

Кто спикует?



2016 - фриланс
2015 - 2016 — директор по маркетингу Rezeda Suleyman - женская одежда
2013 - н.в. — со-организатор конференции ПрактикаDays
Внештатный автор (колумнист) Voffo.ru
2013 – 2015 — руководитель маркетинга ИТЕРАНЕТ (системная интеграция)
2012 – 2013 – фриланс
2011 – 2013 – TNS (часть крупнейшего рекламно-коммуникационный холдинга в мире)

Стаж работы в комплексном маркетинге 4 года, в digital маркетинге 7 лет.

Флоринский Никита
@invisibleon

+7 903 765 47 53
fnk@daob.ru

Содержание



- Обо мне
- Конкурс
- Маркетинг с высоты птичьего полёта
- Инструменты маркетинга
- Action – как и откуда генерировать трафик
- Живые примеры на основе Rezeda Suleyman
- Какие выводы делать и как контролировать маркетинг
- Полезные материалы
- Вопросы

Регламент



- 60-90 минут говорю
- Записывайте **идеи**
- Пишите **вопросы в чат (Youtube, VK, FB)**
- В конце вопросы, ответы и обсуждение.
- **Презентацию** разошлём после вебинара.
- Если не хватит времени – пишите в ВК или звоните, контакты будут в конце. Отвечаю на любые вопросы.
- Участвуйте в конкурсе IDENT: <https://vk.com/identcrm> 😊



Словари:

<http://vk.cc/WhZul>
<http://vk.cc/3nuqx3>
<http://vk.cc/4s1gif>
<http://vk.cc/4gp9ul>

Примечание

Я буду говорить очень быстро и много, но это **не самое страшное**.

Самое страшное, что вам **придётся нанимать/работать с такими же «фриками»**, поэтому не поленитесь почитать словари.

Но я **ОЧЕНЬ** постараюсь употреблять «простые» слова 😊

О маркетинге

Маркетинг — это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации.*

Основная задача маркетинга — сделать усилия по продажам ненужными**.

Версия №2: создание, привлечение и удержание клиентов .

* Ассоциация маркетинга. ** Питер Друкер

► So, to achieve a sale, you must get people from their current level to the top of the ladder, one step at a time.

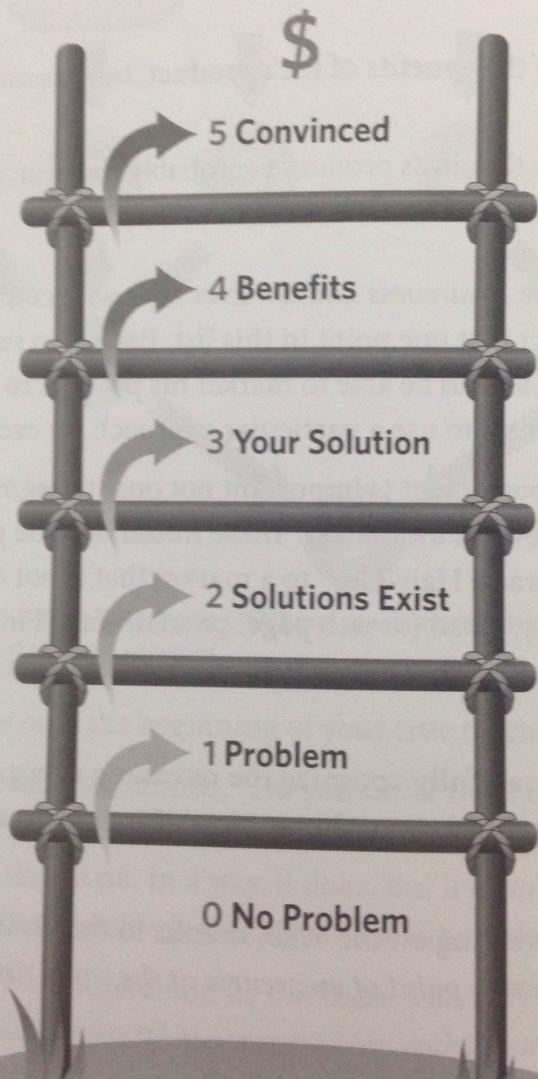


FIGURE 4-3
has a set of

Проблема стоматологии и маркетинга

0 уровень = у человека **всё хорошо с зубами**, ему услуги стоматологии **не нужны**. Здесь работает: социальные медиа, директ-мейл (почта), оффлайн, рекомендации. **Задача: стать «top of the mind».**

1 уровень = у человека **есть проблема с зубами**, но он о ней не знает. Здесь работает: социальные медиа, директ-мейл (почта), оффлайн, рекомендации. **Задача: стать «top of the mind» + разъяснить как определить проблему и что делать.**

2 уровень = человек **ищет решение** своей проблемы. Работает: **Digital** и рекомендации. **Задача: быть во всех каналах.**

3 уровень = человек должен узнать о вас (вашем предложении). **Задача: все точки контакта готовы и настроены** (дизайн, сайт, социальные медиа, посадочные страницы, рисунки/фото и др.)

4 уровень = УТП и КК. Преимущества вашего продукта. **Задача: быть №1 по предложению, убрать “exit points”.**

5 уровень = удовлетворение от вашего предложения и от использования вашего продукта. **Задача: оказать качественные услуги**, чтобы клиент снова воспользовался услугой и порекомендовал вас (CRM, NPS).

Ben Hunt – Convert!

SOSTAC + 3M

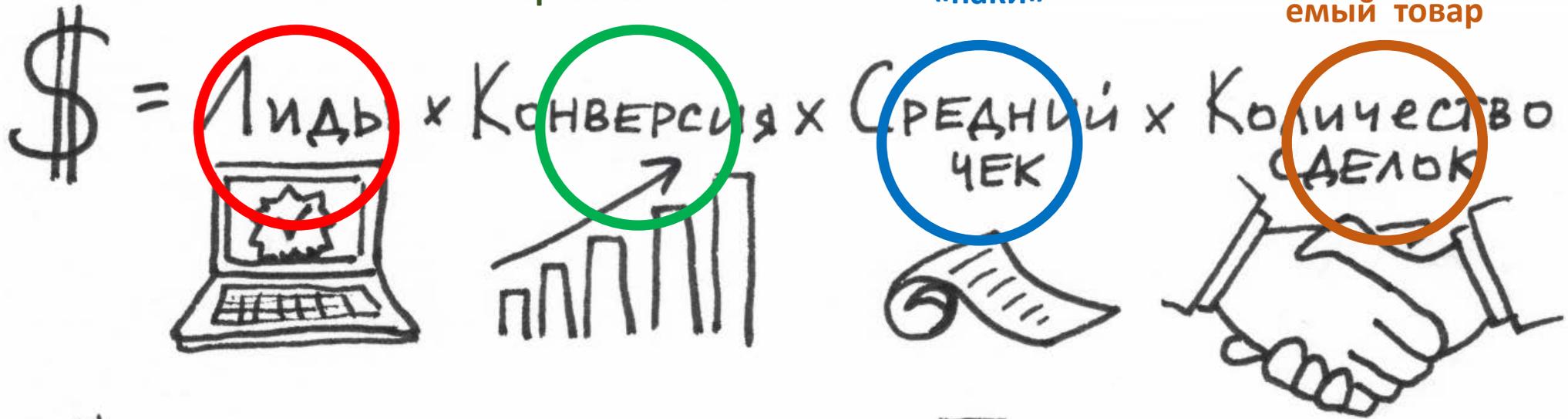
ACTION !

Реклама и PR

Точки контакта, и грамотное STP

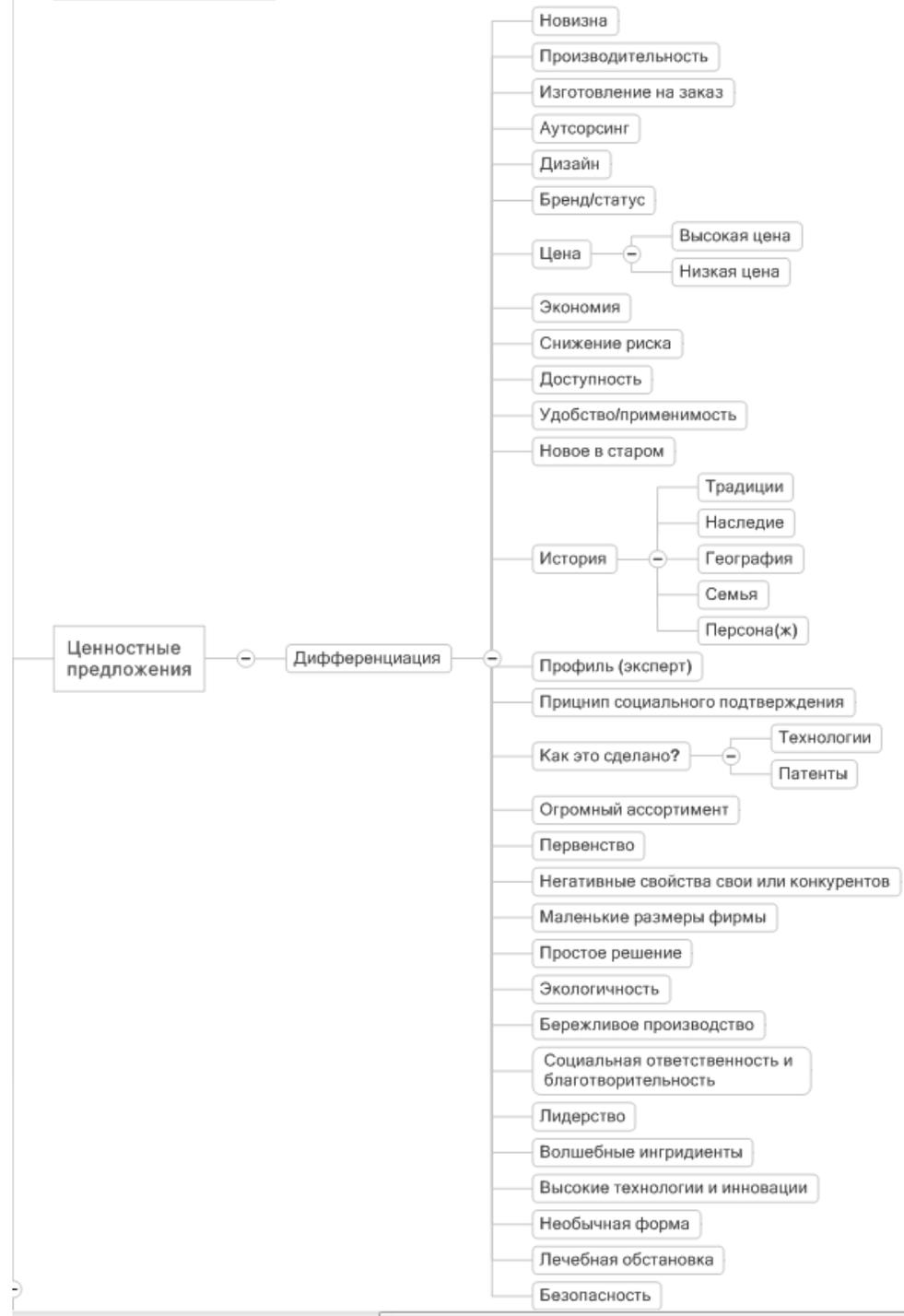
Cross-sale, up-sale, «паки»

CRM, программы лояльности, сезонный/заменяемый товар

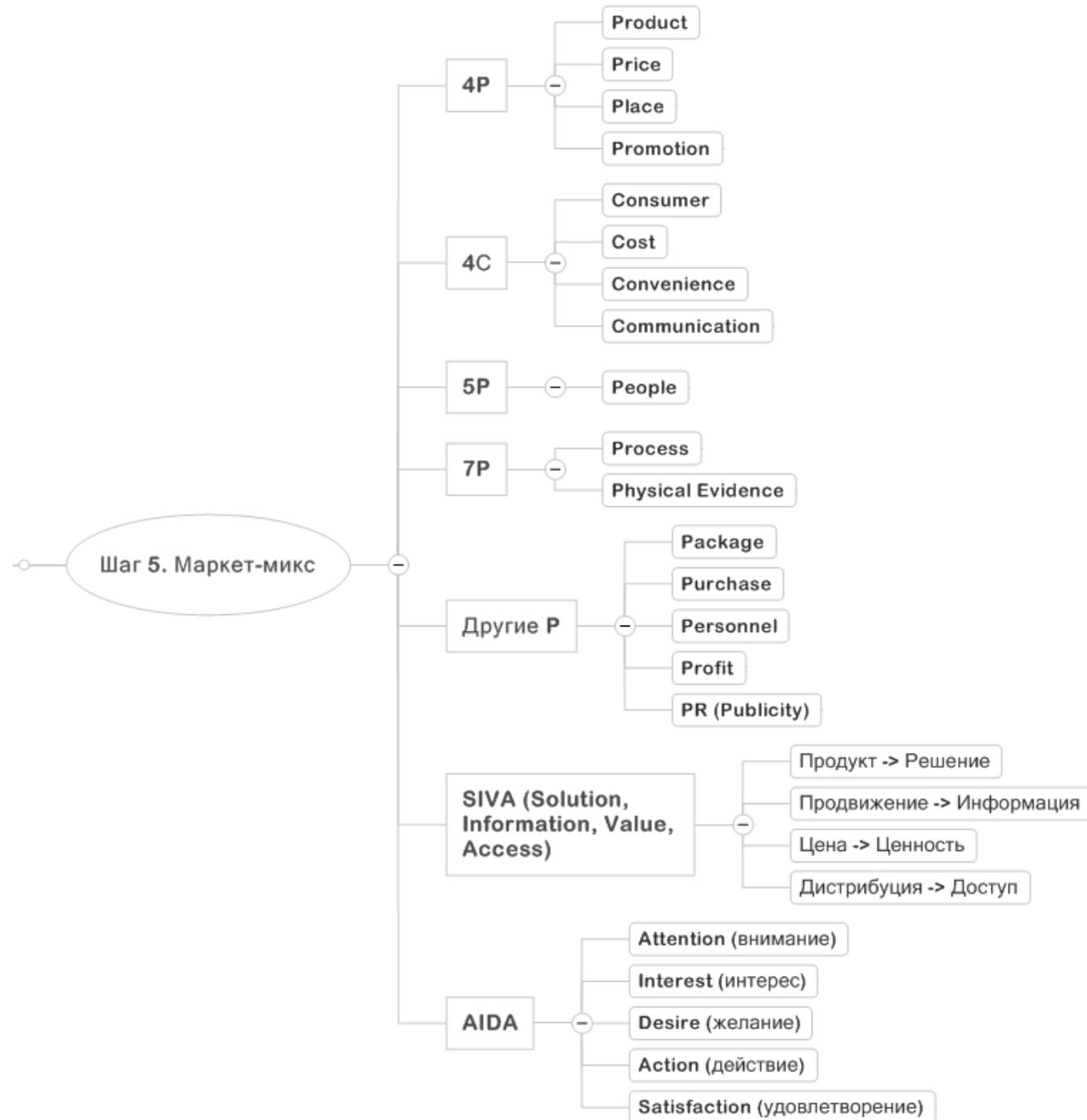


$$\$ = L \times C \times \bar{P} \times Q_t$$

Позиционирование



Маркет-микс



4P

Упаковка
товара.
Маркет-микс

Product / Package

Price

Place (TIME!)

Promotion

4C

Customer

Cost

Convenience

Communication

4P

Упаковка
товара.
Маркет-микс



4C



**3 важные мысли
Маркетинга для
стоматологии**

Как рекламируем?

На кого и когда целимся?

(Возраст, пол, устройство
[мобайл, планшет или
десткоп], уровень дохода,
какие действия совершает)

Что показываем?

(тип баннера, заголовки, текст,
сообщение)

Куда ведём и почему?

(промо-сайт, официальный
сайт, посадочная страница,
группа в социальных медиа)

Какой продукт?

Для рекламы

(Бесплатная консультация,
бесплатный осмотр,
бесплатные пробники)

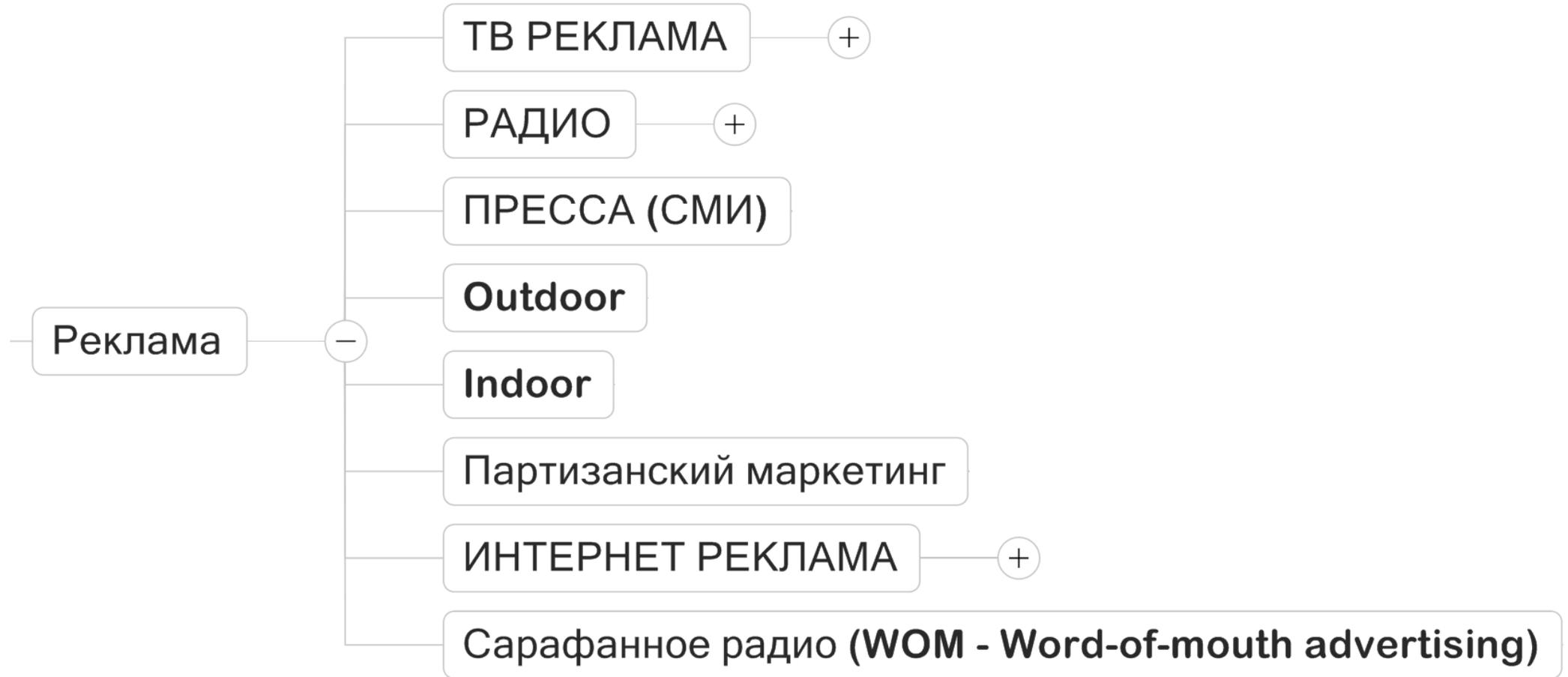
Для продажи

(семейная стоматология
[абонентка], дешевая
стоматология, премиальная
стоматология и др.)

Для зарабатывания

(на чём зарабатываем?)

**Эффективность любой
рекламы нужно
измерять!**





DIGITAL

1. Домены
2. Хостинг, VPS, VDS, Collocation
3. Типы сайтов и CMS/CMF
4. Разработка сайта и PM
5. Аналитика и UTM
6. Лидогенерация из интернета
 1. SEO
 2. Контекстная реклама
 3. Медийная реклама
 4. Тизерная реклама
 5. Мобильная реклама и мобильные приложения
 6. CPI/PPI, файловый трафик
 7. Видео-реклама и продвижение видео
 8. Реклама в социальных сетях
 9. CPA
 10. Собственная реферальная программа
 11. New Media
 12. Ретаргетинг
 13. Email
 14. SMS
 15. Digital PR
 16. Прайс-агрегаторы, каталоги и форумы

Доменные имена

Преимущества красивых доменов:

1. Красивый домен - нематериальный актив, который постоянно дорожает.
2. Быстрый срок возврата инвестиций от вложенных денег в доменное имя. Примеры: banki.ru, бухгалтеры.рф (после покупки доменов стоимость вложений, вернулись через 6 месяцев с момента покупки), сауна.рф (через 9 месяцев)
3. Прибыль компании увеличивается на 10-30 %. Примеры: mebel.ru (Mr.Doors - прибыль выросла на 30%), лед.рф (35%)

Если бюджет маленький?

1. 4-х цифренники в .ru и .рф
2. Легкозапоминаемые словосочетания, соответствующие запросам по вашему бизнесу в .РФ
3. Рассылка через who is на занятые домены домейнерами с четким указанием вашего бюджета в несколько тысяч рублей.

Доменные имена



**Совет №1: Выкупайте
всё, что только видите**



Доменные имена



Подсказочка: При регистрации нужно помнить про тайподомены (ph=f y=i=j и т.д., домены через "тире", а также с буквой "ё" вместо "е" при регистрации в зоне .РФ



Подсказочка 2: Регистрируйте домен и хостинг на себя (паспорт, личная почта). САМИ ! Все пароли держите в надежном месте. Никому и никогда их не давайте. Пароль должен быть супер-сложным.
Когда будет ТМ, нужно переводить на фирму.



Подсказочка 3: Если нужно дать доступ к хостингу - давайте с ограниченными правами (НЕ АДМИНСКИЙ). По окончанию работ меняйте все пароли.

Доменные имена

Что почитать:

<https://www.facebook.com/groups/rudomainer/>

<http://searchengines.guru/forumdisplay.php?f=39>

<http://vk.cc/3Iptn9>

К кому обратиться за доменом:

Павел Гросс <https://www.facebook.com/pashagross>

Андрей Савельев: <https://www.facebook.com/domeny.rf>

Вячеслав Семенчук: <https://www.facebook.com/viacheslav>

Сервисы основные:

who.ru - расширенный поиск по доменам (требуется регистрация в OpenID)

web.archive.ru - посмотреть как выглядел сайт раньше

tmregister.ru - регистрация товарного знака самостоятельно

Дополнительно:

кц.рф - статистика доменов в РУнете + удаляемые домены на сегодня (можно что-то найти интересненькое)

namestat.org - gTLD статистика

statonline.ru - статистика в зоне RU

Hosting, VDS, VPS, Collocation

Хостинг (или виртуальный хостинг) - хватает для 90% ресурсов. Вам внутри физического сервера выдается "кусочек", нет гарантированных ограничений по нагрузке (кто-то другой может положить весь сервер)

VDS - вы берете в аренду отдельный физический сервер.

VPS - вы берете в аренду часть физического сервера (вам гарантируются определенные параметры).

Collocation - вы размещаете свой сервер в дата-центре.

Для старта вам вполне хватит мощностей reg.ru (виртуального хостинга) если у вас не супер-пупер крутой IT проект. Ссылка на самый дешевый нормальный хостинг: <http://vk.cc/4sb75g>

Hosting, VDS, VPS, Collocation

The screenshot displays the ISP manager control panel interface. At the top left, the ISP manager logo is visible. The main header area includes the text "FTP аккаунты" and a navigation bar with links for "Настройки", "Помощь", and "Выйти". The user's account information "sbx13.hosting.reg.ru :: u0112888" is shown in the top right. A sidebar on the left contains various management categories: "Главное", "World Wide Web", "E-Mail", "Инструменты", "Обслуживание", "Статистика", and "Настройки". The main content area features a table with the following data:

Имя	Домашняя директория	Статус
u0112888	/var/www/u0112888/data	Активен
u0112888_eng	/var/www/u0112888/data	Активен

At the bottom of the table, it indicates "Всего - 2".

595.59 руб.

[Пополнить баланс](#)

Логин: c278098 [выйти](#)
Флоринский Никита Кириллович



Мои плюсы

Магазин

masterhost

Возникли вопросы?
+7 (495) 772-97-20

Online-консультант

Общие услуги

[всё древо услуг](#)

общие услуги

Данная страница отображает все характеристики клиента, уже заказанные и возможные услуги и их параметры. Заказанные услуги, которые являются платными для выбранного тарифного плана, обозначены знаком \$ в колонке "Тип".

Если вы испытываете затруднение в корректном подключении или изменении параметров услуги, вы можете обратиться в службу технической поддержки по e-mail support@masterhost.ru или телефонам +7 (495) 772-97-20 / +7 (495) 956-97-20 / 8-800-200-97-20.

Характеристики	Тип	Параметры	Состояние	Действия
персональные настройки				
предупреждение о резко возросшем трафике		E-mail: invisibleon@gmail.com	включено	включить изменить удалить
доставка счетов		-	отсутствует	добавить изменить удалить
Поддержка DNS		количество: 10 из 1000 возможных	включено	включить изменить удалить
мобильное оповещение		номера телефонов: +7 903 7654753 разрешенное время доставки SMS: 10:00 - 22:00 система письма: кириллица	включено	включить изменить удалить
электронная цифровая подпись		включено для адресов: invisibleon@gmail.com	включено	включить изменить удалить
перекодировка писем в "транслит"		-	включено	включить изменить удалить
предупреждения о занятом дисковом пространстве		почтовая квота: 90% дисковая квота: 90% квота VPS: 90%	включено	включить изменить удалить
		включено для доменов: 24gruzoperevozki.ru 365stars.ru		

Пользователь

[Регистрационная информация](#)
[Пароль доступа](#)
[Авторизация мобильного номера](#)

Услуги

[Древо услуг](#)

Общие услуги

[Продление услуг](#)
[DNS-зоны](#)
[Установка ПО](#)
[Заявки и распоряжения](#)
[Заказы](#)
[Журнал операций](#)

Финансы

[Пополнить баланс](#)
[Лицевые счета](#)

Статистика

[Статистика](#)

Информация

[Бонусная программа](#)
[Акции и спецпредложения](#)
[Материалы](#)

Online-консультант



Details

Account Type:
Level4

Hosting Server:
www120.your-server.de
Server-IP: 88.198.193.8
A-Record: 88.198.193.8
MX-Record: 88.198.193.8

Document root:
/ [Edit >](#)

Disk Space:
153.92 MB / 10 GB

Traffic:
79.69 MB / ∞

Subdomains:
0 / 400

Databases:
1 / 10

FTP User:
2 / 30

Mailboxes:
4 / 200

Services

Statistics

Email

↑ intesib.ru [Print]

Send Email to

Select the categories which you would like sent to you by email.

Select all categories

Domain Details

Domain: intesib.ru (Registered external) Activated: 28.02.2013
Account type: Level 4 Status: Ready

Administration

URL: <https://konsoleh.your-server.de/?domain=intesib.ru>
Login: intesib.ru Password: *****

Domain addresses

URL 1*: <http://intesib.ru/>
URL 2*: <http://www.intesib.ru/>
URL 3*: <http://intesib.ru.www120.your-server.de/>

* The following URLs will point to your webspace as soon as the DNS record has been distributed.

Benefits

Disk space: 10 GB Email accounts: 200
Sub-domains: 400
FTP accounts: 30 MySQL databases: 10

DNS

1. Nameserver: ns1.your-server.de
2. Nameserver: ns.second-ns.com
3. Nameserver: ns3.second-ns.de

MySQL (1/10)

Database: intesi_db1 Server: sql212.your-server.de

Новый сервер
uptime: 23 дня, 21:26:20

Добавить VDS сервер



НОВЫЙ СЕРВЕР

SMS уведомления: [настроить](#)

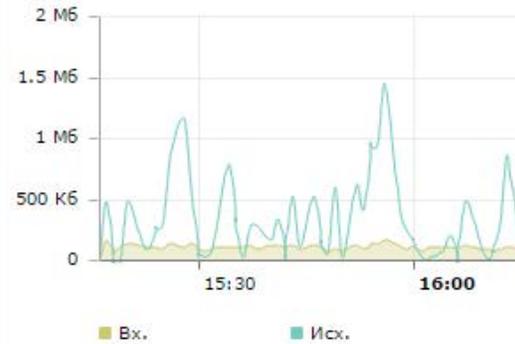
Ваш баланс, руб
95

Абонентская плата, руб
2 160

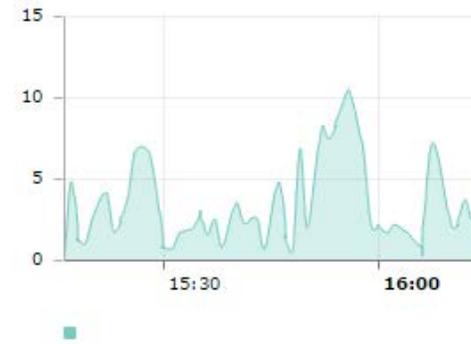
Оплаченных дней
<1

Пополнить баланс

СТАТИСТИКА ПО ТРАФИКУ



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ CPU



ОБОРУДОВАНИЕ И СЕТЬ

CPU 4 x 2,7 ГГц LAN 10 Мбит
RAM 1 536 Мб IP 188.225.33.104
xvda 30 Гб

ПРОГРАММЫ

Операционная система Ubuntu 12.04 LTS

Разработка сайта

Типы сайтов:

- Сайт-визитка
- Промо-сайт
- Портал
- Блог/Форум
- Новостной портал
- Интернет-магазин
- Интернет-сервис
- Социальные сети
- Каталоги и вики
- Landing page (посадочные страницы)
- Интранет

Разработка сайта

**Онлайн платформы для создания LP, визиток,
и др.:**

- **inSales** (промокод: **rezedasuleyman** – 2 месяца бесплатно. Ссылка: <http://vk.cc/4tbY9n>)
- **LPGenerator.ru**
- **Setup.ru**
- **Ucoz**
- **WIX**

Разработка сайта

Блог-платформы:

- Wordpress
- Joomla
- LJ + LI (онлайн)
- DLE

Разработка сайта

Интернет-магазины:

Битрикс

CS-Cart

Shop-script

UMI.CMS

AdVantShop.NET

OC Store / OpenCart

Joomla

Wordpress WooCommerce

Разработка сайта

Форумы:

IPB

VBulletin

SMF

phpBB

Разработка сайта

Инtranеты:

Любые боксовые платформы

VK (why not?)

