

Производим настройку и ведение

Яндекс.**Директ**

с гарантией результата

Нашим продуктом уже пользуются:



Это не просто слова – мы готовы выслать подтверждения по сотрудничеству с каждым из данных клиентов.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НАМИ

ЭКСПЕРТНОСТЬ

Провели более 600 компаний за 4 года работы.

КАЧЕСТВО

Автоматизируем работы под все источники трафика, интегрируем их с CRM, проводим сквозную аналитику воронки продаж.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Для повышения ROI рассчитываем ставки исходя из маржи, а не из стоимости продукта.

ДЕЛАЕМ БОЛЬШЕ

Исследуем удобство сайта и проводим ежедневные аналитические срезы.

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОТРАБОТАННЫЕ СЦЕНАРИИ РАБОТЫ



Собираем максимальное количество запросов, относящихся к тематике, вне зависимости от бюджета



Ежемесячно проводим чистку поискового размещения и площадок, а также сбор новых запросов



Используем автоматизацию в работе: оптимизаторы Оригами, K50, Бидман, скрипты Adwords, Power BI и т.д.



Успешно работаем с крупными клиентами и сложными KPI



Организуем свои и выступаем на других конференциях с актуальными темами

КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТА



Отслеживаем все действия пользователей, не льем трафик вслепую



Для каждого клиента разрабатывается KPI с учетом специфики



Предоставляем полный доступ ко всем рекламным кабинетам



В работе ориентируемся на бизнес-показатели клиента: CPA, CPO, ROI, LTV



Используем сквозную аналитику, как в отдельных сервисах, так и подготовленную нами



Ежемесячная/еженедельная отчетность о проделанных работах и результатах рекламных кампаний

УДОБСТВО РАБОТЫ



Менеджер всегда доступен в рабочее время. Среднее время реагирования – 1 час



Гибкая форма отчетности. Возможно согласование формы и/или периодичности отчетности

специально под клиента

Каждый проект выделяется группой, состоящей из 5-ти специалистов.



Собственные менеджеры Яндекса и Google, которые могут проанализировать аккаунт и помочь разобраться с некоторыми вопросами



Под каждым проектом выделяется группа, состоящая из 5-ти специалистов.

ПРОЕКТНАЯ ГРУППА

Чтобы обеспечить высокий результат, под каждый проект мы создаем рабочую группу специалистов из разных областей маркетинга.



КУРАТОР
(РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА)

Координирует работу всей команды и обеспечивает целостность проекта.



МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА

Консультирует клиента по всем вопросам, управляет рекламными кампаниями и решает текущие задачи.



ТЕХНИЧЕСКИЙ СПЕЦИАЛИСТ

Пишет и оптимизирует тексты объявлений и подбирает ключевые слова.



АНАЛИТИК

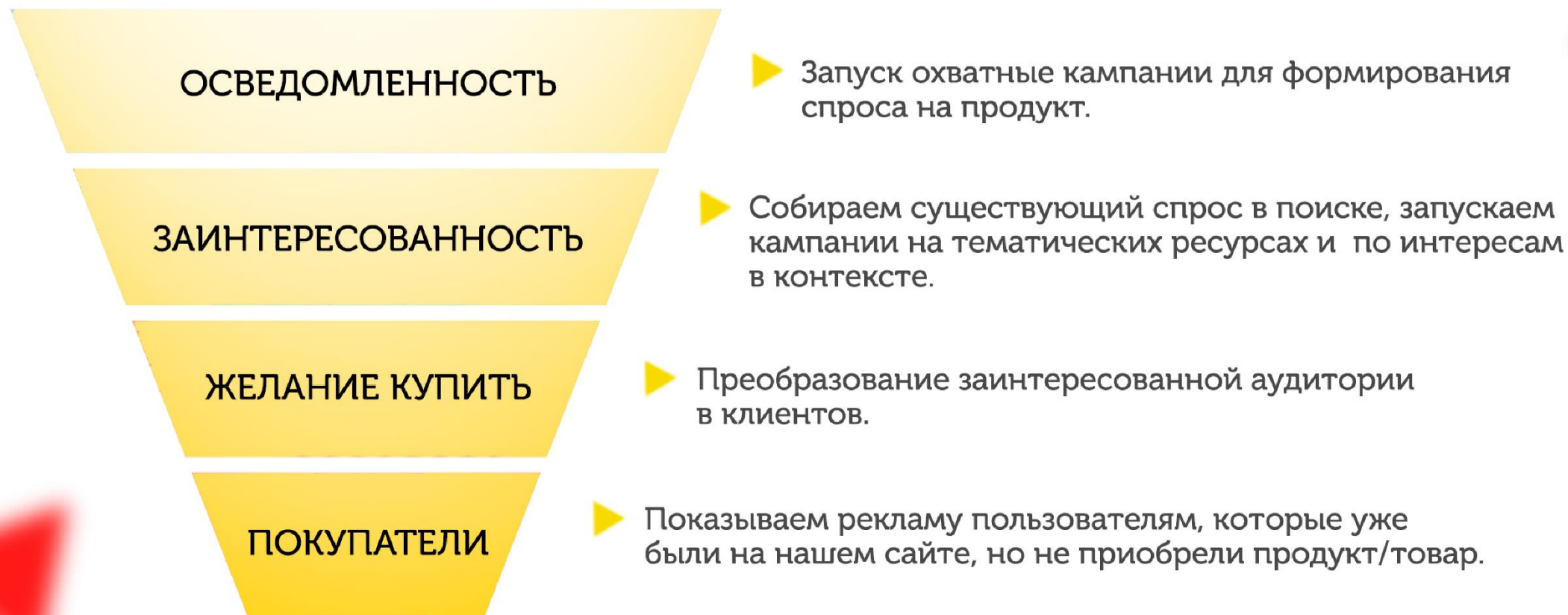
Оценивает результаты и настройки рекламной кампании и работает над улучшением ее показателей.



