аудитории
6. Находим лучшую из худших, делаем сплит аудитории с разными объявлениями

# Как проходит тест аудитории



# Гестовая рекламная

## кампания



# Ход рекламной кампании





# Расписание

Обучение настройке таргетинга. Target-Training [редактировать](#) [Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: **тест**  
Дневной лимит: **Не задан**  
Лимит объявления: **Не задан**  
Цена за 1000 показов: **72.72 рубля**  
Статус: **Остановлено (?)**  
Дата запуска: **Не задана**  
Дата остановки: **Не задана**  
Расписание: **Моё время** **Последнее** **Рабочее** **Выходные**  
Рекламные площадки:  
Ограничение показов:  
Тематики:  
Сохранение аудитории:  
Целевая аудитория:  
Страна:  
Возраст:  
Исключить группы:  
Ссылка:

Обучение настройке таргетинга. Target-Training  
Рекламная запись 18+

Ах да, 20й поток через месяц начинается, уже 12 регистраций собрали ;)

**20й поток с 1 октября**  
13 990 до 15 сентября  
15 990 после 15 сентября

Учитывать праздники ?  
Оставьте таблицу пустой, чтобы объявление работало 24/7.

[Сохранить](#) [Отмена](#) [Редактировать](#) [Копировать вместе с записью](#) [Копировать только настройки](#)

[Статистика записи ?](#)

1. Для каждого объявления в отдельности
2. Обязательно тестируйте в какое время лучше всего заходит ваша реклама

# Оценка результатов кампании

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Вступления (?)
22 мая	143.28 руб.	0.020 %	60	296 491	36 717	13
21 мая	1 959.76 руб.	0.021 %	827	4 010 973	168 431	219
20 мая	2 577.35 руб.	0.021 %	1 087	5 276 533	196 709	266
19 мая	3 306.57 руб.	0.022 %	1 465	6 786 018	231 567	357
18 мая	3 371.20 руб.	0.024 %	1 696	6 941 070	241 603	478
17 мая	2 666.38 руб.	0.024 %	1 338	5 489 431	207 389	347
16 мая	3 306.44 руб.	0.025 %	1 682	6 747 655	241 643	487
	17 330.98 руб.	0.022 %	8 155	35 548 171		2 167

# Включайте правильную статистику!

Таргетинг > Кампании

Личный кабинет

Потрачено сегодня: 18 Р  
Потрачено вчера: 308 Р

Кампании Детализация

Создать объявление За всё время Все активные Действия

Поиск кампаний

<input type="checkbox"/>	Кампания	Статус	Дн. лим. ?	Общ. лим. ?	Потрачено	Показы	Переходы	CTR ?	eCPC ?
<input type="checkbox"/>	Курс Валюты	■	Не задан	Не задан	27 878.78 Р	4 350 102	57 564	1.323 %	0.48 Р
<input type="checkbox"/>	Курс гривны UA	■	Не задан	Не задан	15 340.80 Р	767 248	14 218	1.853 %	1.07 Р
<input type="checkbox"/>	Курс валюты 2.0	■	Не задан	Не задан	8 874.49 Р	891 730	4 714	0.529 %	1.88 Р
<input type="checkbox"/>	Новый поток_таргет на вики-страничку	■	Не задан	Не задан	13 956.47 Р	6 576 510	2 435	0.037 %	5.73 Р

Настройка полей таблицы

Все категории

Показывать все поля

Основные

- Название
- Дата
- Статус
- Дата создания
- Цена
- Дневной лимит
- Общий лимит
- Потрачено
- Показы

Показывать в таблице:

- Название
- Дата
- Статус
- Цена ×
- Дневной лимит ×
- Общий лимит ×
- Потрачено ×
- Показы ×
- Переходы ×

Сбросить настройки Отмена Сохранить

# Норма по конверсии вступивших

- Каждый 1-3 - супер-результат
- Каждый 4-5 - хороший результат
- Каждый 6-7 - нормальный результат
- Каждый 8 - тревожный результат
- Каждый 9-10 - нужно улучшать сообщество

# Оценка результатов кампании

Общие	Цели	Цель «Подписка»			
<input checked="" type="checkbox"/> Метки	Целевые визиты	Конверсия	Достижения цели	Глубина просмотра	Время на сайте
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	640 96,2%	18,66%	640 96,2%	2,2	00:03:41
- <input type="checkbox"/> target	625 94,0%	19,49%	625 94,0%	2,1	00:03:36
- <input type="checkbox"/> cpc	625 94,0%	19,49%	625 94,0%	2,1	00:03:36
<input type="checkbox"/> Bestofall	372 55,9%	19,62%	372 55,9%	2,1	00:03:37
<input type="checkbox"/> SMM	167 25,1%	20,27%	167 25,1%	2,1	00:03:48
<input type="checkbox"/> retargetingExperiment	48 7,2%	15,79%	48 7,2%	2,1	00:02:25
<input type="checkbox"/> TrafficManager	45 6,8%	25,86%	45 6,8%	2,3	00:04:38
<input type="checkbox"/> ad1	2 0,3%	66,67%	2 0,3%	2,5	00:13:01
<input type="checkbox"/> CPA	1 0,2%	12,50%	1 0,2%	2,0	00:03:34
+ <input type="checkbox"/> gl	15 2,3%	6,76%	15 2,3%	2,9	00:06:54
2. <input checked="" type="checkbox"/> gclid (Google AdWords)	25 3,8%	7,53%	25 3,8%	2,6	00:06:03

Стоимость перехода  
Количество переходов  
Конверсия в заявку  
Конверсия в покупку/подтвержденный заказ

# Решение типичных проблем в таргетированной рекламе

Часть 3

# Объявления не проходят модерацию

- Выяснение причин
- Проверка на орфографию, и все ли поля правильно заполнены (обратите внимание на «тематикау» и «подраздел»)
- Письмо в поддержку, большое, длинное, с аргументами

# Снижаются показатели по РК

- Меняем изображения на объявлениях
- Поднимаем ставку на 0.5 или 1 руб.
- Сегментирование аудитории
- Настраиваем РК на другую аудиторию



# Все аудитории дают плохой результат

- Берем лучшую из худших и делаем сплит аудитории
- Находим эффективные сообщества после дробления и используем их

# Объявления не крутятся и дают мало показов

- Увеличиваем ставку

# Плохая конверсия в подписчиков/покупателей

- Либо неправильная аудитория (мало кликов, маленькая конверсия)
- Либо плохое сообщество/лендинг (много кликов, маленькая конверсия)

УРА! Домашнее задание!

# Кейсы

# Кейсы

## «Продажа физ.товаров»

# Склад китайских товаров

[wholesale.opt-shopping.ru](http://wholesale.opt-shopping.ru)

- ЦА: Муж+жен, 18-40 вся Россия.
- Понятная аудитория
- Небольшие средние чеки
- ВКонтакте запретил рекламу, пока мы не пришлем документы

**Лёгкий бизнес**  
wholesale.opt-shopping.ru



Заказывай китайские товары со склада в Москве.  
Низкие цены!

**Склад китайских товаров**  
wholesale.opt-shopping.ru



Закажи товар оптом со склада в Москве по низкой цене!

**Огромный склад товаров!**  
wholesale.opt-shopping.ru



Китайские товары уже на складе в Москве.  
Закажи и продай!