Битрикс24

Разработка сайта

Вики

<https://www.mediawiki.org/wiki/MediaWiki>

Разработка сайта

Соцсети

Livestreet

WordPress + BuddyPress

Joomla + Jomsocial

Разработка сайта

Frameworks (CMF):

<http://www.bestwebframeworks.com/> - сравнение различных CMF в зависимости от языка веб-программирования

- Zend – PHP
- CodeIgniter – PHP
- Symphony – PHP
- Ruby on Rails – Ruby
- Microsoft SharePoint Server – ASP.NET
- Catalyst – Perl
- Django – Python
- 1C-Bitrix – PHP
- Drupal – PHP

Разработка сайта

Веб-код:

- HTML
- HTML5
- PHP
- Ruby
- Perl
- JavaScript
- CSS / CSS3
- Python
- ColdFusion
- ASP.NET
- Java

Разработка сайта

Общий подход в большинстве простых случаев:

1. Скачать/купить дистрибутив (набор файлов)
2. Загрузить через FTP/SSH на сервер файлы
3. Пройти процедуру установки (у большинства CMS в инструкции написан URL-адрес, по которому доступна установка). Во время установки указать основные параметры сайта/лицензию + путь до БД (обычно MySQL) и пароль от БД.
4. Загрузить шаблон или отредактировать исходные файлы.
5. Установить плагины/виджеты.
6. Наполнить сайт контентом.

Шаблоны: <http://themeforest.net/> (платные, но с поддержкой)

Этапы разработки сайта

Разработка сайта (правильная, но сложная версия): <http://vk.cc/4s7fQl>

Разработка сайта (правильная версия, попроще):

1. Концепция сайта
2. Wireframe / Mindmap - блок-схема работы сайта
3. Скетчи
4. Техническое задание на разработку сайта и договор, выбираем методы взаимодействия
5. Подготовка материалов для сайта (тексты, картинки, видео, аудио, инфографика и др.)
6. Мокап и прототипирование
7. Альфа-версия
8. Готовый сайт

Этапы разработки сайта

1. Концепция сайта - берём нашу бизнес-модель и бизнес-план и проектируем на сайт. Кого привлекать? Какими каналами? Расходы/доходы сайта? Фишки.

Что должно быть на сайте, чтобы он соответствовал портрету покупателя? Как составить портрет покупателя здесь: <http://vk.cc/3VFScS>

2. Mindmap/wireframe - используем Visio или Mindmap программы

3. Скетч - рисуем от руки все страницы сайта. Можно на маркерной доске, можно на листах А4.

Используем идеи из:

<https://www.behance.net/>

<http://www.artlebedev.ru/>

<http://www.goodui.org/>

<http://portfolio.cpeople.ru/portfolio/all>

<http://2014.tagline.ru/design-studios-rating/> - открываем последние работы топовых студий и втыкаем

Смотрим на конкурентов (если их нет - смотрим на западные рынки, там наверняка уже есть).

Этапы разработки сайта

4. ТЗ/Договор/методы взаимодействия - пишем подробное ТЗ, прикладываем концепцию, скетчи, блок-схемы, brandbook.

Пример BrandBook'a : <http://vk.cc/4s7Xlr>

Пример ТЗ на сайт (страховая компания): концепция <http://vk.cc/4s7hFU> и само ТЗ: <http://vk.cc/4s7jJN>

Пример концепции сайта №2 (БНС Групп - СК, Мехх, Uniqlo и др.): <http://vk.cc/4s7lv2>

Пример договора на создание сайта: <http://vk.cc/4s7p0d> и второй договор <http://vk.cc/4s7ABg> с приложением <http://vk.cc/4s7zWN>

Не забываем заранее продумать интеграцию со всеми возможными сервисами. Это один из самых сложных этапов!

Серисы для сайтов: <http://www.shopolog.ru/services/>

Чеклисты:

<http://blog.sibirix.ru/wp-content/uploads/us/>

<http://blog.sibirix.ru/2014/01/27/filters-checklist/>

http://shvetsgroup.com/files/wslch_v1_0.pdf

<http://vk.cc/4sdEHL>

Этапы разработки сайта

5. Подготовка материалов для сайта (тексты, картинки, видео, аудио, инфографика и др.) - крайне важный момент. Возможно у вас идеи прут как из фонтанта, но для идей материалов не хватит.

Лучше сначала подготовить все материалы для сайта, чтобы дизайнер и верстальщик сразу поняли как этот материал влезает на страницы сайта.

Порой на стадии подготовки материалов возникают крутые идеи. Чаще всего сроки факаются, так как разработчики выкатывают мокап или прототип - а текстов/материалов нет, через 2-4 недели они появляются, но не подходят для сайта (слишком много, слишком мало, не подходят по дизайну).

Этапы разработки сайта

Методы взаимодействия с подрядчиками:

- Системы управления проектами

-- Basecamp

-- Trello

-- Другие: <http://vk.cc/4scV8b> и <http://vk.cc/2AiLXy>

- Отслеживание проекта

-- Microsoft Project

-- Google Календарь

-- LeaderTask

-- Бумажный ежедневник

- Системы багтрекинга и репозитории кода

-- Redmine

-- Jira

-- Trac

-- GitHub

-- И другие: <http://vk.cc/4sd0ZZ>

ITERANET - разработка стиля ITERANET

[Обзор](#) [Сообщения](#) [Задачи](#) [Календарь](#) [Файлы](#)[Люди](#) [Поиск](#) 

Обзор проекта и активности

27 ФЕВРАЛЬ 2015, ПЯТНИЦА

Файл	 3_start.jpg	Загружено Анна Г.
Комментарии	Re: Разработка	Отправлено Анна Г.
Задача	Разработка Разработка дизайна сайта	Поручено Любой человек
Задача	Разработка дизайн концепции сайта Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Визуализация Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Разработка дизайна сайта Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Верстка Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Вопросы, возникшие в ходе сборки Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Вопрос по направлениям Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Сборка Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Текстовое наполнение Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.
Задача	Публикация Разработка дизайна сайта	Завершено Анна Г.

9 ФЕВРАЛЬ 2015, ПОНЕДЕЛЬНИК

Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Анна Г.
-------------	----------------------------	--------------------

7 ФЕВРАЛЬ 2015, СУББОТА

Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Никита Ф.
-------------	----------------------------	----------------------

6 ФЕВРАЛЬ 2015, ПЯТНИЦА

Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Анна Г.
-------------	----------------------------	--------------------

4 ФЕВРАЛЬ 2015, СРЕДА

Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Анна Г.
Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Никита Ф.

3 ФЕВРАЛЬ 2015, ВТОРНИК

Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Анна Г.
Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Анна Г.
Комментарии	Re: Сборка	Отправлено Никита Ф.

30 ЯНВАРЬ 2015, ПЯТНИЦА



Люди в проекте

CreativePeople

- Анна Герт
Давно не было в системе
- Сергей Прокофьев
Давно не было в системе
- Сергей Калужный
Давно не было в системе
- Александр Ковальский
Давно не было в системе

ITERANET

- Никита Флоринский
Вы сейчас в системе
- Ирина Корнева
Давно не было в системе
- Евгения Сморгунова
Давно не было в системе
- Виктор Латышев
Давно не было в системе
- Юрий Онищенко
Давно не было в системе

Rezeda Suleyman Новый Сайт ☆ Private

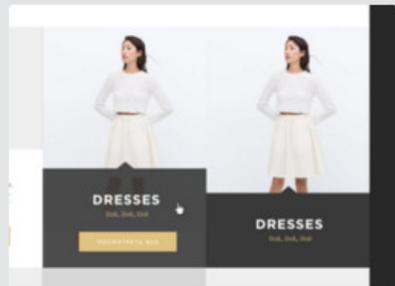
Show Menu

Resources 4

- InVision 2
- Preferences 1
- Contacts
- Информация 2

Add a card...

icebox 2



Главная страница 9 1

Дизайн: нет страницы "Мои бонусы"

Add a card...

To Do 14

Checkout 4

Страница авторизации

Страница регистрации

ВЫ ИЗ РОССИИ? [NET, ВЫБРАТЬ] [ДА, ВЕРНО]

Попап - правильно ли указана страна? 1

Страница результатов поиска

Страница "Мои активные заказы"

Дизайн: нет страницы "Список желаний"

Add a card...

WIP 1

Перевод на английский 1 2 1/1 Sep 28

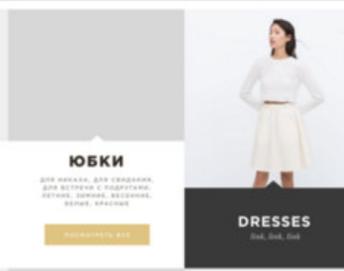
Add a card...

For review 6

SUBSCRIBE! [Facebook] [YouTube] [Instagram]

Футер 4 2 Sep 28

Превью товара в категориях 6



Дать картинки для главной страницы 3 1

Add a card...

Этапы разработки сайта

6. Мокап и прототипирование. Сервисы:

<https://moqups.com/>

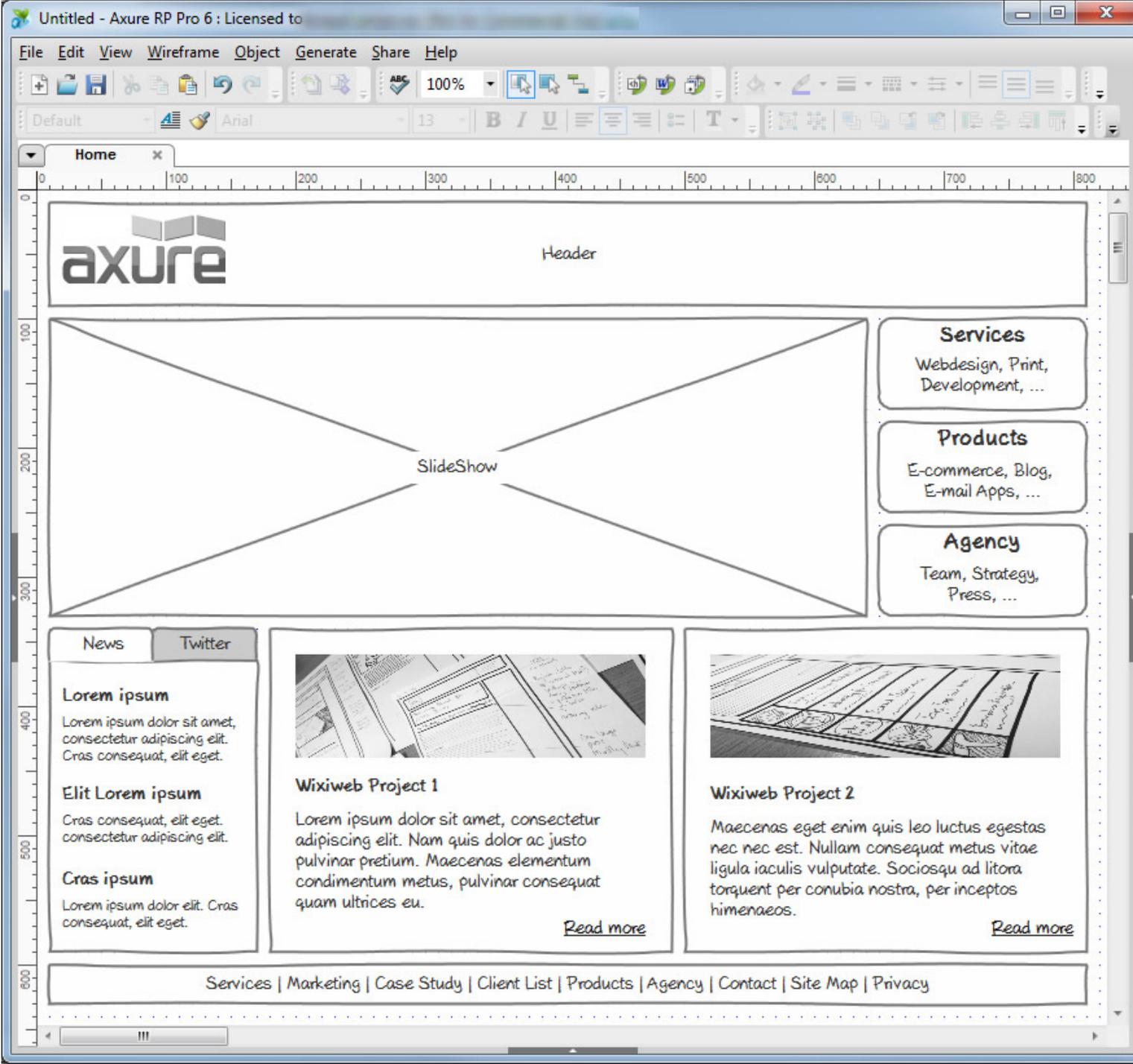
<http://www.axure.com/>

<https://balsamiq.com/products/mockups/>

Сервисы для разработки и контроля дизайн-верстки:

InvisionApp

И другие <http://vk.cc/4sdU9U>

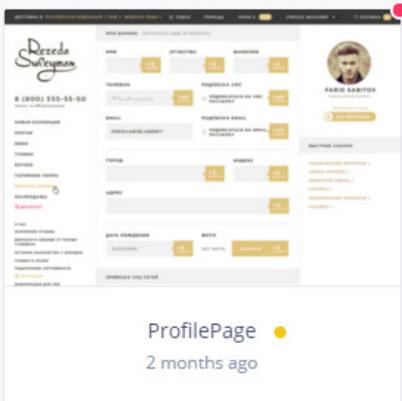
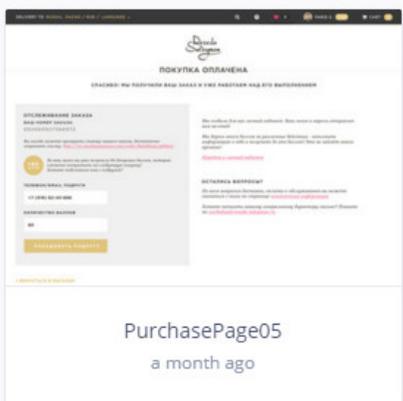
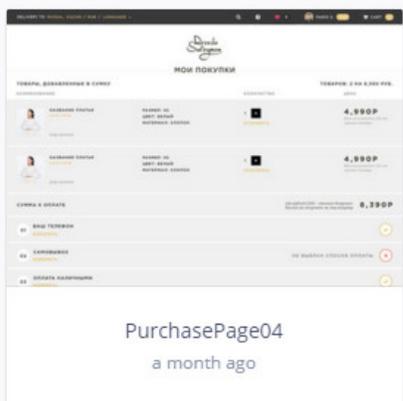
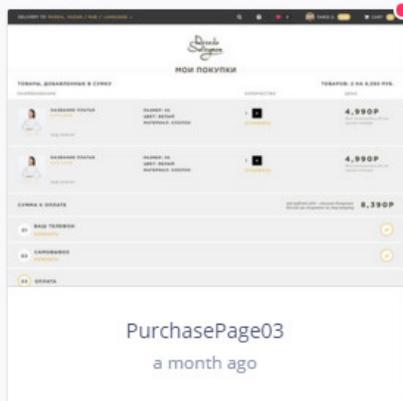
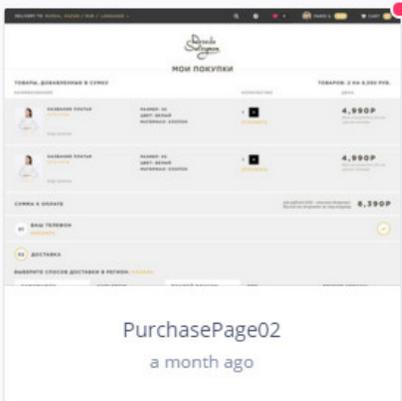
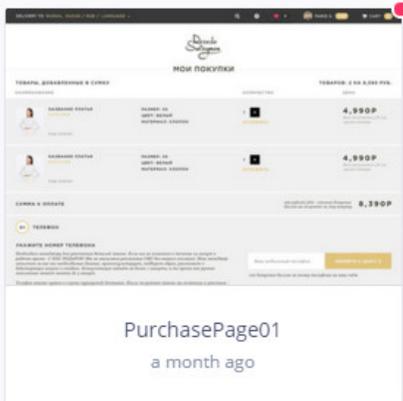
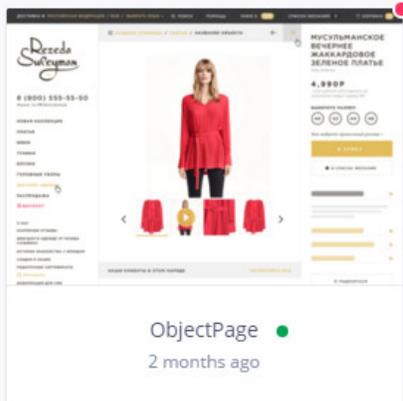
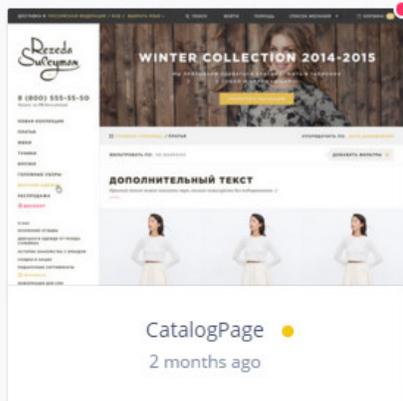




Rezeda Suleyman



SCREENS **WORKFLOW** ACTIVITY COMMENTS ASSETS



Этапы разработки сайта

7. Альфа-версия - выкатываем на тестовом хостинге или сразу на том же хостинге, где будет рабочая версия. При переносе с тестового - не забываем проверить корректность переноса (все ли функции вопроса).

Тестируем все страницы, не забываем про карту сайта и 404 страницу.

Основные виды тестирования:

- Функциональное тестирование
- Тестирование производительности (load testing, stress testing, stability, endurance, soak, тестирование отказоустойчивости)
- Юзабилити тестирование
- Тестирование безопасности
- Тестирование локализации
- Тестирование совместимости

Этапы разработки сайта

8. ГОТОВЫЙ САЙТ



Этапы разработки сайта

Управление проектами:

PMBOK руководство 5ая версия: <http://vk.cc/4s8qcY> / 4ая версия:

<http://vk.cc/4s8Xd0>

Prince2: <http://vk.cc/4s7goa>

Методология внедрения проектов от SAP: <http://vk.cc/4s7oja>

Канбан: <http://vk.cc/4s7E7t>

Agile: <http://vk.cc/2aijkS>

Scrum: <http://vk.cc/3NGEHZ>

XP (Extreme Programming): <http://vk.cc/4s7Hks>

**Важная мысль
про сайт для
стоматологии**

**Сайт или посадочная
должна быть**

Конструкторы сайтов/посадочных:

Flexbe.ru

Platformalp.ru

Если сайт, то делайте на Wordpress.

Шаблон лучше купить на [themeforest.net](https://www.themeforest.net)

**Что делать, когда
сайт готов?**

Первые шаги

Настройка Аналитики (Яндекс.Метрика + Цели) +
телефония (колл трекинг – CallTouch, CoMagic, Яндекс)

Яндекс.Вебмастер и Яндекс.Справочник

Google.Вебмастер и Google Организации

2GIS

Внутренняя SEO оптимизация

Добавление в каталоги (yell, irecommend, каталоги
стоматологий, купонаторы и др)

Аналитика

Яндекс.метрика <https://yandex.ru/support/metrika/quick-start.xml> и онлайн обучение: <https://edu.expert.yandex.ru/metrika/2/>

Google.Analytics <https://support.google.com/analytics/?hl=ru#topic=3544906>

Общий подход:

Установить на все страницы (не забываем для ЯМ включить вебвизор и отслеживание кода в строке браузера)

Настроить цели <https://yandex.ru/support/metrika/general/goals.xml> и <https://support.google.com/analytics/answer/1032415?hl=ru>

Для электронной коммерции настроить GA EC : <http://vk.cc/4sprhX> или ЯМ ЭК: <https://yandex.ru/support/metrika/data/e-commerce.xml>

Поставить себе задачу ежемесячно делать отчеты и выводы (все отчеты можно заранее сохранить). Сравниваем этот месяц с предыдущим, динамику по году, сравнение месяца с этим же месяцем предыдущего года. При использовании активной рекламной компании - понедельные данные.

ВАЖНО! Не надо каждые 5 минут проверять статистику - это болезнь всех, кто недавно знаком с данными инструментами :)

Для трушных веб-аналитиков: <http://vk.cc/4s8kYb> + IBM SPSS <http://vk.cc/4s8loh>

Прочитать: Нассим Николас Талеб - Антихрупкость и Чёрный Лебедь

Сходить: На курс Балахнина WinTheMarket <http://winthemarket.ru/>

Для отслеживания **телефонных звонков** можно пользоваться статичным коллтрекингом (Яндекс Целевой Звонок:

<https://yandex.ru/support/metrika/general/target-call.xml> - если интересен просто канал заявки) или динамическим коллтрекингом -

CallTouch <http://www.calltouch.ru/>

Поиск отчетов и др.

Обзор аудитории

28 окт. 2015 г. - 27 нояб. 2015 г.

Эл. почта | Экспортировать | Добавить в сводку | Ярлык

Все сеансы 100,00 %

+ Добавить сегмент

Обзор

Сеансы | Выбор показателя

Час | День | Неделя | Месяц



Сеансы 4 590	Пользователи 4 083	Просмотры страниц 6 013
Страниц/сеанс 1,31	Сред. длительность сеанса 00:00:42	Показатель отказов 83,42 %
Новые сеансы, % 86,95 %		



Метрика | Счётчики | Целевой звонок | Представители | API | Блог

Старый интерфейс | marketing@rezed...

- Сводки
- Ярлыки
- Оповещения
- В режиме реального времени
- Аудитория
 - Обзор
 - Активные пользователи **БЕТА**
 - Когортный анализ **БЕТА**
 - Демография
 - Интересы
 - География
 - Поведение
 - Технологии
 - Мобильные устройства
 - Персонализированный
 - Сравнение
 - Пути пользователей
- Источники трафика

- Сводка
- Отчеты
- Карты
- Вебвизор
- Настройка

rezedasuleyman.com | www.rezedasuleyman.com • 17075398

Сегодня | Вчера | Неделя | **Месяц** | Квартал | Год

28 Октября — 29 Ноября 2015

+ Создать виджет | Библиотека виджетов



<p>Адрес страницы</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Адрес страницы</th> <th>Просмотры</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>rezedasuleyman.com/platya/</td> <td>7 734</td> </tr> <tr> <td>rezedasuleyman.com/musulman...</td> <td>6 424</td> </tr> <tr> <td>rezedasuleyman.com/</td> <td>6 395</td> </tr> <tr> <td>rezedasuleyman.com/jubki/</td> <td>5 155</td> </tr> </tbody> </table>	Адрес страницы	Просмотры	rezedasuleyman.com/platya/	7 734	rezedasuleyman.com/musulman...	6 424	rezedasuleyman.com/	6 395	rezedasuleyman.com/jubki/	5 155	<p>Последняя поисковая фраза</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Последняя поисковая фраза</th> <th>Визиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>резеда сулейман</td> <td>414</td> </tr> <tr> <td>резеда сулейман мусульманск...</td> <td>397</td> </tr> <tr> <td>мусульманская одежда для женщин</td> <td>159</td> </tr> <tr> <td>rezedasuleyman.com</td> <td>124</td> </tr> </tbody> </table>	Последняя поисковая фраза	Визиты	резеда сулейман	414	резеда сулейман мусульманск...	397	мусульманская одежда для женщин	159	rezedasuleyman.com	124	<p>Отказы</p> <p>20,3 %</p> <p>0,86 % ↗</p>
Адрес страницы	Просмотры																					
rezedasuleyman.com/platya/	7 734																					
rezedasuleyman.com/musulman...	6 424																					
rezedasuleyman.com/	6 395																					
rezedasuleyman.com/jubki/	5 155																					
Последняя поисковая фраза	Визиты																					
резеда сулейман	414																					
резеда сулейман мусульманск...	397																					
мусульманская одежда для женщин	159																					
rezedasuleyman.com	124																					
		<p>Глубина просмотра</p> <p>2,48</p>																				

Свернуть

http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=instagram&utm_medium=instaoff&utm_campaign=20150911krasnodar

Это ссылка на партнерскую страницу с utm меткой. UTM метки позволяют отследить эффективность поста.

Ссылка на партнерскую страницу выглядит так: <http://www.rezedasuleyman.com/partner2/>

Если добавить в конец ссылки UTM, то можно отследить откуда человек пришел и по какому посту:

[?utm_source=instagram&utm_medium=instaoff&utm_campaign=20150911krasnodar](http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=instagram&utm_medium=instaoff&utm_campaign=20150911krasnodar)

UTM начинается со знака вопроса ? – далее следуют параметры, которые чередуются через &. Если тяжело «ручками» – пользуйся **компоновщиком URL** : <https://support.google.com/analytics/answer/1033867?hl=ru>

Здесь **utm_source=instagram** - означает, что человек пришёл из инстаграма (для ВК пишем vk, для Facebook = fb, и др)

utm_medium=instaoff - означает, что человек пришел из официальной группы инстаграма

utm_campaign=20150911krasnodar - дата поста (в американской формате год, месяц, день) и название поста

Берёшь ссылку:

http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=instagram&utm_medium=instaoff&utm_campaign=20150911krasnodar

Для офф инстаграма меняешь только последний параметр **utm_campaign=20150911krasnodar** на **utm_campaign=20150913названиепоста**

Лучше писать латиницей.

Далее - копируешь ссылку. Открываешь **vk.cc** (сайт) - это "укоротитель ссылок". Вставляешь туда длинную ссылку и получаешь что-то типа:

<http://vk.cc/4bvUer> - готово!

ОБЯЗАТЕЛЬНО ТЕСТИРУЙ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СВОЕЙ UTM ССЫЛКИ!

**Теперь мы готовы
к лидогенерации!**



НУ НАКОНЕЦ-ТО...

Каналы привлечения трафика

SEO

Контекстная реклама

Медийная реклама

Тизерная реклама

Мобильная реклама и мобильные приложения

CPI/PPi, файловый трафик

Видео-реклама и продвижение видео

Реклама в социальных сетях

CPA

Собственная реферальная программа

New Media

Ретаргетинг

Email

SMS

Digital PR

Прайс-агрегаторы, каталоги и форумы

Лидогенерация. SEO.

Замечание 1: Сам Яндекс уже не знает как работают его алгоритмы :)

Замечание 2: Не пытайтесь обмануть ПС, уделяйте больше внимания внутренней оптимизации.

Замечание 3: Во внешней оптимизации уделите внимание социальному и поведенческому фактору.

Несколько стареньких аудитов (2013 год):

<http://vk.cc/4sl8CW>

<http://vk.cc/4sl8Kl>

Читаем: <http://vk.cc/3go7se> SEO от А до Я

Лидогенерация. SEO.

SEO Делится на **внутреннюю оптимизацию** и **внешнюю оптимизацию**.

1ый шаг внутренней оптимизации. Для начала нужно **сравнить сайты конкурентов** по техническим и **поисковым характеристикам**, а также понять откуда идёт трафик, чтобы составить для себя картину мира и поставить KPI. Дополнительно **изучаем поисковую выдачу** – почему данные сайт первые по данному запросу?

Для данных по сайту используем: <http://www.sbup.com/> и <http://www.cy-pr.com/>

Для данных по ссылочной массе: <http://ahrefs.com/> и <https://ru.majestic.com/>

Для анализа трафика: <http://www.similarweb.com/> и <http://www.alexa.com/>

В eCommerce поможет понять денежную составляющую: <http://razvedaem.ru/>

Для анализа SEO и контекстного трафика: <http://serp.advse.ru/> и <http://advse.ru/>

Лидогенерация. SEO.

2 шаг внутренней оптимизации. Анализируем технические параметры вашего сайта, либо правим ошибки в настройках сайта:

Возраст

Индексация ПС - сравниваем количество страниц в sitemap.xml с проиндексированными страницами в ПС

Проблемные URL - <http://www.screamingfrog.co.uk/seo-spider/> проходимся этой программой по сайту и смотрим все косяки

Трассировка - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

Время ответа - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

GZIP (сжатие / кеширование) - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

404 страница - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта].

Дополнительно думаем над юзабилити данной страницы.

Зеркала - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

Favicon - банально смотрим код и на вкладки

Sitemap.xml - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта].

Должен лежать по адресу: вашсайт.py/sitemap.xml

Robots.txt - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта], читаем <http://robotstxt.org.ru/>

ТИЦ / PR - используем различные сервисы для сравнения.