**СПЕЦИАЛИСТ
ПО ЮЗАБИЛИТИ**

Проводит аудит сайта и предоставляет рекомендации по улучшению конверсии сайта / посадочной страницы.

ВОРОНКА АУДИТОРИИ





ЭТАПЫ РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ

ЭТАПЫ РАБОТЫ



Брифование.

Анализируем рекламируемый продукт, поставленные задачи и целевую аудиторию, согласовываем KPI.



Создание рекламных материалов.*

Разрабатываем материалы, отвечающие задачам РК и в соответствии с требованиями площадок. Согласовываем их с заказчиком.



Подбор инструментов.

Разрабатываем стратегию, формируем виды и выбираем формат размещения.



Подключение необходимых сервисов:

колтрекинга, генератора, оптимизатора.

Разрабатываем стратегию и подбираем инструменты

- ▶ Проводим первоначальный аудит тематики и рекламной активности конкурентов.
- ▶ Анализируем составленное вместе с клиентом семантическое ядро по запросам и утверждаем его.
- ▶ Проводим аудит юзабилити на наличие критичных ошибок.
- ▶ Утверждаем основные УТП.
- ▶ Составляем ассоциативную карту семантики (синонимы, родственные понятия, варианты наименований, атрибуты продуктов).

Работаем с семантическим ядром

- ▶ Собираем семантическое ядро по составленной карте.
- ▶ Разделяем запросы в семантическом ядре на высоко- и низкоприоритетные в зависимости от стоимости клика.
- ▶ Для повышения точности рекламной кампании определяем общий список минус-слов для размещения.

НАСТРОЙКА И ЗАПУСК КАМПАНИЙ

Разрабатываем структуру кампании, пишем тексты и запускаем объявления

- ▶ Разрабатываем предполагаемую структуру кампании.
- ▶ Пишем тексты объявлений для поискового размещения.
- ▶ Корректируем тексты для размещения на тематических площадках.
- ▶ Загружаем материалы в аккаунты систем и проводим первоначальную настройку размещения.
- ▶ Подаем все необходимые документы для прохождения модерации кампании.
- ▶ Запускаем кампанию и начинаем следить за результатами.

Настраиваем системы аналитики

- ▶ Проводим первичную настройку Яндекс.Метрики и ее корректную связь с Яндекс.Директом.

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Оптимизация кампаний

- ▶ Обновляем ядро по составленной карте семантики.
- ▶ Выявляем новые направления в трафике по тематике клиента.
- ▶ Согласовываем новые ключевые слова, таргетинги, присваиваем им приоритет.
- ▶ Проводим кросс-минусовку ключевых слов, выявляем дубли и удаляем их.
- ▶ Расширяем общий список минус-слов, отключаем неэффективные таргетинги.
- ▶ Корректируем полученные показатели в соответствии с плановыми показателями CPA.

Работаем с текстовыми объявлениями

- ▶ Пишем тексты объявлений под новые ключевые слова.
- ▶ Загружаем новые материалы в аккаунты кампании.
- ▶ Корректируем тексты объявлений.