**Очень простой бизнес!**  
wholesale.opt-shopping.ru



Закажи товары со склада, перепродай через одностраничник

<input type="checkbox"/>	Бизнес с Китаем - сплит сообществ	■	Не задан	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	0
<input type="checkbox"/>	Ретаргетинг с сайта	■	700 руб.	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	0
<input type="checkbox"/>	Бизнес цели	▶	1 000 руб.	6 000 руб.	5 403.00 руб.	0.024 %	1 111	4 573 036
<input type="checkbox"/>	Бизнес идеи	■	300 руб.	800 руб.	406.00 руб.	0.028 %	103	374 453
<input type="checkbox"/>	Бизнес с Китаем	■	1 000 руб.	Не задан	1 738.76 руб.	0.026 %	303	1 161 742

Общие Цели **Цель «Заказ товара»**

<input checked="" type="checkbox"/> Метки	▼ Целевые визиты ?	Конверсия ?	Достижения цели ?	Глубина просмотра ?	Время на сайте ?
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	9	0,58%	10	1,9	00:12:45
+ <input type="checkbox"/> vk	9	0,58%	10	1,9	00:12:45

Общие Цели **Цель «Обратный звонок вверху страницы»**

<input checked="" type="checkbox"/> Метки	▼ Целевые визиты ?	Конверсия ?	Достижения цели ?	Глубина просмотра ?	Время на сайте ?
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	9	0,58%	9	1,3	00:16:36
+ <input type="checkbox"/> vk	9	0,58%	9	1,3	00:16:36

Общие Цели **Цель «Подписка на курс»**

<input checked="" type="checkbox"/> Метки	▼ Целевые визиты ?	Конверсия ?	Достижения цели ?	Глубина просмотра ?	Время на сайте ?
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	26	1,68%	26	1,2	00:08:37
+ <input type="checkbox"/> vk	26	1,68%	26	1,2	00:08:37

СРС - 5 рублей

Стоимость заявки 400 рублей

20 заявок (звонки+заказы)



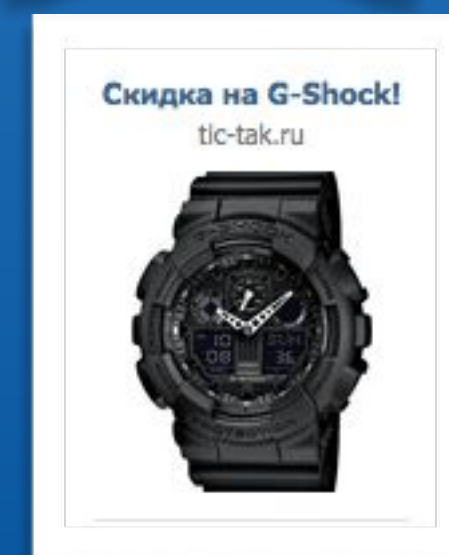
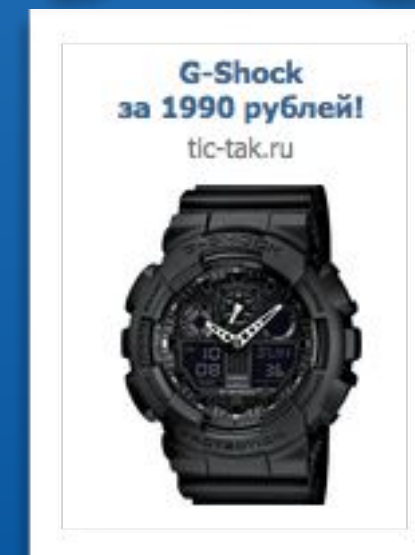
# Заметки

## по рекламной кампании

- У каждой аудитории свои особенности - стоимость, конверсия, отказы, средний чек.
- Исключаем города-миллионники, в Москве и Питере знают где искать поставщиков
- Очень многое зависит от менеджера, который звонит покупателям
- Очень многое зависит от самого товара, тут товар весьма банальный
- И ОЧЕНЬ ВАЖНО ИМЕТЬ ХОТЬ КАКИЕ-ТО ДОКУМЕНТЫ НА ТОВАР!!!

# Tic-Tak.ru

- ЦА: Муж+жен, 16-30 вся Россия.
- Очень много аудиторий
- Требуется много времени на отслеживание конверсии и показателей
- Наличие «минусовых дней», когда просто не покупают
- Большая конкуренция



# Заметки по рекламной кампании

- У каждой аудитории свои особенности - стоимость, конверсия, процент отказов.
- Исключаем города-миллионники
- Не используем настройку на браузеры и устройства
- Очень многое зависит от менеджера, который звонит покупателям
- Часы G-Shock - слишком конкурентная ниша
- Таргетинг идет совместно с рекламой в пабликах

У Вас 32 активные кампании

Выделить: все, запущенные, остановленные

Поиск компаний

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	ad14 ключевые слова	▶	2 000 руб.	Не задан	11 350.00 руб.	0.014 %	3 291	23 216 622
<input type="checkbox"/>	ad6-конкуренты, эффективно	▶	1 100 руб.	Не задан	4 308.53 руб.	0.028 %	597	2 160 146
<input type="checkbox"/>	ad7, хип-хоп эффективно	▶	1 000 руб.	Не задан	4 734.93 руб.	0.015 %	581	3 903 060
<input type="checkbox"/>	от 16 до 35 муж		Не задан	Не задан	1 776.60 руб.	0.019 %	470	2 522 276
<input type="checkbox"/>	ad7 - Хип-хоп/рэпчина		1 000 руб.	Не задан	2 724.26 руб.	0.019 %	412	2 206 143
<input type="checkbox"/>	ad3 Конкуренты, эффективные объявления.		2 500 руб.	Не задан	2 673.17 руб.	0.027 %	359	1 341 336
<input type="checkbox"/>	от 25 до 34, муж, G-Shock от 1990 р.		Не задан	Не задан	1 223.50 руб.	0.042 %	290	692 240
<input type="checkbox"/>	ad1. Спортсмены, эффективные объявления.		2 500 руб.	Не задан	2 498.83 руб.	0.020 %	236	1 176 187
<input type="checkbox"/>	Ретаргетинг	▶	Не задан	Не задан	601.32 руб.	0.055 %	223	406 007
<input type="checkbox"/>	ad10 Часовые магазины по одному.		Не задан	Не задан	1 089.00 руб.	0.025 %	209	839 614
<input type="checkbox"/>	ad9 - Бои без правил		1 000 руб.	Не задан	941.24 руб.	0.027 %	174	652 671
<input type="checkbox"/>	Спортсмены - все города.		Не задан	Не задан	1 456.91 руб.	0.019 %	153	821 492
<input type="checkbox"/>	ad2 Популярные паблики. эффективные объявления		1 500 руб.	Не задан	1 498.92 руб.	0.019 %	143	750 898
<input type="checkbox"/>	G-Shock - спортсмены.		Не задан	Не задан	821.16 руб.	0.020 %	131	660 080
<input type="checkbox"/>	Конкуренты - все города.		Не задан	Не задан	623.43 руб.	0.024 %	89	378 537
<input type="checkbox"/>	ad11 - Хип-хоп одежда		1 500 руб.	Не задан	901.13 руб.	0.015 %	88	601 384
<input type="checkbox"/>	Магазины кроссовок - все города.		Не задан	Не задан	574.82 руб.	0.024 %	80	333 136
<input type="checkbox"/>	ad3-МОСКВА		1 000 руб.	Не задан	519.74 руб.	0.029 %	76	259 883
<input type="checkbox"/>	G-Shock активные пользователи ВК		Не задан	Не задан	360.00 руб.	0.018 %	72	399 684
<input type="checkbox"/>	ad12 - Паблики		Не задан	Не задан	680.72 руб.	0.010 %	70	707 678
<b>Всего</b>					<b>44 000.65 руб.</b>	<b>0.023 %</b>	<b>8 103</b>	<b>46 246 623</b>