Аффилиаты - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

Зеркала - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

Host - должен быть указан в robots.txt

Title/Description/Keywords главной страницы- используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

H1/H2/H3 главной страницы/категорий/информационных страниц - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Title/Description/Keywords главной страницы/категорий/информационных страниц - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Анализ тошноты текста на главной - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox) и advego.ru

Форматирование текста на главной - проверяем, используются ли теги <i> и другие, смотрим код текстов.

Внутренние/внешние ссылки главной страницы

Относительные/абсолютные ссылки - проверяем через Rookee [панель технический аудит сайта]

Соотношение текста и кода на главной странице - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Соотношение текста и кода на второстепенных страницах - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Language - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

URL - должны быть ЧПУ

Отсутствует TITLE - проверяем через Screaming Frog

Скорость загрузки сайта/страниц - <https://devaka.ru/articles/pagespeed-tools>

Валидность кода - проверяем через <http://validator.w3.org/>

Отображение в разных браузерах - используем <http://browsershots.org/> и <http://quirktools.com/screenfly/>

Отсутствует Description - проверяем через Screaming Frog

Отсутствует Keywords - проверяем через Screaming Frog

Повторяющийся Description - проверяем через Screaming Frog

Повторяющееся содержимое - проверяем через Screaming Frog

Неуникальное содержимое - делаем выборку по товарам, категориям, текстам и прогоняем через Advego Plagiatius: <http://advego.ru/plagiatius/>

Title для ссылок - открываем код сайта и смотрим, чтобы у ссылок был параметр title

Логотип - на 95% сайтов есть лого. У него должен быть <a href> с тегом title + img src с параметрами alt и title

Социальные кнопки - проверяем, на каждой странице есть ли возможность поделиться. Используем сервисы <http://share.pluso.ru/> или <http://share42.com/ru> или <http://www.addthis.com/>

Длинный TITLE у страниц - проверяем через Screaming Frog

Микроразметка - проверяем на <https://webmaster.yandex.ru/microtest.xml> и читаем <http://ruschema.org/docs/gs>

Длинный description- проверяем через Screaming Frog

Короткий description- проверяем через Screaming Frog

Title / alt – для картинок - открываем код и смотрим ручками на всех основных страницах.

Повторяющийся TITLE для страниц- проверяем через Screaming Frog

Линейная/Нелинейная структура сайта/Уровни от 2 до 3 - смотрим вложенность страниц, хаоса быть не должно.

Хлебные крошки - должны быть на сайте, не забываем, что это ссылки и у них должен быть TITLE

HTML карта сайта - как она выглядит, есть ли на нее ссылки.

Сниппеты - читаем здесь <http://habrahabr.ru/company/altweb/blog/241618/>

Каталоги/счетчики - наличие счетчиков и обратная ссылка с счетчиков на сайт

Вкладки - лучше обойтись без них, либо сделать их код без AJAX/подзагрузки.

Региональность сайта - проверяем в настройках яндекс.вебмастер и используем <http://xtool.ru/blog/proverka-regiona-sajta-v-jandekse/>

Обратные ссылки с блогов - смотрим здесь <http://vk.cc/4sIAtm> и здесь <http://vk.cc/4sIBW4>

Уникальность картинок - все картинки должны быть уникальными. Проверить можно через поиск Google, либо <https://www.tineye.com/>

RSS - проверяем наличие и работоспособность

Кодировка сервера encoding - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Frames - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Flash - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Doctype - используем toolbar плагин SEOquake (Firefox)

Яндекс.Маркет - для eCommerсе смотрим чтобы стоял баннер

Вес страниц сайта - используем программу <https://www.page-weight.ru/>

Лидогенерация. SEO.

3 шаг внутренней оптимизации. Когда сайт более-менее готов к внешнему SEO - начинаем думать о расширении семантики сайта. Для этого составляем пул запросов. Сервисы для сбора семантического ядра описаны здесь:

<https://devaka.ru/articles/keyword-tools>

Основной инструмент - ваш мозг и KeyCollector: <http://www.key-collector.ru/>

Для сбора СЯ ориентируйтесь на:

Основной вид деятельности компании

Категории сайта

Бренды (если есть)

Событийные запросы (мода 2015, мода 2016, мода 2017 и т.д.; Moscow Fashion Week и др.)

При помощи инструментов подбора ключевых фраз составьте MindMap семантики и перелинковки. Начните с ВЧ запросов (женская одежда, главная страница), продумайте вложенность СЧ (платья, ссылается на главную), продумайте вложенность НЧ (категория "платья в пол", ссылается на категорию "платья"), продумайте вложенность других запросов и перелинковку с разделами (Статья "Как выбрать платье в пол" - ссылается на категорию "Платья в пол").

Лидогенерация. SEO.

Подсказка 1: в рамках функционала сайта можно создать блог с перелинковкой на основной сайт. Пример: <http://iteranet.ru/it-novosti/> и <http://lpgenerator.ru/blog/> и <http://netology.ru/blog>

Подсказка 2: Очень хорошо работают тематические форумы - правильно продуманные категории начнут очень быстро генерировать трафик. UGC - это сила! Примеры самых известных форумов: <http://forum.awd.ru/> и <http://searchengines.guru/>

Подсказка 3: Иногда значительно дешевле и БЫСТРЕЕ покупать тексты на биржах контента (к примеру, заказать 50 тестов на одну тематику, а ваш контент-менеджер уже подрихтует их, сделает разметку и перелинковку).

Основные: Advego <http://vk.cc/4sILS2> и Etxt <http://www.etxt.ru/>

Лидогенерация. SEO.

Внешняя оптимизация. Состоит из следующих шагов:

- Ссылочная оптимизация
- Взаимодействие с ПС (кабинеты вебмастера)
- Социальный фактор
- Поведенческий фактор
- Поисковые подсказки

Контекстная реклама

Две основные площадки: Google Adwords и Яндекс.Директ

Очень много полезной информации здесь: <http://vk.cc/2zjSmJ>

Как начать работать:

Определяем основные посадочные страницы

С помощью KeyCollector и других сервисов под каждую посадочную собираем пул запросов

Обязательно делим компании на РСЯ и Поиск (или КМС текстовые, КМС графические и поиск)

Определяем ГЕО (если работаете на всю Россию/Мир - обязательно делите РК)

Определяем время открутки РК (помните, что моментальная связь после поступления заявки повышает шансы на продажу)

Указываем дополнительные ссылки (для OnePage посадочных страниц было бы неплохо всё равно создать дополнительные ссылки).

Указываем контактную информацию и адрес

Не забываем все ссылки генерировать с UTM, чтобы точнее отслеживать эффективность РК

На старте используем точное соответствие (помещаем запрос в кавычки для Директа и квадратные скобки для Google), подробнее здесь:

<http://vk.cc/4ogO41> и фразовое вхождение (восклицательный знак для Директа и кавычки для Adwords). Если по запросу мало трафика - можно использовать широкое соответствие, но обязательно используем минус-слова (собственные и готовые, смотрите здесь подборку: <http://vk.cc/4sm8II>)

Создаём РК на один регион или один тип - множим компанию при помощи Директ.Коммендера: <http://vk.cc/45Ky5m> . В Adwords хватает веб-функционала.

Когда вы съедите собаку на контексте, можно пользоваться автоматизаторами: <http://vk.cc/2Rm8Uq>

Контекстная реклама (пример)

Собираем поисковые запросы

- стоматолог...
- Стоматологическая клиники
- Конкуренты
- Пародонтология
- Удаление зубов
- Импланты
- Протезирование (зубы)

Под каждый запрос определяем посадочную страницу

(удаление зубов -> посадочная
страница про удаление зубов)

Определяем, что
оставляем для
поиска, а что для
РСЯ/КМС

Контекстная реклама (пример)

The screenshot shows the Yandex Wordstat Assistant interface. The search term "стоматология" is entered in the search bar. The main results table shows the search volume for "стоматология" as 1,684,522. A secondary table lists related queries such as "стоматологическая клиника" and "лечение зубов". A red circle highlights the search bar and the search button. Another red circle highlights the "Яндекс Wordstat Assistant 1.8" sidebar on the left.

https://wordstat.yandex.ru/?words=%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F

Яндекс
подбор слов

стоматология

По словам По регионам История запросов

Все Только мобильные

Последнее обновление: 07.06.2016

Что искали со словом + «стоматология» — 1 684 522 показа в месяц

Добавить все

Статистика по словам	Показов в месяц
+ стоматология	1 684 522
+ детский стоматология	163 739
+ детская стоматология	163 738
+ стоматология отзывы	84 023
+ сайт стоматологии	80 519
+ стоматология цены	46 567
+ телефон стоматологии	37 655
+ стоматология запись	37 197
+ стоматология спб	34 467
+ стоматология районам	32 549
+ врачи стоматологии	26 312
+ стоматология дента	25 880
+ стоматология ул	25 569
+ стоматология 1	23 700
+ стоматология прием	23 207
+ стоматология круглосуточно	22 583
+ круглосуточная стоматология	22 583
+ стоматология поликлиника	22 066
+ стоматология новгороде	21 265
+ стоматология г	20 501
+ стоматология зуб	19 783
+ регистратура стоматологии	19 444
+ стоматология нижний	19 414

Запросы, похожие на "стоматология"

Добавить все

Статистика по словам	Показов в месяц
+ стоматологическая клиника	114 254
+ лечение зубов	107 298
+ стоматологическая поликлиника	274 626
+ протезирование зубов	65 441
+ имплантация зубов	51 976
+ отбеливание зубов	91 841
+ реставрация зубов	17 036
+ стоматологический центр	14 332
+ детский стоматолог	25 420
+ стоматологические цены	12 590
+ стоматологические клиники москвы	6 040
+ стоматологический москва	21 375
+ удаление зуба	158 306
+ зубы под наркозом	11 836
+ стоматологический магазин	6 842
+ стоматологическая помощь	9 773
+ зубные имплантанты	2 530
+ софьи перовской 8	649
+ бардина 38а	741
+ королева 3	22 852

Контекстная реклама (пример)

The screenshot displays the 'NewProject - Key Collector' software interface. The main window is divided into several sections:

- Top Bar:** Contains navigation tabs ('Сбор данных', 'Данные', 'Вид'), control buttons ('Остановка процессов', 'Приостановка процессов', 'Стоп-слова'), and a toolbar with various icons.
- Search Section:** Includes a search query field, a 'Быстрый фильтр' (Quick filter), and a 'URL сайта' (Website URL) field.
- Keywords Table:** A table listing keywords with columns for 'Фраза' (Phrase), 'Источник' (Source), 'Дата добавления' (Addition date), 'Частотность [WS]' (Frequency [WS]), and 'Частотность " " [WS]' (Frequency " " [WS]).
- Group Management Panel:** A tree view on the right showing keyword groups: 'Масло (0)', 'Оливковое (250)', 'Подсолнечное (0)', 'Мясо (0)', and 'Неразобранное (0)'. The 'Оливковое (250)' group is highlighted.
- Additional Statistics Section:** Features a line graph showing 'Частотность по месяцам' (Frequency by month) from May to April. The Y-axis ranges from 80,000 to 140,000. A table on the right provides specific frequency data for various dates.
- Bottom Bar:** Displays search results ('Найдено результатов: 250'), filtered items ('Отмечено строк: 3'), and regional settings ('Регионы: Москва; .ru; .ru; любая; ...').

№	Фраза	Источник	Дата добавления	Частотность [WS]	Частотность " " [WS]
1	оливковое масло		21.07.2014 14:45:15	105155	
2	масло для оливковое		21.07.2014 14:45:15	21022	
3	с оливковым маслом		21.07.2014 14:45:15	13548	
4	масло оливковое в		21.07.2014 14:45:15	11119	
5	оливковое масло волосы		21.07.2014 14:45:15	8197	
6	на оливковом масле		21.07.2014 14:45:15	7718	
7	оливковое масло для волос		21.07.2014 14:45:15	7155	

Дата	Частотность
31.05.2012	89764
30.06.2012	85319
31.07.2012	95538
31.08.2012	90849
30.09.2012	86709
31.10.2012	88077

Контекстная реклама (пример)

Контекст. Семантика. Налоговые споры ☆

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Дополнения Справка Последнее изменение: 17 мая

fnk@daob.ru

Комментарии Настройки доступа

Общий список запросов

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Общий список запросов										
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	ICEBOX
3	Прямые	Прямые (рядом)	Информационные	Холодно							
4	налоговые споры		обязательный платеж налоги	судебная экономическая экспертиза							ЕНВД
5	камеральная проверка	консультация налоговое законодательство	необоснованного привлечения	неуплата налогов							единый н
6	юридическое сопровождение налоги	налоговая экспертиза	задолженность по уплате налогов	взыскание недоимок							налоговые
7	выездная проверка	Арбитражные споры	налог на прибыль	взыскания задолженности							уклонени
8	апелляционная жалоба налоги	ходатайство налоги	взыскание налогов	взыскание санкций							
9	ошибка налоги	решения налогового органа проверка	взыскание пени								
10	налоговые претензии	вычеты НДС	взыскание пеней	задолженности по договору							
11	возмещение контрагент		взыскание штрафов	Оптимизация налогообложения							
12	взыскание контрагент	перевозка грузов спор									
13	консультация налоги	перевозка грузов налоги	кассационная жалоба	юридическая помощь							
14	налоговые риски			внесудебное взыскание							
15	налоговый адвокат			хозяйственные отношения							
16	налоговый юрист										
17	налоги юрист										
18	Возмещение Экспортного НДС										
19	Возмещение экспорта										
20	обжалование ФНС										
21	Разблокировка счета										
22	Урегулирование налоговых споров										
23	неуплата НДС										
24	неуплата прибыли										
25	проверка ифнс										
26	налоговая проверка										
27	Встречная налоговая проверка										
28	Апелляционное обжалование										
29	неполную уплату налога										
30											

Запросы Минус слова Конкуренты

Контекстная реклама (пример)

Создаём кампанию (пример -> Директ)

Контекстная реклама (пример)

Важно! Делим РСЯ/КМС и поисковые
объявления

- Наивысшая доступная позиция
- Средняя цена клика
- Средняя цена конверсии
- Средняя рентабельность инвестиций
- Недельный бюджет
- Показ в блоке по минимальной цене
- Независимое управление для разных типов площадок
- Показ под результатами поиска
- Недельный пакет кликов

Независимое управление для разных типов площадок [?]

На поисковых площадках:

На тематических площадках:

дневной бюджет [?] руб. режим показа

Сохранить

Отмена

Контекстная реклама (пример)

Важно! Делим РСЯ/КМС и поисковые
объявления

Наивысшая доступная позиция

Средняя цена клика

Средняя цена конверсии

Средняя рентабельность инвестиций

Недельный бюджет

Показ в блоке по минимальной цене

Независимое управление для разных типов площадок

Показ под результатами поиска

Недельный пакет кликов

Наивысшая доступная позиция ?

Для каждой ключевой фразы вручную назначается максимальная цена клика.

дневной бюджет ? 500.00 руб. режим показа стандартный ▾

⚠ При сохранении стратегии, цены за клик на тематических площадках будут автоматически назначаться в зависимости от максимальной цены на поиске.

Сохранить Отмена

Контекстная реклама (пример)

Отключаем расширенный геотаргет, указываем свой регион (город). В Adwords можно указывать населенные пункты точнее

The screenshot shows the targeting settings in Google AdWords. On the left, the 'Расширенный географический таргетинг' (Expanded geographic targeting) checkbox is unchecked, with a red checkmark over it. Below it, the 'Единый регион показа для всех объявлений' (Uniform display region for all ads) is set to 'Москва' (Moscow), with a red arrow pointing to it. The 'Временной таргетинг' (Time targeting) is set to 'Круглосуточно' (All day). The 'Единый адрес и телефон для всех объявлений' (Uniform address and phone for all ads) is set to 'нет' (no). The 'Единые минус-слова для всех фраз кампании' (Uniform negative keywords for all campaign phrases) and 'Настройки на тематических площадках' (Settings on thematic placements) are also visible. The main area shows a search for 'Москва' (Moscow) with a list of results including 'Россия', 'Центр', 'Москва и область', and 'Москва'. Under 'Москва', 'Зеленоград', 'Троицк', and 'Щербинка' are checked. A 'Быстрый выбор' (Quick select) sidebar on the right lists 'Москва и область', 'Санкт-Петербург и область', 'Украина', and 'Россия, СНГ и Грузия'. At the bottom, there are 'Сохранить' (Save) and 'Отмена' (Cancel) buttons.

Временной таргетинг [?] изменить
Круглосуточно
Рабочие выходы

Расширенный географический таргетинг [?]

Единый регион показа для всех объявлений [?] уточнить
Москва

Единый адрес и телефон для всех объявлений [?] нет

Единые минус-слова для всех фраз кампании задать

Настройки на тематических площадках [?] изменить
Стандартные

Показы по дополнительным [?] расходу в п

Введите название региона Найти

- Россия
 - Центр
 - Москва и область
 - Москва
 - Зеленоград
 - Троицк
 - Щербинка
 - Балашиха
 - Бронницы
 - Волоколамский район
 - Воскресенский район
 - Дзержинский

Быстрый выбор:
[Москва и область](#)
[Санкт-Петербург и область](#)
[Украина](#)
[Россия, СНГ и Грузия](#)
[Сбросить выбранные регионы](#)

Сохранить Отмена

Контекстная реклама (пример)

Обязательно заполняем единый адрес и телефон (больше кликабельность)

Единый адрес и телефон для всех объявлений [?](#)

да

Использовать единый адрес и телефон [\(скрыть\)](#)

Местоположение * [очистить контактную информацию](#)
страна город

Телефон *
код страны код города телефон добавочный

Название компании/ФИО *

Контактное лицо

Время работы * пн вт ср чт пт сб вс ☉ 10 : 00 — 18 : 00 [+](#)
будни выходные ежедневно круглосуточно

Адрес
улица дом корпус офис

Положение на карте не определено

E-mail

Интернет-пейджер -- выбрать --

Подробнее о товаре/услуге 200

ОГРН/ОГРНИП [?](#) -- новый --

Контекстная реклама (пример)

Обязательно заполняем минус-слова (появляются в процессе сбора
СЯ, во время аналитики рекламной компании появляются
лишние) + можно взять шаблонные

Единые минус-слова для всех
фраз кампании

Настройки на тематических
площадках ?

Показы по дополнительным

ОГРН/ОИ

20000

здать

изменить

Сохранить Отмена

расход в пределах 100% от общего расхода кампании

Автоматизируйте ключевых фраз

Контекстная реклама (пример)

КРАЙНЕ СУПЕР МЕГА ВАЖНО!
Для поиска отключаем тематические площадки (0%)

Настройки на тематических площадках

Показы по дополнительным релевантным фразам

Мониторинг сайта

Счётчики Метрики

Разметка ссылок для Метрики

Настройки на тематических площадках

Указанными настройками регулируется количество показов ваших объявлений на тематических площадках.

Расход удерживать в пределах **0%** от общего расхода кампании

Максимальная цена за клик **100%** от назначенной цены на поиске

Удерживать среднюю цену клика ниже средней цены клика на поиске

Не учитывать предпочтения пользователей

Сохранить Отмена

Контекстная реклама (пример)

КРАЙНЕ СУПЕР МЕГА ВАЖНО!
Отключаем релевантные фразы!

Показы по релевантным фразам [?](#)

расход в пределах 10% от общего расхода кампании

режим [Оптимальный](#)

оптимизация конверсии по цели [всем целям](#)

Мониторинг [?](#)

останавливать объявления при неработающем сайте (требуется [Метрика](#))
 уведомлять по СМС ([как настроить?](#))

Счётчики Метрики [?](#)

[изменить](#)

Контекстная реклама (пример)

КРАЙНЕ СУПЕР МЕГА ВАЖНО!
Добавляем счётчик метрики

уведомлять по СМС ([как настроить?](#))

Счётчики Метрики 

изменить

№37438285

Разметка ссылок для Метрики 

включить разметку ссылок

Шаг 1 из 2

Создание группы объявлений

в кампанию [ФНК-Гирскутеры-РСЯ-Москва \(№ 18765896\)](#)

Название группы *



гирскутеры

В группе вы можете создать одно или несколько объявлений с общим набором ключевых фраз и едиными условиями показа.

ОБЪЯВЛЕНИЕ

Мобильное объявление ?

Заголовок * ?

Гирскутеры MotionPro: 30 моделей

Базовый вид

РСЯ

РСЯ Постер

Текст объявления *

Огромный выбор гирскутеров, доставка по всей России. Тест-драйв бесплатно!

[Гирскутеры MotionPro: 30 моделей](#)

Огромный выбор гирскутеров, доставка по драйв бесплатно!

[Адрес и телефон](#) prokachu.net/гирскутеры

Ссылка на сайт *

http://

prokachu.net/?utm_source=YD.RS&utm_medium=cpc&utm_campaign={campaign_id}&

857

Отображаемая ссылка ?

prokachu.net/ гирскутеры

9

Дополнения

Изображения [изменить](#) maxresdefault.jpg

Быстрые ссылки [изменить](#) Гирскутеры 19900 руб., 30 моделей, Бесплатная доставка, Гарантия 12 мес

Уточнения [изменить](#) Гирскутеры, Бесплатная доставка, Экспресс-доставка, Бесплатный тест-драйв, Документы по франшизе, Быстрая франшиза, Дропшипинг, Оптовое сотрудничество, Производство гирскутеров

Адрес и телефон ?

да

Укажите адрес для показа объявления на Яндекс.Картах ([скрыть](#))

Местоположение *

Россия

страна

Москва

город

[подставить из пр](#)
[очистить ко](#)

Контекстная реклама (пример)

Называйте объявления по пулу запросов внутри

Шаг 1 из 2
Создание группы объявлений
в кампанию [ФНК-Гирскутеры-РСЯ-Москва \(№ 18765896\)](#)

Название группы * 

ОБЪЯВЛЕНИЕ Мобильное объявление [?](#) [скопировать](#) [очистить](#)

Заголовок * [?](#)

Текст объявления *

Ссылка на сайт * 857

Отображаемая ссылка [?](#)

Дополнения

Изображения maxresdefault.jpg

Быстрые ссылки Гирскутеры 19900 руб., 30 моделей, Бесплатная доставка, Гарантия 12 мес

Уточнения Гирскутеры, Бесплатная доставка, Экспресс-доставка, Бесплатный тест-драйв, Документы по франшизе, Быстрая франшиза, Дропшипинг, Оптовое сотрудничество, Производство гирскутеров

Адрес и телефон [?](#) да нет Укажите адрес для показа объявления на Яндекс.Картах [\(скрыть\)](#)

Местоположение *

[подставить из предыдущего объявления](#)
[очистить контактную информацию](#)

Контекстная реклама (пример)

Заголовок и текст должны содержать поисковой запрос. Для РСЯ и КМС не обязательно!

ОБЪЯВЛЕНИЕ Мобильное объявление [?]

Заголовок * [?]  Гирскутеры MotionPro: 30 моделей 0

Текст объявления *  Огромный выбор гирскутеров, доставка по всей России. Тест-драйв бесплатно! 0

Ссылка на сайт * 857

Отображаемая ссылка [?] prokachu.net/ 9

Дополнения Изображения maxresdefault.jpg

Контекстная реклама (пример)

Добавляем ссылку на сайт с UTM меткой

Ссылка на сайт*  http://

Отображаемая ссылка

Дополнения

Изображения maxresdefault.jpg

Быстрые ссылки Гироскутеры 19900 руб., 30 моделей, Бесплатная доставка, Гарантия 12 мес

Уточнения Гироскутеры, Бесплатная доставка, Экспресс-доставка, Бесплатный тест-

Яндекс

Google

?utm_source=YD.RS&utm_medium=cpc&utm_campaign={campaign_id}&utm_content={ad_id}. {keyword}&utm_term=ML. {phrase_id}. {gbid}. {position_type}. {position}

[?utm_source=GA.KMS.MEDIA&utm_medium=cpc&utm_campaign={campaignid}. {network}&utm_content={creative}&utm_term={keyword}](#)

Контекстная реклама (пример)

Добавляйте даже для поиска изображения. В РСЯ делайте и стандартные и широкоформатные объявления. Быстрые ссылки и уточнения обязательно.

Отображаемая ссылка [?]

prokachu.net/ гироскутеры

Дополнения

Изображения maxresdefault.jpg

Быстрые ссылки Гироскутеры 19900 руб., 30 моделей, Бесплатная доставка, Гарантия 12 мес

Уточнения Гироскутеры, Бесплатная доставка, Экспресс-доставка, Бесплатный тест-драйв, Документы по франшизе, Быстрая франшиза, Дропшипинг, Оптовое сотрудничество, Производство гироскутеров

Контекстная реклама (пример)

Быстрые ссылки также добавляются с UTM меткой.
Лайфхак для посадочных страниц: добавляйте в UTM
QL1/QL2/QL3/QL4 – модерация пропускает

Быстрые ссылки

[Гироскутеры MotionPro: 30 моделей](#)
[Гироскутеры 19900 руб.](#) [30 моделей](#) [Бесплатная доставка](#) [Гарантия 12 мес](#)
Огромный выбор гироскутеров, доставка по всей России. Тест-драйв бесплатно!
prokachu.net / ↕ ?

Добавьте описания к быстрым ссылкам [показать ?](#)

№1	Текст:	<input type="text" value="Гироскутеры 19900 руб."/>	22/0	<ul style="list-style-type: none">— Можно сохранить одну, две, три или четыре быстрые ссылки.— Максимальная длина текста одной ссылки: 30 символов.— Суммарная длина текста ссылок: 66 символов— Ссылки должны вести на разные страницы основного сайта— Тексты ссылок должны быть разными Подробнее
	Ссылка:	<input type="text" value="http://"/> <input type="text" value="prokachu.net/?utm_source=YD.RS&utm_n"/>	86/0	
№2	Текст:	<input type="text" value="30 моделей"/>	10/0	
	Ссылка:	<input type="text" value="http://"/> <input type="text" value="prokachu.net/?utm_source=YD.RS&utm_n"/>	86/0	
№3	Текст:	<input type="text" value="Бесплатная доставка"/>	19/0	
	Ссылка:	<input type="text" value="http://"/> <input type="text" value="prokachu.net/?utm_source=YD.RS&utm_n"/>	86/0	
№4	Текст:	<input type="text" value="Гарантия 12 мес"/>	15/0	
	Ссылка:	<input type="text" value="http://"/> <input type="text" value="prokachu.net/?utm_source=YD.RS&utm_n"/>	86/0	

[Очистить все](#)

[←](#) [→](#) [добавоч](#)

Контекстная реклама (пример)

Для РСЯ делайте много/несколько объявлений на 1 группу фраз.

E-mail

Интернет-пейджер

Подробнее о товаре/услуге

ОГРН/ОГРНИП

+ Объявление В эту группу можно добавить еще 49 объявлений

Настройки на всю группу

Подобрать слова

Можно добавить еще 200 фраз

Подсказки
Нет подсказок для данного набора ключевых фраз

фраз группы

Не заданы

Контекстная реклама (пример)

Для каждой фразы не забудьте добавить индивидуальные минус слова если они есть.

можно добавить еще .

Минус-слова для всех фраз группы	здать
Условия ретаргетинга ?	Не заданы
	добавить

Контекстная реклама (пример)

ВАЖНО!

Увидите детей от экрана

Контекстная реклама (пример)

ВАЖНО!

Изучите операторы формы подбора слова

<https://yandex.ru/support/direct/efficiency/refine-keywords.xml>

Пример (директ):

девушка очки = девушку в очко негры мужики

«девушка очки» = девушку в очко

!женские !очки = женские очки купить

«!девушка !очки» = девушка очки

Девушка очки линзы = очки для девушки с линзами

Контекстная реклама (пример)

ЦЕНА. Для РСЯ используйте 10% охвата (если есть охват), если нет – 3 рубля.

Для поиска – старайтесь попасть ставкой в спецразмещение. Если дорого – минусуйте или пользуйтесь операторами.