Разрабатываем ремаркетинговые кампании

- ▶ Продумываем условия ремаркетинга на основе полученных данных
- ▶ Подключаем и настраиваем ретаргетинг и ремаркетинг.

Оптимизируем системы автоматизации

- ▶ Оптимизируем размещения по данным счетчиков

ОПТИМИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Оптимизация инструментов

- ▶ Выявляем направления ремаркетинга/ретаргетинга, которые не работают.
- ▶ Продумываем новые условия ремаркетинга/ретаргетинга с которыми можно начать работать.
- ▶ Проводим оптимизацию в соответствии с плановыми показателями CPA.
- ▶ Продолжаем оптимизировать кампании. Для получения плановых показателей.

РАСШИРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ

Работа на расширение направлений

- ▶ Разделяем запросы в семантическом ядре на высоко- и низкоприоритетные в зависимости от стоимости клика.
- ▶ Пробуем новый таргетинги в контексте и соц.сетях.

Оптимизация

- ▶ Анализ эффективности кампаний и корректировка по результатам анализа.
- ▶ Анализ эффективности ключевых слов (в том числе: % конверсии, достижения целей по каждому слову) — корректировка стратегии управления ставками, корректировка списка запросов.
- ▶ Анализ фактических запросов — корректировка минус-слов, типов соответствия.
- ▶ Анализ результативности настроек кампаний — корректировка по результатам (временные таргетинги, фильтрация поисковых площадок).
- ▶ Анализ поисковых переходов со всевозможных источников и стратегии размещения конкурентов для подбора дополнительных поисковых запросов.
- ▶ Определение / корректировка стратегии размещений на следующий месяц.

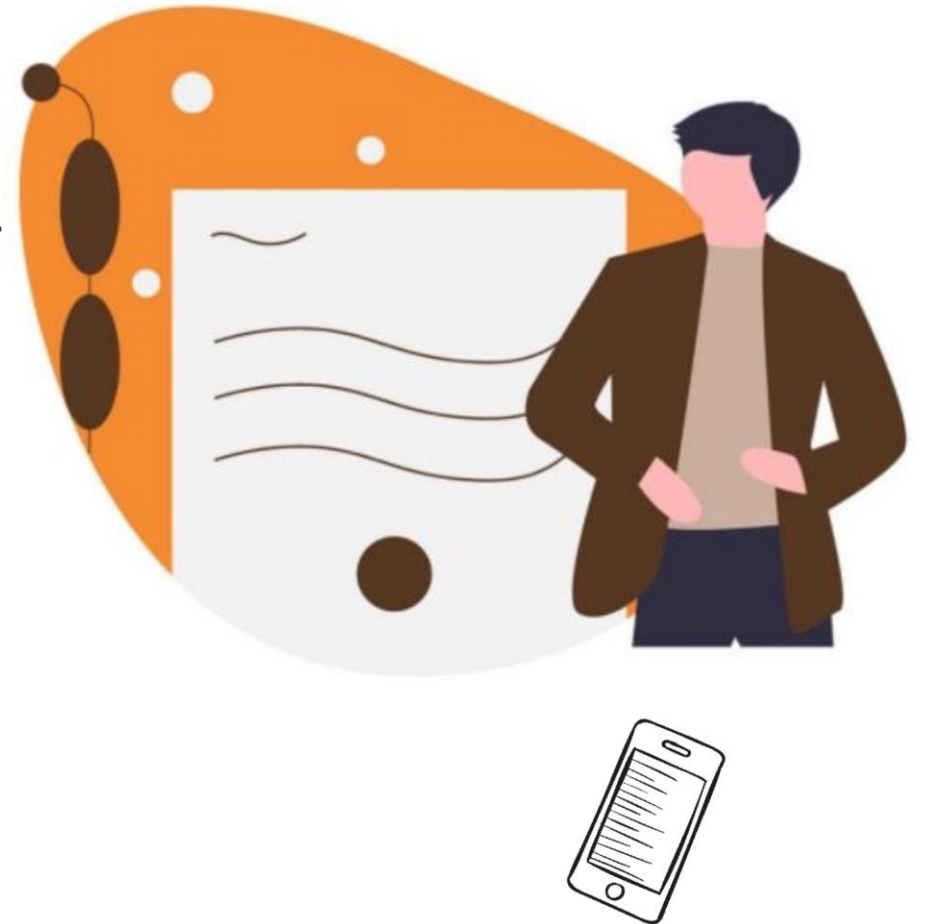


В чем заключается гарантия

Мы даем гарантию стоимости получаемого лида-заявки при работе с рекламными системами в рамках полноценной настройки и ведению рекламных кампаний.

