

# **Коммерческое предложение по настройке и ведению таргетированной рекламы**

# Содержание предложения

1. О себе
2. Предложение
3. Стоимость
4. Отзывы
5. Кейсы
6. Способы и условия оплаты

# О себе

- 3 года в интернет-маркетинге
- Сильные стороны: стратегия, трафик, автоворонки
- В порядке компетенции : Таргетинг в Instagram, Facebook, VK
- Работаю с товарным бизнесом, сферой услуг и онлайн-школами ( беру проекты с бюджетом от 30 тысяч в месяц )

Мои соц.сети : <https://vk.com/bikkuzhinsergei> <https://www.instagram.com/bikkuzhinsergei>

# Проекты с которыми работал :

Проект : Интернет магазин  
спортивного оборудования

Товар : Турник 3в1

Было: 0 заявок с соц.сетей

Стало : 2050 заявок за квартал

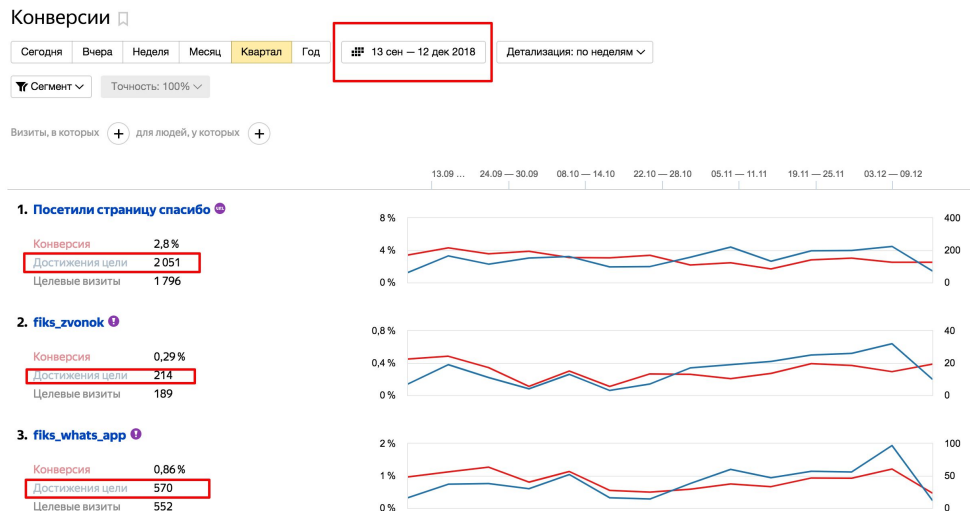
Что было сделано :

1. Запустил трафик на лидформы

2. Запустил трафик с целью

“конверсия”

Бюджет : 70-150 тысяч в месяц.



Проект : Студия маникюра @nailirisha

Товар : Маникюр + покрытие

Было: 0 клиентов и 1 мастер

Стало : 130 постоянных клиентов  
в месяц

Что было сделано :

1. Упаковали инстаграм
2. Запустил трафик на лидформы
3. Запустил трафик на инстаграм
4. Трафик на WhatsApp

Бюджет : 5-10 тысяч в месяц.

| т  | Результат ▾            | Охват                          | Показы                  | Цена за результат                          | Потраченная сумма                      |
|----|------------------------|--------------------------------|-------------------------|--|--|
| .. | 40 221<br>Охват        | 40 221                         | 42 078                  | 7,42 р.<br>За охват 1 000 человек          | 298,25 р.                              |
| .. | 32 590<br>Взаимодей... | 62 687                         | 71 932                  | 0,26 р.<br>За вовлеченность для публика... | 8 606,13 р.                            |
| .. | 14 601<br>Охват        | 14 601                         | 15 910                  | 42,36 р.<br>За охват 1 000 человек         | 618,50 р.                              |
| .. | 10 584<br>Охват        | 10 584                         | 28 704                  | 111,74 р.<br>За охват 1 000 человек        | 1 182,61 р.                            |
| .. | 9 496<br>Взаимодей...  | 19 894                         | 23 105                  | 0,14 р.<br>За вовлеченность для публика... | 1 286,33 р.                            |
| .. | 5 056<br>Охват         | 5 056                          | 5 065                   | 41,24 р.<br>За охват 1 000 человек         | 208,50 р.                              |
| .. | 4 370<br>Взаимодей...  | 13 848                         | 19 685                  | 0,24 р.<br>За вовлеченность для публика... | 1 050,77 р.                            |
| .. | 2 501<br>Взаимодей...  | 10 542                         | 12 049                  | 0,66 р.<br>За вовлеченность для публика... | 1 642,11 р.                            |
|    | —                      | <b>324 966</b><br>Пользоват... | <b>455 466</b><br>Всего | —  | <b>46 230,51 р.</b><br>Всего потрачено |