Выбирайте исходя из приблизительной конверсии (начните с малого)

Фраза ↑	Продуктивность ?	Показы	Клики	CTR	Позиция и цена клика на первой странице результатов поиска / списываемая цена, руб. ?			Цена клика, руб.	
					цена 1-го спецразмещения	цена 2-го спецразмещения	цена 1-го места	макс.	на поиске
Для всего объявления: <input type="text"/>									
журнальный стол +из поддонов	6.1	1	1	100.00	16.10	16.10	16.00	24.00	16.00
					16.00	16.00	16.00		
					12.60	11.90			
					11.50	11.50			

Охват аудитории и цена клика на тематических площадках, руб.		Цена клика, руб.	Охват ?
для всех фраз на тематических площадках:		<input type="text" value="5.00"/>	
охват аудитории	100%	377.50	<input type="text" value="5.00"/>
	50%	12.70	
	20%	7.00	
			13%

Контекстная реклама (пример)

**ВАЖНО! РСЯ лучше работает по широким
соответствиям и коротким ключевым
словам.**

**Стоматология – да
Стоматология на улице Вернадского – нет.**

Κορροτκο ο Google Adwords



⚠ Ваши объявления не показываются, так как баланс аккаунта израсходован. - Просим внести платеж. [Устранить проблему](#)

Поисковая сеть

Все кампании

- КМС - Абхазия, Азербайджан, Армения - Франшиза околотематическая
- КМС - Абхазия, Азербайджан, Армения - Франшиза Ретаргетинг
- КМС - Абхазия, Азербайджан, Армения - Франшиза теплая [kms_franshisa_hot_abh_aze_ar]
- КМС - Абхазия, Азербайджан, Армения - Франшиза холодная
- КМС - Австралия и Океания - Франшиза околотематическая
- КМС - Австралия и Океания - Франшиза Ретаргетинг [kms_franshisa_retarget_au_oce]
- КМС - Австралия и Океания - Франшиза теплая [kms_franshisa_hot_au_oceania]
- КМС - Австралия и Океания - Франшиза холодная [kms_franshisa_cold_au_oceani]

Все проекты

Все эксперименты

Общая библиотека

Массовые операции

Ярлыки

0 среда, 8 июня 2016 г.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Кампания	Бюджет ?	Статус ?	Показы ?	Взаимодействия ? ↓	Коэффициент взаимодействия ?	Средн. цена ?	Стоимость ?
Итого (все кампании)			15 010,00 □/день		0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Екатеринбург и обл - Франшиза теплая [kms_franshisa_hot_ekaterinburg]	50,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Поиск - Екатеринбург и обл - Франшиза холодная [franshisa_cold_ekaterinburg]	300,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Екатеринбург и обл - Франшиза холодная [kms_franshisa_cold_ekaterinburg]	1 000,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Поиск - Челябинск и обл - Франшиза теплая [franshisa_hot_chelyabinsk]	150,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Поиск - Челябинск и обл - Франшиза холодная [franshisa_cold_chelyabinsk]	150,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Волгоград и обл - Франшиза теплая [kms_franshisa_hot_volgograd]	50,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Волгоград и обл - Франшиза холодная [kms_franshisa_cold_volgograd]	150,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Казань - Франшиза теплая [kms_franshisa_hot_kazan]	100,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> КМС - Казань - Франшиза холодная [kms_franshisa_cold_kazan]	50,00 □/день	Допущено	0	--	--	--	0,00 □

- Кампании
- ООО «е.Ком»
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-Беларусь
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-Казахстан
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-МО
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-Москва
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-Питер
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-РФ-б...
 - ФНК-LPNEW-KMC-медиа-Укр...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Беларусь
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Волг...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Воро...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Екат...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Казань
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Казах...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Крас...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-ЛО
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-МО
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Моск...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Ниж...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Ново...
 - ФНК-LPNEW-KMC-текст-Омск

- УПРАВЛЕНИЕ
- Кампании (222)
 - Группы объявлений (6 462)
 - Ключевые слова и таргетинг (28 268)
 - Объявления (6 490)
 - Расширения объявлений (2 288)

Q_ Отменить Повторить

+ Добавить кампанию + Внести несколько изменений X Удалить Заменить текст

Название кампании	Статус	Тип кампании	Ярлыки	Сети	Включить пои...	Бюджет (RUB)
ФНК-KMC-медиа-Беларусь	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-Казахстан	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-МО	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-Москва	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-Питер	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-РФ-без-крупных	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-медиа-Украина	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-текст-Беларусь	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Волгоград	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Воронеж	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Екатеринбург	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Казань	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Казахстан	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Красноярск	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-ЛО	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-МО	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-текст-Москва	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-текст-Нижний Новгород	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Новосибирск	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Омск	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Пермь	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00
ФНК-KMC-текст-Питер	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	500,00
ФНК-KMC-текст-Ростовнадону	Приостановлено	Только контекст...		Контекстно-ме...	Отключено	250,00

Редактирование выбранных кампаний

Динамические поисковые объявления Настройки Google Покупок Настройки видео Параметры URL Ярлыки Комментарии

Название кампании
ФНК-KMC-медиа-Беларусь 41

Статус
Приостановлено

Тип кампании
Только контекстно-медийная сеть

Включить поисковых партнеров
Отключено

Дата начала 28.04.2016 **Дата окончания** Нет

Устройств
Все Изменить Вставить

Коррект. ставок (моб. устройства)
%

Ротация объявлений
Оптимизация (клики): показ объявле...

Стратегия назначения ставок
Назначение цены за клик вручную

Оптимизатор цены за конверсию
Отключено

Цена за конверсию (RUB)
%

Языковой таргетинг
Русский, Англ... Изменить Вставить

Исключенный контент
Азартные игры Изменить Вставить

Ограничение частоты показов
Нет ограничения Изменить Вставить

Метод таргетинга
Люди из целевого местоположения и...

Эксперимент:

<https://support.google.com/adwords/answer/1722043?hl=ru>

Войдите в [аккаунт AdWords](#).

Откройте вкладку **Кампании**.

Выберите название кампании, которую нужно изменить.

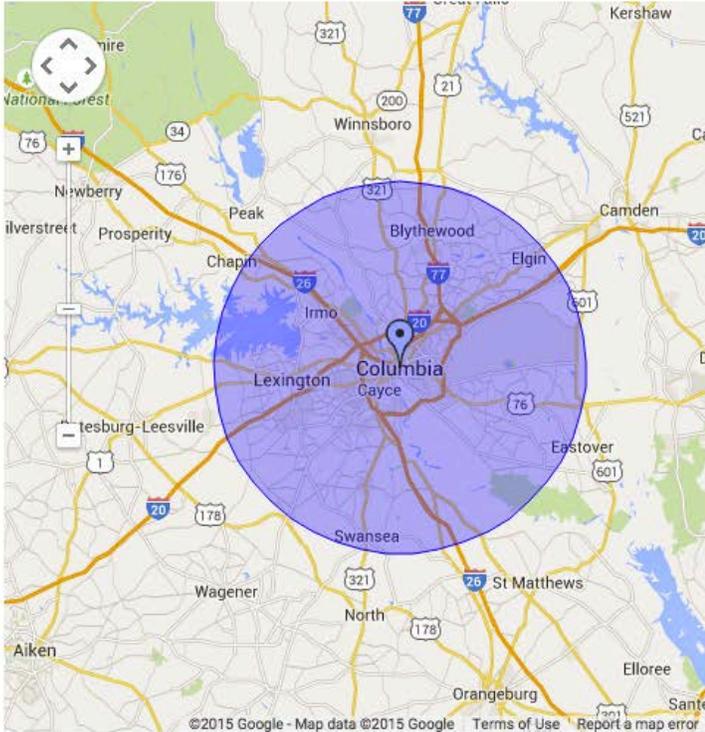
Перейдите на вкладку **Настройки**.

Нажмите на ссылку **Изменить** в строке "Местоположения" и

выберите **Расширенный поиск**.

Нажмите на ссылку **Таргетинг в радиусе**

Choose your locations X



Search | Radius targeting | Location groups | Bulk locations

20 mi

Click the blue map marker above and select a point on the map. ?

<< >> 20.0 mi around Columbia, US - custom X

Locations within this target ?	Show all ▾	Reach ?	Add all
SC-2, South Carolina, United States - congressional district		481,000	Add Exclude Nearby
Richland County, South Carolina, United States - county		405,000	Add Exclude Nearby
Lexington County, South Carolina, United States - county		293,000	Add Exclude Nearby
Calhoun County, South Carolina, United States - county		58,000	Add Exclude Nearby
Fairfield County, South Carolina, United States - county		53,000	Add Exclude Nearby
Elgin, South Carolina, United States - city		12,000	Add Exclude Nearby
20270 South Carolina, United States - zip code		44,000	Add Exclude Nearby

Selected locations

Targeted (1) [Show locations](#)

Контекстная реклама (пример)

ВАЖНО!

**Если ваш сайт плохо дружит с
мобильными устройствами –
отключите рекламу на них
(корректировка ставок для
мобильных устройств)**

Другие каналы привлечения трафика

Медийная реклама

<http://vk.cc/4smyfW> - некоторые интересные факты о медийной рекламе

<http://vk.cc/4smCsT> - AdRiver для агентств (много полезной инфы)

Всё что вам нужно знать о медийной рекламе в одном слайде:



Медийная реклама

Основные инструменты:

Договориться напрямую с владельцем тематического сайта (не забывайте про UTM!)

Adwords КМС <http://vk.cc/4azGxa>

Баян Яндекса <https://ba.yandex.ru/>

Медийная реклама Яндекса: <https://advertising.yandex.ru/media/>

Begun (умирает): <http://www.begun.ru/>

Баннерные сети/SSP:

AdRiver

Soloway

Advmaker

RLE

Kavanga

<https://target.my.com/>

Between

Smaclick

<http://advmaker.net/>

<http://tbn.ru/>

и множество других

<http://mediaplan.rtb-media.ru/> - тут можно потыкаться и определить приблизительный медиаплан

Медийная реклама

Рекомендация:

Делайте рекламу на местных форумах, пабликах, сайтах. Как посчитать адекватную стоимость?

Берёте сайт (к примеру Rostov.ru)

Similarweb.com -> проверяете количество трафика (к примеру 50.000 в месяц)

Если баннер сквозной и в первом экране (на всех страницах) – умножаете посещаемость на 0.1-0.5% (0.001-0.005) = вы получите от 50 до 250 переходов. 1 переход = приблизительная ставка (директ) 10руб~ = 500 – 2500 рублей в месяц. Сюда же добавьте стоимость показов (приблизительно) 50-100 рублей за 1000. $(50\ 000 / 1000) * 50 = 2500$ рублей. Цена баннера 5000р~.

Тизерная реклама

ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ



[Подруга погибшей в А321 бортпроводницы решила на правду](#) Погибшая в катастрофе А321 бортпроводница...



[Заявление турка, убившего пилота Су-24. Чьим сыном он оказался](#) Гварь боевиков, который на камеру с бахвальством рассказывал об убийстве российского лётчика, оказался не своим именем. Как утверждали...



[Что сообщила пассажирка А-321 перед крушением](#) Одна из пассажирок разбившегося в Египте российского самолета, перед вылетом и Египта опубликовала на своей странице В контакте...



["Никакого ИГИЛ не было". - громкое заявление Сноудена](#) Экс-сотрудник спецслужб США Эдвард Сноуден сделал очередное разоблачающее о политике Соединенных штатов. По его словам, «ИГИЛ не было».



[Что происходит с Безруковой после смерти сына и развода с мужем](#) И без того безрадостные будни стали сопровождаться...



[Что успели заснять на борту родители "главного пассажира" А321](#) В Сети появились новые снимки...



[Пилот А-321 успел сделать последний звонок незадолго до полета](#) Второй пилот лайнера Airbus А321 авиакомпании «Когальмавиа», потерпевшего крушение в Египте, Сергей Труханов собрался позвонить...



[О чем предупреждал погибший пилот А-321 свою дочь перед вылетом](#) Бывшая супруга второго пилота...



[Шоу «Уральских пельменей» снимут с эфира. В СТС назвали причину](#) Телеканал СТС не станет показывать шоу «Уральских пельменей» под названием «Хургадом».



[Немецкие СМИ: Танки РФ не оставили шанса Бундесверу](#) Бундесвер не в состоянии противостоять современным...



[Россияне останутся без квартир, сдаваемых в наем. Таков закон](#) Россияне будут лишаться прав на...



[Видео момента катастрофы А-321 в Египте попало в сеть?](#) В первые же минуты после известия о трагедии президент России дал несколько поручений. Премьер-министру — сформировать...



[Записи переговоров экипажа А321 открыли интересную деталь](#) Летный экипаж разбившегося на Синае...



[Как разваливался российский борт А321: МАК о катастрофе в Египте](#) Как заявил исполнительный директор МАК...

ХИТЫ ПРОДАЖ



[Портмоне "Baeilerry" по новой, сверхпривлекательной цене](#)

Настолько добротная кожа, что ее невозможно поцарапать или повредить

[Подробнее](#)



[Для мужчин со вкусом. Оригинальное портмоне "New Baeilerry"](#)

Быстрая доставка + часы в подарок

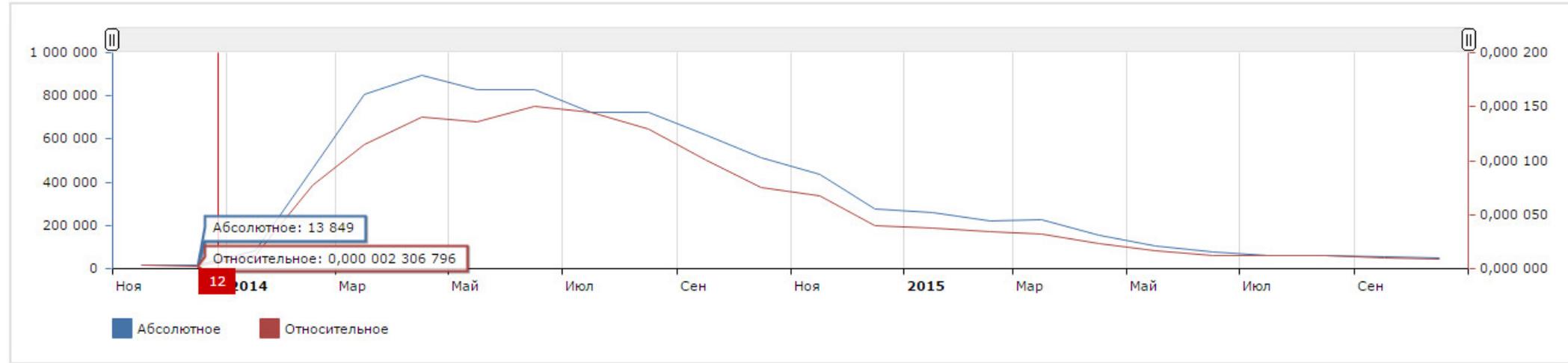
[Подробнее](#)



Тизерная реклама

История показов по фразе «ягоды годжи»

Группировать по: месяц неделя Все Только мобильные



Период	Абсолютное	Относительное	Период	Абсолютное	Относительное
01.11.2013 - 30.11.2013	16 643	0,000 002 851 065	01.11.2014 - 30.11.2014	435 044	0,000 066 992 316
01.12.2013 - 31.12.2013	13 849	0,000 002 306 796	01.12.2014 - 31.12.2014	273 917	0,000 039 399 736
01.01.2014 - 31.01.2014	82 775	0,000 012 008 380	01.01.2015 - 31.01.2015	261 306	0,000 038 117 875
01.02.2014 - 28.02.2014	466 696	0,000 076 805 125	01.02.2015 - 28.02.2015	218 926	0,000 034 393 508
01.03.2014 - 31.03.2014	805 849	0,000 114 493 122	01.03.2015 - 31.03.2015	224 623	0,000 032 221 527
01.04.2014 - 30.04.2014	894 189	0,000 140 186 435	01.04.2015 - 30.04.2015	157 342	0,000 022 771 189
01.05.2014 - 31.05.2014	826 093	0,000 136 157 729	01.05.2015 - 31.05.2015	103 958	0,000 016 324 544
01.06.2014 - 30.06.2014	828 842	0,000 150 139 405	01.06.2015 - 30.06.2015	75 090	0,000 012 198 453
01.07.2014 - 31.07.2014	723 716	0,000 144 323 269	01.07.2015 - 31.07.2015	59 597	0,000 012 564 564
01.08.2014 - 31.08.2014	722 751	0,000 129 496 392	01.08.2015 - 31.08.2015	61 153	0,000 012 143 922
01.09.2014 - 30.09.2014	620 314	0,000 100 503 215	01.09.2015 - 30.09.2015	52 665	0,000 009 636 755
01.10.2014 - 31.10.2014	514 158	0,000 075 094 916	01.10.2015 - 31.10.2015	51 077	0,000 008 817 770

Тизерная реклама

Тизерка делится на обычную баннерку и новостную-желтуху.

Тизерные сети:

<http://www.directadvert.ru/>

<http://www.medianet.ru/>

<http://marketgid.com/>

<https://teasernet.com/>

И куча других: <http://vk.cc/4snpzE>

Реклама на мобильных устройствах и о мобильных приложениях

Большинство платформ (**Я.директ, G.Adwords, FB/VK и даже Instagram**) позволяют сегментировать мобильную аудиторию и давать на нее таргетированную рекламу. Может быть полезна для ряда проектов, местами дешевле и эффективнее обычной рекламы (особенно если даете рекламу на мобильные посадочные страницы или на приложение).

Более подробно о продвижении мобилок смотри кейс Лисовского: <http://vk.cc/4sqvGP> и видео: <http://vk.cc/4sqwub>

Реклама делится на 4 типа:

В приложениях

При показе мобильных версий сайтов

SMS

Рассылки What's app / viber

Возможности таргетирования:

Регион (с точностью до города)

Интересы/тематика

Оператор мобильной связи

Основные мобильные платформы

Тип устройства (смартфон/планшет)

Модель и марка мобильного устройства

Тип соединения

Дополнительные сети мобайл:

<http://mobiads.ru/>

<http://adlabs-mobile.ru/site/>

<http://tapclick.biz/>

и другие

СРІ/РРІ, файловый трафик

http://x-monitor.ru/faylovye_partnerki/ppi

http://x-monitor.ru/mobilnye_partnerki/cpa_cpi

Видео-реклама и продвижение видео

Преимущества видео:

1. Низкий CPM
2. Вовлеченность
3. Продолжительность воздействия
4. Сильная виральность
5. Возможность распространения на зарубежные рынки

Некоторые сведения о российском рынке вирусного видео:

<http://vk.cc/4stMVW>

Видео-реклама и продвижение видео



<https://www.youtube.com/watch?v=RS3iB47nQ6E>

Рекламный ролик про байкеров, выпущенный в сентябре 2011 г., к началу мая 2012 года собрал 11 млн. просмотров на сайте YouTube. Всего же по миру, по информации бельгийского рекламного агентства Duval Guillaume Modem, его посмотрели 16 млн. раз. В Facebook видео о байкерах и Carlsberg расшарили более 1,5 млн. раз. Упоминания ролика в Twitter достигли отметки в 364 тыс. Вирусное видео в роли бесплатной рекламы разместили у себя более 900 блогов и 150 новостных сайтов. Кроме того, ролик показало бесчисленное количество телеканалов и описало множество печатных СМИ. Бренд упоминался в 98% случаев размещения видео в прессе. **В результате продажи пива Carlsberg выросли на 4,3% и продержались на таком уровне весь третий и четвёртый квартал 2011 г.**

Видео-реклама и продвижение видео

Пошаговая инструкция:

1. Создание **видео-канала** (лучшую отдачу дают ролики, размещенные в определенных каналах. По сути канал - это отдельный сайт. Внутри канала плейлисты - это “SEO категории”, а названия видео - это страницы, то есть отдельные ключевые фразы).
2. Создание **рекламного видео-ролика**.
3. Загрузка видео на **видео-хостинги**. Основные: YouTube, Vimeo, Facebook, RuTube, Одноклассники. На каждый лучше грузить отдельно. Во ВКонтакте можно указать ссылку на YouTube. Дополнительные площадки: Видео.Яндекс (агрегатор), ММ (мой мир), Smotri.com, Metacafe, flickr и другие.

Видео-реклама и продвижение видео

4. Оформление видео и факторы ранжирования:

Грамотный виральный заголовок с ключевыми словами

Завлекающий тизер (иконка, миниатюра)

Интерактивные элементы: подсказки и аннотации

Описание видео, ссылки и ключевые слова

Субтитры на разных языках (повышают поисковую выдачу)

За первые 4 часа публикации - свыше 301 просмотра

Комментарии / шейры / лайки / добавление в плей-листы / обратные ссылки - влияют на ранжированность +

ответы владельца канала на комментарии. Заказать можно на <http://vk.cc/4s1LS2> (адвего) /

<https://userator.ru/> / <http://www.wmmail.ru/> / <http://vk.cc/4sB1s1> (SMMLaba)

5. Реклама (youtube) и видео-посев.

Видео-реклама и продвижение видео

Видео посев - банально делаем пост, вставляем видео, репостим пост в группы. Однако преимущество многих платформ видео-посева: гарантированное количество просмотров, использование платформ с возможностью “шейринга” видео прямо при просмотре, и другие маленькие “плюшки”. Дороже - да, зато есть гарантия.

Самый сложный этап - создание грамотного видео. Брать идеи можно тут:

<https://www.youtube.com/user/SmetanaTV> и <http://vk.cc/4stt5a>

Видео-реклама:

<http://www.youtube.com/yt/advertise/ru/index.html> и короткая инструкция: <http://vk.cc/4sqZi0>

Сервисы посева видео:

<http://seedr.ru/>

<https://videoseed.ru/>

<https://viboom.com/ru/>

<https://www.buzzoola.com/ru/>

CPA

<http://cpainform.ru/networks/> - список CPA систем.

Крупные CPA-агрегаторы

Admitad

Ad1

CityAds

ActionPay

Myragon

Cpanetwork

Afrek

Leads

AdvertStar

GdeSlon

ActionAds

LeadGid

Adwad

CPA

CPA - очень сложный инструмент от работы. От вас потребуется:

Четкое понимание - что для вас выгодно, а что не выгодно. CPO/ROI/LTV и прочее. Без этой базы можно даже не пробовать.

Масштабируемость - вы должны суметь обработать огромное количество трафика и заказов. Нет гарантий, что сможете - не пробуйте.

Ваше предложение должно быть очень "вкусным" и конкурентноспособным (среди других предложений).

Вы должны продумать стоп-методики и стоп-листы. Вебмастера будут пробовать на вас заработать - если есть "дыра" в вашей системе, с вероятностью 101% они будут её использовать.

Готовность сверки данных. Данных будет много - нужно общаться с вебмастерами и уточнять быстро по любому запросу данные по заказу. Без отлаженной CRM это невозможно.

У вас для начала должны быть собственные данные по всем каналам - что пробовали, какая конверсия, стоимость клика, CTR, конверсия в закрытие сделки.

У вас должны быть материалы для вебмастеров - баннеры, видео, тексты; в общем — полный пакет.

Посмотрите:

https://seopult.tv/programs/marketing/arbitrazh_trafika/ и https://seopult.tv/programs/marketing/cpa_arbitrazh/

Собственная реферальная программа

<http://www.sesmik.ru/pages/read/33/partnerskaja-programma/> - продавайте трусики мужикам!

Новинки все новинки >

 <p>Слипы Andrew Christian BLOW! Patriot Brief w/ Almost Naked stripe</p> <p>1099- руб. <small>старая цена: 1570- руб.</small></p>	 <p>Плавок Andrew Christian La Jolla Bikini w/ Show-It Tech stripe</p> <p>1687- руб. <small>старая цена: 2410- руб.</small></p>	 <p>Слипы Andrew Christian BLOW! Patriot Brief w/ Almost Naked stripe</p> <p>1099- руб. <small>старая цена: 1570- руб.</small></p>	 <p>Футболка EPATAGE 183</p> <p>1390- руб.</p>
 <p>Стринги WildMilk Harry Stripes синие</p> <p>213- руб. <small>старая цена: 355- руб.</small></p>	 <p>Футболка EPATAGE 232</p> <p>1390- руб.</p>	 <p>Футболка EPATAGE 222</p> <p>1390- руб.</p>	 <p>Плавок Andrew Christian Aliso Bikini w/ Show-It Tech синие</p> <p>1519- руб. <small>старая цена: 2170- руб.</small></p>

New media

Publish - Википедия, tumblr, блоги

Share - youtube, slideshare, flickr

Discuss - форумы, блоги, отраслевые площадки, комментарии к новостям

Микроблоги - Твиттер

Социальные агрегаторы - friendfeed

Подкасты и лайвкасты

Виртуальные миры

Социальные игры

ММО

Площадки с геотаргетингом

DoOH - Digital Out of Home.

Идея 1: А о вас есть статья в Википедии?

Идея 2: А может попробовать рекламу в метро?

Идея 3: Берём крупный отраслевой форум на котором разрешены ссылки в подписях. Пишем самым крупным флудерам в ЛС и предлагаем купить у них место в подписи.

Идея 4: Отслеживаем основные новости по вашей теме в Яндекс.Новостях и других агрегаторах. На каждом сайте где выходит новость - в комментариях рассказываем про свой бренд с той или иной точки зрения.

Идея 5: А что есть стать спонсором киберспортивной команды? Финал LoL 2014 - 27 миллионов зрителей.

Ретаргетинг

Основные сервисы ретаргета:

- Facebook <http://vk.cc/3zpTkL>
- Vkontakte <http://vk.cc/2sZdD3>
- Яндекс.Директ <https://yandex.ru/support/direct/features/retargeting.xml>
- Google Adwords <https://support.google.com/adwords/answer/2453998?hl=ru>
- Различные SSP

Основная задача ретаргетинга - напомнить пользователю о вашем предложении. Необязательно направлять пользователя на ту же страницу, можно предложить другую. Вы можете создавать разные сценарии перенаправления для разных действий:

- Покупатель
- Положил в корзину, но не купил
- Посмотрел контакты
- и др.

Виды ретаргетинга:

Look-a-like - ищем похожую аудиторию и привлекаем на сайт

Классический - посетили, ничего не сделали

Товарный - положили в корзину и забыли

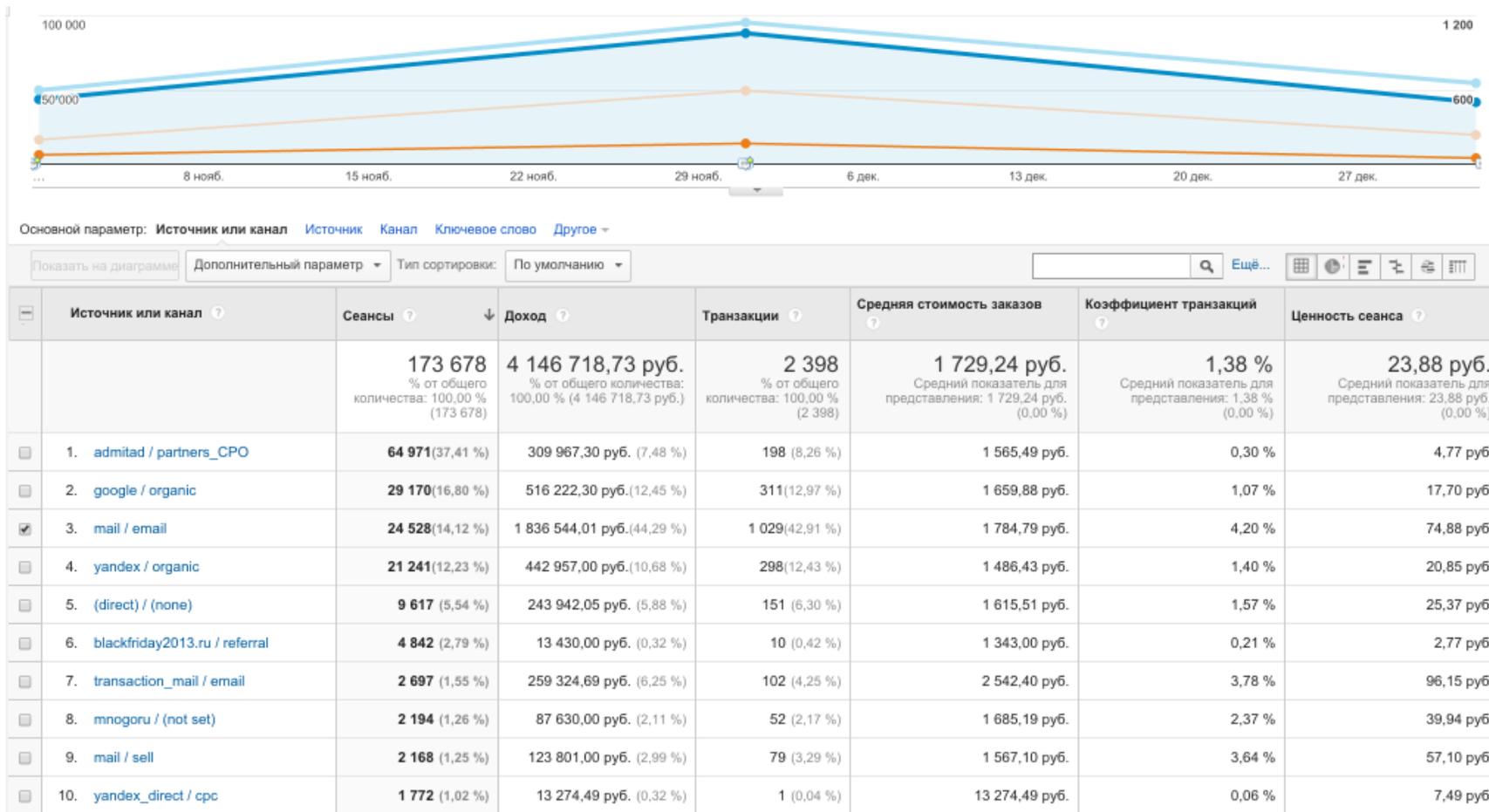
Cross-sale - предлагаем дополнительные товары

CRM - используется обычно в связке с email рассылками (для определения пользователей), чтобы делать им различные предложения.

Подсказка: пользоваться ретаргетом необязательно, но установить его вы обязаны.

Email

Важно - грамотные EMAIL-рассылки очень эффективный инструмент маркетолога. EMAIL работает!



Email

Категории email: **спам** и **не спам**.

Спам - если пользователь не дал согласие на рассылку.

Не спам - если пользователь дал согласие на рассылку.

Неспам делится на:

- Рассылки по собственным базам
- Рассылки по чужим базам

Типы писем

1. Сервисные

1. Регистрация
2. Заказ / статусы

2. Регулярные

1. Контент / активация
2. Продающие
3. Новости компании
4. Акции

3. Цепочки писем

1. После подписки
2. Проектные (например, спец. рассылка об акциях)
3. Регулярные (например, акция)

4. Специальные

1. Брошенная корзина
2. Программа лояльности

Сервисы email рассылок: <http://vk.cc/3gT9kz>

Высокие материи - схема работы email рассылок в HOFF: <https://www.lucidchart.com/documents/view/aaf8d1a5-801c-44e0-9b09-c00fe3a68717>

SMS

Схожий инструмент с EMAIL, однако более затратный, но также достаточно эффективный, особенно для оффлайн.