Входящей заявкой считается:

- Входящий звонок по номеру телефона заказчика от потенциального клиента, перешедшего через рекламный канал
- Входящие контакты потенциального клиента в виде номера телефона и имени, которые он оставляет непосредственно на сайте.
- Заинтересованные потенциальные клиенты полученные с определений по технологии





Какая конкретно стоимость

Стоимость первичного взаимодействия считается только после первичного взаимодействия со специалистом маркетинга.

Стоимость лида считается и оценивается по формуле:

$$\frac{\text{Бюджета потраченного за месяц}}{\text{Кол-во лидов привлеченное за месяц}} = \text{Стоимость лида-заявки}$$

Стоимость лида считается и оценивается по формуле: после первичного взаимодействия со специалистом маркетинга.

Стоимость лида считается и оценивается по формуле:

$$\frac{\text{Бюджета потраченного за месяц}}{\text{Кол-во лидов привлеченное за месяц}} = \text{Стоимость лида-заявки}$$

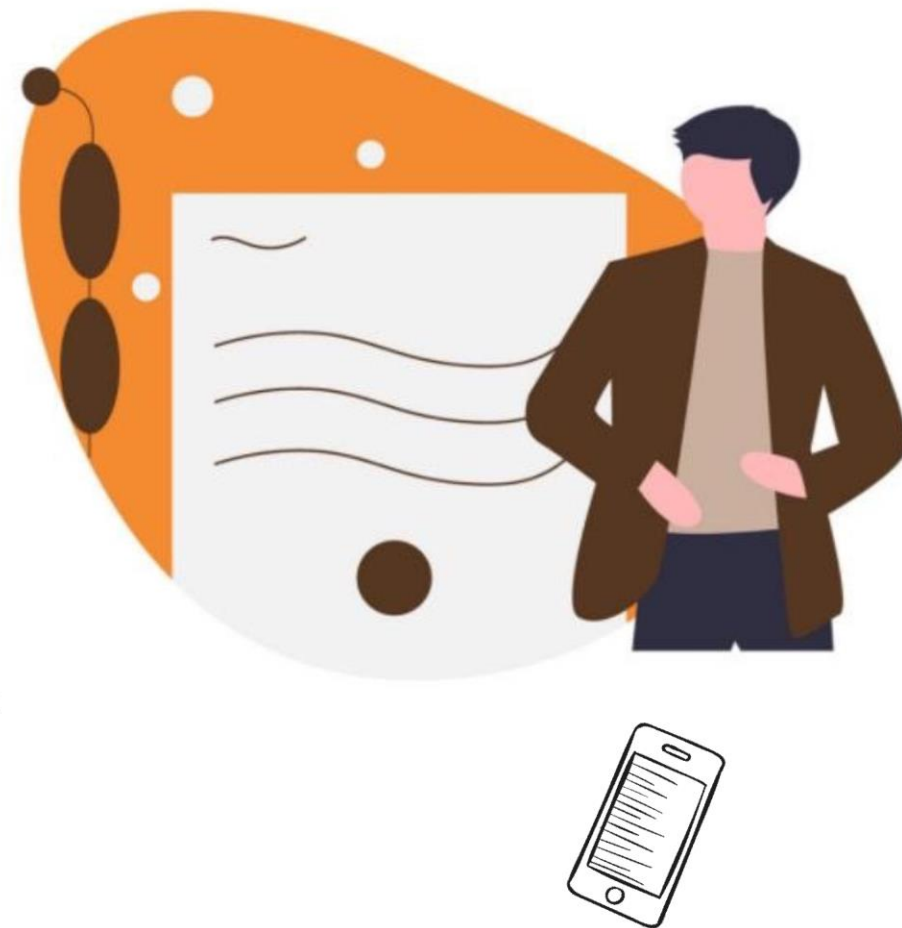


Как получить гарантию?

Гарантия стоимости лида-заявки доступна только при условии рекламного бюджета не менее 30 тыс. Руб. в месяц.

В случае не выполнения стоимости лида-заявки за период в 30 календарных дней с момента старта рекламной кампании - мы дорабатываем рекламную кампанию за свой счет!*

*При доработке рекламных кампаний до достижения нужной цели – заказчик продолжает выделять рекламный бюджет



КЕЙСЫ

Лучше всего о нашей работе
расскажут результаты наших клиентов.