1 2

Скидка на G-Shock! редактировать

Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании: ad14 ключевые слова  
 Лимит объявления: Не задан  
 Цена за переход: 3.5 рубля  
 Статус: Остановлено (?)  
 Рекламные площадки: Только ВКонтакте  
 Тематики: Аксессуары (Мода)

Скидка на G-Shock!  
tic-tak.ru



Редактировать

Копировать

Целевая аудитория: 50 005 143 человека  
 Страна: Россия  
 Исключая города: Москва, Санкт-Петербург, Волгоград, Владивосток, Екатеринбург, Хабаровск, Красноярск, Омск, Пермь, Уфа, Новосибирск, Краснодар, Нижний Новгород, Калининград, Челябинск, Самара, Казань, Ростов-на-Дону

Ключевые слова: g shock, g-shock, casio, casio g shock, casio g-shock, часы, часы g shock, g shock ga, часы casio g shock, купить g shock, g shock куплю, casio g shock ga, касио, касио g shock, g shock цена, g shock ga 100, куплю casio g shock, часы g shock купить, часы касио, часы касио g shock, casio g shock цена, g shock часы ga, часы для спорта, спортивные часы, g shock копия, китайские часы, китайские g shock, магазин часов, магазин часы, магазин g shock, купить часы casio g shock, g shock китайские, G-SHOCK, Baby-g

Ссылка: http://tic-tak.ru/index.php?crp=41&utm\_source=target&utm\_med...  
 Редактировать

Общие Цели Цель «Заказ»

Метки	Целевые визиты	Конверсия	Достижения цели	Глубина просмотра	Время на сайте
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	3 552	5,51%	7 092	2,6	00:06:28
+ <input type="checkbox"/> vkstena	3 333	5,68%	6 689	2,6	00:06:35
+ <input type="checkbox"/> target	127	3,55%	230	2,0	00:04:21
+ <input type="checkbox"/> vktarget	88	4,79%	165	2,4	00:05:14

Общие Цели Цель «Обратный звонок»

Метки	Целевые визиты	Конверсия	Достижения цели	Глубина просмотра	Время на сайте
1. - <input checked="" type="checkbox"/> UTM	1 250	1,94%	1 576	2,7	00:08:34
+ <input type="checkbox"/> vkstena	1 166	1,99%	1 471	2,7	00:08:45
+ <input type="checkbox"/> target	41	1,15%	50	2,0	00:06:55
+ <input type="checkbox"/> vktarget	39	2,12%	50	2,3	00:05:48

СРС - 5,4 рубля

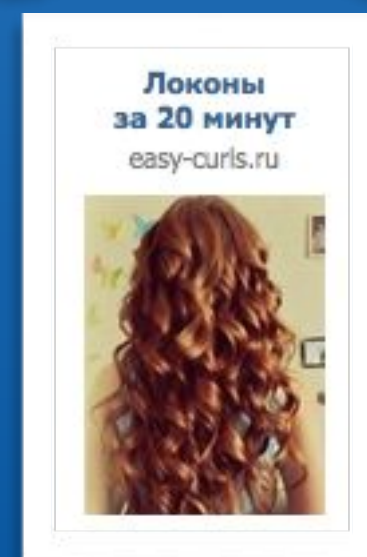
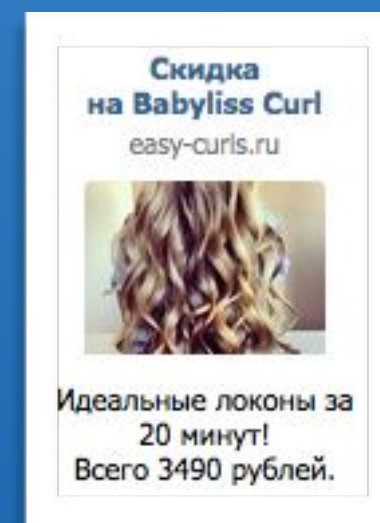
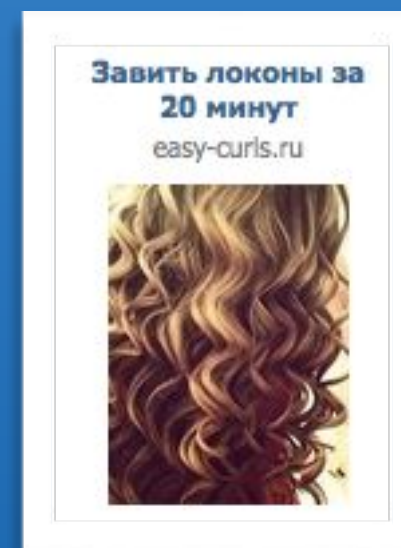
Стоимость заявки 147 рублей

300 заявок

180 заказов

# Easy-curl.ru

- ЦА: Жен, 18-45 вся Россия.
- Babyliss - очень следят за конкурентами




# Заметки по рекламной кампании

- Чем дороже товар, тем дороже стоимость заявки и тем сложнее его продать.
- Женская аудитория подвержена убеждению и влиянию, чуть больше, чем мужская

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Ретаргетинг	▶	<u>Не задан</u>	<u>Не задан</u>	283.96 руб.	0.123 %	116	94 668
<input type="checkbox"/>	Babyliss - прически		<u>Не задан</u>	<u>5 000 руб.</u>	4 771.68 руб.	0.025 %	598	2 401 327
<input type="checkbox"/>	Babyliss - конкуренты	▶	<u>Не задан</u>	<u>3 000 руб.</u>	1 312.19 руб.	0.045 %	199	437 423
<input type="checkbox"/>	Babyliss - категории интересов	▶	<u>Не задан</u>	<u>6 000 руб.</u>	4 638.63 руб.	0.076 %	1 170	1 548 594
Всего					11 006.46 руб.	0.067 %	2 083	4 482 012

**Локоны за 20 минут** [редактировать](#) [Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании:	Babyliss - категории интересов	<p><b>Локоны за 20 минут</b> easy-curls.ru</p>  <p><a href="#">Редактировать</a></p> <p><a href="#">Копировать</a></p>
Лимит объявления:	Не задан	
Цена за 1000 показов:	2 рубля	
Статус:	<u>Остановлено (?)</u>	
Рекламные площадки:	Только ВКонтакте	
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека	
Тематики:	Аксессуары (Мода)	
Целевая аудитория:	576 021 человек	
Город:	Москва, Россия	
Демография:	Женщины от 21 до 35 лет	
Категории интересов:	Красота и мода	
Ссылка:	<a href="http://easy-curls.ru/index.php?&amp;utm_source=target&amp;utm_medium...">http://easy-curls.ru/index.php?&amp;utm_source=target&amp;utm_medium...</a>	
	<a href="#">Редактировать</a>	

