

# Реклама во Вконтакте

Как снизить стоимость заявки в 3-4 раза?

Расскажите о себе

# Кадыров Родион, опыт в интернет-маркетинге 6 лет

- Руководил проектом Join.TPU. Привлекли 19000 игроков за 3 месяца
- Работал руководителем отдела интернет-маркетинга Mylinker. Создали вирусную рекламу, которая попала в 150 СМИ
- Сооснователь сервиса дешевых путешествий Lowtrip

# Что сегодня получите на выходе

- Понимание того, как настроить свою первую рекламную кампанию
- Советы по получению большего количества заявок
- Документ с полезными ссылками

# План работы

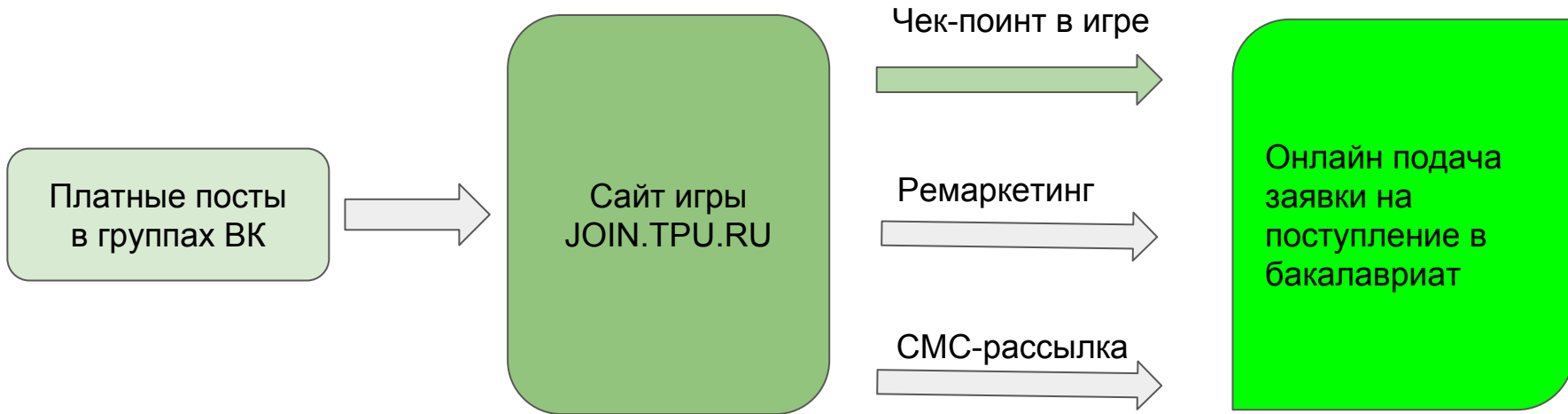
1. Разбор нескольких кейсов
2. Определение целевой аудитории
3. Выбор креатива для таргетинга, написание заголовка
4. Настройка рекламной кампании
5. Как снизить стоимость заявки в 3 раза
6. Документ с полезными ссылками

# Преимущества рекламы во Вконтакте

1. Можно очень четко определять целевую аудиторию
2. Стоимость привлеченного клиента может доходить до 10 рублей
3. Можно гнать трафик в промышленных масштабах
4. Ремаркетинг через Вконтакте в разы дешевле, чем через РСЯ
5. Подходит для бизнесов без явного спроса (люди не ищут в интернете)

Пример 1.

Таргет в качестве составной части  
маркетинговой стратегии



Бюджет: 300 000 (17 000) рублей  
Охват по ремаркетингу: XXX людей  
Переходов: 80 000 (1700)  
Заявок: >2500  
Поступило в ВУЗ: >1 000 человек