Парфюмерия и косметика

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- ▶ Увеличить количество заказов.
- ▶ Снизить СРО.



РЕШЕНИЕ:

- ▶ Максимальное расширение семантического ядра.
- ▶ Максимальное расширение списка минус-слов, кросс-минусовка и удаление дублей.
- ▶ Подключение РСЯ, ремаркетинга и К-50 для управления кампаниями.
- ▶ Запуск Яндекс.Маркета

РЕЗУЛЬТАТ:

- ▶ Кликов:
было 189213 – стало 354851
- ▶ Стоимость клика:
было 12.37 руб. – стало 9.85 руб.
- ▶ Стоимость конверсии:
было 451 руб. – стало 326 руб.

За календарный месяц:
было покупок 1100 – стало 2673

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ КАНАЛЫ:

Яндекс.Директ, Яндекс.Маркет



Микрофинансовая организация

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- ▶ Увеличить количество обращений и звонков.
- ▶ Снизить CPA.

РЕШЕНИЕ:

- ▶ Максимальное расширение семантического ядра.
- ▶ Максимальное расширение списка минус-слов, кросс-минусовка и удаление дублей.
- ▶ Подключение РСЯ, ремаркетинга.
- ▶ Запуск Яндекс.Маркета, Яндекс.Справочника.

РЕЗУЛЬТАТ:

- ▶ Кликов:
было 8457 – стало 10459
- ▶ Стоимость клика:
было 9.32 руб. – стало 8.41 руб.
- ▶ Стоимость конверсии:
было 325 руб. – стало 119 руб.

За календарный месяц:
было выдачей займов 53 – стало 95

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ КАНАЛЫ:

Яндекс.Директ

Магазин по продаже музыкальных инструментов

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- ▶ Увеличить количество заказов.
- ▶ Снизить СРО.
- ▶ Автоматизировать ведение кампаний контекстной рекламы.

РЕШЕНИЕ:

- ▶ Сбор семантики.
- ▶ Мониторинг поисковых отчетов с целью контроля качества трафика.
- ▶ Подключение РСЯ, ремаркетинга и К-50 для управления кампаниями.
- ▶ Запуск Яндекс.Маркета.

РЕЗУЛЬТАТ:

- ▶ Кликов:
было 58746 – стало 114589
- ▶ Стоимость клика:
было 15.32 руб. – стало 13.48 руб.
- ▶ Стоимость конверсии:
было 684 руб. – стало 587 руб.


За календарный месяц:
было продаж 41 – стало 83

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ КАНАЛЫ:

Яндекс.Директ, Яндекс.Маркет

Продажа частных домов

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- ▶ Увеличить объем целевого трафика на сайт.
 - ▶ Снизить стоимость перехода.
 - ▶ Снизить стоимость конверсии.
- 

РЕШЕНИЕ:

- ▶ Разработка стратегии размещения в контексте.
- ▶ Настройка аналитики, подключение системы автоматизации.
- ▶ Подбор ключевых слов и написание продающих текстов.
- ▶ Ежедневная оптимизация кампании.

РЕЗУЛЬТАТ:

- ▶ Кликов:
было 56891 – стало 114589
- ▶ Стоимость клика:
было 25.10 руб. – стало 19.64 руб.
- ▶ Стоимость конверсии:
было 1897 руб. – стало 1459 руб.

За календарный месяц:
было продаж 68 – стало 82



Стоматологическая клиника

ЦЕЛИ ПРОЕКТА:

- ▶ Увеличить объем целевого трафика на сайт.
- ▶ Снизить стоимость перехода.
- ▶ Снизить стоимость конверсии.
- ▶ Увеличить количество конверсий

РЕШЕНИЕ:

- ▶ Разработка стратегии размещения в контексте.
- ▶ Настройка аналитики, подключение системы автоматизации.
- ▶ Подбор ключевых слов и написание продающих текстов.
- ▶ Ежедневная оптимизация кампании.

РЕЗУЛЬТАТ:

- ▶ Кликов:
было 35697 – стало 48479
- ▶ Стоимость клика:
было 62.30 руб. – стало 48.60 руб.
- ▶ Стоимость конверсии:
было 2021 руб. – стало 1754 руб.