Для рассылки в Мегафон и МТС нужно гарантийное письмо. Внимательно относитесь к разрешению на рассылку СМС, подробности тут: <http://vk.cc/350RJJ> и тут <https://smsnenado.ru/advice.html>

Digital PR

Что входит в задачи PR-менеджера?

- Сертификаты
- Лицензии
- Патенты
- Партнерские договора и Cross-promotion
- Новости
- Публикации
- Мероприятия
 - Выступления
 - Пресс-конференции
 - Презентации
 - Бизнес-завтраки
 - Выставки
 - Семинары
 - Закрытые клубы, ассоциации
 - Открытые группы, ассоциации
 - Посещение мероприятий/нетворкинг
- Спонсорство
- СМИ
- Внутренние коммуникации в компании
- Промо-продукция
- Евангелист

- Исследования
 - Кабинетные исследования
 - § СМИ
 - § Отраслевые издания
 - § Опубликованные исследования
 - § Заказные исследования
 - § Справочники
 - § Интернет
 - Полевые исследования
 - § Опрос
 - Анкетный опрос
 - Почтовый опрос
 - Личные интервью
 - Телефонные интервью
 - Интерактивный опрос
 - Экспертный опрос
 - Ситуационные опросы
 - Проблемные опросы
 - Панельные опросы
 - § Фокус-группа
 - Коммуникационный аудит

Digital PR

Инструменты Digital PR

Агенты влияния (блоггеры, эксперты). Можно использовать прямое контактирование или площадки для размещения (см. реклама в социальных сетях)

Размещение в отраслевых изданиях и СМИ

<https://pressfeed.ru/> и <http://prprof.ru/>

Прямой контакт

Использование сервисов для пресс-релизов

<http://pressuha.ru/>

<http://www.pronline.ru/>

<http://b2blogger.com/>

<http://www.buzzme.ru/>

Статейное размещение с выходом в агрегаторы новостей: <http://www.sape.ru/> и <http://www.miralinks.ru/>

Digital PR

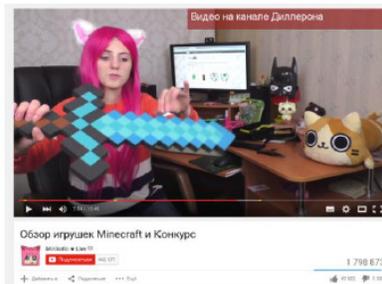
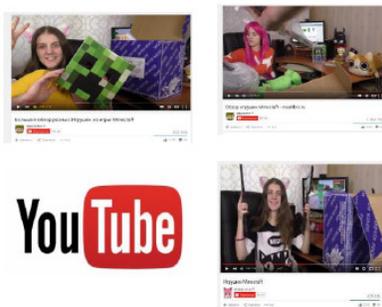
Кейс №1: Dilleron и Minicotic

Даты выхода	26.02.15	26.07.15
Dilleron	1 500 000	352 000
Minicotic	1 800 000	429 000
Итого	3 300 000	800 000

Была произведена оплата размещения коммерческого обзора продукции на каналах Dilleron/Minicotic

Упоминание названия спонсора в ролике минимум 3 раза, ссылка на сайт должна быть размещена непосредственно под видеороликом

Бюджет кейса | : \$\$

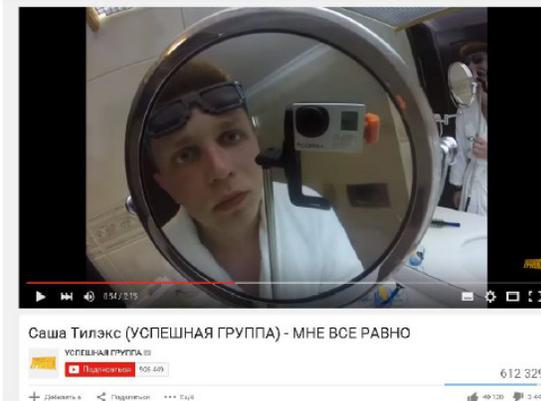


Кейс №2: Саша Тилекс/Успешная группа

Даты выхода	03.07.15
Youtube	610 000
Instagram	4500 лайсов

Была произведена оплата размещения продукта в видеоклипе Саша Тилекс/Успешная группа с ссылкой на сообщество в сети VK и изображения в сети Instagram без упоминания названия компании

Бюджет кейса : \$



Digital PR

Кейс №3: Товарищ Софронов

Даты выхода	18.09.15
Youtube	60 000
Vk.com	>400 рисунков

Была произведена оплата видео обзора и конкурса рисунков среди зрителей канала, обязательным условием было упоминанием компании- спонсора на рисунках. Призы за счет рекламодателя.

Бюджет кейса : \$



Условно бесплатное: Спонсорская поездка в г. Лондон

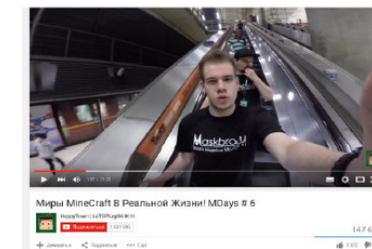
Кейс №5: Посещение Minecon 2015: DenSchmalz & Happy Town

Youtube	17.07.15	20.07.15
Schmalz	117 000	91 000
HappyTown	121 000	147 000
Итого	240 000	250 000

Было произведено полное покрытие расходов на поездку на фестиваль MineCon 2015 в г. Лондон для 2-х видеоблогеров: DenSchmalz & Happy Town

Бюджет кейса : \$\$

Instagram, Лойсы	17.07.15	20.07.15
Schmalzdd	4 000	5 000
mistik31	1 400	1 300
Итого	5 400	6 300

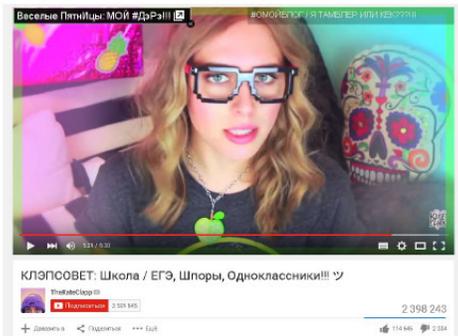


Digital PR

Условно бесплатное: Спонсорская фестивалю/Продукт плейсмент

Кейс №5: Екатерина Клэп и Фестиваль ВидФест 2015

YouTube



Даты выхода	12.06.15
Youtube	2 400 000
Instagram	700 000 лойсов

Была произведена оплата партнерского взноса за фестиваль ВидФест 2015 + подготовлены специальные подарки для участников.

Интеграция продукта в ролик Кати Клэп не оплачивалась

Бюджет кейса : \$\$

Бесплатное: След звезды

Кейс №6:

Иван Рудской, Эдвард Атева, Никита Лол, Юрий Морозилка, Джонни Колбая, Руслан Татунашвилли и др. блогеры от 200 000 подписчиков

Подарки звездам Youtube и VK : Бюджет кейса : 0

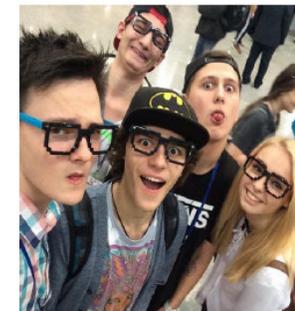


YouTube

В контакте



Даты выхода	1Н, 2015
Instagram	>300 000 лойсов



Прайс-агрегаторы и каталоги

<http://vk.cc/4skIR8> - список основных прайс-агрегаторов

Существует и специфические, к примеру в доставке готовых блюд:

<http://www.delivery-club.ru/>

Реклама в социальных сетях

Основные рекомендации для стоматологий:

- На сайт/посадочную ведём только с товаром-тараном (бесплатно, акция, мероприятие)
- Если ведём в группу – то должна быть акция и наполнение (зачем подписываться?)
- Тарегтинг сегментируем на:
 - Регион/город
 - Район/метро (для больших городов)
 - Местные группы (могут не указывать свой город)
 - Друзья подписчиков
 - Конкуренты
 - В ФБ по радиусу вокруг клиники

Основные

ВКонтакте — основные рекомендации создания РК:

Сегментируйте все варианты рекламы (B2C/B2B, покупатели/халявщики, посадочная страница №1 и №2 и т.д.). Для сбора основных групп ваших подписчиков используйте сервисы аналитики сообществ. Основные:

<https://xn--90aha1bhc1b.xn--p1ai/> - Церебро Таргет

<https://targethunter.net/> Таргет Хантер

<http://pepper.ninja/> Pepper Ninja

<http://socialstats.ru/> SocialStats

Создавайте ссылки **только с UTM меткой для внешних ссылок**, называйте объявления по UTM меткам, чтобы понять откуда ноги растут.

Тестируйте и сравнивайте большие аудитории с целевыми.

На одно объявление создавайте 2-5 копии и тестируйте другой формат объявления (не забываем менять UTM)

После создания большого количества объявлений и их теста - **анализируйте самые конверсионные** (не только CTR и количество), выявляйте закономерности. Продолжайте ковырять самые конверсионные объявления, тестируя сами кликабельные объявления.

Реклама в социальных сетях

2 типа рекламы: **ТГБ** (таргетированно-графические баннеры) и **посты**.

ТГБ:

ВКонтакте - собственная платформа

ОК и ММ - <https://target.my.com>

Facebook - собственная платформа

Instagram - через FB

Посты:

Разрешены только в ВК через биржу. У администраторов сообществ по правилам в сутки может быть только 3 поста через биржу и 2 не через биржу.

Основной источник постов - напрямую через администраторов сообщества. Значительно дешевле, особенно если оптом.

Дополнительные сервисы "постовых":

<http://sociate.ru/> - VK, OK, INsta

<https://labelup.ru/> - instagram

<http://plibber.ru/> - VK, OK, Insta, FB, Twitter, G+, YouTube (beta)

<https://blogun.ru/> - VK, FB, Tw, Youtube, G+, Порталы и СМИ, Standalone блоги

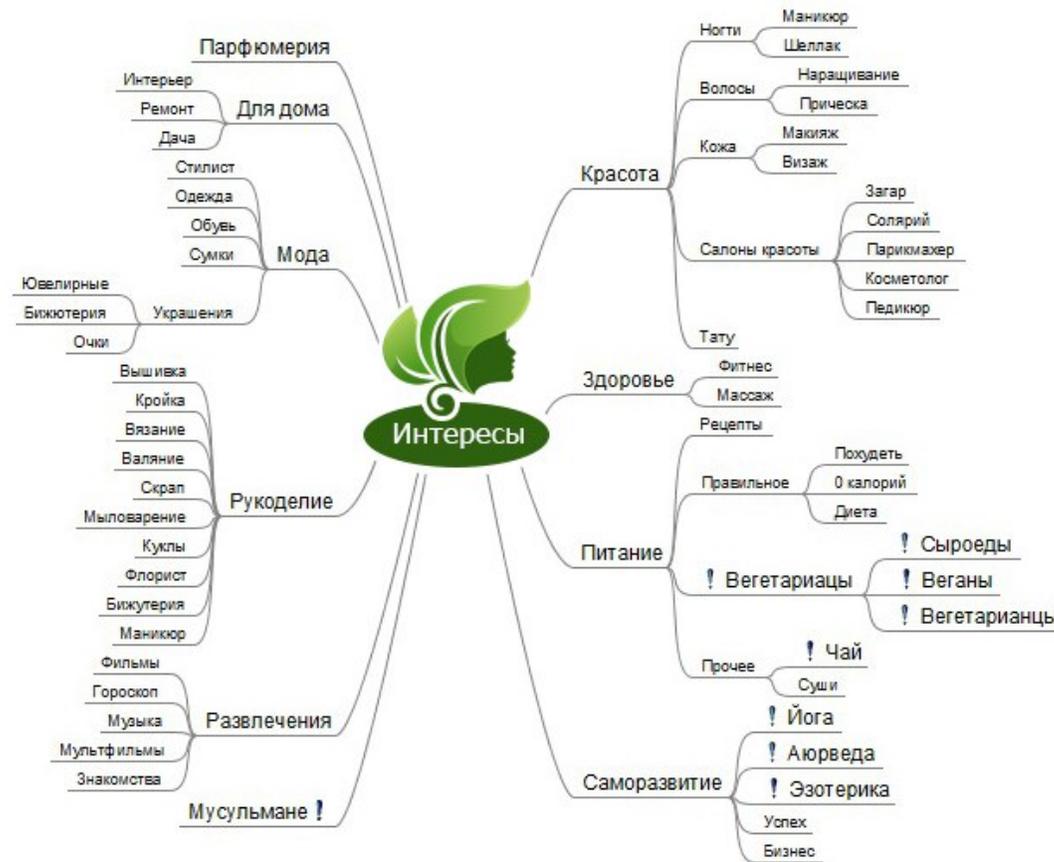
<https://www.rotapost.ru/> - сайты, Tw



fx

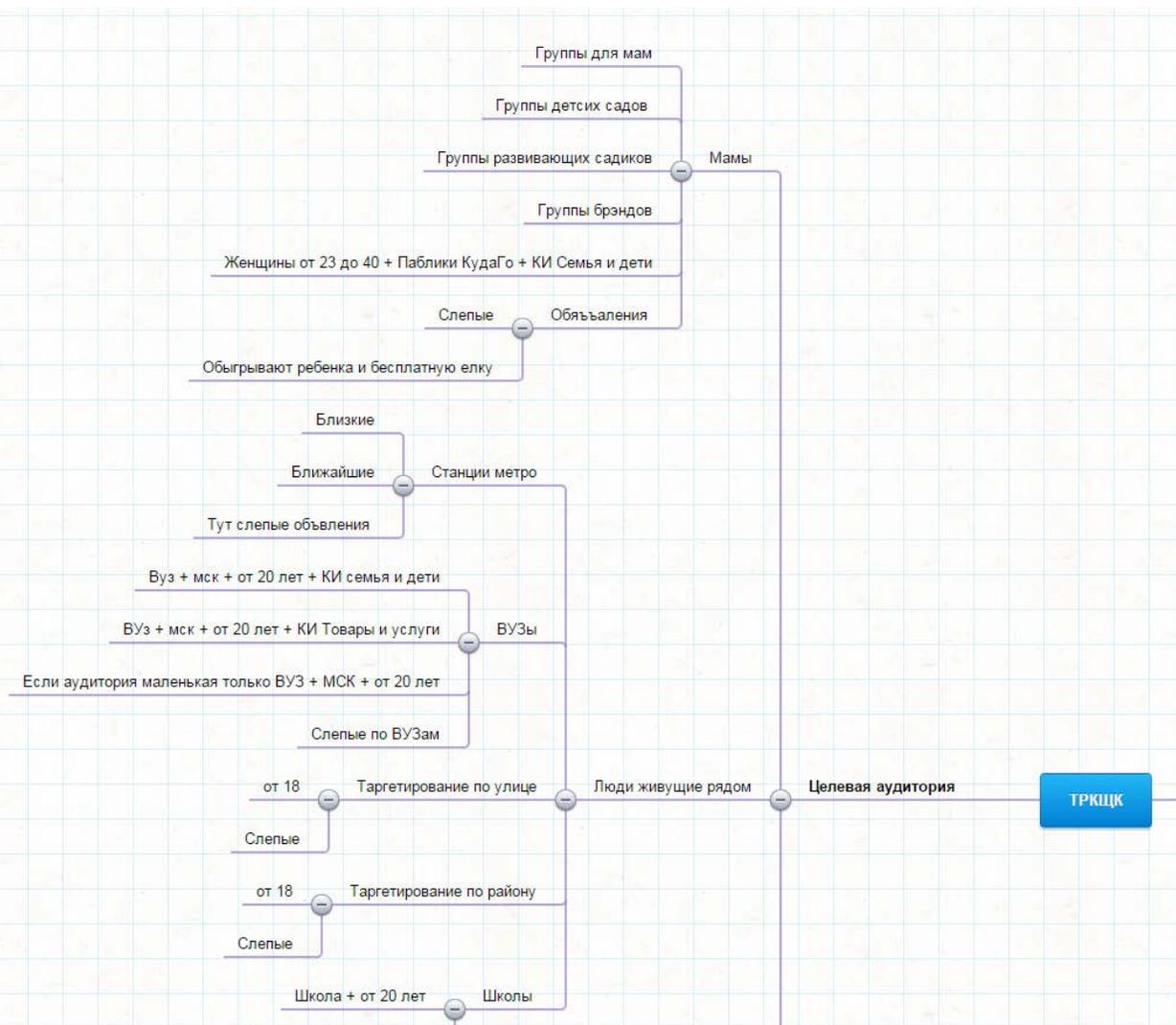
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1	Лендинг	http://excurs.insider.ru/					Тест UTM 01-01-04 Никита тест нижняя кнопка						
2	Пример линка	http://excurs.insider.ru/?utm_source=vk_nik&utm_medium=cpm&utm_campaign=01&utm_term=term					Тест UTM 01-01-03 Верхняя форма						
3	Отчет по конверсиям:	https://metrika.yandex.ru/stat/tags_utm?goal=18892160&metric=ytm%3As%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&sort=-ym%3As%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&selected_rows=LrDUyp&filter=(ym%3As%3AstartURL)											
4	Название РК	№ группы	№ аудитории	№ объявления	Группа таргет	Объявление та	Сегментация	Доп сегментац	Тип баннера	Заголовок	Текст	Ссылка	
5	ВКонтакте	campaign	content	term									
6	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	01	01	Интерес	Бизнес		Москва	Большой	Свободен 28 мая? Приходи		http://excurs.insider.ru/	
7	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	01	02	Интерес	Бизнес		Москва	Большой	Экскурсия для бизнесменов		http://excurs.insider.ru/	
8	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	01	03	Интерес	Бизнес		Москва	Большой	Как устроен магазин?	Первая экскурсия	http://excurs.insider.ru/	
9	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	01	04	Интерес	Бизнес		Москва	Маленький	Секрет бизнеса на складе	Уникальная экскурсия	http://excurs.insider.ru/	
10	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	02	01	Группы микс	eCommerce		Москва	Большой	Любишь eCommerce?	Приходи к нам	http://excurs.insider.ru/	
11	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	03	01	Группы микс	Интернет-магазин		Москва	Большой	Есть интернет-магазин?	Давай дружить	http://excurs.insider.ru/	
12	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	04	01	Группы микс	Shopolog	SMART 1	Москва	Большой	28 мая приходи на склад	1ая экскурсия	http://excurs.insider.ru/	
13	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	04	02	Группы микс	Shopolog	SMART 1	Москва	Большой	Не стыдно за маркетинг!	Как работает на	http://excurs.insider.ru/	
14	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	04	03	Группы микс	Shopolog	SMART 1	Москва	Маленький	Контекст? SEO? SMM?	Приходи к нам	http://excurs.insider.ru/	
15	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	04	04	Группы микс	Shopolog	SMART 1	Москва	Маленький	Маркетинг — зло!	Не ходи на конкурс	http://excurs.insider.ru/	
16	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	05	01	Группы микс	Shopolog	SMART 2	Москва	Большой	150 000 посетителей сайта	приходи на экскурсию	http://excurs.insider.ru/	
17	EXCURS IMSIDER NIK 01	01	05	02	Группы микс	Shopolog	SMART 2	Москва	Маленький	Лысый, зато трафика много	Без шуток — приходи	http://excurs.insider.ru/	

Используйте MINDMAPS для STP



https://vk.com/page-73662138_50577867 – кейс полностью

Используйте MINDMAPS для STP



<http://mind42.com/public/3162ce79-fa83-4ad3-9494-88b432cd1f28> - пример mindmap от socialhero

Прочитайте HELP Вконтакте по таргетированной рекламе

https://vk.com/ads?act=office_help

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +1
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +237
- Мои Группы +106
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки
- Приложения +15
- Документы
- Реклама
- Rezeda Suleyman +8
- Франшиза одежды..
- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- IQ Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

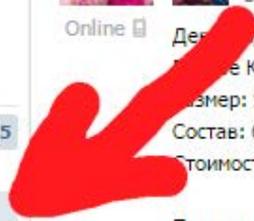
<https://vk.com/ads>

Новости Обновления Комментарии Новая запись

+ Лента Фотографии Видеозаписи Поиск Статьи

Показаны все новости | Показать наиболее интересные Список источников

Polina Nikolaeva
 I*LOVE*COLOURS
 вчера в 21:33
 Online
 Девочки, мы стараемся подобрать для вас все самое красивое и изысканное 👩
 Платье Кембридж в самом популярном цвете этого года - марсала.
 Размер: S
 Состав: 65% вискоза, 30% полиэстер, 5% эластан.
 Стоимость: 4490р.
 Палантин и бесплатная доставка по РФ в подарок 🍷🍒
 ✅ для заказа пишите Polina Nikolaeva



8 секунд назад | Комментировать Мне нравится

Напоминание
Завтра день рождения Марии Ливадной.

Black Star для маркетинга
conference1.ru



Таргетинг

Реклама в сообществах

Личный кабинет ▾

Рекламные кампании

Бюджет

Экспорт статистики

Настройки

Ретаргетинг

Блог Давлета - лента

Блог Давлета

B2C Site RETARGET

B2C SITE RS

RS Уфа открытие

Все кампании ▾

Справка

Правила

Помощь

Новости

Рекламные кампании

Beta-версия

Личный кабинет

Оставшийся бюджет: 0.89 рубля (пополнить)

Потрачено сегодня: 0 рублей

Потрачено вчера: 1 666 рублей

Создать объявление

Рекламные кампании

К статистике по дням

Период статистики: За всё время ▾

Показывать на странице: 20 записей ▾

Показаны: Все активные кампании ▾

У Вас 35 активных кампаний

Выделить: все, запущенные, остановленные

Поиск кампаний

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Блог Давлета - лента	▶	500 руб.	Не задан	276.24 руб.	0.000 %	0	9 268
<input type="checkbox"/>	Блог Давлета	▶	5 000 руб.	15 000 руб.	14 722.87 руб.	0.058 %	10 142	17 472 848
<input type="checkbox"/>	B2C Site RETARGET	■	Не задан	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	0
<input type="checkbox"/>	B2C SITE RS	■	Не задан	Не задан	0.00 руб.	0.000 %	0	0
<input type="checkbox"/>	RS Уфа открытие	■	Не задан	2 000 руб.	1 884.41 руб.	0.034 %	374	1 087 000
<input type="checkbox"/>	RS Грозный открытие	■	Не задан	5 000 руб.	729.24 руб.	0.036 %	186	511 226
<input type="checkbox"/>	RS Special new	■	Не задан	Не задан	171.42 руб.	0.025 %	58	229 728
<input type="checkbox"/>	RS Sale 30% осень	■	Не задан	Не задан	3 798.81 руб.	0.065 %	1 790	2 754 310
<input type="checkbox"/>	13 МИРОВОЗЗРЕНИЕ	■	Не задан	Не задан	502.86 руб.	0.087 %	290	333 056
<input type="checkbox"/>	12 ГРУППЫ 2	■	Не задан	Не задан	830.33 руб.	0.085 %	467	549 923
<input type="checkbox"/>	КОНКУРЕНТЫ 2	■	Не задан	Не задан	1 672.31 руб.	0.110 %	740	674 560
<input type="checkbox"/>	ГРУППЫ 1	■	Не задан	Не задан	620.79 руб.	0.090 %	284	316 602
<input type="checkbox"/>	11 КОНКУРЕНТЫ 1	■	Не задан	Не задан	1 154.20 руб.	0.081 %	626	774 746
<input type="checkbox"/>	RIMMA	■	Не задан	Не задан	7 134.11 руб.	0.095 %	3 731	3 948 030
<input type="checkbox"/>	11 СОЧЕТАНИЯ (мусульмане ретаргет)	■	Не задан	Не задан	6 959.36 руб.	0.094 %	3 256	3 478 986
<input type="checkbox"/>	11 RS B2C Muslim	■	Не задан	Не задан	2 904.78 руб.	0.092 %	1 761	1 923 744
<input type="checkbox"/>	13 ТЕСТ ЗАГЛОВКОВ (конкуренты)	■	Не задан	Не задан	318.52 руб.	0.059 %	124	210 960
<input type="checkbox"/>	18 ТЕСТ ЗАГЛОВКОВ (мусульмане)	■	Не задан	Не задан	463.66 руб.	0.067 %	206	307 078
<input type="checkbox"/>	11 ТЕСТ БАННЕРОВ	■	Не задан	Не задан	1 352.70 руб.	0.056 %	507	899 402

Таргетинг

Реклама в сообществах

Записи

Обзор заявок

Доступные площадки

Бюджет

Экспорт статистики

Настройки

Справка

Правила

Помощь

Выбор площадки

Beta-версия

Поиск по названию

Поиск

Тематика

Выберите тематику

Цена, до

Введите цену

Дневной охват, от

Введите дневной охват

Участников, от

Введите кол-во участников

Пол

Не имеет значения

Возраст

Выберите возраст

Охват записи, от

Введите охват записи

Сообщество 9 892

Аудитория [?]

Охват ↓ [?]

Стоимость [?]

Информация

Ёп
Юмор8 000 000
участников580 000 / 2 800 000
человек

22 125 руб.

Время ожидания: > 1 дня

IGM
Игры3 900 000
участников450 000 / 2 700 000
человек

44 250 руб.

Время ожидания: 12 часов

Палата №6
Знакомство и общение5 700 000
участников440 000 / 2 700 000
человек

82 600 руб.

Киномания
Кино7 000 000
участников380 000 / 2 700 000
человек

17 700 руб.

Время ожидания: < 1 часа

Киномания - фильмы онлайн
Кино6 500 000
участников340 000 / 3 000 000
человек

11 800 руб.

Время ожидания: < 1 часа

5 лучших фильмов
Кино5 500 000
участников290 000 / 1 500 000
человек

11 800 руб.

Время ожидания: 2 часа

Новинки Музыки 2015 и Луч...
Музыка6 600 000
участников270 000 / 2 600 000
человек

17 000 руб.

Время ожидания: < 1 часа

Биржа
репостов ВК

Биржа репостов ВК

Все рекламные записи

Активные На проверке Отклоненные Архивные

Записи 112	Текущие заявки [?]	Выполненные заявки [?]	Действия
RS Как завязать платок	нет заявок	4 заявки / 861 руб.	Разместить запись
RS Britain video импортозамещ	нет заявок	7 заявок / 5 367 руб.	Разместить запись
RS Backstage autumn2015	нет заявок	1 заявка / 737 руб.	Разместить запись
RS 4den autumn	нет заявок	3 заявки / 441 руб.	Разместить запись
RS JAMAL конкурс	нет заявок	3 заявки / 663 руб.	Разместить запись
RS 6 den	нет заявок	1 заявка / 191 руб.	Разместить запись
RS 7dney	нет заявок	1 заявка / 1 770 руб.	Разместить запись
RS кардиган репост	нет заявок	6 заявок / 2 853 руб.	Разместить запись
RS NYT	нет заявок	7 заявок / 3 066 руб.	Разместить запись
Резедуша, поздравление, 30	нет заявок	нет заявок	Отправить на проверку
Резедуша, день 29, щедрость	нет заявок	3 заявки / 663 руб.	Разместить запись
Резедуша, 28 покаяние	нет заявок	3 заявки / 678 руб.	Разместить запись
Резедуша, день 27, ночь предоп	нет заявок	3 заявки / 810 руб.	Разместить запись
Резедуша, день 26, осуждение	нет заявок	4 заявки / 957 руб.	Разместить запись
RS M кардиган скидка 16%	нет заявок	4 заявки / 972 руб.	Разместить запись

Таргетинг

Реклама в сообществах

IDENT

Личный кабинет

Кабинет компании

Личный кабинет

Личный кабинет Давида Сиднейкина

Личный кабинет Антона Давыдова

Личный кабинет Ирины Жемчужной

Личный кабинет Liza Бегина

Кабинет компании IDENT

Личный кабинет Eugenia Митина

Кабинет компании Кабинет Игоря Степанов

Личный кабинет Сергея Сидорова

Кабинет компании Barcelona Design

Личный кабинет Pavel Orlov

Кабинет компании Barcelona Design МПМ

Знаки

Кабинет компании Ident безнал

Личный кабинет Сергея

Список кабинетов

Новости

Рекламные кампании » IDENT NIK 09 » Новое объявление

Что Вы будете рекламировать?



Сообщество

Группы, публичные страницы и встречи



Запись в сообществе

Записи групп, публичных страниц и встреч



Приложение ВКонтакте

IFrame и Flash приложения



Видеозапись

Видеозапись со ссылкой на сайт рекламодателя



Мобильное приложение

Приложение для iOS или Android



Внешний сайт

Любая ссылка на Ваш сайт

Если у Вас возникли проблемы, обратитесь в Рекламную поддержку.

[о сайте](#) [помощь](#) [правила](#) [реклама](#) [разработчикам](#) [вакансии](#)

Доступ в кабинет
других людей (+
безнальные
кабинеты)

Настройки доступа

- Таргетинг
- Реклама в сообществах
- Личный кабинет
- Рекламные кампании
- Бюджет
- Экспорт статистики
- Настройки**
- Ретаргетинг
- QNITS GSCHOCK 01
- SPB IMSIDER NIK 03
- SPB IMSIDER NIK 04
- EXCURS IMSIDER NIK 02
- IMSIDER Лента NIK 02
- Все кампании ↓
- Справка
- Правила
- Помощь
- Новости

Настройки кабинета

Название кабинета: Не задано
Номер кабинета: 1602051718
Тип кабинета: Кабинет пользователя

Настройки доступа

На этой странице Вы можете назначить дополнительных администраторов или наблюдателей для Вашего личного кабинета:

- **Администраторы** могут создавать и редактировать объявления и кампании, а также просматривать статистику. Администраторы не могут назначать новых администраторов и просматривать раздел «Бюджет».
- **Наблюдателям** доступен только просмотр и экспорт статистики.

