



## Коммерческое предложение на настройку и ведение кампании в Яндекс.Директ

Спасибо за обращение в нашу компанию, с удовольствием настроим для Вас рекламную кампанию в Яндекс.Директе!

Яндекс Директ — это система размещения поисковой и тематической контекстной рекламы. Она показывает ваши объявления людям, которые уже ищут похожие товары или услуги на Яндексе и тысячах других сайтов.

### Плюсы контекстной рекламы:

- ✓ Моментальная публикация
- ✓ Контроль занимаемых позиций
- ✓ Выбор целевой аудитории
- ✓ Неограниченное количество ключевых слов
- ✓ Простой формат рекламных объявлений
- ✓ Плата только за переходы
- ✓ Легко следить за конкурентами
- ✓ Скорость получения результата
- ✓ Высокое географическое расширение
- ✓ Наглядная статистика: отчет по всем движениям

### Тариф на настройку кампании в Я.Директ:

**Настройка рекламной кампании (до 2000 объявлений) - 12 000 Р**  
За каждые последующие 1000 объявлений +3 000Р

**Ведение рекламной кампании (до 2000 объявлений) - 9 000 Р**  
За каждые последующие 1000 объявлений +1 500Р

Если вместо Я.Директа Вам нужен Google Ads, мы настроим его за такую же цену.  
Бюджет на рекламу в пакет не входит.  
Срок создания: 5-7 дней.

## Сколько кликов и потенциальных клиентов Вы можете получить?

Количество кликов по объявлению зависит от таких факторов, как:

- Тематика ниши, а также является ли она высококонкурентной или низкоконкурентной
- Рекламного бюджета на месяц и максимальной ставки за клик
- Правильно настроенной рекламы
- Сезонности товаров или услуг
- Геотаргетинга
- Конверсии сайта (если ваш сайт сделан неудачно и не вызывает доверия у пользователей, что приводит к быстрому выходу с сайта большинства посетителей, то поисковая система будет отдавать предпочтение объявлениям ваших конкурентов, потому что они более полезны клиентам)
- Есть ли сильные конкуренты

### Сравнительная таблица по Высоконкурентной и Низкоконкурентой нишам

Наименование	Высококонкурентная ниша	Низкоконкурентная ниша
Примеры тематик бизнеса	Пластиковые окна, недвижимость (продажа, аренда), строительство, кондиционеры, финансы, мебель (особенно шкафы-купе и кухни), сотовые телефоны и компьютеры, авто, юридические услуги, доставка еды, одежда, косметика, салоны красоты и туризм	Эксклюзивные дорогие товары (дома на колесах), узкоспециализированные ниши (производство установок для добычи нефти), услуги дезинсекции, оптовая торговля, аренда автовышек
CTR – показатель кликабельности	В среднем 2%	В среднем 5%
Средняя конверсия сайта (зависит от качества юзабилити сайта)	3% (интернет-магазины 0,7-1%)	3%
Первоначальный бюджет на рекламу (1,5 – 2 недели)	5 000 руб.	5 000 руб.
Средняя цена клика	25 – 50 руб. (есть ниши с ценой за клик 1000 руб.)	8-20 руб.
Количество кликов по объявлениям	200 – 100 (соответственно цене клика)	625 – 250 (соответственно цене клика)
Количество лидов (потенциальных клиентов)	6 - 3	18 – 7

Исходя из данных таблицы, делаем вывод, что кликов по объявлению за месяц рекламы может быть в диапазоне от 200 до 1250. Чем выше бюджет на рекламу, соответственно и больше кликов по объявлению.

## Настройка рекламной кампании в Яндекс.Директе (Google Ads):

---

- Аудит сайта - перед запуском кампании мы проводим аудит сайта и даем рекомендации по улучшению конверсии
- Анализ конкурентов
- Определение целевой аудитории и сегментирование
- Сбор ключевых фраз и подбор минус-слов
- Рекомендации по бюджету компании, стоимости клика
- Подбор изображений для РСЯ
- Формирование и подготовка текстов объявлений
- Подключение Яндекс.Метрики
- Настройка кампании в поисковой и рекламной сети Яндекс
- Настройка UTM-меток
- Настройка ретаргетинга
- Добавление быстрых ссылок
- А/Б тест объявлений
- Подбор стратегии показа
- Разбивка на регионы
- Установка и корректировка ставок
- Запуск кампании и прохождение модерации

## Ведение рекламной кампании в Яндекс.Директе (Google Ads) :

---

- Контроль расходования бюджета и стоимости клика
- Обновление ставок
- Расширение актуальных направлений ключевых слов
- Отключение нерабочих ключевых слов, добавление минус-слов
- Изменение объявлений
- Мониторинг результатов и внесение корректировок для снижения стоимости рекламы
- Тестирование разных стратегий и замер эффективности
- Советы по оптимизации сайта и товарного предложения (акции, изменения конкурентов и т.д.)
- Контроль баланса
- Ежемесячные отчеты с анализом проделанной работы и задачами на следующий месяц работ