

ТАРИФЫ И СТРАТЕГИЯ КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМЫ

Минимально	Оптимально	Максимально
Создание небольшой рекламной кампании для теста.	Создание продуманной рекламной кампании среднего размера.	Создание крупной продуманной рекламной кампании с подключением дополнительных возможностей.
6 500 руб	11 000 руб	от 11 000 руб.
до 30 ключевых слов	до 70 ключевых слов	от 100 ключевых слов
1. ЗАДАЧА		
Задача: тестирование ниши, получение первых результатов для анализа.	Задача: создание полноценной рекламы, уже способной генерировать поток обращений клиентов.	Задача: создание полноценной рекламы с использованием маркетинговой стратегии и дополнительных возможностей для того, чтобы получать больше целевых клиентов и увеличивать продажи.
2. БАЗОВЫЙ НАБОР РАБОТ:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Подбор семантического ядра ключевых запросов по выбранной тематике 2. Подбор минус-слов 3. Написание уникальных объявлений под каждый запрос 4. Подбор посадочных страниц под каждый запрос + создание UTM-меток для ссылок (для последующей аналитики) 5. Подготовка изображений для использования в объявлениях для РСЯ и КМС, загрузка их в кампании (исходники в хорошем качестве и размере – с клиента) 6. Проработка быстрых ссылок и уточнений в объявлениях (где возможно) 7. Настройка условий показа, стратегии назначения ставок 8. Контроль хода рекламной кампании и расхода средств 9. Выгрузка статистики рекламы, подготовка отчета 		
3. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ:		
Минимально	Оптимально	Максимально
Не требуется	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор данных о продукте или услуге: интернет, интервьюирование клиента 2. Анализ ЦА, конкурентов и формирование гипотез (кому, что и как показывать, какой оффер, преимущества и т.д.) 3. Анализ статистики рекламы и сайта. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. Подключение дополнительных сервисов для повышения эффективности рекламы (коллтрекинг, CRM-системы и т.п.) - необходимость подключения и стоимость рассчитываются индивидуально. 5. Рекомендации по доработке посадочных страниц для достижения целей

4. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ		
Минимально	Оптимально	Максимально
<p>Плюсы: быстрее и дешевле, чем другие варианты.</p>	<p>Плюсы: - хороший баланс качества, скорости реализации и цены; - приносит первых целевых посетителей сайта /клиентов.</p>	<p>Плюсы: - тщательная настройка и интеграция маркетинговых решений в рекламу и сайт дают более высокую эффективность и обеспечивают рост продаж. - дополнительные инструменты и анализ результатов рекламной кампании генерируют важную информацию для принятия решений на основе данных.</p>
<p>Минусы: - небольшой, нецелевой либо дорогой трафик; - низкая эффективность такой рекламы, если остановиться на этом этапе; - низкая конверсия трафика в заявки и покупки.</p>	<p>Минусы: - требует от заказчика участия в подготовке рекламы (отвечать на вопросы, иногда непростые); - не предполагает тонкую настройку и эксперименты по ходу ведения рекламы; - в определенный момент реклама «выгорает» и требуется ее улучшить</p>	<p>Минусы: - требует от заказчика участия в подготовке рекламы (отвечать на вопросы, иногда непростые); - требует дополнительных ресурсов (денег, времени сотрудников заказчика) при внедрении некоторого дополнительного функционала.</p>

Важные моменты:

1. Цены указаны только за работы.
2. Бюджет на контекстную рекламу оценивается отдельно.
3. Компания Яндекс работает с НДС 20%. Этот процент вычитается из Вашего рекламного бюджета.
4. Контекстная реклама создает поток клиентов на сайт, переходы с рекламных площадок.
5. Для превращения клиента из посетителя в покупателя необходима дополнительная работа над сайтом и маркетинговой воронкой в целом.

Выберите время для консультации в нашем офисе, специалист ориентирует вас!