Добавить пользователя

Администраторы



Никита Флоринский

Главный администратор

Наблюдатели



Ирина Жемчужная

Настроить пр

Оповещения

Выберите события, о которых Вы хотите получать оповещения на адрес **i***@gmail.com** (изменить).

SMS-оповещения будут приходить на номер **+7 *** ** 53** (изменить).

	E-mail	SMS
Пополнение бюджета	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Одобрение объявления	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Отклонение объявления	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ответы из поддержки	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Сохранить

Виды рекламы в ВК

Рекламные кампании » IDENT NIK 09 » Новое объявление Beta-версия

Что Вы будете рекламировать?

-  **Сообщество**
Группы, публичные страницы и встречи
-  **Запись в сообществе**
Записи групп, публичных страниц и встреч
-  **Приложение ВКонтакте**
IFrame и Flash приложения
-  **Видеозапись**
Видеозапись со ссылкой на сайт рекламодателя
-  **Мобильное приложение**
Приложение для iOS или Android
-  **Внешний сайт**
Любая ссылка на Ваш сайт

Если у Вас возникли проблемы, обратитесь в Рекламную поддержку.

Напоминание

Сегодня день рождения Никиты Буркацкого.

Времени бесплатный доступ

motivation4you.ru



Обучение арбитражу и лидогенерации. Свежие кейсы, приватные офферы, закрытые вебинары!

18+

Франшиза InstaTime.bz

instatime.bz



Зарабатывайте с нашей франшизой, работая из любой точки мира. Посмотрите презентацию!

18+



три часа назад | Комментировать



Ильгиз Валинуров

Руслан - первый человек в мире, КоллБэкХантер очень крутые! Успехи!
#рекрутинг #коллбэкхантер #са



📍 Большая Новодмитровская ули

три часа назад 📷 | Комментировать

Оформление

- Формат объявления:
- Изображение и текст
 - Большое изображение
 - Эксклюзивный формат
 - Продвижение сообществ
 - Специальный

Заголовок:

Ах, эта свадьба!

Группа



Скидка 999% на проведение свадеб в Москве. Бесплатно.
Акция

16+

Типы баннеров (ТГБ)

Оформление

- Формат объявления:
- Изображение и текст
 - Большое изображение
 - Эксклюзивный формат
 - Продвижение сообществ
 - Специальный

Заголовок:

Ах, эта свадьба!

Группа



16+

Типы баннеров (ТГБ)

Оформление

- Формат объявления:
- Изображение и текст
 - Большое изображение
 - Эксклюзивный формат
 - Продвижение сообществ
 - Специальный

Заголовок:

Осталось символов: 5

Загрузить изображение

**Замечательный
мужик!**

Группа



16+

Типы баннеров (ТГБ)

Оформление

- Формат объявления:
- Изображение и текст
 - Большое изображение
 - Эксклюзивный формат
 - Продвижение сообществ
 - Специальный

Заголовок:

**Программа для
стоматологи**

1 100 участников



Вступить

16+

Типы баннеров (ТГБ)

Оформление

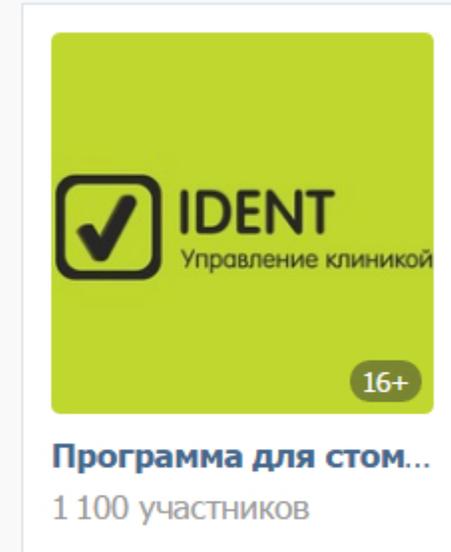
- Формат объявления:
- Изображение и текст
 - Большое изображение
 - Эксклюзивный формат
 - Продвижение сообществ
 - Специальный

Заголовок:

Программа для стоматологи

Осталось символов: 0

Уменьшить



Реклама в социальных сетях

Расчёт желательного минимального теста:

Тест = Аудитория в тысячах * мин. рек. ставка

411 * 6.57 = 2700 рублей

Аудитория

411 754 человека

Рекомендуемая цена

6.57 – 7.82 рубля

Важно помнить:

- Делить рекламу на мобайл/не мобайл (проверить сайт на адаптив)
- Делить рекламу до максимально возможного сегмента
- Откручивать минимальными блоками (до 100 показов ТГБ, до 1 показа в ленте, постепенно повышение CPM)

ты

Никита Главная 2

Добавить фото/ви... Создать фотоаль...

О чем вы думаете?

Доступно всем Готово

Гимофей Шиколенков в ВДНХ.
1 ч · Москва ·

за столики низя, я правильно понял?



Ваши страницы:

- ПрактикаDays 3
- LeadHit / Лидхит 4
- IDENT - программа дл... 1
- Еще...

Создать Страницу
Управление Страницами

Создать группу
Новые группы 200

Создать рекламу
Управлять рекламой

Журнал действий
Настройки ленты новостей
Настройки
Выйти

Помощь
Входящие от службы поддержк 2
Все

Рекламные аккаунты

Весь срок действия ▾

Аккаунт	ID	Статус	Предел затрат	Остаток предела затрат	Расход
Борис	10	● Действующая			
Мой аккаунт	164	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Никита Флоринский	13	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Павел	97726	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Серёга	102015	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Е	1015	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Леонид	31289637	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	
Serge,	65	● Действующая	0,00 р.	0,00 р.	

Реклама на Facebook Никита 5 Справка

★ Часто используемое	☰ План	+ Создание и управление	📊 Измерения и отчетность	🗄️ Ресурсы	⚙️ Настройки
<ul style="list-style-type: none"> Ads Manager Аудитории Пиксели 	<ul style="list-style-type: none"> Статистика аудитории 	<ul style="list-style-type: none"> Ads Manager Power Editor Публикации Страницы Помощник по рекламе приложений 	<ul style="list-style-type: none"> Отчетность по рекламе Индивидуально настроенные конверсии Статистика по результативности 	<ul style="list-style-type: none"> Аудитории Изображения Пиксели 	<ul style="list-style-type: none"> Настройки рекламного аккаунта Биллинг и способы оплаты

[Все инструменты >](#) ⓘ Наведите курсор, чтобы узнать больше о любой ссылке.



Аккаунт: «Никита Флоринский (13575...»

Создать объявление

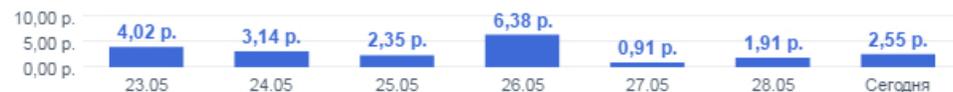
Аккаунт: «Никита Флоринский»

Поиск

Фильтры

За последние 30 д.

Потрачено за последние 7 дней: 21,26 р.



Скачать приложение Ads Manager

Создавайте объявления и управляйте ими всегда и везде с помощью приложения Ads Manager. Мы отправим ссылку на ваш телефон.

Все кампании

+ Создать кампанию

Столбцы: Результативность

Разбивка

Экспорт

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Название кампании	Доставка [?]	Результ... [?]	Охват [?]	Стоимость [?]	Потраченная сумма [?]
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	FB Insta 01 02 01 Покупки и мода 18-30 РФ Пост Мама с сыном	● Действующая Проверьте 1 группу	1 Клик на веб-с...	210	5,00 р. За клик на веб-сайт	...
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	FB Insta 01 03 01 Покупки и мода 18-30 РФ Пост Ангелина	● Действующая Проверьте 1 группу	— Клик на веб-с...	71	— За клик на веб-сайт	...
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	FB Insta 01 01 01 Покупки и мода 18-30 РФ Пледы для пикника...	● Действующая Ускорена 1 группа объявл...	21 Клики на веб-...	14 627	14,66 р. За клик на веб-сайт	...
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Франшиза NIK FB 02 01 Интересы Бизнес 21-40 Facebook	● Неактивно	... Клики на веб-...	126 837	1,02 р. За клик на веб-сайт	...
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Франшиза NIK FB 01 01 Интересы Бизнес 21-40 Instagram	● Неактивно	167 Клики на веб-...	128 188	15,88 р. За клик на веб-сайт	...
		Результаты 5 кампаний		... Клики на веб-...	... Пользователи	1,25 р. За Клик на веб-сайт	... р. Всего потрачено



#135755620156752 (Никита Ф...)

КАМПАНИЯ: выберите цель

[Помощь: выбор цели](#) | [Использовать существующую кампанию](#)

КАМПАНИЯ

Цель

ГРУППА ОБЪЯВЛЕНИЙ

Аудитория



Виды плейсмента



Бюджет и график



ОБЪЯВЛЕНИЕ

Медиа



Текст



Поднимать публикации



Продвигать Страницу



Перенаправлять людей на веб-сайт



Увеличить число конверсий на веб-сайте



Получать установки вашего приложения



Увеличить вовлеченность для вашего приложения



Охватить людей рядом с вашей компанией



Увеличить посещаемость вашего мероприятия



Стимулировать интерес к вашему предложению



Получать просмотры видео



Получите лиды для вашей компании

Закреть без сохранения

Сообщить о проблеме

В чём отличие от ВКонтакте?

Виды плейсмента

Виды плейсмента

Решите, где вы хотите показывать свою рекламу. [Подробнее.](#)

Плейсмент

	Лента новостей мобильных устройств 	
	Instagram	
	Сеть аудитории 	
	Лента новостей на компьютере 	
	Правая колонка на ПК	

Мобильные устройства

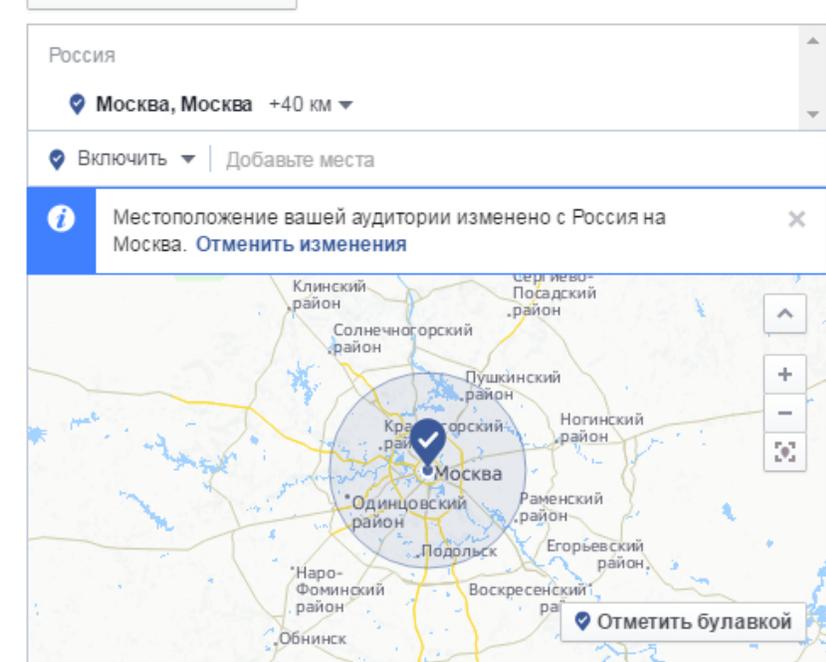
Все мобильные устройства 

Только при подключении к Wi-Fi

В чём отличие от ВКонтакте?

Таргетинг «мудрённее»

- Отсутствует таргет на сообщества (кроме своих)
- Лучше всего работают Lookalike аудитории



Добавьте сразу несколько мест..

Возраст ? 18 ▾ - 65+ ▾

Пол ? **Все** Мужчины Женщины

Языки ? Укажите язык...

Детальный таргетинг ? ВКЛЮЧИТЬ людей, которые соответствуют как минимум ОДНОМУ из следующих условий ?

Добавьте демографические данные, интересы или модели повед... | [Просмотр](#)

▼ Демографические интересы ?

▶ Образование

▶ Этническая принадлежность

▶ Поколение

▶ Главная

▶ События из жизни

Связи ?

В чём отличие от ВКонтакте?

Открытие по CRM/CPC

- Ставки выше чем в ВК и

MyTarget из-за

эффективности самих

объявлений (нативные

крупные форматы),

открывается медленнее

Бюджет и график

Определите, сколько вы хотите потратить и когда вы хотите показывать свою рекламу. [Подробнее.](#)

Бюджет ⓘ
400,00 р. RUB

Фактическая сумма затрат за день может варьироваться. ⓘ

Расписание ⓘ Непрерывно показывать мою группу объявлений с сегодняшнего дня
 Установить даты начала и окончания

Вы будете тратить не больше 2 800,00 р. в неделю.

Оптимизация для показа рекламы ⓘ

Сумма ставки ⓘ Авто - Разрешите Facebook выбирать ставку, которая поможет вам получить максимум кликов по ссылке по наилучшей цене.
 Вручную - Укажите желаемую ставку за клики по ссылкам.

Когда вы платите ⓘ Клик по ссылке (CPC)
[Дополнительные настройки](#)

Планирование рекламы ⓘ Показывать рекламу постоянно
[Дополнительные настройки](#)

Тип доставки ⓘ Обычная - Показывайте свою рекламу в течение всего дня (рекомендуем)
[Дополнительные настройки](#)

[Скрыть расширенные параметры](#)

В чём отличие от ВКонтакте?

Более жесткие требования к рекламе

Название рекламы

lp56552.myflexbe.com/?utm_source=fb_nik&utm_medium=cpm&utm_campaign=pd_look_2 - Клики на веб-сайт

[Переименовать, используя доступные поля](#)

Назначение

Страница Facebook ⓘ
Выберите Страницу Facebook, которая будет представлять вашу компанию в Ленте новостей. Ваша реклама будет перенаправлять на ваш сайт, но реклама отобразится как реклама с вашей Страницы Facebook.

или **Не привязывать Страницу Facebook** (реклама в Ленте новостей будет исключена).

Давайте рекламу в Instagram
Показывайте эту рекламу одновременно и на Facebook, и в Instagram, чтобы охватить больше нужных вам людей. [Подробнее.](#)

[Создать рекламу](#)

i Редактирование оформления данного объявления приведет к сбросу его отметки «Нравится», комментарии и перепосты

-  Объявление с изображением или видео
-  Реклама с несколькими изображениями и видео в кольцевой галерее (Рекомендуется)
Показывайте несколько изображений или видео за ту же цену. [Подробнее.](#)
- Изображение** Видео/Слайд-шоу **NEW**

Реклама

Ссылки

1 Кампания
Задачи и лимиты затрат

1 Группа объявлений
Таргетинг, плейсмент, бюджет и график

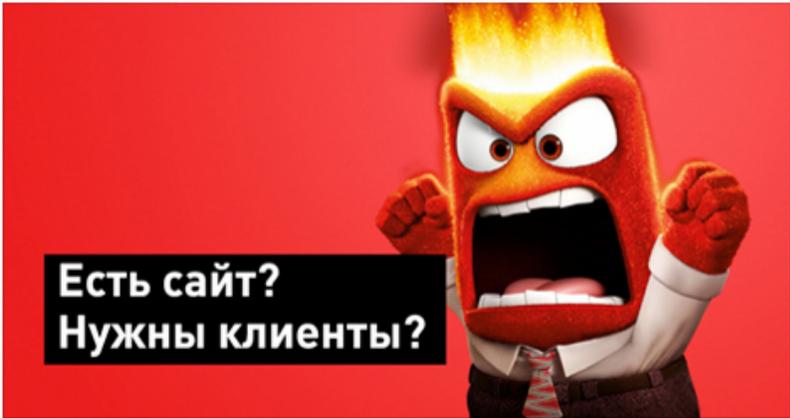
Предварительный просмотр

[Лента новостей на ПК](#) [Лента новостей мобильных устройств](#)

[Многофункциональный телефон](#) [Правый столбец на ПК](#)

 **LeadHit / Лидхит** Реклама ·  Нравится Страница

LEADHIT - это 8 инструментов привлечения и удержания клиентов для сайтов. Мы знаем о трафике на твоём сайте всё благодаря BigData, которой у тебя нет. Первые 30 лидов приведём бесплатно!



**Есть сайт?
Нужны клиенты?**

Злишься, когда реклама на сайт не работает?
+30% к конверсии сайта. Callback, модуль смарт-офер, брошенная корзина, похожие товары, триггерные рассылки.

LP56552.MYFLEXBE.COM Подробнее

4 реакции 1 перепост



Add to Cart

fbq('track', 'AddToCart');

В чём отличие от ВКонтакте?

Крутой предиктивный интеллект при работе с пикселем FB.

Добавьте отслеживание конверсий

Вы также можете добавлять события для отслеживания конкретных действий. Скопируйте код для события, которое вы хотите отслеживать, и вставьте его после кода пикселя на веб-страницах, где вы хотите отслеживать действие. Помните, что стандартные коды событий чувствительны к регистру. [Узнайте об отслеживании конверсий.](#)

Название	Описание	Код события
ViewContent	Отслеживание просмотров ключевых страниц (например, страницы продукта, целевой страницы или статьи)	fbq('track', 'ViewContent');
Search	Отслеживание поисковых запросов на веб-сайте (например, поиск продуктов)	fbq('track', 'Search');
AddToCart	Отслеживайте время добавления товаров в корзину (например, клик/целевая страница для кнопки «Добавить в корзину»)	fbq('track', 'AddToCart');

Еще ▾



100% RUNET ACCESS

myTarget is an advertising platform provided by [Mail.Ru Group](#). It includes all the major social networks on the Runet (Russian-speaking Internet) and services that reach more than 140 million people



Promote mobile apps and sites



Advertise products and services on the web



Monetize your apps and websites

▼ FIND OUT MORE

OR

GET STARTED





КАМПАНИИ



АУДИТОРИИ



БАЛАНС



СТАТИСТИКА



НОВОСТИ



ПРОФИЛЬ



ПОМОЩЬ

Источники данных

Счётчики Top@Mail.Ru 1

Группы ОК 36

Группы VK 0

Приложения ОК и МойМир 0

Приложения VK 0

Списки пользователей 0

Списки поисковых запросов 1

Прайс-листы 0

ДОБАВЛЕНИЕ СЧЁТЧИКА

id счётчика ?

Идентификатор счётчика Top@Mail.Ru

ОТПРАВИТЬ ЗАПРОС НА ДОБАВЛЕНИЕ

ОТМЕНИТЬ

Счётчики Top@Mail.Ru

2761882	IDENT
---------	-------

Что рекламируем?



Сайт



Игра



Заметка



Группа



Мобильное приложение



Магазин

Импорт кампании



Скопировать объявления и настройки из другой кампании



Импортировать объявления из файла

Что рекламируем?



Сайт



<http://ident24.ru/webinar12may/>



Рекламные продукты



Тизер 90x75 в социальных сетях и сервисах



Мобильная реклама



Мультиформатное размещение



Баннер 1000x120 в видео



Баннер 240x400 в социальных сетях и сервисах



Баннер 240x400 (HTML5) в социальных сетях и сервисах

Кому

Пол: [мужчины и женщины](#) ?



Возраст: [любой](#) ?



Возрастное ограничение: [18+](#) ?



День рождения: [не учитывать](#) ?



Аудитории: [выбран](#) ?



Интересы: [не учитывать](#) ?



Телезрители: [не учитывать](#) ?



Образование: [не учитывать](#) ?



Занятость: [не учитывать](#) ?



Семейный статус: [не учитывать](#) ?



Личный доход: [не учитывать](#) ?



География: [учитывать](#)



Когда

Время и дни показа: [круглосуточно](#) ?



Время работы кампании: [неограниченно](#) ?



Цена и охват аудитории

За что платим: [показы](#) ?



Частота показа: [в месяц: 10 на объявление](#) ?



Ограничение бюджета: [бюджет не ограничен](#) ?



Аукционная стратегия: [максимальное число показов](#) ?



Заголовок ?

Не более 25 символов. Осталось: 0

Текст ?

Не более 90 символов. Осталось: 6

Ссылка ?

ЗАГРУЗИТЬ ИЗОБРАЖЕНИЕ 256X256

УДАЛИТЬ

ЗАГРУЗИТЬ БОЛЬШОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ 1080X607

УДАЛИТЬ

Вид объявления в зависимости от рекламного места:

лента баннеры тизеры строчка



[Программа для стоматолога](#)

Попробуйте бесплатно IDENT CRM. Этой программой пользуются 465 клиник по всей России



ДОБАВИТЬ ОБЪЯВЛЕНИЕ

ОЧИСТИТЬ ФОРМУ



Вид объявления в зависимости от рекламного места:

лента **баннеры** тизеры строчка



[Программа для стоматолога](#)



Попробуйте бесплатно IDENT CRM. Этой программой пользуются 465 клиник по всей России

<http://ident24.ru/webinar12may/>



Вид объявления в зависимости от рекламного места:

лента баннеры тизеры **строчка**



[Программа для...](#) Попробуйте бесплатно I...

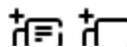
Вид объявления в зависимости от рекламного места:

лента баннеры **тизеры** строчка



[Программа для стоматолога](#)

Попробуйте бесплатно IDENT CRM. Этой программой пользуются 465 клиник по всей России



Отличие от ВКонтакте

Более большие баннеры

Более жёсткая и долгая проверка

Есть только компании + объявления

Возможность таргета по поисковым запросам (mail.ru)

Таргет только на группы 1000+ участников (в аудитории)

Неудобный подбор ретаргета групп

Чаще всего эффект ниже (за исключением игр и 40+ тематик)





**ОТПУСТИТЕ МЕНЯ
ДОМОЙ!**

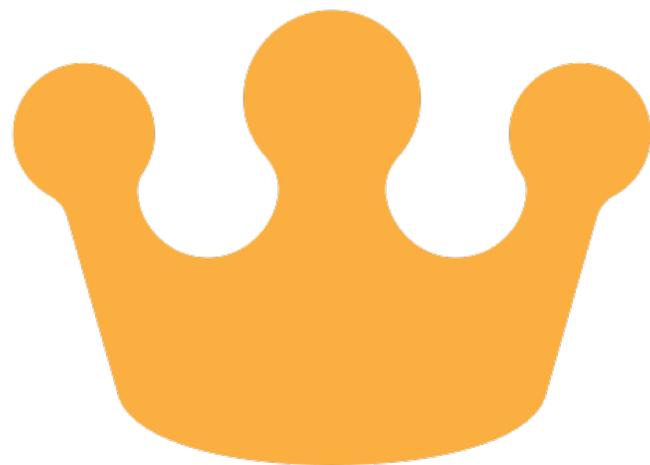


NEIN !

**Теперь
кейсы**



Rezeda
Suleyman



**Лидер в сегменте
женской
дизайнерской
мусульманской
одежды**



- **ВВП сети 150 млн. рублей в год~** (за 2015 год)
- **3 собственных магазина** (Москва и Казань)
- **19 бутиков** открыто по франшизе (за 1.5 года) + 2 мега на стадии открытия
- **40 шоу-румов** по франшизе (за 1.5 года)
- **Около 50 оптовых партнёров**
- **Компании 4 года**
- **Свыше 520 тысяч подписчиков** во всех социальных медиа



vkontakte.ru/r



Rezeda
Suleyman

www.rezeda-suleyman.com

vk.com/rezedasuleyman



Rezeda
Suleyman

www.rezeda-suleyman.com

vk.com/rezedasuleyman



Rezeda
Suleyman

vk.com/rezedasuleyman





Rezeda
Suleyman

• LA DOLCE VITA •

COLLECTION

🍒 AUTUMN 🍒

2014











Rezeda
Suleyman

Производство

Основные
направления
развития

B2B

B2C

Франшиза

Опт

eCommerce

Маркеты

Магазины

Бутик

Шоу-рум

Соцмедиа

Сайт

Упаковка товара.
Особенности работы
с аудиторией

- **Хиджаб/аурат. Правила в женской одежде (не должна облегать, просвечивать, не должна быть похожа на мужскую, кресты и др.,**
- **Джума**
- **Всего 2 праздника: Рамадан и Курбан Байрам**
- **Не принято поздравлять с днем рождения, музыка, мат, и др.**
- **Халяль**
- **Конкурсы**
- **Косметика**

Кейс: Fashion

Rezedasuleyman.com

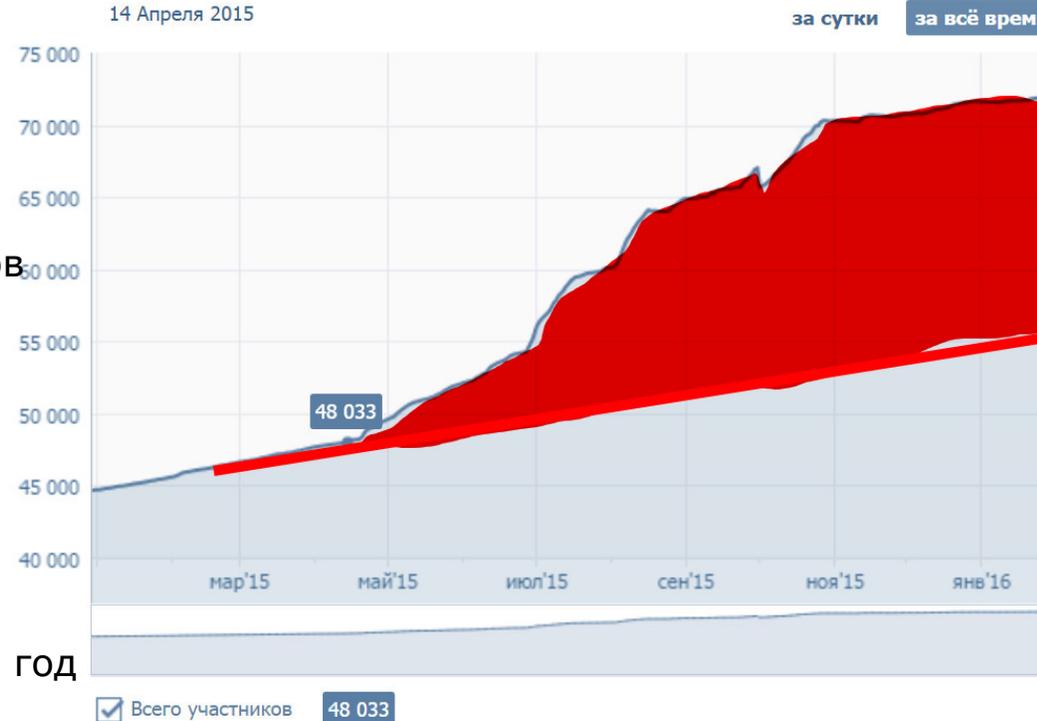
Центральная группа
VK: +30 тысяч
OK: 160к
Инстаграм: +10 тысяч
ФБ: +5 тысяч подписчиков
YouTube: +1 тыс подписчиков

206 тысяч подписчиков ~

VK партнёры:
+10 тысяч подписчиков
Insta партнеры:
+50 тысяч подписчиков

Рост в два раза за неполный год

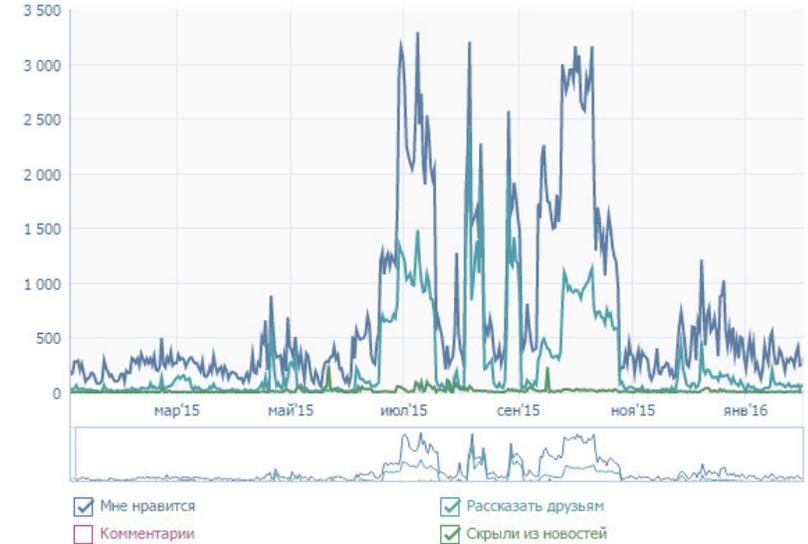
Участники



Обратная связь

На этом графике учитываются не только действия пользователей, произведенные непосредственно на стене группы или страницы, но и весь дальнейший путь Вашего сообщения. Если пользователь размещает ссылку на сообщение у себя на странице при помощи функции «рассказать друзьям», реакция других пользователей на такую копию также учитывается.