СРС - 5,2 рубля

Стоимость заказа - 500 руб

215

1-2 продажи в день



# Очки «Кена Блока»

[vk.com/kbsun](https://vk.com/kbsun)

- ЦА: Муж, 18-30 вся Россия.
- Ходовой товар
- Много эффективных аудиторий
- Маленькая конкуренция





# Заметки

## по рекламной кампании

- Идеальный товар для летнего сезона - стильно, модно, молодёжно, четкие ЦА, низкая конкуренция
- Сочетание - портретное фото+товар - идеально
- Реклама на лендинг с Кеном Блоком была бы супер-эффективной

<input type="checkbox"/>	Название ▾	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Мотовладельцы		1_100 руб.	Не задан	2 198.95 руб.	0.036 %	890	2 463 109
<input type="checkbox"/>	Магазины очков		1_200 руб.	Не задан	1 349.03 руб.	0.030 %	342	1 127 145
<input type="checkbox"/>	Конкуренты		Не задан	Не задан	2 519.91 руб.	0.063 %	904	1 431 627
<input type="checkbox"/>	Владельцы ВМХ		Не задан	Не задан	2 017.04 руб.	0.050 %	905	1 824 615
<input type="checkbox"/>	Автовладельцы		900 руб.	Не задан	2 207.68 руб.	0.025 %	535	2 127 889

**Очки от Кена Блока** редактировать Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании: **Конкуренты**  
 Лимит объявления: 300 рублей  
 Цена за 1000 показов: 1.3 рубля  
 Статус: **Остановлено (?)**  
 Рекламные площадки: Только ВКонтакте  
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека  
 Тематики: Аксессуары (Мода)

Целевая аудитория: 22 084 человека  
 Страна: Россия  
 Демография: Мужчины от 18 лет  
 Группы: Очки SPY+ Ken Block / Ken Block Москва, очки SPY+, Spy Optic Russia, Очки SPY+ Ken Block / Москва, SPY+ Ken Block ОЧКИ, Очки Волгоград Ray Ban, Spy+ "SWAG Sunglasses", Очки SPY+ HELM by Ken Block / Ken Block, Casio G-Shock SPY+ Очки ПОДАРКИ Часы Шапки, ★ Империя спорта ★ Очки, Лонги, Скейты, Сноуборды, Очки SPY+ Ken Block [Екатеринбург], SPY Optic Ken Block HELM Sunglasses / Россия, Ken Block, Ken #43 Block / Ken Block, Ken Block 43, Ken Block.HooniganRacingDivision, Очки SPY+ Ken Block\Ken Block Санкт-Петербург, Очки SPY+ Ken Block, Очки |SPY HELM Ken Block|Oakley|Dragon |UA, SPY+ Ken Block (HELM) ОЧКИ, SPY Helm by Ken Block (Only Original!), WM-Shop.

Ссылка: [http://vk.com/kbsun?ad\\_id=15267565](http://vk.com/kbsun?ad_id=15267565)  
 Редактировать

**Очки от Кена Блока**  
Группа



Редактировать

Копировать

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
<input type="checkbox"/>	Очки от Кена Блока		1.30 руб.	300 руб.	298.78 руб.	0.076 %	137	181 012
<input type="checkbox"/>	Крутые очки Кена Блока		1.30 руб.	300 руб.	298.53 руб.	0.080 %	136	169 321
<input type="checkbox"/>	Крутые очки Кена Блока		1.30 руб.	250 руб.	248.71 руб.	0.058 %	83	142 470
<input type="checkbox"/>	Крутые очки Кена Блока		1.30 руб.	250 руб.	248.72 руб.	0.057 %	81	142 536
<input type="checkbox"/>	Четкие очки от Кена Блока		1.30 руб.	150 руб.	133.28 руб.	0.086 %	75	87 466
<input type="checkbox"/>	Очки от Кена Блока		1.30 руб.	150 руб.	133.13 руб.	0.084 %	73	87 374
<input type="checkbox"/>	Очки от Кена Блока		1.30 руб.	150 руб.	106.87 руб.	0.073 %	52	71 126
<input type="checkbox"/>	Клевые очки SPY+		1.30 руб.	150 руб.	106.10 руб.	0.065 %	46	70 428
<b>Всего</b>					<b>1 574.12 руб.</b>	<b>0.072 %</b>	<b>683</b>	<b>951 733</b>

СРС - 2,3 рубля

Стоимость вступившего - 18,5 руб

От 2 до 8 заказов в день

218

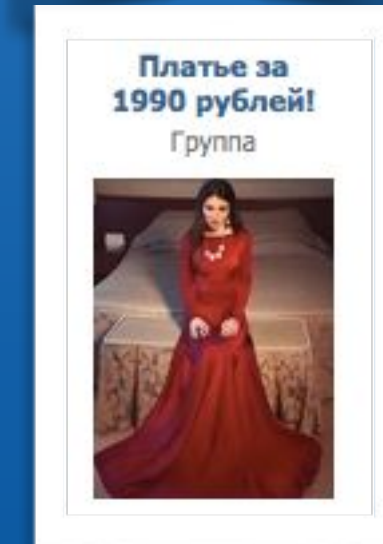
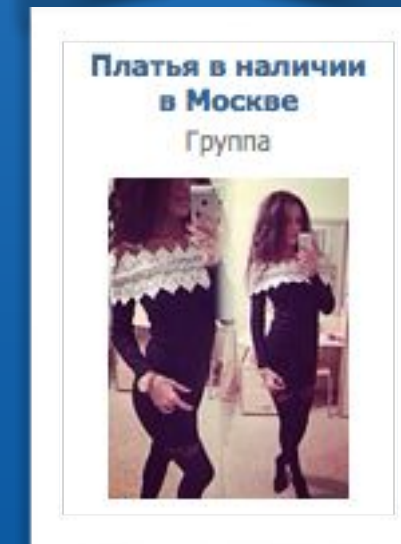
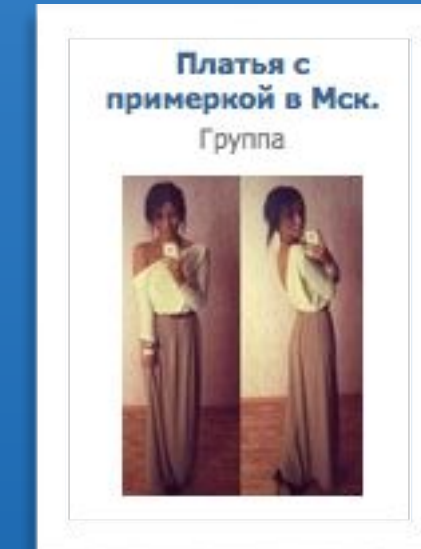
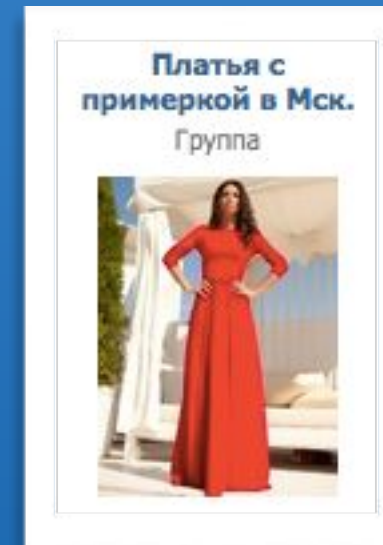