За календарный месяц:
было продаж 115 – стало 181

Настройка рекламы (лендинг, квиз)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
<p>Анализ конкурентов и более целевой аудитории. Цель: выявить общие паттерны конкурентов (квизы, офферы и тд), которые можно использовать на своём сайте и иметь высокую конверсию сайта.</p>	✓	✓
<p>Подключение базовых средств аналитики к сайту (Яндекс.Метрика). Цель: отслеживание действий клиента на сайте, оптимизация рекламных кампаний.</p>	✓	✓
<p>Создание целей Яндекс.Метрики. Цель: дальнейшее отслеживание стоимости целевых действий на сайте.</p>	✓	✓
<p>Сбор семантического ядра (высокочастотные и среднечастотные фразы) – ключевых фраз, по которым будет показываться реклама.</p>	✓	✓
<p>Сбор низкочастотных фраз: повышение охвата целевой аудитории, благодаря большому количеству ключевых фраз, более низкая стоимость клика (перехода) по рекламе.</p>	✗	✓
<p>Сбор минус фраз. Цель: исключение из показов рекламы фраз, которые не принесут целевых действий и впустую потратят бюджет (например, бесплатно, сам, самому).</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений с учетом преимуществ клиента и более целевой аудитории. 2-3 объявление на отдельную группу фраз.</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений по принципу: 1 к 1: к каждой ключевой фразе из семантического ядра составляется уникальный заголовок (или по близкой группе ключевых фраз). Цель: повышение кликабельности объявлений и, как следствие, снижение стоимости клика по рекламе.</p>	✗	✓

Настройка рекламы (лендинг, квиз)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Создание рекламных кампаний: на поиске, в сетях (рся), ретаргетинг (возврат тех, кто был на сайте, но не совершил целевое действие).	✓	✓
Создание рекламных кампаний на похожую аудиторию. Цель: привлечь аудиторию, похожую на ту, которая будет совершать целевые действия на сайте.	✗	✓
Работа с Яндекс аудиториями. Показ рекламы по действующей базе (номера телефонов и e-mail), геоточкам (конкретным местоположениям).	✗	✓
Подключение сторонних сервисов (например, Calltouch для аналитики). Цель: снижение стоимости лида, отключение неэффективных сегментов из рекламы.	✗	✓
Назначение ставок. Цель: задать оптимальные ставки в рекламных кампаниях, которые не будут завышенными, но при этом обеспечат необходимый объем трафика на сайт.	✓	✓
Оптимизация рекламных кампаний. Отключение объявлений, фраз, сегментов по которым нет целевых действий.	✓	✓
Аналитика. В течении 30 дней с момента запуска рекламы мониторится сайт через вебвизор, даются рекомендации по его улучшению, повышение-снижение ставок по ключевым фразам, создание новых или отключение неэффективных кампаний в Яндекс.Директе.	✓	✓
	До 10 рабочих дней.	До 14 рабочих дней.
	10000 рублей	12000 рублей

Настройка рекламы (корпоративный сайт)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
<p>Анализ конкурентов и более целевой аудитории. Цель: выявить общие паттерны конкурентов (квизы, офферы и тд), которые можно использовать на своём сайте и иметь высокую конверсию сайта.</p>	✓	✓
<p>Подключение базовых средств аналитики к сайту (Яндекс.Метрика). Цель: отслеживание действий клиента на сайте, оптимизация рекламных кампаний.</p>	✓	✓
<p>Создание целей Яндекс.Метрики. Цель: дальнейшее отслеживание стоимости целевых действий на сайте.</p>	✓	✓
<p>Сбор семантического ядра (высокочастотные и среднечастотные фразы) – ключевых фраз, по которым будет показываться реклама.</p>	✓	✓
<p>Сбор низкочастотных фраз: повышение охвата целевой аудитории, благодаря большому количеству ключевых фраз, более низкая стоимость клика (перехода) по рекламе.</p>	✗	✓
<p>Сбор минус фраз. Цель: исключение из показов рекламы фраз, которые не принесут целевых действий и впустую потратят бюджет (например, бесплатно, сам, самому).</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений с учетом преимуществ клиента и более целевой аудитории. 2-3 объявления на отдельную группу фраз.</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений по принципу: 1 к 1: к каждой ключевой фразе из семантического ядра составляется уникальный заголовок (или по близкой группе ключевых фраз). Цель: повышение кликабельности объявлений и, как следствие, снижение стоимости клика по рекламе.</p>	✗	✓