1 Января 2015 – 1 Февраля 2016



Кейс: Fashion

Rezedasuleyman.com

3000~ b2b лидов
за 10 месяцев

Контрагенты		Контрагент	Фильтр	0	Статус	Печать	Рассылки	Импорт	Экспорт	Наим, тел, email, событ, коммент						
<input type="checkbox"/>	Псков Марият	24.10.2015 12:14								http://www.rezedasuleyman.com/parti m yati	B2B - Трудовой	0	Псков	хочет шоу-рум на ке	лиды	шоурум
<input type="checkbox"/>	неизвестно	24.10.2015 11:08	+							http://www.rezedasuleyman.com/parti ki hktro@ .ru	B2B - Отказ	0		не доступен. не мог	лиды	
<input type="checkbox"/>	Андрей	24.10.2015 10:51								http://www.rezedasuleyman.com/parti ker trof il.ru	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Марина	23.10.2015 23:06	+7927							http://www.rezedasuleyman.com/parti lar fi x.ru	B2B - Рассылка	0				от 0 до 50 тысяч руб
<input type="checkbox"/>		23.10.2015 19:27								http://www.rezedasuleyman.com/parti A	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Альфия	23.10.2015 19:24								http://www.rezedasuleyman.com/parti A e ail	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Юлия	23.10.2015 15:56								http://www.rezedasuleyman.com/parti Juli 7 u	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Ноябрьск Дарья	23.10.2015 11:49	89124316							http://www.rezedasuleyman.com/parti dan c ind	B2B - Трудовой	0	Ноябрьск	хотела бы открыть	лиды	шоурум
<input type="checkbox"/>	Луиза	23.10.2015 11:15	8938207							http://www.rezedasuleyman.com/parti luizi z fi n	B2B - Трудовой	0				от 0 до 50 тысяч руб
<input type="checkbox"/>	Анталия; Грозный Элиза	22.10.2015 23:44	+79032							http://www.rezedasuleyman.com/parti selii se	B2B - Отказ	0	Анталия; Грозный	не корректные данн	лиды	
<input type="checkbox"/>	Санкт-Петербург Канила	22.10.2015 20:59	7981722							http://www.rezedasuleyman.com/parti krist i	B2B - Отказ	0	Санкт-Петербург	хочет в офисном це	лиды	шоурум
<input type="checkbox"/>	Анина	22.10.2015 20:22	8-925-484							http://www.rezedasuleyman.com/parti karz ii	B2B - Трудовой	0				от 0 до 50 тысяч руб
<input type="checkbox"/>	Электросталь Анина	22.10.2015 20:21	8-925-484							http://www.rezedasuleyman.com/parti kar z	B2B - Трудовой	0	Электросталь		лиды	шоурум
<input type="checkbox"/>	Оптовик Урус-Мартан Элина	22.10.2015 16:47	+7 929 8							7 92. m ti z	B2B - Клиент	0	Урус Мартан, ул. Андреев	Мультибренд. Кварт	опт	
<input type="checkbox"/>	Грозный Мадина	22.10.2015 15:40	8938897							http://www.rezedasuleyman.com/parti e ve ii mt	B2B - Отказ	0		рассматривали топ	лиды	от 50 до 100 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Лариса	22.10.2015 14:40	8928744							http://www.rezedasuleyman.com/parti I i e fi	B2B - Трудовой	0				от 50 до 100 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Лариса	22.10.2015 14:40								http://www.rezedasuleyman.com/parti La t j	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Лилия	22.10.2015 10:52								http://www.rezedasuleyman.com/parti liliy z @me	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Евгений	22.10.2015 03:24								http://www.rezedasuleyman.com/parti ev 1 ru	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Наина	21.10.2015 20:09	892981							http://www.rezedasuleyman.com/parti	B2B - Трудовой	0				лиды
<input type="checkbox"/>	Актобе Ерлан	21.10.2015 18:02	+7 777							8800 kei l.com	B2B - Перспективный	0				лиды
<input type="checkbox"/>	Стамбул Ксения/Ирина Абду	21.10.2015 12:55	iraabdu							116 BK kai lai / bir	B2B - Перспективный	0	Стамбул		лиды	франшиза
<input type="checkbox"/>	Аиша Кадиева	21.10.2015 10:04	+7 923 66							BK ayshe 4@bk.ru	B2B - Перспективный	0				лиды
<input type="checkbox"/>	лия	21.10.2015 06:50								http://www.rezedasuleyman.com/parti sali @yandex.ru	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Assem	21.10.2015 06:09								http://www.rezedasuleyman.com/parti ass i@bk.ru	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Ашхабад Багуль	20.10.2015 20:58	+993							http://www.rezedasuleyman.com/parti sbs bgmail.co	B2B - Отказ	0	Ашхабад	нет средсв	шоурум	
<input type="checkbox"/>	Атырау Анар	20.10.2015 20:52	+7701							http://www.rezedasuleyman.com/parti kaii u@mail.ru	B2B - Отказ	0	Атырау	хотела бы открыть	бужик	
<input type="checkbox"/>	Пятигорск Рената	20.10.2015 20:46	+7 (928							http://www.rezedasuleyman.com/parti mrs x@mail.ru	B2B - Отказ	0	Пятигорск	не интересно наше	бужик	лиды
<input type="checkbox"/>	Рената	20.10.2015 20:45								http://www.rezedasuleyman.com/parti mrs-...at ail.ru	B2B - Рассылка	0				
<input type="checkbox"/>	Мадина	20.10.2015 20:02	89064438383							http://www.rezedasuleyman.com/parti nbler.ru	B2B - Трудовой	0				лиды

ПАРТНЕРЫ СЕТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

- Астрахань
- Барнаул
- Волгоград
- Грозный
- Дербент
- Екатеринбург
- Иваново
- Йошкар-Ола
- Казань
- Каспийск
- Красноярск
- Майкоп
- Махачкала
- Мензелинск
- Москва
- Набережные Челны
- Назрань
- Нальчик
- Нижневартовск
- Новосибирск
- Октябрьский
- Омск
- Пермь
- Пушкин
- Ростов-на-Дону
- Самара
- Санкт-Петербург
- Саранск
- Саратов
- Средняя Елюзань
- Сургут
- Туймазы
- Тюмень
- Уфа
- Хасавюрт
- Челябинск
- Черкесск
- п. Яблоновский

ПАРТНЕРЫ ЗАРУБЕЖОМ

ОАЭ

- Дубай
- Шарджа

Киргизия

- Бишкек

Казахстан

- Актау
- Актобе
- Алматы
- Астана
- Атырау
- Павлодар
- Шымкент



- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +2
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +236
- Мои Группы +106
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки
- Приложения +15
- Документы
- Реклама
- Rezeda Suleyman +8
- Франшиза одежды...
- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- Iq Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание
Завтра день рождения Марии Ливадной.

Курс по Директу в Москве 2000 р
contexten.ru



Курс по Яндекс Директ 27 и 28 февраля. Места ограничены! Записывайтесь!

Яндекс.Директ не дает

Страница

Rezeda Suleyman

Вступай в группу и делай репост - разыгрываем эксклюзивные сладенькие сумочки CUPCAKE!

⚠️ Дорогие поклонники бренда Rezeda Suleyman! Пожалуйста, прочитайте данную запись.

Сейчас вся команда занята подготовкой новой весенней коллекции. В связи с этим, мы не очень активны в социальных сетях. Поддержите нас репостом и вашими комментариями. Все магазины по-прежнему работают, онлайн заказы принимаются, мы отвечаем на ваши комментарии и звонки. Чем ближе весенняя коллекция, тем красивее будет становиться группа. Посещайте её почаще, чтобы поддержать нас. Периодически мы будем честно показывать процесс подготовки весенней коллекции, включая все производственные процессы.

🌸 **ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ!** Здесь вы можете прочитать как для нас прошёл 2015 год, и почему мы все силы бросили на весеннюю коллекцию: https://vk.com/topic-27258011_33331309

Если вы хотите сделать онлайн заказ, напишите сообщение сообществу тут: <http://vk.cc/4FkjlG> или оформите ваш заказ на сайте <http://www.rezedasuleyman.com/> . Вы также можете позвонить нам по телефону +7-495-215-25-27 или написать на почту info@rezeda-suleyman.ru

Адреса магазинов сети Rezeda Suleyman: https://vk.com/topic-27258011_31196432



Весенняя перезагрузка от Rezeda Suleyman 763 просмотра



Rezeda Suleyman
www.rezedasuleyman.com
Дизайнерская одежда для мусульманок: платья, головные уборы, туники, юбки, жилеты, блузки.

вчера в 20:47 14 Мне нравится 71

Перейти к записи >

Товары



- Сообщения сообщества +8
- Управление страницей
- Рекламирывать страницу
- Биржа рекламы
- Статистика страницы
- Удалить из закладок
- Упоминания сообщества

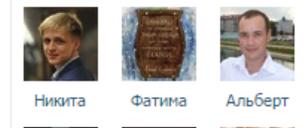
Отправить сообщение

Вы подписаны на новости ▾

Рассказать друзьям

Подписчики

72 659 подписчиков



B2B

**Как
привлечь
партнёров?**

Анализ аудитории:

- 95% женщины
- заказывали наш товар
- мусульманки (этнические, светские, соблюдающие)
- любят качество
- Любят «не такое как у всех»
- Читают бизнес, психология, мотивация
- Большинство задумывались об открытии чего-то своего, но не знали как начать.
- любят «глазами» -> каталог + фотографии продукции
- 25% партнёров (из новых) упомянули, что лендинг «внушает доверие»

На выходе:

- Женская аудитория
- Мусульмане (по вероисповеданию, по группам)
- Не знают про франшизу и прочее (ловим их не через поисковые системы, а через социальные сети)
- 20-30 лет (моложе для шоу-румов, старше для бутиков)
- Обязательно показывать товар
- Обязательно давать каталоги
- Давать рекламу на собственную группу
- Могут не сразу захотеть - нужно давать информацию к размышлению после заявки
- Могут не сразу захотеть - нужно подогревать интерес в центральной группе
- Нарращивать B2C аудиторию и возвращать её

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +2
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +236
- Мои Группы +106
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения +15
- Документы
- Реклама

- Rezeda Suleyman +8
- Франшиза одежды..

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- IQ Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание

Завтра день рождения Марии Ливадной.

Black Star для РГСУ
conference1.ru



Скорая для арбитражников
Страница



Открытая группа

Франшиза одежды — бизнес с Rezeda Suleyman

ТОП-1 самая быстроразвивающаяся сеть ДИЗАЙНЕРСКОЙ одежды в России. Мы знаем секрет того, как создать успешный бизнес в сегменте моды!



Страница меню

[Просмотреть](#)

30 сен 2015

Мне нравится ♥ 3

[Перейти к записи](#) ►

Обсуждения

ред.

8 тем

[Добавить обсуждение](#)

Варианты сотрудничества

371 сообщение, Последнее от Алии Галковской, 18 янв в 21:33 →

Миссия и идеология компании

1 сообщение, Последнее от Франшиза одежды — бизн..., 12 дек 2014 →

О бренде

1 сообщение, Последнее от Франшиза одежды — бизн..., 12 дек 2014 →

Фотографии

[добавить фотографии](#)

В основном альбоме 160 фотографий

[Все альбомы](#)



267 записей

Написать сообщение..



Сообщения сообщества

Управление сообществом

Рекламирывать сообщество

Статистика сообщества

Удалить из закладок

Упоминания сообщества

[Отправить сообщение](#)

Вы состоите в группе ▼

[Рассказать друзьям](#)

Участники

2 726 человек



Никита

Эльмира

Райхан

Мировой бренд
дизайнерской одежды

Rezeda
Suleyman

8 (800) 333-80-98

Звонок по России бесплатный

[ЗАКАЗАТЬ ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК](#)

ОТКРОЙ СВОЙ МОДНЫЙ ЖЕНСКИЙ МАГАЗИН – ПРОСТО ОСТАВЬ ЗАЯВКУ

10 бутиков в России, 2 магазина в Казахстане, 46 шоу-румов и свыше 50 оптовых партнёров уже зарабатывают на модном бренде Rezeda Suleyman - и это всего лишь за 3 года!

Мы делаем уникальную авторскую одежду **ВНЕ ВСЯКОЙ КОНКУРЕНЦИИ**. Наша аудитория в России от 7 000 000 до 15 000 000 женщин, а в мире 1 580 000 000!

Оставь заявку, и мы расскажем, как открыть свой магазин. Rezeda Suleyman тебе поможет - мы даём бизнес-план, маркетинговые инструменты, помогаем в раскрутке, делаем аналитику, обучаем сотрудников.

ЗАПОЛНИТЕ ЗАЯВКУ
и получите каталог продукции
бесплатно

Введите имя

Введите телефон (+7...)*

Введите e-mail

ПОЛУЧИТЬ

 Ваши данные защищены



ВИДЕО ПРЕЗЕНТАЦИЯ

новой коллекции «Welcome to Great Britain»

[СМОТРЕТЬ ВИДЕО-ПРЕЗЕНТАЦИЮ](#) 



КАТАЛОГ

новой коллекции «Welcome to Great Britain»

[СКАЧАТЬ КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ](#)

<http://www.rezedasuleyman.com/partner3/>

Pen&Brain

THINK YOUR HEAD, CREATE WITH HEART

**Откуда ведём
трафик?**

который ещё никто до нас не придумывал. 💕 И мы сделаем всё, чтобы вы остались довольны. 💕 Keep calm - stay with Rezeda 💕 Спасибо за то, что вы с нами.

1 2 3 4

🌍 Наша цель - присутствие во всех странах мира. Мы несём нашу миссию во все уголки нашей планеты.

⚡ Уже сейчас мы представлены в 4-х странах (в качестве франшизы), но не за горами очень быстрый ИНТЕНСИВНЫЙ рост. Мы готовимся. Мы выжидаем. Поверьте - очень скоро будет ОГРОМНЫЙ прорыв.

👉 Не упустите возможность присоединиться к команде Rezeda Suleyman сегодня, потому что в скором времени наше бизнес-направление будет сконцентрировано на выход на зарубежные рынки.

➔ ➔ <http://goo.gl/bx4XWj> - оставьте заявку, чтобы стать частью большой семьи. Статью частью RS может каждый!



5 сен 2015

Поделиться 🗨 20 Мне нравится ❤ 1396

- ➔ Никакого раздолбайства.
- ➔ Работа по цифрам и по показателям.
- ➔ Верю в команду.
- ➔ Верю в @rezedasuleyman.
- ➔ Спрашиваю постоянно себя и других - зачем я (ты) это делаю (делаешь)? Того же желаю и всем.
- ➔ Признаю японский путь развития качества и управления проектами.
- ➔ ➔ ➔ Основная цель - максимальная прибыльность партнеров.

1 2 3 >

Основной девиз в управлении - "Железный кулак в лайковой перчатке".

#снежинск #урал #мифи #москва #rezedasuleyman #мосигра #челябинск #додо #додолица #вкуснаяпомощь #франшиза

=====

👍 Хотите стать супер-прибыльными предпринимателями? Добро пожаловать в семью Rezeda Suleyman! Оставьте вашу заявку на сайте, откройте магазин RS, несите женственность и скромность в массы!

➔ <http://goo.gl/kRGCzH>

Также можно написать на почту: ✉ ceo@rezeda-suleyman.ru или позвонить по телефону ☎ 8-800-333-80-98 [бесплатно на территории РФ и СНГ]

МИХАИЛ КУЗЬМИН
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ПАРТНЁРОВ

Rezeda Suleyman

Основная цель - максимальная
прибыльность партнеров

🔗 Ссылка goo.gl

24 сен 2015

Продумано 11 | Миссия 11 | 160

👏👏👏 Для тех, кто желает МАКСИМАЛЬНО БЫСТРО открыть свой магазин или шоу-рум Rezeda Suleyman:

☎ 8 (800) 333-80-98 - телефон горячей линии. Звонки по всему миру БЕСПЛАТНЫЕ !

✉ ceo@rezeda-suleyman.ru - письмо по открытию магазина, шоу-рума или оптового сотрудничества

✉ dir@rezeda-suleyman.ru - письмо генеральному директору. Да-да-да, вам ответит сам Давлет Сулейманов -все письма он читает лично!

=====

👉 Сомневаетесь в своих силах? Самое время подписаться на нашу группу Франшиза одежды — бизнес с Rezeda Suleyman : <https://vk.com/rezedasuleymanpartner>

Наша задача обучать другие бренды и всех желающих достигать таких же 🎯 целей, которые достигает бренд Rezeda Suleyman. 🎯 Наша ЦЕЛЬ: присутствовать в каждой стране мира, и мы первые её ДОСТИГНЕМ! 🇷🇺 🇩🇪 🇪🇸 🇫🇷 🇬🇧 🇮🇹 🇯🇵 🇰🇷 🇷🇺 🇺🇸 🇻🇪

=====

#франшиза #бизнес #ростов #одежда #мода #бутик #rezedasuleyman

НОВЫЙ ШОУ-РУМ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

САМАЯ УСПЕШНАЯ СЕТЬ
ДИЗАЙНЕРСКОЙ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ

Rezeda Suleyman

Адрес: г.Ростов-на-Дону, ул. Орская 31, ТЦ "Меркурий",
2 торговый зал, магазин 17.
+7 (961) 310 45 12

ХОЧЕШЬ СТАТЬ УСПЕШНЫМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?

**ОТКРОЙ СВОЙ МАГАЗИН
REZEDA SULEYMAN!**

СТАНЬ ЧАСТЬЮ ОДНОЙ
БОЛЬШОЙ СЕМЬИ.

☎ **8 (800) 333-80-98**
✉ ceo@rezeda-suleyman.ru

*Звонок бесплатный из любой точки мира

🔗 Ссылка www.rezedasuleyman.com

5 сен 2015

Поделиться 🗨 1 Мне нравится ❤ 14

**Как
обрабатываем
трафик?**



8 (800) 333-80-98
Все звонки бесплатные - не стесняйтесь, звоните! :)

ПОСМОТРИТЕ ЭТИ ДОКУМЕНТЫ

ЗДЕСЬ ВЫ НАЙДЕТЕ ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ СТАРТА СОТРУДНИЧЕСТВА
НЕ ХОТИТЕ ЧИТАТЬ? ПОЗВОНИТЕ НАМ НА БЕСПЛАТНЫЙ НОМЕР: 8-800-333-80-98



Добро пожаловать в семью Rezeda Suleyman!

Здравствуйте! Меня зовут **Давлет Сулейманов** - и я генеральный директор компании **Rezeda Suleyman**. Мы очень рады, что вы оставили заявку на сотрудничество с нами. В этом письме мы отправляем всю самую важную информацию о нашей компании и условиях сотрудничества.

Наш менеджер свяжется с вами в течении двух-трех дней после получения этого письма. Кликайте на розовую кнопку ниже и готовьте вопросы для менеджера. Если вы останетесь чем-то недовольны - напишите мне ответным письмом, я лично улажу любой вопрос.

Каталог продукции "Sport Chic" (зима 2015).

[Каталог в большом разрешении \(33 Мб\)](#) - рекомендуем смотреть с компьютера с хорошим интернетом

[Каталог в маленьком разрешении \(5 Мб\)](#) - рекомендуем смотреть с мобильных устройств и с медленным интернетом.

Каталог продукции "Welcome to great Britain" (осень 2015). Скидка партнёрам до 70%!

[Каталог в большом разрешении \(250Мб\)](#) - рекомендуем смотреть с компьютера с хорошим интернетом

[Каталог в маленьком разрешении \(13Мб\)](#) - рекомендуем смотреть с мобильных устройств и с медленным интернетом.

Что выбрать: франчайзинговый бутик или шоу-рум?

[Скачайте PDF презентацию \(600 Кб\)](#) или [посмотрите презентацию в онлайн](#)

Инвестиционные расходы на открытие франчайзингового бутика и шоу-рума

[Скачайте XLSX \(20 Кб\)](#) - здесь вы увидите приблизительные инвестиции на открытие бутика или шоу-рума.

[Посмотрите презентацию по первоначальным инвестициям](#) - здесь вы увидите расходы на первоначальное открытие и поточные расходы.

В помощь начинающему арендатору - полезные советы

[Как найти помещение? Посмотрите презентацию](#) - мы собрали для вас крайне полезные советы по поиску помещению и общению с арендодателями.

HR - как правильно нанимать людей на работу

[Как нанять людей на работу? Какие нужны документы?](#) - посмотрите список документов необходимый для принятия на работу, а также советы по заработной плате (оклад и бонус).

Общая презентация нашей компании

[Скачайте PDF презентацию компании \(10 Мб\)](#) или [посмотрите презентацию в онлайн](#)

Ознакомились? Пора выбрать своего менеджера :)



Знакомьтесь - это Ольга, наш менеджер по подключению новых партнёров. Она вегетарианец и ещё НЕ знает, что мы показываем ЕЁ НАСТОЯЩУЮ фотографию на этой странице. Кроме того, что Ольга обрабатывает все входящие заявки, она также сама открыла в Адыее шоу-рум Rezeda Suleyman.

Когда вы ознакомитесь со всеми документами - позвоните Ольге по телефону +7 495 215-25-27 доб. 104 или напишите на её рабочую почту: ozakrevskaya@rezedasuleyman.com

Бутик
30 м.кв.

Ремонт	50 000р.
Арендная плата за 2 месяца	140 000р.
Изготовление торг. оборудования	40 000р.
Закупка товара для реализации	200 000р.
Изготовление рекламных баннеров	5 000р.
Изготовление светового короба	20 000р.
Оформление торговой точки	10 000р.
Генеральная уборка	2 000р.
Паушальный взнос	95 000р.
Орг. техника (ноут бук, сканер, ккм)	35 000р.
Регистрация юридического лица	15 000р.
Затраты на открытие	30 000р.
Итого расходы на открытие	622 000р.



Бутик

Бутик - небольшой магазин, который располагается в торговом центре или на улице в проходимых местах. Площадь бутика варьируется от 15 до 40 квадратных метров. Бутик отличается от шоу-рума, в первую очередь более качественным и привлекательным оформлением, глубиной проработки проекта, а также дополнительными скидками, которые составляют 55% от розничных.

Шоу-

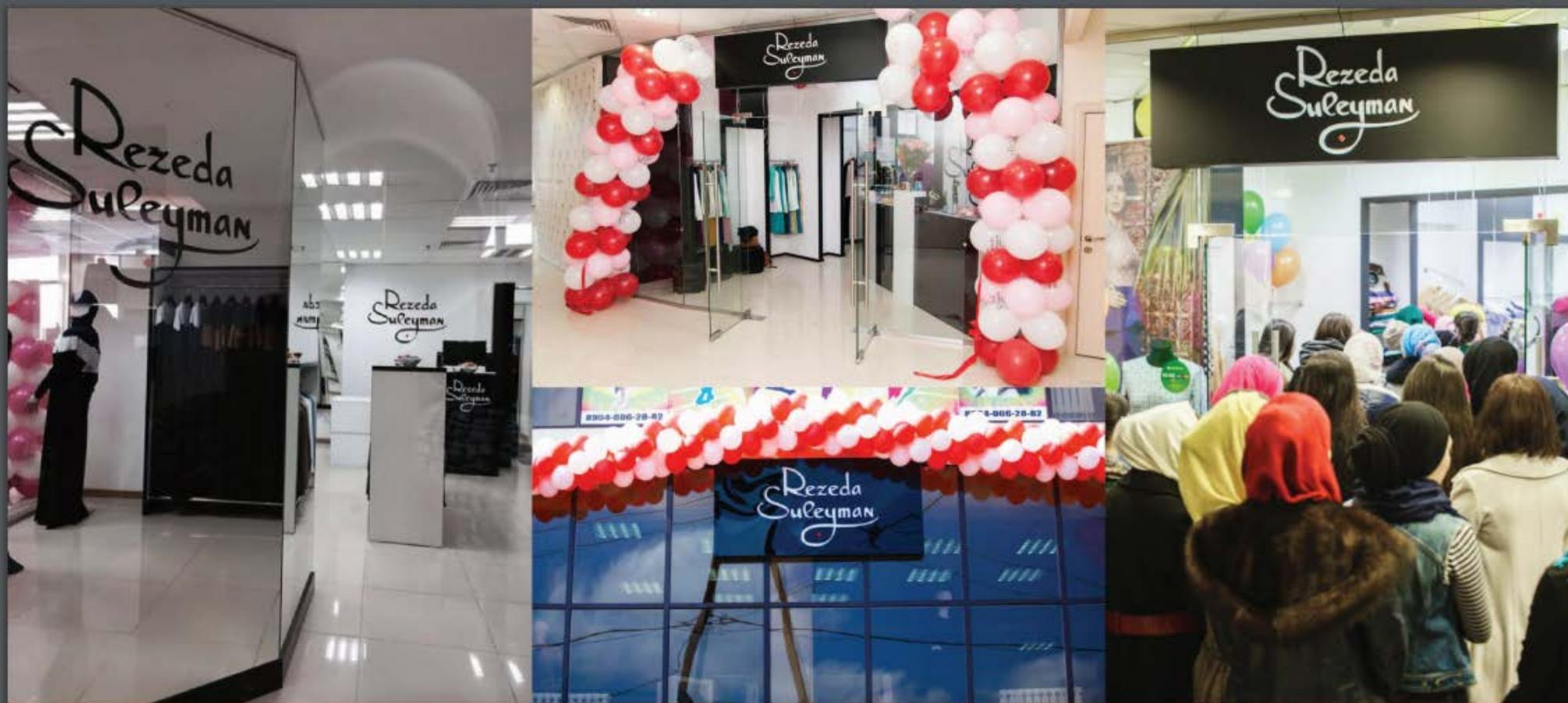
Концепция «Шоу Рум» была специально создана предпринимателей, у которых нет свободных средств полноценного франчайзингового магазина.

Для компании «Резеда Сулейман» партнеры, которые шоу-румы, являются такими же важными, как и франчайзи, чтобы владельцы шоу-румов стали в будущем полноценными со своими собственными магазинами.

Шоу-рум может быть открыт только на дому или в оф

◆ Расходы могут изменяться (например, в помещении не нужен ремонт и т.д.).

◆ Для простоты расчета инвестиций во франчайзинговый магазин можно количество квадратных метров * 20 000 рублей. Цена может изменяться в сторону



Советы начинающему арендатору

Коллеги, мы хотим поделиться с вами своими мыслями и советами по поводу работы с профессиональными арендодателями. Даже если вы уже проходили переговоры в ТЦ или искали помещение на улице, мы рекомендуем вам прочесть, всегда можно узнать что-то новое.

Кейс №1 – B2B лиды через таргетированную рекламу ВК

Церебро таргет

Церебро Таргет

Группы, где есть целевая аудитория

Осталось: 12 д. 19 ч. 34 м. - продлить | Помощь ?

Поиск аудитории

Группы, где есть ЦА

Популярные люди

Анализ интересов

Аудитория сообществ

Сообщества

Профили пользователей

Фильтр баз

Разное

[Вебинар: О том, как делать таргетинг на праздники 12.02.2016 в 21:00 мск](#)

[Вебинар: О том, как делать таргетинг на праздники 10.02.2016 в 21:00 мск](#)

Узнайте, в каких сообществах состоит аудитория. Для того, чтобы собрать активную аудиторию нужной тематики, найдите несколько небольших и активных сообществ, в которых состоит Ваша аудитория.