**ТЫСЯЧА ЧЕРТЕЙ**



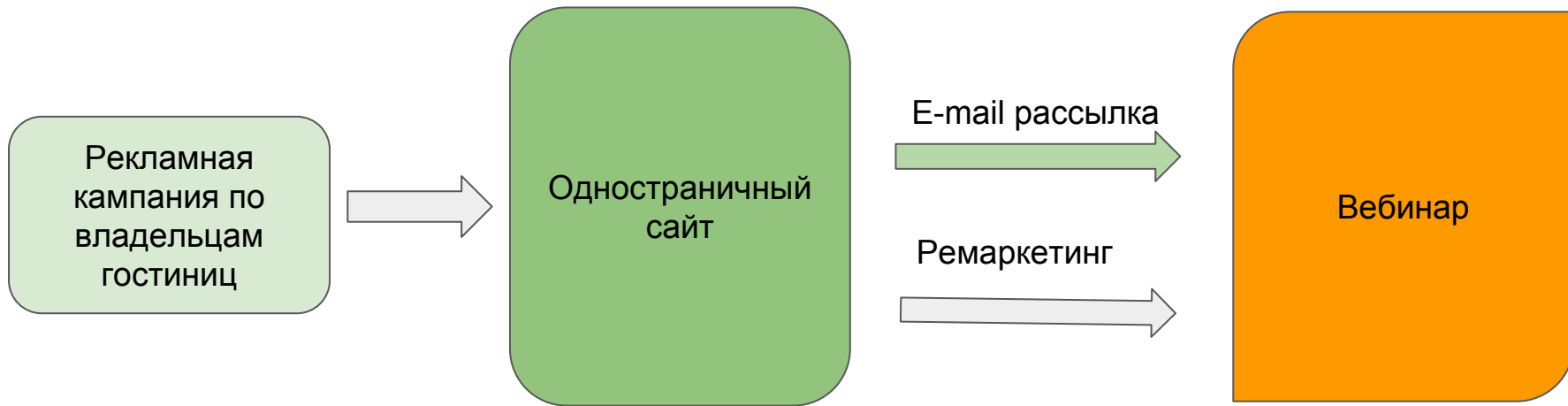
Название	Статус	Цена (?)	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Цена клика
Игра, взорвавшая интернет		7.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	5 280.40 руб.	0.027 %	648	2 435 356	8.15 руб.
Увеличить балл ЕГЭ. Как?		7.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	2 800.00 руб.	0.018 %	400	2 201 855	7.00 руб.
Игроку JOIN.TPU		7.00 руб. за 1 переход	Не задан	2 000 руб.	1 216.00 руб.	0.034 %	199	587 213	6.11 руб.
Думаешь куда поступить?		1.80 руб. за 1000 показов	Не задан	Не задан	35.75 руб.	0.035 %	7	19 865	5.00 руб.
Думаешь куда поступить?		6.00 руб. за 1000 показов	Не задан	Не задан	1 464.96 руб.	0.019 %	47	244 160	31.15 руб.
+5 баллов к ЕГЭ. Как?		5.00 руб. за 1000 показов	Не задан	Не задан	498.83 руб.	0.056 %	56	99 767	8.89 руб.



Название	Статус	Цена (?)	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Цена клика
Абитуриентам Казахстана		10.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	70.00 руб.	0.047 %	7	14 872	10.00 руб.
Поступление в ТПУ		10.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	530.00 руб.	0.029 %	53	181 022	10.00 руб.
Скоро розыгрыш 50 призов		5.00 руб. за 1000 показов	Не задан	Не задан	739.73 руб.	0.020 %	31	154 266	23.84 руб.
Куда поступить ребенку?		4.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	802.00 руб.	0.016 %	210	1 304 806	3.82 руб.
Всё о студенчестве		4.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	24	0 руб.
Вся жесьть студенчества.		4.00 руб. за 1 переход	Не задан	Не задан	294.00 руб.	0.013 %	74	575 125	3.97 руб.
Всего					13 731.67 руб.	0.022 %	1 732	7 818 331	7.93 rub.

Пример 2.