Проект : Обучение

Товар : Новогодняя фотосессия для беременных

Было: 0 клиентов из платного трафика

Стало : 10 клиентов ежемесячно

Что было сделано :

1. Упаковали инстаграм
2. Запустил трафик на инстаграм
3. Трафик на WhatsApp

Бюджет : 5-10 тысяч в месяц.

Количество данных для просмотра.

Весь срок действия: 21 сентября 2017 г. – 12 декабря 2018 г. ▼

Группы объявлений    Объявления

Правила ▼    Посмотреть настройки     Столбцы: Результативность ▼    Разбивка ▼    Отчеты ▼

| г  | Результат ▼            | Охват                           | Показы                  | Цена за результат                          | Потраченная сумма                      | Завершение        |
|----|------------------------|---------------------------------|-------------------------|--|--|-------------------|
| .. | 24 489<br>Взаимодей... | 55 102                          | 78 569                  | 0,36 р.<br>За вовлеченность для публика... | 8 696,93 р.                            | Непрерывная       |
| .. | 15 500<br>Охват        | 15 500                          | 15 593                  | 26,02 р.<br>За охват 1 000 человек         | 403,31 р. из 403,31 р.                 | 30 марта 2018 г.  |
| .. | 15 312<br>Охват        | 15 312                          | 17 972                  | 32,65 р.<br>За охват 1 000 человек         | 500,00 р. из 500,00 р.                 | 23 июля 2018 г.   |
| .. | 6 294<br>Охват         | 6 294                           | 6 446                   | 34,95 р.<br>За охват 1 000 человек         | 220,00 р. из 220,00 р.                 | 31 марта 2018 г.  |
| .. | 5 453<br>Количество... | 200 259                         | 511 055                 | 9,90 р.<br>За клик по ссылке               | 53 973,28 р.                           | Непрерывная       |
| .. | 3 392<br>Охват         | 3 392                           | 3 443                   | 41,26 р.<br>За охват 1 000 человек         | 139,97 р. из 139,97 р.                 | 6 декабря 2017 г. |
| .. | 1 472<br>Взаимодей...  | 4 209                           | 4 716                   | 0,27 р.<br>За вовлеченность для публика... | 404,79 р.                              | Непрерывная       |
|    | —                      | <b>299 997</b><br>Пользаоавт... | <b>680 898</b><br>Всего | —  | <b>73 285,27 р.</b><br>Всего потрачено |                   |

Проект : Обучение парикмахеров

Товар : Бесплатный вебинар

Было: 0 заявок

Стало : 764 заявки

|   | Дата | Потрачено   | Клики | Цена Клика | Заявок | Стоимость заявки |
|---|------|-------------|-------|------------|--------|------------------|
| Воронка показателей для трафика на Онлайн вебинар |      |             |       |            |        |                  |
| Итого Март  |      | р.47 491,15 | 3862  | р.12,30    | 764    | р.62,16          |

Что было сделано :

1. Трафик на лендинг.

Бюджет : 47 тысяч.

# Этапы работ по настройке и ведению таргетированной рекламы

## Определение целевой аудитории

Для того, чтобы **Ваша рекламная кампания была эффективной**, я уделяю большое внимание этапу **определения целевой аудитории**. В зависимости от суммы рекламного бюджета я выделяю различные сегменты целевой аудитории, под каждый из которых разрабатываю рекламные креативы. При таком подходе, после запуска рекламной кампании **не составит труда определить, какой сегмент ЦА является самым эффективным**

Lookalike (RU, 1%) - Взаимодействовали с рекламой или профилем

Взаимодействовали с рекламой или профилем

Москва / Ж-28-55 / Дорогие бренды одежды / Украшения

Москва / Ж-28-40 / Бизнес - предприниматели

Москва / Ж-28-45 / Предметы роскоши

Москва / Ж-28-55 / Фешенебельные отели



# ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Я ищу ВЛАДЕЛЬЦЕВ БИЗНЕСА по продажам новогодних елок,, которые хотят увеличить количество своих клиентов в К НОВОМУ 2019 ГОДУ, а значит и уровень дохода в ближайшее время!