# Кейсы «Интернет-магазины»

# Elma Dress

[vk.com/club\\_platy\\_a\\_v\\_nalichii](https://vk.com/club_platy_a_v_nalichii)

- ЦА: Жен, любящие платья, 18-30, Москва
- Заинтересованная аудитория
- Цена - преимущество перед конкурентами
- Цель - продажи и примерки



# Заметки по рекламной кампании

- Настраивайтесь на конкурентов вашей «весовой категории»
- Обычно лучший результат дает просто товар на белом фоне, но в случае с одеждой стоит проверить и «фото в зеркало» и просто одежду на моделях
- В конкурентных тематиках - цена является решающим фактором

Дата	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Вступления (?)
Апрель 2014	18 400.00 руб.	0.111 %	7 354	6 596 438	65 445	1 517
Март 2014	11 375.26 руб.	0.104 %	4 374	4 187 310	41 756	819
	29 775.26 руб.	0.108 %	11 728	10 783 748		2 336

**Платья с примеркой в Мск.** редактировать Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании: КОНКУРЕНТЫ ОТ 21 МАРТА  
 Лимит объявления: Не задан  
 Цена за 1000 показов: 3 рубля  
 Статус: Остановлено (?)  
 Рекламные площадки: Только ВКонтакте  
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека  
 Тематики: Одежда и обувь (Мода)

Целевая аудитория: 145 622 человека  
 Города и регионы: Москва, Московская область, Россия  
 Демография: Женщины от 18 до 30 лет  
 Группы: ПЛАТЬЯ. одежда BestDSM, ПЛАТЬЯ 1001DRESS, Платья в пол, Очки Ray Ban (Рей Бан), AMANI DRESS вечерние платья, ПЛАТЬЯ, Платья, Вечерние платья, ПЛАТЬЯ 1001DRESS МОСКВА, ПЛАТЬЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОДЕЖДЫ RFS Fashion Group, ПЛАТЬЯ В ПОЛ, Платья в наличии МОСКВА, Свадебные платья, ПЛАТЬЯ!!!!, Larne dress, Интернет-магазин модной женской одежды, Jesagi - Интернет магазин модной женской одежды, Одежда Матрешка, Лурдес, SK House, dress code, Шоу рум SoSka ОДЕЖДА DRESS CODE В НАЛИЧИИ, FARFALLA DRESS| платья дешево| скидки| подарки, Длинные платья. Платья в пол, Платья в пол, Длинные платья, ПЛАТЬЯ В пол Макси Летние Сарафаны Комбинезоны, Платья МОСКВА

Ключевые слова: платья, платье, одежда, женская одежда, вечерние платья, платье в наличии, без предоплат  
 Ссылка: [http://vk.com/club\\_\\_platya\\_\\_v\\_\\_nalichii?ad\\_id=14565978](http://vk.com/club__platya__v__nalichii?ad_id=14565978)  
 Редактировать

**Платья с примеркой в Мск.**  
Группа



Редактировать

Копировать

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 907.08 руб.	0.144 %	1 521	1 054 316
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 396.25 руб.	0.156 %	1 347	865 309
<input type="checkbox"/>	Платья в наличии в Москве		3.00 руб.	Не задан	2 693.71 руб.	0.123 %	1 196	975 056
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 767.64 руб.	0.113 %	1 134	1 001 365
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 449.91 руб.	0.112 %	992	885 688
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 558.17 руб.	0.102 %	943	925 674
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	1 760.44 руб.	0.147 %	937	638 357
<input type="checkbox"/>	Платья с примеркой в Мск.		3.00 руб.	Не задан	2 488.58 руб.	0.101 %	912	900 039
<input type="checkbox"/>	Платья в наличии в Москве		3.00 руб.	Не задан	2 824.62 руб.	0.083 %	853	1 023 458
<input type="checkbox"/>	<u>Вещи в наличии в Москве</u>		3.00 руб.	Не задан	2 447.66 руб.	0.085 %	752	886 897
<input type="checkbox"/>	Вещи в наличии в Москве		3.00 руб.	Не задан	2 283.28 руб.	0.084 %	698	829 606
<input type="checkbox"/>	Вещи в наличии в Москве		3.00 руб.	Не задан	2 197.92 руб.	0.056 %	443	797 983
<b>Всего</b>					<b>29 775.26 руб.</b>	<b>0.109 %</b>	<b>11 728</b>	<b>10 783 748</b>

СРС - 2,5 рубля

Стоимость вступившего - 12,7


От 2 до 8 заказов в день



# Quelle


- ЦА: Жен, покупатели интернет-магазинов, от 18 лет
- Одежда не молодежная
- Большие объемы аудитории
- Очень широкая аудитория

**Советы стилиста.**  
Группа




Создание осеннего образа, сочетание одежды и аксессуаров.

**Мир моды из Европы**  
Группа




Европейский шопинг не выходя из дома. Невероятно!

**Советы стилиста.**  
Группа



Создание осеннего образа, сочетание одежды и аксессуаров.

**Советы стилиста.**  
Группа



Создание вашего образа, сочетание одежды и аксессуаров.

# Заметки по рекламной кампании

- Для больших интернет-магазинов, есть смысл делать отдельные рекламные кампании под каждого крупного конкурента
- Аудитория «полных женщин» - очень лояльна и хорошо переходит по рекламе
- Чем больше клиент и чем больше объем трафика - тем больше рекламных кампаний и объявлений, но тем шире аудитория и тем дольше можно крутить одну рекламную кампанию.




**Советы стилиста.** [Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: QUELLE  
 Лимит объявления: Не задан  
 Цена за переход: 2 рубля  
 Статус: Приостановлено (?)  
 Рекламные площадки: ВКонтакте и сайты-партнёры  
 Тематики: Одежда и обувь (Мода), Аксессуары (Мода)

Целевая аудитория: 7 035 016 человек  
 Страна: Россия  
 Демография: Женщины от 18 лет  
 Группы: Шедевры кулинарии, Bon Appétit | Лучшие рецепты, Психология отношений, Школа красоты, Салон красоты ВКонтакте, Необычный Гороскоп, Современная Девушка, Девичник ВКонтакте, Трахни нормально, Woman, Любовный Гороскоп, НОЧЬ, ♥.Счастье.♥, Салон красоты., Красиво сказано . . ., Fashion - мода и стиль, Women's Secrets, Секреты красоты, Институт Благородных Дев, Fashion Club, ЛЮБОВЬ, Шпильки | Женский Журнал, Woman Online - журнал, МАКИЯЖ,МАНИКЮР,ПРИЧЁСКИ! - женские секреты.

Ссылка: [http://vk.com/quellerus?ad\\_id=11217316](http://vk.com/quellerus?ad_id=11217316)

**Советы стилиста.**  
Группа



Создание вашего образа, сочетание одежды и аксессуаров.