Настройка рекламы (корпоративный сайт)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Создание рекламных кампаний: на поиске, в сетях (рся), ретаргетинг (возврат тех, кто был на сайте, но не совершил целевое действие).	✓	✓
Создание рекламных кампаний на похожую аудиторию. Цель: привлечь аудиторию, похожую на ту, которая будет совершать целевые действия на сайте.	✗	✓
Работа с Яндекс аудиториями. Показ рекламы по действующей базе (номера телефонов и e-mail), геоточкам (конкретным местоположениям).	✗	✓
Настройка рекламных кампаний на каждую страницу сайта (при необходимости)	✗	✓
Подключение сторонних сервисов (например, Calltouch для аналитики). Цель: снижение стоимости лида, отключение неэффективных сегментов из рекламы.	✗	✓
Назначение ставок. Цель: задать оптимальные ставки в рекламных кампаниях, которые не будут завышенными, но при этом обеспечат необходимый объем трафика на сайт.	✓	✓
Оптимизация рекламных кампаний. Отключение объявлений, фраз, сегментов по которым нет целевых действий.	✓	✓
Аналитика. В течении 30 дней с момента запуска рекламы мониторится сайт через вебвизор, даются рекомендации по его улучшению, повышение-снижение ставок по ключевым фразам, создание новых или отключение неэффективных кампаний в Яндекс.Директе.	✓	✓
	10-14 рабочих дней.	10-18 рабочих дней.
	от 10000 рублей	от 12000 рублей

Настройка рекламы (интернет-магазин)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
<p>Анализ конкурентов и более целевой аудитории. Цель: выявить общие паттерны конкурентов (квизы, офферы и тд), которые можно использовать на своём сайте и иметь высокую конверсию сайта.</p>	✓	✓
<p>Подключение базовых средств аналитики к сайту (Яндекс.Метрика). Цель: отслеживание действий клиента на сайте, оптимизация рекламных кампаний.</p>	✓	✓
<p>Создание целей Яндекс.Метрики. Цель: дальнейшее отслеживание стоимости целевых действий на сайте.</p>	✓	✓
<p>Сбор семантического ядра (высокочастотные и среднечастотные фразы) - ключевых фраз, по которым будет показываться реклама.</p>	✓	✓
<p>Сбор низкочастотных фраз: повышение охвата целевой аудитории, благодаря большому количеству ключевых фраз, более низкая стоимость клика (перехода) по рекламе.</p>	✗	✓
<p>Сбор минус фраз. Цель: исключение из показов рекламы фраз, которые не принесут целевых действий и впустую потратят бюджет (например, бесплатно, сам, самому).</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений с учетом преимуществ клиента и более целевой аудитории. 2-3 объявление на отдельную группу фраз.</p>	✓	✓
<p>Составление заголовков и текстов объявлений по принципу: 1 к 1: к каждой ключевой фразе из семантического ядра составляется уникальный заголовок (или по близкой группе ключевых фраз). Цель: повышение кликабельности объявлений и, как следствие, снижение стоимости клика по рекламе.</p>	✗	✓

Настройка рекламы (интернет-магазин)

SIMTER-IT

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Создание рекламных кампаний: на поиске, в сетях (рся), ретаргетинг (возврат тех, кто был на сайте, но не совершил целевое действие).	✓	✓
Создание рекламных кампаний на похожую аудиторию. Цель: привлечь аудиторию, похожую на ту, которая будет совершать целевые действия на сайте.	✗	✓
Работа с Яндекс аудиториями. Показ рекламы по действующей базе (номера телефонов и e-mail), геоточкам (конкретным местоположениям).	✗	✓
Настройка рекламных кампаний на каждую страницу сайта товаров.	✓	✓
Подключение сторонних сервисов (например, Calltouch для аналитики). Цель: снижение стоимости лида, отключение неэффективных сегментов из рекламы.	✗	✓
Назначение ставок. Цель: задать оптимальные ставки в рекламных кампаниях, которые не будут завышенными, но при этом обеспечат необходимый объем трафика на сайт.	✓	✓
Оптимизация рекламных кампаний. Отключение объявлений, фраз, сегментов по которым нет целевых действий.	✓	✓
Аналитика. В течении 30 дней с момента запуска рекламы мониторится сайт через вебвизор, даются рекомендации по его улучшению, повышение-снижение ставок по ключевым фразам, создание новых или отключение неэффективных кампаний в Яндекс.Директе.	✓	✓
	До 10 рабочих дней.	До 14 рабочих дней.
	от 15000 рублей	от 20000 рублей

Ведение рекламных кампаний (лендинг, квиз)