Давайте говорить честно.

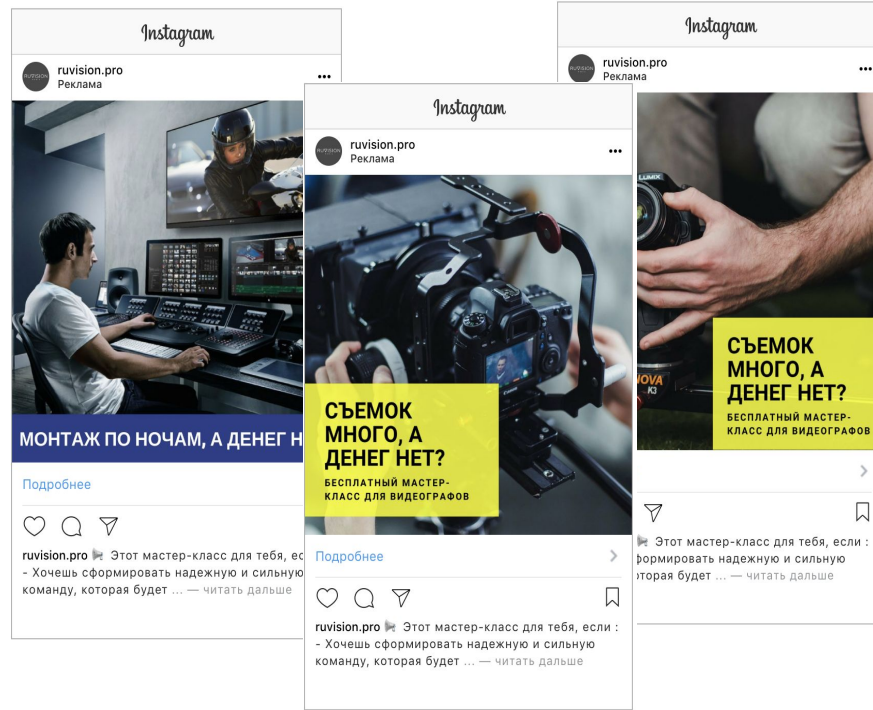
Если работаете хотя бы пару лет, вы 100% регулярно сталкиваетесь со следующими ситуациями:

- Постоянно нуждаетесь в новых клиентах;
- Платили за настройку “чудо директа” или “таргетированной” рекламы;
- Лендингисты обещали конверсию в 15%, а в итоге только слив бюджета;
- Отдел продаж, жаловался или жалуется, , что лиды не того качества;
- Нет прозрачной системы аналитики рекламных кампаний;
- Вели клиентов в Экселе ( боже, прошу чтобы уже у всех стояла какая нибудь CRMка)
- Продаж с Авито и Юлы не достаточно

# Создание рекламных объявлений

**Визуализация Вашего предложения** является важным аспектом рекламной кампании. Для того, чтобы Ваши потенциальные клиенты с большим желанием и эффективностью совершали переходы, в зависимости от бюджета, я разрабатываю несколько комплектов рекламных креативов для различных сегментов целевой аудитории.

**Результат:** менее эффективные объявления отключаются, благодаря чему экономится бюджет на рекламу.



# Запуск рекламной кампании

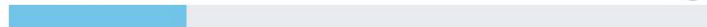
После прохождения модерации рекламных объявлений я запускаю рекламную кампанию, выставляя ограничения бюджета на показы/клики таким образом, чтобы объявления показывались с лучшей скоростью при наименьшей цене. Это позволяет получить на начальном этапе достаточное количество информации для анализа, что в дальнейшем играет большую роль в оптимизации. Запуск рекламной кампании 7

**Результат:** рост эффективности рекламной кампании и минимизация затрат на первичную оценку результатов.

## Приблизительные результаты за день

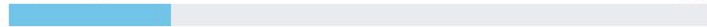
### Охват

480 – 3 000



### Клики по ссылке

29 – 180









**⚠ Ваши реальные результаты, скорее всего, будут отличаться от прогнозируемых**

У нас мало данных для вычисления этого прогноза, поэтому его точность может быть снижена.