Таргет - основной источник трафика






Бюджет: 1300 рублей

Охват: 3000 людей

Переходов: 195

Заявок: 40

Пришло на вебинар: 14 человек

Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Цена клика
Жесткий подогрев - Вебинар для гостиниц		Не задан	250 руб.	197.85 руб.	0.201 %	34	16 874	5.79 руб.
Вебинар Гостиниц - Подогрев		1 800 руб.	1 800 руб.	387.15 руб.	0.065 %	62	95 165	6.24 руб.
Вебинар по гостиницам		Не задан	100 руб.	729.41 руб.	0.112 %	195	174 336	3.74 руб.

# Определение целевой аудитории



## Инструмент для определения ЦА

1. Сегменто
2. Церебро
3. Таргет Хантер - промокод  
**drbblog**
4. Внутренний инструмент ВК

Креатив + заголовок



Поиск



Словетский – Наггло рулим (feat. ...

Родيون



Маркетинг

Cezurity Scanner

Реклама



Марафон по сайтам  
101kurs.com  
Научим делать сайты под монетизацию. Всего 3 дня до конца скидок!



Будь на шаг впереди конкурентов!  
gitelman.tilda.ws



Не так быстро! Вот наши условия:

Показать полностью...



Lowtrip.ru - недорогие путешествия по России и за границей  
lowtrip.ru

Нравится 15    Комментировать 9    3    1.4K

Обсуждения 1    ред.

Советы по улучшению сервиса  
27 сообщений · Последнее от Lowtrip.ru 11 дек в 22:34

Добавить фотографии



Никита



Равиль



Никита

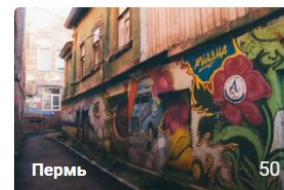
Ссылки 3    ред.

Lowtrip - Дешевые путешествия по России  
lowtrip.ru

Путешествие в Чечню - Самостоятельный тур в Чечню  
checnua.lowtrip.ru

Наш инстаграмм  
www.instagram.com

Фотоальбомы 3



# 5 самых крутых и простых способов рекламы

1. Карусель
2. Боковой
3. Промопост
4. Реклама сайта
5. Реклама подписки на группу

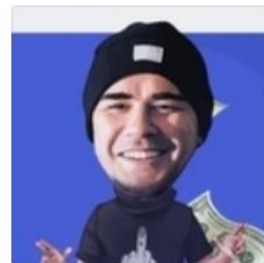


Вы можете отправить ещё **5 заявок** на модерацию. Чтобы создать больше заявок, пожалуйста, пополните баланс или дождитесь ления новых суток.

клиентов из интернета [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

е кампании: Реклама на группу Вк  
лимит: Не задан  
бъявления: 300 рублей  
1000 показов: 3 рубля  
Остановлено (?)  
уска: Не задана  
ановки: Не задана  
ние: Не установлено  
ение показов: Ограничить до 100 показов на человека  
и: Бизнес  
аудитория: 1 400 человек  
Россия  
Мужчины  
ить группы: Толпа клиентов из интернета  
и ретаргетинга: Друзья друзей "лидопад"  
[http://vk.com/lidopadrodion?ad\\_id=45817680](http://vk.com/lidopadrodion?ad_id=45817680)  
[Редактировать](#)



Толпа клиентов из  
интернета  
590 подписчиков  
[+ Подписаться](#)

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

Практика

# Как сделать кликабельный креатив?

1. Тест, тест, тест
2. Нет мелким объектам на креативе
3. Изображение релевантное ЦА
4. Надпись может дать +CTR
5. Лицо может дать +CTR

# Секретный соус: снижение стоимости заявки в 3 раза

1. Сегментация по полу
2. Микросегментация по возрасту
3. Микросегментация по городу
4. Микросегментация по другим критериям
  
5. Снижение цены клика не всегда ведет к снижению стоимости перехода
6. Прибавлять +1 копейку к ставке

# Ремаркетинг

Это самый дешевый способ напоминать о себе нужной аудитории

Чтобы не плакать и не кусать себя за локти

**Совет на 10 000 рублей**

# Итог

1. Весь путь должен быть релевантный
2. Делать микросегментацию
3. Тестировать креативы и заголовки
4. Включать ремаркетинг
5. Всегда ставим ограничение по бюджету