SIMTER-IT

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Мониторинг сайта и рекомендации по его оптимизации.	✓	✓
Каждодневное повышение-снижение ставок по рекламным кампаниям. Цель: получить переход, и, как следствие, лид по оптимальной цене.	✓	✓
Создание новых рекламных кампаний.	✓	✓
Отключение неэффективных кампаний или сегментов аудиторий.	✓	✓
Расширение семантического ядра. Цель: получить БОЛЬШИЙ охват потенциальных клиентов.	✗	✓
Расширение списка минус фраз. Цель: исключение показа рекламы по нецелевым фразам.	✓	✓
Общий анализ отчетов Яндекс.метрики и Яндекс.директа, с целью оптимизации рекламных кампаний.	✓	✓
Создание новых объявлений на поиске и их А/В тестирование. Цель: повышение кликабельности объявлений, снижение стоимости клика по рекламе и лида.	✗	✓
Создание отчета для заказчика.	✓	✓
	30 календарных дней.	30 календарных дней.
	8000 рублей.	10000 рублей.

Ведение рекламных кампаний (корпоративный сайт)

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Мониторинг сайта и рекомендации по его оптимизации.	✓	✓
Каждодневное повышение-снижение ставок по рекламным кампаниям. Цель: получить переход, и, как следствие, лид по оптимальной цене.	✓	✓
Создание новых рекламных кампаний.	✓	✓
Отключение неэффективных кампаний или сегментов аудиторий.	✓	✓
Расширение семантического ядра. Цель: получить БОЛЬШИЙ охват потенциальных клиентов.	✗	✓
Расширение списка минус фраз. Цель: исключение показа рекламы по нецелевым фразам.	✓	✓
Общий анализ отчетов Яндекс.метрики и Яндекс.директа, с целью оптимизации рекламных кампаний.	✓	✓
Создание новых объявлений на поиске и их А/В тестирование. Цель: повышение кликабельности объявлений, снижение стоимости клика по рекламе и лида.	✗	✓
Создание отчета для заказчика.	✓	✓
	30 календарных дней.	30 календарных дней.
	от 8000 рублей.	от 10000 рублей.

Ведение рекламных кампаний (интернет-магазин)

SIMTER-IT

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Мониторинг сайта и рекомендации по его оптимизации.	✓	✓
Каждодневное повышение-снижение ставок по рекламным кампаниям. Цель: получить переход, и, как следствие, лид по оптимальной цене.	✓	✓
Создание новых рекламных кампаний.	✓	✓
Отключение неэффективных кампаний или сегментов аудиторий.	✓	✓
Расширение семантического ядра. Цель: получить БОЛЬШИЙ охват потенциальных клиентов.	✗	✓
Расширение списка минус фраз. Цель: исключение показа рекламы по нецелевым фразам.	✓	✓
Общий анализ отчетов Яндекс.метрики и Яндекс.директа, с целью оптимизации рекламных кампаний.	✓	✓
Создание новых объявлений на поиске и их А/В тестирование. Цель: повышение кликабельности объявлений, снижение стоимости клика по рекламе и лида.	✗	✓
Создание отчета для заказчика.	✓	✓
	30 календарных дней.	30 календарных дней.
	от 12000 рублей.	от 15000 рублей.

Дополнительная услуга

SIMTER-IT

	Консультация
Общий аудит действующего сайта (форм захвата, преимуществ, загрузке страниц, мобильной версии и так далее) .	✓
Анализ действующих кампаний в Яндекс.Директе .	✓
Анализ Яндекс.Метрики	✓
Вопросы по Директу и Метрике	✓
Ответы на интересующие вопросы	✓
	1 час
	3000 рублей.

Таргетированная реклама ВКонтакте

SIMTER-IT

	Тариф «Стандарт»	Тариф «Профи»
Аналитика конкурентов	✓	✓
Построение mind-карты запуска и согласование её с заказчиком	✓	✓
Разработка стратегии контент-плана для клиента	✗	✓
Разработка офферов (УТП)	✓	✓
Разработка рекламных текстов	✓	✓
Подключение сервисов (рассылщик, виджеты)	✗	✓
Создание (при необходимости) чат-бота и других сервисов захвата аудитории	✗	✓
Парсинг целевых аудиторий	✓	✓
Настройка рекламных объявлений в соответствии с mind-картой	✓	✓
Тест креативов и аудиторий	✓	✓
Аналитика лучших объявлений и ЦА	✓	✓
Отключение неэффективных сегментов	✓	✓
Масштабирование рекламных кампаний (при необходимости)	✓	✓
	До 10 рабочих дней.	До 14 рабочих дней.
	12 000 рублей.	15 000 рублей.