# A/B тестирование

Для того, чтобы рекламная кампания была **эффективной**, после запуска необходимо проанализировать полученную статистику по объявлениям. После аналитики я отключаю неэффективные рекламные объявления и оптимизирую малоэффективные. Зачастую, изменение слов в предложении местами, может привести к увеличению результативности объявления. A/B тестирование

**Результат:** остаются работать только эффективные рекламные объявления.

| <input type="checkbox"/>            |                                     | Название объявления   | ⚠ | Ста пок   | Результат         | Охват               | Показы         |
|-------------------------------------|-------------------------------------|---|---|-----------|-------------------|---------------------|----------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |  ad1 ...     | ✓ | ● Нет Кам | 28<br>Количест... | 6 290               | 6 400          |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |  ad1 - Im... |   | ● Неа     | 4<br>Количест...  | 1 143               | 1 143          |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |  ad1 - Im... |   | ● Неа     | 4<br>Количест...  | 788                 | 788            |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |  ad1 - Im... |   | ● Неа     | 2<br>Количест...  | 316                 | 317            |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |  ad1 - Im... |   | ● Неа     | —<br>Клик по ...  | 234                 | 234            |
| <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |  ad1 - Im... |   | ● Неа     | —<br>Клик по ...  | 173                 | 173            |
|                                     |                                     | ▶ ⚠ Результаты,   |   |           | 38<br>Количест... | 8 822<br>Пользов... | 9 055<br>Всего |

# Аналитика

Помимо тестирования различных рекламных объявлений, на этапе настройки рекламной кампании **важную роль играет аналитика следующих факторов:**

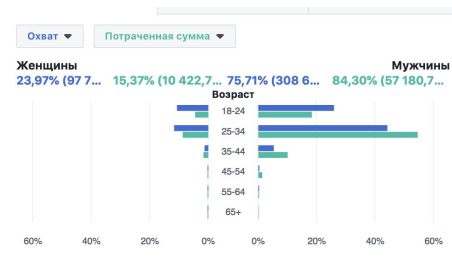
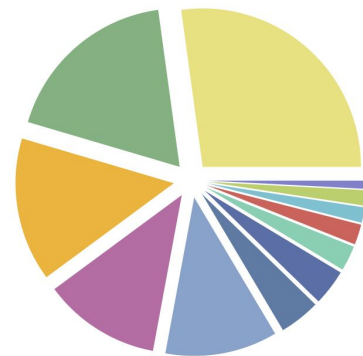
- Демографические показатели (пол, возраст)
- Географическое положение (если рекламная кампания носит федеральный формат)
- Интересы аудитории (аудитория делится по интересам на этапе сегментирования)
- Источник перехода на сайт (выявление наиболее результативного рекламного блока)

Распределение по полу и возрасту

| Мужчины     |       |
|-------------|-------|
| от 18 до 21 | 4.2%  |
| от 21 до 24 | 11.5% |
| от 24 до 27 | 12%   |
| от 27 до 30 | 18.3% |
| от 30 до 35 | 27.2% |
| от 35 до 45 | 14.7% |
| от 45       | 2.1%  |

| Женщины     |      |
|-------------|------|
| от 21 до 24 | 1.6% |
| от 24 до 27 | 2.6% |
| от 27 до 30 | 1.6% |
| от 30 до 35 | 3.7% |
| от 45       | 0.5% |



# Ведение рекламной кампании

Со временем рекламные объявления устаревают, что негативно сказывается на общей эффективности рекламной кампании. После качественной настройки крайне важно сохранять эффективность кампании, следя за показателями, обновляя объявления и подбирая новые сегменты целевой аудитории.