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Вступления (?)
Март 2014	17 432.57 руб.	0.030 %	3 507	11 855 587	1 052 143	178
Февраль 2014	72 460.93 руб.	0.032 %	15 894	49 685 783	2 048 240	1 305
Январь 2014	83 993.00 руб.	0.017 %	16 819	96 269 649	2 749 175	1 838
Декабрь 2013	73 188.00 руб.	0.028 %	16 335	57 371 419	2 255 445	1 335
Ноябрь 2013	36 626.00 руб.	0.042 %	10 019	23 842 563	1 693 217	1 117
Октябрь 2013	52 443.50 руб.	0.041 %	13 879	33 930 178	1 807 086	1 738
Сентябрь 2013	53 578.00 руб.	0.039 %	11 916	30 564 635	1 167 901	1 971
Август 2013	8 995.50 руб.	0.047 %	2 100	4 511 749	272 771	495
Июль 2013	8 990.00 руб.	0.053 %	2 154	4 046 839	240 603	535
Июнь 2013	10 121.00 руб.	0.051 %	2 351	4 642 142	256 471	551
Май 2013	5 244.00 руб.	0.035 %	1 052	3 012 023	288 085	214
	423 072.50 руб.	0.038 %	96 026	319 732 567		11 277

**СРС - 4,4 рубля**  
**Стоимость вступившего - 37 руб**

**От 100 до 300 заказов из сообщества в месяц**

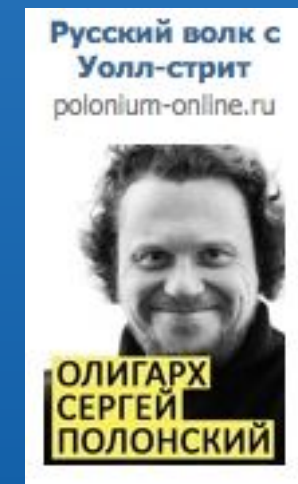
Название	Статус	Цена (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
Советы стилиста.		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	59 029.00 руб.	0.026 %	14 165	55 016 301
Советы стилиста.		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	52 767.50 руб.	0.042 %	13 705	32 690 015
Советы стилиста.		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	51 479.00 руб.	0.036 %	11 716	32 658 625
Мир моды из европы. (регионы)		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	50 202.00 руб.	0.024 %	11 025	45 748 544
Советы стилиста.		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	28 764.00 руб.	0.039 %	6 492	16 506 929
Советы стилиста.		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	26 215.00 руб.	0.023 %	6 091	26 548 875
Одежда для пышных дам!		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	24 775.00 руб.	0.063 %	5 240	8 369 825
Летняя одежда из Европы		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	20 895.00 руб.	0.042 %	4 179	9 883 013
Нет времени на шопинг?		4.00 руб. за 1 переход	Не задан	14 064.00 руб.	0.038 %	3 516	9 226 355
Модная европейская одежда (регионы)		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	17 225.00 руб.	0.033 %	3 445	10 394 356
Летняя одежда из европы. (регионы)		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	10 979.00 руб.	0.019 %	2 385	12 443 556
Модная европейская одежда		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	10 971.00 руб.	0.023 %	2 194	9 398 545
Модная европейская одежда ДОРОГО!		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	9 996.00 руб.	0.021 %	2 079	10 075 438
Советы стилиста.		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	7 272.00 руб.	0.021 %	1 458	7 011 552
Откройте модный сезон.		3.00 руб. за 1 переход	Не задан	3 677.00 руб.	0.031 %	1 225	3 979 890
Европейский шопинг!		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	5 605.00 руб.	0.026 %	1 215	4 610 538
Модная европейская одежда (регионы)		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	5 122.00 руб.	0.026 %	1 025	4 015 817
Модная европейская одежда		5.00 руб. за 1 переход	Не задан	2 670.00 руб.	0.026 %	534	2 080 131
Европейский шопинг!		3.00 руб. за 1 переход	Не задан	2 001.00 руб.	0.028 %	413	1 471 876
Одежда всех размеров!		2.00 руб. за 1 переход	Не задан	1 911.00 руб.	0.046 %	383	831 043
Всего				416 674.50 руб.	0.025 %	94 720	314 469 675

1 2 3

# Кейсы «Инфобизнес»

# polonium-online.ru

- ЦА: бизнесовая аудитория
- Используем “УАУ! ОЛИГАРХ!” - эффект
- Не важно откуда аудитория - большой плюс в рекламе



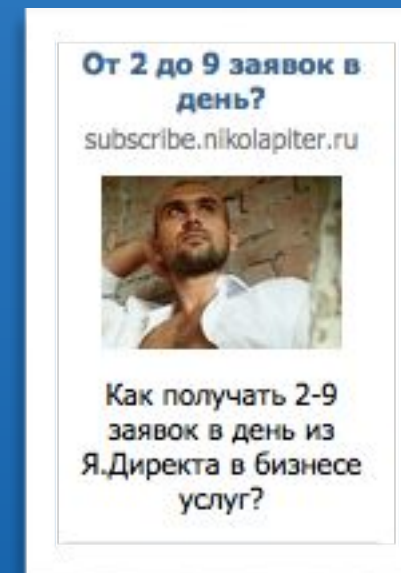
<a href="#">biz_1</a>	★	0₽	0₽	1804	224	0
<a href="#">target</a>	★	0₽	0₽	1149	205	0
<a href="#">drob_biz_3</a>	★	0₽	0₽	729	119	0
<a href="#">drob_biz_4</a>	★	0₽	0₽	700	74	0
<a href="#">drob_biz_1</a>	★	0₽	0₽	627	76	0
<a href="#">drob_biz_6</a>	★	0₽	0₽	500	100	0
<a href="#">retarget1</a>	★	0₽	0₽	464	37	0
<a href="#">int_biz_c1</a>	★	0₽	0₽	429	27	0
<a href="#">drob_biz_2</a>	★	0₽	0₽	362	79	0
<a href="#">drob_biz_5</a>	★	0₽	0₽	265	57	0
<a href="#">druzya1</a>	★	0₽	0₽	164	43	0
<a href="#">retargeting2</a>	★	0₽	0₽	156	10	0
<a href="#">int_biz_c5</a>	★	0₽	0₽	151	6	0
<a href="#">retagreting3</a>	★	0₽	0₽	92	10	0
<a href="#">biz_2</a>	★	0₽	0₽	67	7	0
<a href="#">int_biz_c2</a>	★	0₽	0₽	43	1	0
<a href="#">biz_5</a>	★	0₽	0₽	36	2	0

КЛИКИ

ЗАЯВКИ

# NikolaPiter.ru

- ЦА: Директологи, владельцы бизнеса услуг.
- Бизнес услуг - очень специфичная ЦА
- Много потенциальных аудиторий
- Небольшой объем пользователей



# Заметки

## по рекламной кампании

- Настройка на инфобизнесменов в такой же тематике - лучшая из настроек
- Важно использовать ретаргетинг и настраивать рекламу на тех, кто уже знаком с вашей деятельностью, своих подписчиков
- Отслеживание нескольких параметров - цена клика, цена лида, конверсия

### От 2 до 9 заявок в день? [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: ad9 - Инфобизнесмены по одному  
 Лимит объявления: Не задан  
 Цена за 1000 показов: 3.5 рубля  
 Статус: [Остановлено \(?\)](#)  
 Рекламные площадки: Только ВКонтакте  
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека  
 Тематики: Деловые услуги (Бизнес)  
 Целевая аудитория: 6 126 человек  
 Возраст: От 18 лет  
 Группы: Горбунов: Яндекс Директ, Adwords, landing page  
 Ссылка: [http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm\\_source=vktarget&utm\\_med...](http://subscribe.nikolapiter.ru/?utm_source=vktarget&utm_med...)  
[Редактировать](#)

#### От 2 до 9 заявок в день?

[subscribe.nikolapiter.ru](http://subscribe.nikolapiter.ru)



Как получить 2-9 заявок в день из Я.Директа в бизнесе услуг?