**Я, на этапе ведения, ежедневно отслеживаю изменения показателей, оптимизирую рекламную кампанию. Оперативное реагирование на изменения позволяет избежать нежеланных потерь охвата или бюджета.**

|                                     | Название кампании                        | Статус показа | Результаты                | Охват   | Показы  | Цена за результат              |
|-------------------------------------|--|---------------|---------------------------|---------|---------|--------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | CleverLab - Лидформа островки — инс...   | ● Действующая | 18<br>Лиды (Форма)        | 21 820  | 28 049  | 519,07 р.<br>За лид (Форма)    |
| <input checked="" type="checkbox"/> | CleverLab - Лидформа стрит — инста (...) | ● Действующая | 56<br>Лиды (Форма)        | 29 827  | 41 713  | 193,26 р.<br>За лид (Форма)    |
| <input checked="" type="checkbox"/> | MT Трафик Островки                       | ● Действующая | 300<br>Просмотры це...    | 43 476  | 49 032  | 26,47 р.<br>За просмотр це...  |
| <input checked="" type="checkbox"/> | CleverLab - Трафик стрит — инста         | ● Действующая | 1 608<br>Просмотры це...  | 135 036 | 290 566 | 20,86 р.<br>За просмотр це...  |
| <input checked="" type="checkbox"/> | MT Трафик Street                         | ● Действующая | 4 971<br>Количество кл... | 434 001 | 777 724 | 13,59 р.<br>За клик по ссыл... |
| <input checked="" type="checkbox"/> | MT Лидген Street v2                      | ● Действующая | 343<br>Лиды (Форма)       | 152 722 | 274 392 | 158,50 р.<br>За лид (Форма)    |
| <input type="checkbox"/>            | CleverLab - Лидформа островки — инс...   | ● Неактивно   | 14<br>Лиды (Форма)        | 10 302  | 10 922  | 220,30 р.<br>За лид (Форма)    |
| <input type="checkbox"/>            | CleverLab - Лидформа стрит — инста       | ● Неактивно   | 21<br>Лиды (Форма)        | 12 660  | 14 024  | 160,96 р.<br>За лид (Форма)    |
| <input type="checkbox"/>            | CleverLab - Трафик островки — инста      | ● Неактивно   | 1 237<br>Просмотры це...  | 164 992 | 375 214 | 33,78 р.<br>За просмотр це...  |

# Настройка ретаргетинга

При наличии сайта и достаточного рекламного бюджета возможным становится применение такого эффективного инструмента, как ретаргетинг.

**Собирая аудиторию ретаргетинга с помощью устанавливаемого на сайт пикселя или списка пользователей возможно:**

- Сделать эксклюзивное предложение для тех, кто посещал сайт, но не совершил покупку/не оставил заявку
- Известить определенный круг людей о предстоящей акции
- Пригласить человека, совершившего покупку, в сообщество в социальной сети
- Собрать схожую с полученной аудиторию или близких пользователей

# Отчетность

В конце каждого месяца, я предоставляю подробную отчетность о проделанной работе и её эффективности.

**Отчет содержит следующую информацию:**

- Прирост участников за месяц (если цель рекламной кампании – вступление в сообщество)
- Средняя цена подписчика
- Количество переходов на Ваш сайт и конверсия (если цель рекламной кампании – переход на сайт)
- Средняя цена за переход на сайт
- Охват рекламной кампании



# Стоимость настройки и 14 дней ведения РК

| Количество социальных сетей | Стоимость работ по настройке и 14 дней ведения рекламной кампании | Минимальный рекламный бюджет | Итоговая стоимость | Результат   |
|-----------------------------|---|------------------------------|--------------------|---|
| Одна                        | 9 900,00 руб.   | 5 000,00 руб.                | 14 990,00 руб.     | • Уникальные переходы ЦА<br>• Рост обращений/ продаж                                  |
| Две                         | 17 450,00 руб.  | 10 000,00 руб.               | 27 250,00 руб.     | • Количество обсуждается индивидуально, т.к каждый проект имеет уникальные показатели |

# Стоимость настройки и 30 дней ведения РК

| Количество социальных сетей | Стоимость работ по настройке и 30 дней ведения рекламной кампании | Минимальный рекламный бюджет | Итоговая стоимость | Результат   |
|-----------------------------|---|------------------------------|--------------------|---|
| Одна                        | 19 990,00 руб.  | 5 000,00 руб.                | 29 850,00 руб.     | • Уникальные переходы ЦА<br>• Рост обращений/ продаж                                  |
| Две                         | 25 450,00 руб.  | 10 000,00 руб.               | 24 450,00 руб.     | • Количество обсуждается индивидуально, т.к каждый проект имеет уникальные показатели |

# Отзывы



**Александр Дегтярёв** 24 мая 2018 в 19:24

Работаем с Сергеем с августа 2017. Доверили полностью перенастроить наши рекламные компании в директе. Стоимость заявки упала с 180-200 рублей до 15-20 рублей. Количество заявок увеличились с 1-3 в неделю до 20-30. Полностью окупил все вложенные средства. Огромная благодарность!

[Ответить](#)



**Ирина Симакова** 17 фев 2018 в 15:33

Обратилась к Сергею год назад. Я свадебный организатор, а в свадебной сфере большая конкуренция и мне необходимо было подняться на лидерские позиции. Совершенно случайно узнала, что Сергей занимается продвижением (к слову, я была организатором его свадьбы), ну и не медля была запущена рекламная кампания. То, что я была в восторге, это ничего не сказать. В кратчайшие сроки все было сделано и запущено. Не успела опомниться, как уже принимала первый звонок, который стал заказом и сразу же окупил все затраты.

Сергей знает как <sup>100</sup> ,

Сергей знает зачем 👍

Сергей - делает 🙌 .

👏 Работаем по сей день, заказы стабильно идут, реклама стабильно окупается, причем с лихвой.

Спасибо тебе, Сереж, что ты есть и твоему мозгу тоже спасибо. 🙏🙏🙏

[Ответить](#)



# Кейс: Студия маникюра г.Москва

## Задача:

Привлечение клиентов в новую студию

## Рекламный охват :

257 448 пользователей

## Период рекламной кампании:

2 месяца

## Социальная сеть:

instagram

## Результат:

Больше 100 новых клиентов и 65% пришли повторно

## Стоимость клиента :

250-300 руб.

The screenshot shows the Instagram profile for 'IRISHA NAIL MASTER'. The profile picture is a circular logo with a red floral design and the text 'IRISHA NAIL MASTER'. The bio includes the text: 'МАНИКЮР | НАРАЩИВАНИЕ | ГЕЛЬ-ЛАК | Здоровье/красота | Курсы. Групповое/индивидуальное обучение | Москва м.Рязанский проспект | Для связи в WhatsApp, Viber, Vk | Нажмите ссылку | taplink.cc/nailirisha'. Below the bio are four circular icons labeled 'КУРСЫ', 'ОТЗЫВЫ', 'МАСТЕР-КЛАССЫ', and 'НАРАЩИВАНИЕ'. The post grid shows various images of manicured hands with different nail designs, including gel polish, nail extensions, and nail art. A purple banner at the top right of the grid says 'ВИНИТАЖИИ КОНКУРС'.

# Кейс: Спортивное оборудование

## Задача:

Протестировать новый канал трафика. Заявки шли с Яндекс Поиск, РСЯ, Гугл поиск, КМС

## Период рекламной кампании:

12 дней

## Социальная сеть:

instagram

## Результат:

155 заявок

## Стоимость клиента :

340 руб.

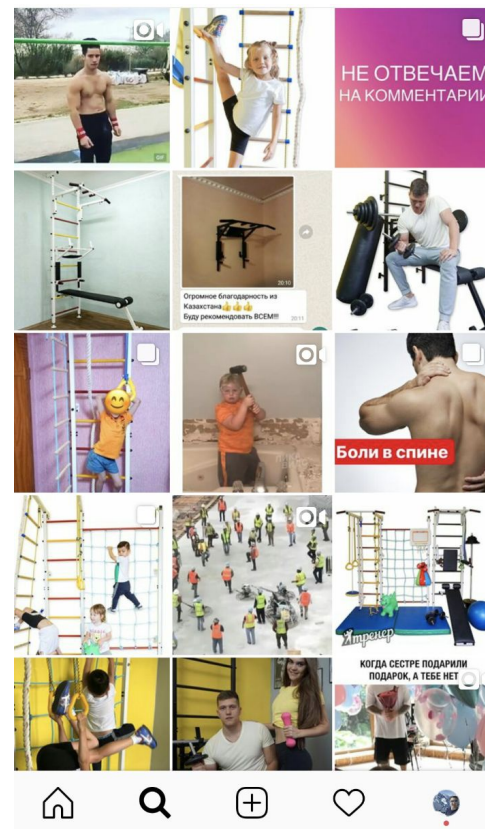
**Итренер**  
192 публикац... 7938 подписчи... 4060 подписки

Написать

ШВЕДСКАЯ СТЕНКА | ТУРНИК  
Товар/услуга  
Производитель  
Сталь 2мм, До 250кг  
Оплата при получении  
Доставка по РФ  
162 пункта выдачи  
ДЛЯ СВЯЗИ ЖМИТЕ ССЫЛКУ  
taplink.cc/imtrainer.ru  
Подписаны karpenkoto и iranailstudio

Отзывы   Цены   Установка   Каталог   Как

Как позвонить   Эл. адрес



# Кейс: Женский тренинг - Архитип Ведунья

## Задача:

Привлечение клиентов на женские тренинги

## Период рекламной кампании:

30 дней

## Социальная сеть:


instagram

## Результат:

43 заявки

## Стоимость заявки :

290 руб.