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

### Статистика

Период статистики: [За всё время](#)

Дата	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)
Июнь 2014	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
Май 2014	594.15 руб.	0.135 %	218	161 432	3 389
Апрель 2014	588.09 руб.	0.116 %	277	239 143	4 144
	1 182.24 руб.	0.125 %	495	400 575	

Дата	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
Июнь 2014	235.61 руб.	0.048 %	32	66 381
Май 2014	33 217.77 руб.	0.049 %	4 350	8 816 464
Апрель 2014	17 638.40 руб.	0.030 %	3 097	10 295 039
	51 091.78 руб.	0.043 %	7 479	19 177 884

Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
ad9 - Инфобизнесмены по одному		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	15 973.87 руб.	0.076 %	3 721	4 866 019
ad8 - Ретаргетинг сайт.		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	6 815.52 руб.	0.059 %	1 259	2 129 725
Подписка на рассылку		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	13 746.77 руб.	0.030 %	625	2 059 880
Поисковый эксперимент		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	2 006.85 руб.	0.010 %	431	4 453 506
ad2 БМ		<a href="#">2 000 руб.</a>	<a href="#">Не задан</a>	4 987.54 руб.	0.019 %	421	2 183 807
ad12 Лидогенерация		<a href="#">1 000 руб.</a>	<a href="#">Не задан</a>	1 746.15 руб.	0.048 %	352	733 503
Ретаргетинг эксперимент		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	1 819.24 руб.	0.065 %	327	499 987
ad4 - Сообщества директ по одному.		<a href="#">2 000 руб.</a>	<a href="#">Не задан</a>	464.21 руб.	0.033 %	78	239 570
ad7 - маркетинг		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	568.00 руб.	0.017 %	60	348 684
ad5 - CPA		<a href="#">2 000 руб.</a>	<a href="#">Не задан</a>	313.30 руб.	0.049 %	57	116 819
ad10 Веб-студии		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	628.37 руб.	0.015 %	48	314 192
ad3-инфобизнес		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	618.18 руб.	0.011 %	38	356 786
SEO		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	451.95 руб.	0.011 %	25	226 005
ad1 - Сообщества по директу.		<a href="#">1 000 руб.</a>	<a href="#">Не задан</a>	610.75 руб.	0.007 %	20	305 387
ad6 - лендинги		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">Не задан</a>	278.62 руб.	0.004 %	10	279 887
ad11 - Сообщества бизнес		<a href="#">Не задан</a>	<a href="#">1 000 руб.</a>	62.46 руб.	0.011 %	7	64 127
Всего				51 091.78 руб.	0.029 %	7 479	19 177 884

СРС - 6,8 руб

Стоимость подписчика - 20 руб

30-50 подписчиков в день



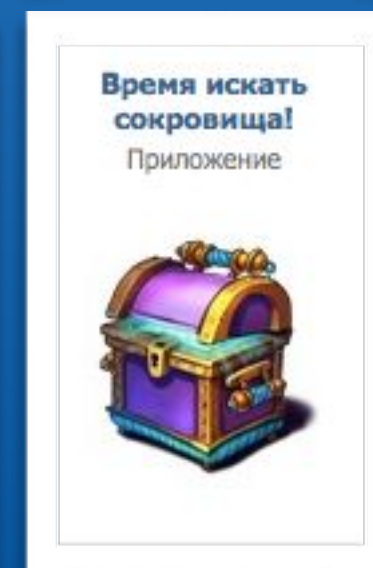
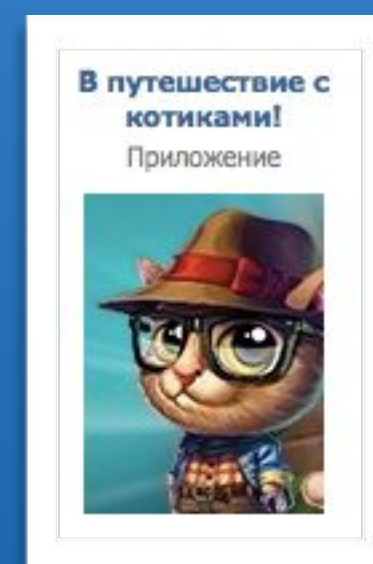


# Кейсы «Игры»

# «Тайны прошлого»

[vk.com/app4249938](https://vk.com/app4249938)

- ЦА: Жен от 21
- Настройка на паблики эффективнее настройки на игры-конкурнты
- Много игр в подобном жанре



# Заметки

## по рекламной кампании

- Самая платежеспособная из играющих аудиторий - Жен, 21+ , порядка 2-6 рублей за установку
- Самая дешевая из играющих аудиторий - школьники, от 0.5 до 1 рубля за установку
- В одноклассниках в играх платят больше, чем в ВК
- Чем привлекательнее обложка и скриншоты, тем дешевле будет обходиться установка

**Узнайте, куда ведет дверь** [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: **Настройка на паблики "3 в ряд"**  
 Лимит объявления: **Не задан**  
 Цена за 1000 показов: **0.5 рубля**  
 Статус: **Остановлено (?)**  
 Рекламные площадки: **Только ВКонтакте**  
 Ограничение показов: **Ограничивать до 100 показов на человека**  
 Тематики: **Игры ВКонтакте**

Целевая аудитория: **1 849 294 человека**  
 Демография: **Женщины от 21 года**  
 Группы: **Загадки Атлантиды, Легенды Осеннего Моря, Игра «Инди Кот», Фруктовая Страна Fruitland: три в ряд, Кэнди, Магическая Кухня, Игра Богов - три в ряд онлайн, Проклятие Часовщика, Обучение настройке таргетированной рекламы., Игра "Сокровища Пиратов" - официальная группа, Игра «Чудеса: В мире сказок»**  
 Ссылка: **[http://vk.com/app4249938\\_4686717?ad\\_id=15181171](http://vk.com/app4249938_4686717?ad_id=15181171)**  
[Редактировать](#)

**Узнайте, куда ведет дверь**  
 Приложение



[Редактировать](#)

[Копировать](#)

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Вступления (?)
Июнь 2014	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0	0
Май 2014	73 682.76 руб.	0.025 %	37 406	150 954 713	497 549	10 866
Апрель 2014	4 622.83 руб.	0.025 %	2 229	8 901 664	241 074	1 021
	78 305.59 руб.	0.025 %	39 635	159 856 377		11 887

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Установки (?)
Июнь 2014	3 939.36 руб.	0.019 %	1 866	9 848 859	0	864
Май 2014	29 295.90 руб.	0.017 %	12 014	69 911 969	1 514 190	5 809
Апрель 2014	12 069.60 руб.	0.021 %	4 984	24 088 388	1 148 585	2 860
	45 304.86 руб.	0.019 %	18 864	103 849 216		9 533