**876** публикац...  
**13,1k** подписчи...  
**2741** подписки

Написать

**ПСИХОЛОГ Анастасия Маркина**  
Личный блог

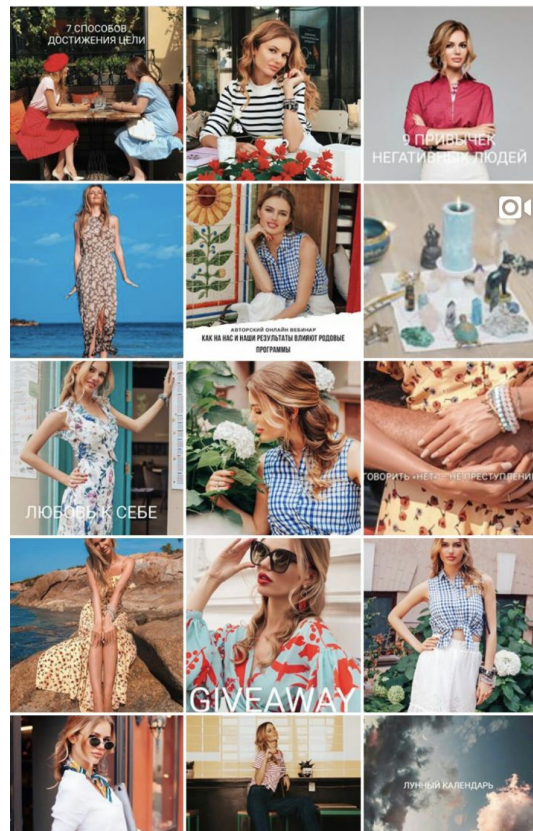
- ◆ Расколдовываю жизни
- ◆ Основатель проекта «Свобода быть собой»
- ◆ Живые/онлайн тренинги на [markinaspace.com](http://markinaspace.com)

🌿 Вебинар про Силу Рода 23 августа 📍  
[wep.wf/ykccsu](http://wep.wf/ykccsu)  
Moscow, Russia

Подписаны [marussaya](#) и [epolyakoff.ru](#)

Совет дня ❤️ Живые отз... Магичим 🔥 Вопрос-Ответ

Как позвони... Эл. адрес Как добраться





# Дополнительные кейсы

1. Онлайн вебинары от 15-220 руб. за заявку/регистрацию ( в зависимости от теплоты и объема аудитории аудитории Кейсы: Онлайн-школа <https://prnt.sc/kapdu2>, отзывы <https://prnt.sc/kapgbx> )
2. Онлайн вебинары для стилистов и парикмахеров <https://prnt.sc/kapj1j>
3. Маникюр, курсы маникюра, брови, шугаринг : заявка от 120 руб. ( в среднем клиент в бьют сфере выходит по 250-300 руб. <https://prnt.sc/kapfas>)
4. Велосипеды заявки по 136 руб. ( было от 150 заявок в месяц <https://prnt.sc/kaphdh>)
5. Самокаты заявки по 60 руб. ( тест на маленьком бюджете )
6. Тренинги для женщин заявки по 140 руб. <https://prnt.sc/kapht1>
7. Продвижение салона красоты в Москве Всего было потрачено: 23 808 руб  
Заявок получено: 93 шт. ( описание кейса [https://vk.com/bikkuzhin\\_sergeri?w=wall-160136065\\_124%2Fall](https://vk.com/bikkuzhin_sergeri?w=wall-160136065_124%2Fall) )

# Оплата

Оплачивать мои услуги Вы можете любым способом:

- Яндекс.Деньги, QIWI, WebMoney
- Альфа-Банк, Тинькофф, Сбербанк
- Наличная оплата