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	CPM (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
<input type="checkbox"/>	Узнайте, куда ведет дверь	II	0.50 руб.	Не задан	6 644.70 руб.	0.039 %	5 225	13 308 540
<input type="checkbox"/>	Найдем сокровища котика!	II	0.50 руб.	Не задан	7 549.09 руб.	0.026 %	3 877	15 123 806
<input type="checkbox"/>	Время искать сокровища!	II	0.50 руб.	Не задан	6 527.13 руб.	0.029 %	3 771	13 069 070
<input type="checkbox"/>	Найдем сокровища котика!	II	0.50 руб.	Не задан	7 274.92 руб.	0.025 %	3 682	14 596 841
<input type="checkbox"/>	Отправимся в путешествие?	II	0.50 руб.	Не задан	8 122.52 руб.	0.021 %	3 400	16 275 731
<input type="checkbox"/>	Путешествие во времени!	II	0.50 руб.	Не задан	8 061.40 руб.	0.021 %	3 319	15 616 452
<input type="checkbox"/>	Хотите найти сокровища?	II	0.50 руб.	Не задан	6 362.37 руб.	0.025 %	3 220	12 739 303
<input type="checkbox"/>	Вы любите приключения?	II	0.50 руб.	Не задан	5 855.97 руб.	0.025 %	2 980	11 727 924
<input type="checkbox"/>	Что ждет за этой дверью?	II	0.50 руб.	Не задан	6 209.94 руб.	0.024 %	2 938	12 433 937
<input type="checkbox"/>	В какой мир ведет дверь?	II	0.50 руб.	Не задан	6 014.60 руб.	0.024 %	2 880	12 044 537
<input type="checkbox"/>	Хотите приключений?	II	0.50 руб.	Не задан	5 704.97 руб.	0.023 %	2 675	11 426 524
<input type="checkbox"/>	В путешествие с котиками!	II	0.30 руб.	Не задан	708.23 руб.	0.021 %	352	1 703 015
<input type="checkbox"/>	Помогите котикку!	II	0.30 руб.	Не задан	689.27 руб.	0.018 %	292	1 659 135
<input type="checkbox"/>	Помогите найти сокровища!	II	0.30 руб.	Не задан	574.83 руб.	0.017 %	242	1 438 393
<input type="checkbox"/>	Отыщите сокровище эпохи!	II	0.30 руб.	Не задан	222.56 руб.	0.015 %	110	741 898
<input type="checkbox"/>	Все играют в "Тайны"!	II	0.30 руб.	Не задан	232.12 руб.	0.012 %	95	773 765
<input type="checkbox"/>	Куда ведет эта дверь?	II	0.30 руб.	Не задан	203.51 руб.	0.013 %	87	678 513
<input type="checkbox"/>	Новое слово в жанре!	II	0.30 руб.	Не задан	241.41 руб.	0.011 %	86	804 767
<input type="checkbox"/>	Таинственная дверь!	II	0.30 руб.	Не задан	208.58 руб.	0.012 %	85	695 319
<input type="checkbox"/>	Вас ждут сокровища!	II	0.30 руб.	Не задан	218.32 руб.	0.011 %	81	727 857
	<b>Всего</b>				<b>78 303.59 руб.</b>	<b>0.019 %</b>	<b>39 633</b>	<b>159 842 861</b>

**СРС - 2 рубля**

**Стоимость установки - 5 рублей**

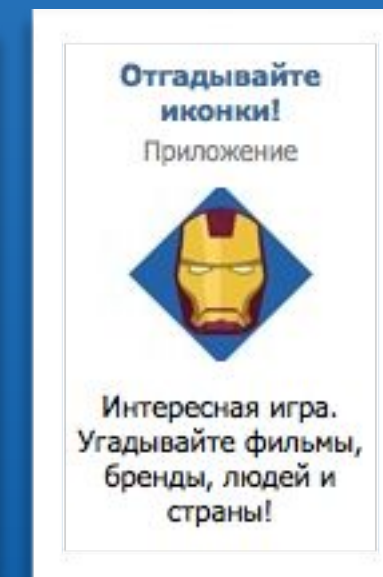
**21 420 установок игры**

236

# «Икономания»

[vk.com/iconomania](http://vk.com/iconomania)

- ЦА: играющая аудитория
- Быстрая настройка
- Много игр в подобном жанре



**Отгадывайте иконки!** [редактировать](#) [Посмотреть пример объявления на странице](#)


Название кампании: **Икономания**  
 Лимит объявления: **Не задан**  
 Цена за переход: **1 рубль**  
 Статус: **Остановлено (?)**  
 Рекламные площадки: **ВКонтакте и сайты-партнёры**  
 Тематики: **Игры ВКонтакте**

Целевая аудитория: **2 923 307 человек**  
 Страна: **Россия**  
 Пол: **Женщины**  
 Приложения и сайты: **Что за слово?, Словария — что за слово на картинке?, Прятки Слов | Угадай слово, Угадай что за слово!, Что за фото?, Что за бренд ?, Показуха: Угадай слово по 4 картинкам!, Я угадаю слово с друзьями, Отгадай Слово!, Одним Словом, Разгадай слово!, Словомания - угадай слово по 4 картинкам, Фотослово — разгадай слово по фотографии, Сканвордист - сканворды с картинками, Кроссворды в картинках**

Ключевые слова: **словоед, что за слово, угадай, отгадай, угадай слово, слово, картинка, иконка, головоломка, загадка, дизайн**

Ссылка: [http://vk.com/iconomania?mid=4686717&ad\\_id=11145135](http://vk.com/iconomania?mid=4686717&ad_id=11145135)  
[Редактировать](#)

**Отгадывайте иконки!**  
Приложение



Красивая игра.  
Угадывайте фильмы, бренды, людей и страны!

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Цена (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы ▾	Показы
<input type="checkbox"/>	Отгадывайте иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	8 789.00 руб.	0.057 %	8 789	15 333 794
<input type="checkbox"/>	Отгадывайте иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	4 576.00 руб.	0.052 %	4 576	8 770 545
<input type="checkbox"/>	Отгадывайте иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	1 378.00 руб.	0.042 %	1 378	3 274 132
<input type="checkbox"/>	Отгадывай иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	170.00 руб.	0.029 %	170	581 222
<input type="checkbox"/>	Помогите угадать картинку		0.50 руб. за 1000 показов	100 руб.	99.73 руб.	0.036 %	71	199 518
<input type="checkbox"/>	Отгадывайте иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	67.00 руб.	0.026 %	67	255 821
<input type="checkbox"/>	Отгадывай иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	9.00 руб.	0.017 %	9	52 372
<input type="checkbox"/>	Отгадывай иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	6.00 руб.	0.015 %	6	40 073
<input type="checkbox"/>	Отгадывай иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	4.00 руб.	0.013 %	4	31 657
<input type="checkbox"/>	Отгадывайте иконки!		1.00 руб. за 1 переход	Не задан	1.00 руб.	0.016 %	1	6 084
<b>Всего</b>					<b>15 099.73 руб.</b>	<b>0.030 %</b>	<b>15 071</b>	<b>28 545 218</b>

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Вступления (?)
Июль 2013	15 099.73 руб.	0.053 %	15 071	28 545 218	1 063 839	8 270
	15 099.73 руб.	0.053 %	15 071	28 545 218		8 270

**СРС - 1 рубль**

**Стоимость установки - 2 рубля**

**8 270 установок игры**

238