Ссылка на сообщество

или через список ID

Количество подписчиков в сообществах

до

Сколько групп показывать:

Отфильтровать список по количеству подписчиков

до

Фильтр по слову

Минус слова

Какие сообщества показывать

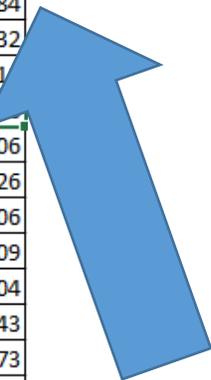
Паблики Группы Встречи

Какие группы анализировать

все группы пользователя топ 10 топ 5

Название парсинга

	A	B	C	D	E	F	G
1	Название	Тип	Ссылка	Подпис	Всего	Соотнс	Smart
2	Rezeda Suleyman	Одежда	http://vk.com/rezedasuleyman	65487	65487	100	8475,484
3	Мусульманская одежда Платья и Наряды для никаха	Конкурент	http://vk.com/jamilastyle	9077	30683	29,58316	347,5332
4	AMANI	Конкурент	http://vk.com/hijabs	7526	21724	34,64371	337,441
5	СПРАВОЧНИК МУСУЛЬМАНСКОЙ ЖЕНЩИНЫ	Ислам	http://vk.com/muclim	10036	71204	14,09471	183,07
6	Восточная кухня. Мусульманские рецепты.	Кулинария	http://vk.com/muslimrecepti	9875	138309	7,13981	91,25006
7	Аяты из Корана. Хадисы Пророка(?).Цитаты	Ислам	http://vk.com/ayati.hadisi.citati	15094	398304	3,789568	74,02926
8	Мусульманка	Ислам	http://vk.com/musslimat	10950	213818	5,121178	72,57606
9	Дневник мусульманки © Ислам	Ислам	http://vk.com/dnevnikuhti	11128	230626	4,825128	69,49209
10	Интересно об Исламе	Ислам	http://vk.com/muslim_humor	9202	194489	4,731373	56,34804
11	ISLAM WORLD / ИСЛАМ/ КОРАН / ХАДИСЫ/ АЯТЫ	Ислам	http://vk.com/islam_world	8368	168825	4,956612	53,68043
12	Я люблю Ислам	Ислам	http://vk.com/uhibbyl.islam	8294	253090	3,277095	35,1773
13	Ислам - религия мира и добра	Ислам	http://vk.com/islam1allah1	11911	704776	1,690041	26,05282
14	Kuntu Maitan.	Ислам	http://vk.com/victory_paradise	9531	455480	2,092518	25,81172
15	Subhan'Allah	Ислам	http://vk.com/subhan_allah	7891	331231	2,382325	24,33002
16	Дома не поймут	Женская тематика	http://vk.com/domanp	13693	2197767	0,623041	11,04142
17	Bon App?tit Лучшие рецепты	Кулинария	http://vk.com/bon.appetit	15978	4117142	0,388085	8,025247
18	Cook Good - лучшие рецепты	Кулинария	http://vk.com/cook_good	13278	3905407	0,33999	5,842631
19	Шедевры кулинарии	Кулинария	http://vk.com/sh.cook	14114	4923211	0,286683	5,236742
20	Готовим дома: вкусно и просто	Кулинария	http://vk.com/vkucnie_recepti	8915	2278173	0,391322	4,515079
21	Кулинария	Кулинария	http://vk.com/i.cook	10828	3408580	0,317669	4,451767
22	Рецепты: вкусно и просто	Кулинария	http://vk.com/cooking.school	8482	2101575	0,403602	4,430585
23	Школа красоты	Красота и здоровье	http://vk.com/be.beauty	11968	4393464	0,272405	4,219349
24	Кулинарное искусство	Кулинария	http://vk.com/cooklove	9012	2500182	0,360454	4,204169
25	Омар Хайям и другие великие философы	Психология и литература	http://vk.com/poet_omar	8917	2489270	0,358217	4,134042
26	Sarafan Fashion Club	Мода	http://vk.com/fashion.blog	8174	2093933	0,390366	4,129675
27	Идеи для творчества и подарков своими руками	Хобби	http://vk.com/i_d_t	8920	2495166	0,357491	4,127049
28	Just Cook	Кулинария	http://vk.com/just_cook	8307	2226731	0,373058	4,010791
29	Идеи дизайна интерьера	Интерьер	http://vk.com/i_des	8478	2339338	0,36241	3,976521
30	Вкусные рецепты	Кулинария	http://vk.com/shefpovara	7638	1957994	0,390093	3,85618
31	Cook it! - вкусные рецепты	Кулинария	http://vk.com/just_cook	7654	2023540	0,378248	3,746921
32	Записки шеф-повара	Кулинария	http://vk.com/chief.cooker	7895	2237634	0,352828	3,605161
33	Салон красоты ВКонтакте	Женская тематика	http://vk.com/be.women	9740	3625456	0,268656	3,386606
34	Идеи вашего дома	Интерьер	http://vk.com/home.ideas	7984	2660667	0,300075	3,100701
35	90-60-90 Спортивные девушки	Здоровье	http://vk.com/9o_6o_9o	10024	4346627	0,230616	2,991845
36	Шедевры рукоделия	Хобби	http://vk.com/h.made	8704	3294524	0,264196	2,976148
37	Fashion - мода и стиль	Мода	http://vk.com/i.moda	8633	3265218	0,264393	2,954069
38	Секреты красоты	Красота и здоровье	http://vk.com/b.secrets	7339	2415219	0,303865	2,886202
39	40 КГ	Красота и здоровье	http://vk.com/kilogram40	9385	4057353	0,231308	2,80954



Октябрь 2015

rus1013 редактировать

Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании:	RS B2B Russia
Лимит объявления:	Не задан
Цена за 1000 показов:	3.15 рубля
Статус:	Остановлено (?)
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики:	Деловые услуги (Бизнес)
Целевая аудитория:	137 158 человек
Страна:	Россия
Возраст:	От 25 лет
Группы:	حب الله في كل ركن من قلوبى وروحى, Хранилище наук Ислама • Коран и Сунна, Алсу онлайн-магазин для ухтишек, ***ШОР ДЛЯ УХТИШЕК***, Islam is Peace/Ислам это Мир, وذكر فإن الذكرى تنفع المؤمنين, Къайленаш, Ву mimiyaġi, Исламские Картинки • Islamic Pictures ©, S.A. Salam Aleykum, Progressive Muslim, Afsus, © Stella Amilb □, Ин wo Allah... ☸, Muhammad AL-Luhaidan (Мухаммад аль-Лухайдан), ТАТАРСКИЕ ИМЕНА, Мир Ислама, ***АЛЛАҺ ЯРДӘМЕННӘН ТАШЛАМАС!***, КАМАЛИ Натуральная косметика, простая душа, S.dleykum, Ahli sunna wal Djamaa-الجماعة والسنة، уходит часть тебя..., A-Ahmedova.Moscow, Учимся читать Коран Моя религия - Ислам الله
Ссылка:	http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk&utm_me... Редактировать

Бизнес по шариату. Халяль
rezedasuleyman.com



Любишь ислам?
Открой магазин!

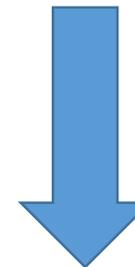
18+

Редактировать

Копировать

Цена лида
73 рубля

Цена good лида
1500~ рублей



Отбираем по UTM самые конвертирующие РК.
Их оказывается 30% от всех.

Смотрим самые кликабельные (CTR) РК – отбираем
самый сок.

Соединяем.

В кампании 15 активных объявлений

Выделить: все, запущенные, остановленные

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.43 руб.	0.017 %	23	136 437
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	▬	2,00 руб.	200 руб.	198.13 руб.	0.057 %	57	99 403
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	134.47 руб.	0.066 %	89	134 476
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.71 руб.	0.037 %	51	136 718
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	135.85 руб.	0.043 %	58	135 858
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	182.25 руб.	0.080 %	145	182 255
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	184.37 руб.	0.053 %	97	184 379
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	34.66 руб.	0.058 %	20	34 662
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	▬	2,00 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.073 %	73	99 516
<input type="checkbox"/>	TOP smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	163.54 руб.	0.022 %	36	163 549
<input type="checkbox"/>	Группа RS 4	▬	2,00 руб.	1 500 руб.	1 498.34 руб.	0.113 %	847	749 728
<input type="checkbox"/>	Группа RS 5	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.10 руб.	0.014 %	27	199 129
<input type="checkbox"/>	Группа RS 3	▬	2,01 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.096 %	96	100 114
<input type="checkbox"/>	Группа RS 2	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.01 руб.	0.041 %	81	199 012
<input type="checkbox"/>	Группа RS 1	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.07 руб.	0.045 %	90	199 074
Всего					3 798.81 руб.	0.065 %	1 790	2 754 310

rus1021-5-2 редактировать

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: RS B2B Russia
 Лимит объявления: 1 000 рублей
 Цена за 1000 показов: 3.15 рубля
 Статус: Остановлено (?)
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека
 Тематики: Деловые услуги (Бизнес)

Целевая аудитория: 164 927 человек
 Возраст: От 25 до 38 лет
 Группы:

Мой Идеал - Пророк Мухаммад ﷺ, Муслимы Поймут, assalamu ale'kum muslims | aam, ♥ Ахауат ♥, Изучение арабского языка по скайпу !, Отдам даром, Sabr (صبر), Hadi Kavt, ИСЛАМ И МУСУЛЬМАНЕ, Об Исламе с любовью ♥, صبر, Sabr, Islam религия сильных людей! Мужчин и Женщин!, Arab Pictures, Ислам в мире - ГолосИслама.RU, Дневник Мусульманина, AMIRA мусульманская одежда, Русскоязычные мусульмане в Турции, - MIRRAL - платья на никах и мусульманская одежда, HAYAT • It's my life, صحيح | Достоверные Хадисы, Fisabilillah, МУСУЛЬМАНЕ, السكوت من ذهب, HelikaStyle club, SunnaMed: Психология в рамках Ислама

Исключить группы:

Rezeda Suleyman

Ссылка:

http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=vk&utm_me...

[Редактировать](#)

Открой магазин хиджаба
rezedasuleyman.com



18+

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

Статистика

Период статистики: За 7 дней ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)
29 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
28 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
27 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
26 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
25 ноября	177.61 руб.	0.101 %	57	56 386	6 397
24 ноября	667.80 руб.	0.104 %	220	211 911	14 726
23 ноября	151.46 руб.	0.106 %	51	48 172	6 290
	996.87 руб.	0.104 %	328	316 469	

БЫЛО

Цена лида

73 рубля

Цена good лида

1500~ рублей

СТАЛО

О УЖАС!

Цена лида

85 рублей

Цена good лида

555~ рублей

КРУТЬ 😊

<input type="checkbox"/>	Наименование	Код	Создан	Телефон	Факс	E-mail	Статус	Персональная ски...	Накопительная скидка	Фактический адрес	Комментарий	Группы	Д
<input type="checkbox"/>	Рукият		30.10.2015 20:33	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED].ru		0	0			лиды	
<input type="checkbox"/>	Октябрьский Айгуль		30.10.2015 19:56	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk utm_medium=vkoff utm_ [REDACTED]	B2B - Недозвон	0	0	Октябрьский	хотела бы открыть и	лиды шоурум	
<input type="checkbox"/>	Марк		30.10.2015 08:50	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Недозвон	0	0		не может говорить.	лиды	
<input type="checkbox"/>	Бекболат		30.10.2015 06:41	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Кристалл		29.10.2015 22:27	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk utm_medium=cpm utm_c [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Руслан Райманов		29.10.2015 15:21	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Ардак		29.10.2015 15:12	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Асият		29.10.2015 13:37	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Недозвон	0	0			лиды	
<input type="checkbox"/>	Асият		29.10.2015 13:21	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Лилия		28.10.2015 23:45	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=vk utm_medium=vkoff utm_ [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Марьям		28.10.2015 22:13	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]		0	0		нет средств	лиды	
<input type="checkbox"/>	Марьям		28.10.2015 22:11	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Райхан		28.10.2015 22:11	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=vk utm_medium=vkoff utm_ [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Танзила		28.10.2015 19:58	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk utm_medium=vkpartner [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Анна		28.10.2015 19:43	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner/?utm_source=vk utm_medium=vkpartner [REDACTED]	B2B - Отказ	0	0		уже не интересно эл	лиды	
<input type="checkbox"/>	5555		28.10.2015 19:26	[REDACTED]				0	0				
<input type="checkbox"/>	Мадина		28.10.2015 18:49	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk utm_medium=vkteam [REDACTED]	B2B - Недозвон	0	0			лиды	
<input type="checkbox"/>	Хеда		28.10.2015 18:34	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=ok utm_medium=okpartner [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Анна		28.10.2015 16:55	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				
<input type="checkbox"/>	Зульфия		28.10.2015 13:44	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Недозвон	0	0			лиды	
<input type="checkbox"/>	нефтеюганск Анна		28.10.2015 09:11	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - перспективный	0	0	нефтеюганск	инвестиции до 120;	лиды шоурум	
<input type="checkbox"/>	Анна		28.10.2015 09:15	[REDACTED]		http://www.rezedasuleyman.com/partner3/?utm_source=site utm_medium=topbanne [REDACTED]	B2B - Рассылка	0	0				

Кейс №2 – B2B

ЛИДЫ ПОСТЫ

БИЗНЕС ПО ШАРИАТУ

Rezeda Suleyman - лидер в сегменте женской дизайнерской мусульманской одежды предлагает открыть вам свой магазин Rezeda Suleyman

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0001

ЛИДЕР В СЕГМЕНТЕ ЖЕНСКОЙ ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОДЕЖДЫ ДЛЯ МУСУЛЬМАНОК

Открой свой магазин женской одежды по франшизе. Уже свыше 56 партнёров в мире: Россия, Казахстан, ОАЭ и др.

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0002

ХАЛЯЛЬ БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ. ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ!

За 2 года мы открыли 56 прибыльных точек продаж. Все точки открывали простые мусульмане, даже без опыта предпринимательства.

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0003

ДУМАЕТЕ МУСУЛЬМАНСКОЙ МОДЫ НЕ СУЩЕСТВУЕТ?

Rezeda Suleyman - лидер в сегменте дизайнерской мусульманской женской одежды. Уже открыто 56 точек продаж и 50 оптовых партнёров по всему миру.

Открой свой магазин Rezeda Suleyman

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0004

ПРИБЫЛЬНЫЙ ХАЛЯЛЬ БИЗНЕС

Все успешные мусульмане уже знают о франшизе Rezeda Suleyman.

Открой свой магазин женской дизайнерской одежды

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0005

ПОДДЕРЖИ МУСУЛЬМАНСКУЮ СЕТЬ ЖЕНСКОЙ ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОДЕЖДЫ

Открой в своём городе бутик или шоу-рум Rezeda Suleyman. Делом партнёров-мусульман прибыльными уже 2 года!

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0006

ПРОДАЛИ АВТОМОБИЛЬ, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ МАГАЗИН REZEDA SULEYMAN

Сейчас зарабатывают 15 000 000 рублей в год. Ты тоже можешь открыть свой магазин! Это просто!

Rezeda Suleyman



КАК ЭТА СЕМЕЙНАЯ ПАРА МУСУЛЬМАН ЗАРАБАТЫВАЕТ 15 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ?

Открой свой бутик или шоу-рум женской одежды Rezeda Suleyman. Через 2 года у тебя уже будет 3 магазина!

Rezeda Suleyman



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ? ЛЮБИШЬ ИСЛАМ? ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕМЬЕ REZEDA SULEYMAN

За 2 года наши партнёры открыли 56 успешных точек продаж в России, Казахстане, Киргизии, ОАЭ и других странах.

Rezeda Suleyman

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Мусульманские	Контактное лицо	Дата	Время	Вышедший пост	Стоимость	Картинка	Код группы	Ссылка	Очёт	Примечание	Оплачено	Количество переходов	Стоимость перехо	Количество заявок	Подписка
2	https://vk.com/m	https://vk.com/id135819696				100	10001	advp0001	http://goo.gl/ZhmkQR	4276-10106358943		Да	36	3		
3	http://ok.ru/musu	https://vk.com/id	05.10.2015	20:00		200	10002	advp0002	http://goo.gl/ISdQ5W	6390-1904130793		Да		#DIV/0!		
4	https://vk.com/na	https://vk.com/id	05.10.2015	20:40		200	10002	advp0003	http://goo.gl/oP2dFT	6390-1904130793		Да	43	5	3	2
5	https://vk.com/m	https://vk.com/id				125	10003	advp0004	http://goo.gl/gqHRdq	6390-1904130793		Да	148	1	9	5
6	https://vk.com/bj	https://vk.com/id				125	10003	advp0005	http://goo.gl/NrONcx	6390-1904130793		Да	45	3	8	1
7	https://vk.com/pe	https://vk.com/id				150	10004	advp0006	http://goo.gl/Y4nZB5	5488-1904130793	Не сбер	Да	164	1	8	3
8	https://vk.com/eg	https://vk.com/id				150	10001	advp0007	http://goo.gl/4i7MST	5488-1904130793	Не сбер	Да	20	8		1
9	https://vk.com/bu	https://vk.com/na	07.10.2015	16:20		350	10005	advp0008	http://goo.gl/EV3ro7	4276-720130793		Да	56	6	2	
10	https://vk.com/la	https://vk.com/ab				60	10006	advp0010	http://goo.gl/aholoU	4276-720130793	Взял 3 поста	Да	159	0	26	13
11	https://vk.com/la	https://vk.com/ab				60	10004	advp0017	http://goo.gl/WVVI1x	4276-720130793	Взял 3 поста	Да		#DIV/0!		
12	https://vk.com/la	https://vk.com/ab				60	10002	advp0018	http://goo.gl/2DYQCO	4276-720130793	Взял 3 поста	Да		#DIV/0!		8
13	http://vk.com/vista	https://vk.com/id				120	10007	advp0011	http://goo.gl/MD4a2j	5469-620130793		Да	189	1	8	6
14	http://vk.com/alla	https://vk.com/id				120	10008	advp0012	http://goo.gl/5xhwO	5469-620130793		Да	25	5	1	3
15	https://vk.com/dj	https://vk.com/id				120	10009	advp0013	http://goo.gl/FebRFq	5469-620130793		Да	44	3	6	3
16	https://vk.com/is	https://vk.com/id				120	10010	advp0014	http://goo.gl/MPHW2j	5469-620130793		Да	19	6	2	1
17	https://www.facebook.com/ru/sjam	https://vk.com/id				120	10007	advp0015	http://goo.gl/BiYwgZ	5469-620130793		Да		#DIV/0!		
18	http://ok.ru/sjam	https://vk.com/id				120	10008	advp0016	http://goo.gl/gKSMdf	5469-620130793		Да		#DIV/0!		
19	https://vk.com/pu	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0017					181	1	8	3
20	https://vk.com/pu	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0018					70	3	10	8
21	https://vk.com/pu	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0019						#DIV/0!		
22	https://vk.com/pu	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0020						#DIV/0!		
23	https://vk.com/sj	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0021						#DIV/0!		
24	https://vk.com/pu	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0022						#DIV/0!		
25	https://vk.com/m	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0023						#DIV/0!		
26	https://vk.com/ku	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0024						#DIV/0!		
27	https://vk.com/co	https://vk.com/dallas	09.10.2015			200		advp0025						#DIV/0!		
28	http://ok.ru/rezadasulevman					200	10007	advp0026	http://goo.gl/IKzDYN				58	3	7	4
29								advp0027								
30								advp0028								

Цена лида
12 рублей

Цена good лида
328~ рублей

Общие рекомендации

1. Протестируйте **трафик на группу** и на **лендинг**. Для нас лучше сработал лендинг.
2. Делайте **высоконверсионный лендинг!**
3. Делайте **тестирования лендинга** (А/В, сплит).
4. **UTM метки** для внешних сайтов – **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**
5. Для постов **сокращайте UTM** – не пугайте людей 😊
6. **Прочитайте правила площадки РК** 😊
7. Направляйте людей на обсуждения для того, чтобы получить лид (AIDA – attention, interest, desire, action).
8. **Не таргетируйтесь** на тех, кто «**обучает франшизе**» и «**бизнес счастью**» (Аяз Шабутдинов, CallBackHunter [Татунашвили], Бизнес Молодость и прочее). У них своя аудитория.
10. **Посмотрите на действующих клиентов.**
11. Поставьте правильную **бизнес-цель**: а сколько вам надо лидов? Какой средний чек? Стоимость лида? Какая конверсия из лида в сделку? А сможете ли вы обработать за день 100 лидов? А сможете ли вы сейчас заключить сделку с Китаем? А с Владивостоком? А какой конкретно регион/партнёр даст вам больше всего профита?
12. Изучите **метрику и analytics**.
13. Проставляйте **в группе** все **ссылки с UTM**.
14. **CRM** – кто, откуда, когда, тип, комментарии, регион, телефон, email.
15. Аккратно таргетируйтесь по интересам.

**Кейс №3 – Привлечение
людей в центральную
группу.
Рамадан.**



Rezeda Suleyman

Вступайте в группу Rezeda Suleyman: <https://vk.com/rezedasuleyman>

Делайте репост записей с нашей мультяшной Резедушечкой (полезные мысли и цитаты каждое утро в каждом посте).

Ровно через 24 часа после выхода КАЖДОЙ записи случайным образом будет выбрана 1 девушка. Она выиграет замечательный палантин от Rezeda Suleyman.

[Показать полностью..](#)



17 окт в 8:05

Поделиться 149 Мне нравится 796



Rezeda Suleyman

"Для удовлетворения своих нужд, потребностей [для достижения поставленных перед собою благородных целей] просите помощи (у Всевышнего) через сокрытие (неразглашение). [Особенно это касается того, что намечено, но еще не достигнуто.] [И это] потому, что любой обладатель блага находится под влиянием зависти" /8/.

Вступайте в группу Rezeda Suleyman: <https://vk.com/rezedasuleyman>

[Показать полностью..](#)



20 окт в 10:28

Поделиться 230 Мне нравится 1232

	A	B	C	D	M	N	O	P	Q
1	Контактное лицо	Социальная с	Цена за г	Ссылка на группу 1	Общая сумма на 31 реп	31 репост дого	Экономия в %	Экономия в день	Оплата прои
2	https://vk.com/id274	ВК	70	https://vk.com/sabrbas	2100	1010	-52	1090	Да
3	https://vk.com/id208	ВК	150	https://vk.com/dnevníkuhti	4650	3030	-35	1620	Да
4	https://vk.com/id135	ВК	125	https://vk.com/muclim	3875	2250	-42	1625	Да
5	https://vk.com/id281	ВК	600	https://vk.com/diary_muslim	13600	10450	-23	3150	Да
6	https://vk.com/dallas	ВК	1500	https://vk.com/public49908	46500	19600	-58	26900	Да
7	https://vk.com/dallas	Инста	1200	https://instagram.com/islam	37200	0	-100	37200	
8	https://vk.com/polez	ВК	300	https://vk.com/muslimrecep	9300	6060	-35	3240	Да
9	https://vk.com/natali	ВК	2900	https://vk.com/burasiturkiye	8990	3000	-67	5990	Да + 8 пост бес
10	Биржа	ВК	885	https://vk.com/ayati.hadisi.c	27435		-100	27435	
11	Биржа https://vk.com	ВК	472	https://vk.com/muslim_hum	14632	6000	-59	8632	
12	https://vk.com/id211	ВК	100	https://vk.com/namaz_uroku	3100	2020	-35	1080	Да
13	https://vk.com/ilnurt	ВК	570	http://vk.com/islam_today_r	17670	10135	-43	7535	Да
14	https://vk.com/ilnurt	Facebook	350	https://www.facebook.com/i	10850	2000	-82	8850	Да
15	https://vk.com/ilnurt	OK	100	http://ok.ru/islam_today_russ	3100	1500	-52	1600	Да
16	https://vk.com/dodol	ВК	400	https://vk.com/prekrasny_i_v	12400	7500	-40	4900	Да

Результаты

Охват

+1 555 684

Подписчики

+7 924

Лайки

+46 414

Репосты

+11 603

Комментарии

+1 365

Результаты

44 руб. за 1000

Охват

+1 555 684

7 руб. за репост

Репосты

+11 603

10 руб. за

подписчика

Подписчики

+7 924

1.7 руб. за лайк

Лайки

+46 414

Комментарии

+1 365

**Кейс 4 –
таргетированная
реклама на группу**

**«Социальные
сети не
продают»**



B2C



5-15%



80-90%



2-5%

B2B



10-20%



80%



5-10%

Кейсы



Кейсы Церебро

76 кейсов в
разных нишах с
использованием
Церебро



Библиотека кейсов

Более 160 кейсов
успешного таргетинга
со всего рунета



Подборки кейсов

Страница

Церебро Таргет

Церебро позволит вам снизить
стоимость привлечения клиента
до 5 раз!

[Подробнее](#)



Инструкции



Обмен
опытом



Популярные
кейсы



Вопрос-ответ

[Страница Церебро Таргет Меню](#)

[Просмотреть](#)

20 окт 2015

100

Мне нравится 516

[Перейти к записи >](#)

Товары

3 товара



Для юридических
лиц

Церебро Таргет на 3 м...
2 000 руб.



Подключение
на 1 год

Церебро Таргет
6 720 руб.



Подключение
на 1 месяц

Церебро Таргет
700 руб.

1112 записей

[предложить новость](#)



Церебро Таргет

[Валентинка от коллег]

Арбитраж это...

... умение правильно подбирать аудиторию.

Арбитраж это...
Arbitrage is...



Церебро
Таргет



100 000

Профессионалов
выбирают нас



270

Кейсов успешного
использования

Инструмент для поиска
аудитории ВКонтакте

[Добавить в закладки](#)

[Отправить сообщение](#)

Вы подписаны на новости

[Рассказать друзьям](#)

2 приложения



TargetWars

2 917 участников



Церебро 2.1

21 353 участника

Подписчики

107 935 подписчиков

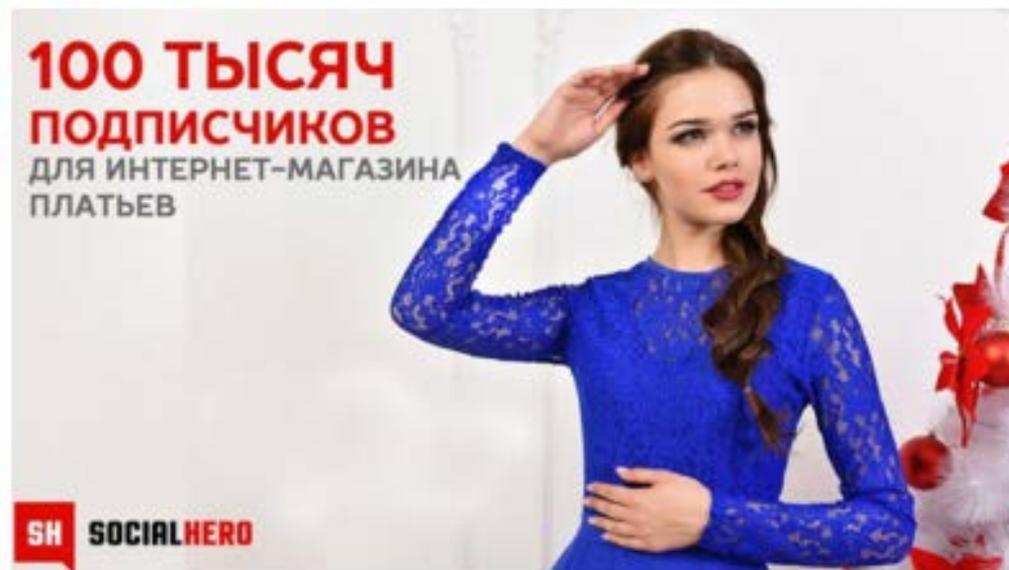


Заметки о SMM для предпринимателей

Как привлечь 100 000 подписчиков в интернет-магазин платьев? В чем составляющие успеха масштабных кампаний и что такое кураторство?

Читайте в новом кейсе от SH

#cases@socialhero



📄 Страница 100 000 подписчиков д..

Просмотреть

👤 Олег Поляков

7 янв в 19:43

🗣 27 · Мне нравится ❤ 111

Перейти к записи ▶

https://vk.com/socialhero?w=page-55988901_50138898

ТГБ В2С

1. В странах **СНГ** цена **целевого подписчика** значительно ниже (2-8р против 10-30р). Исключение (для нас) Беларусь.
2. **Не миксуйте** группы (**сегментируйте!**) – метод STP: сегментирование, таргетирование, позиционирование.
3. Не берите **слишком маленькие аудитории** / не берите **слишком большие аудитории**
4. «**Последователи**» (конкуренты) – цена подписчика от 6.5р до 20р.
5. Если группа большая – **формат «Продвижение»** работает очень круто! (показывает количество друзей в группе и кнопку «Вступить»). В сравнении — дало цену подписчика 5-10р против 10-15р.
6. **Специальный формат** – очень круто, включайте сразу на один и тот же сегмент несколько разных типов ТГБ (6-12р против 8-14р)
7. **Новинка, акция, скидки – не сработали.**
8. **Церебро** – таргет на активных не сработал.
9. Формат «**Лента**» - жесткие требования к модерации, работает очень таргетированный контент.
10. Для мусульманок **в хиджабе – хиджаб работает**, не хиджаб – нет.
11. **Региональная реклама** — исключайте рекламу на собственную группу; соседние населенные пункты дают такой же трафик; проводите значительно больше экспериментов – **региональный трафик сложнее!**
13. Мы выбрали **трафик в группу** – потому что по совокупным продажам группа победила сайт. Возможно в вашей нише сайт даст большую конверсию
14. **Прочитайте правила площадки РК 😊**

**ВКЛЮЧАЙТЕ ОГРАНИЧЕНИЕ В 100 ПОКАЗОВ НА
ЧЕЛОВЕКА И УСТАНОВЛИВАЙТЕ ЛИМИТЫ РК!**



А ТО БУДЕТ ТАК 😊

**Не забудьте проверить
ТОЧКИ КОНТАКТА!**

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +3
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +172
- Мои Группы +2
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения
- Документы
- Реклама

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- Iq Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание

Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание

Сегодня состоится встреча Таргетированная р...

Видеофабрика

videofabrika.com

Товары Подборки

Добавить товар

🔍 Поиск по товарам

Параметры ▾

60 товаров



Жакет Питерборо голубой
4 800 руб.



Блуза Кентербери с карманами цвета персик
3 000 руб.



Юбка
4 700 руб.



Никита
енен



Жакет Питерборо голубой
4 800 рублей

Цвета: бежевый, коричневый, серый, голубой, тёмно-зелёный
Состав: 70% шерсть, 30% полиэстер
Цена:..



Юбка Брайтон цвета хаки
4 700 руб.



Кейп Глостер
6 500 руб.



Платье Честер со съёмными манжетами бордовое
5 200 руб.



Упаковка товара.
VK – товарная
витрина

Упаковка товара. VK – фотоальбомы

контакте

Rezeda Suleyman

люди сообщества игры музыка помощь выйти

Моя Страница ред.
Мои Друзья +3
Мои Фотографии
Мои Видеозаписи
Мои Аудиозаписи
Мои Сообщения +172
Мои Группы +2
Мои Новости
Мои Ответы
Мои Закладки
Мои Настройки

Приложения
Документы
Реклама

Моя Банда
Менеджер Голосов
Хроники Астерии
Пираты Карибского
Крокодил
Викинги
IQ Тест Айзенка
Аудио Плеер 1

Напоминание
Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание
Сегодня состоится встреча
Таргетированная р...

Фотографии сообщества

64 альбомов | Комментарии к альбому

СВЫШЕ 50 ТОЧЕК ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ

Фотографии со страницы сообще... 70

Лето - 30%

13

Welcome to Great Britain - осень...

Расслабленность лета сменяется целеустремленностью осени – началом нового рабочего и учебного года. У каждого из нас новые планы и цели. Чтобы соответствовать высоте поставленных задач и справиться на все 100%, нужен особый настрой. Для лайвливых университетов и рабочих городов – вдохновляющий пример того, как добиваются успеха со вкусом. Передавай...

249

Весна - скидки 40%

15

Девушки в одежде Rezeda Suley... 687

ДИСКОНТ 70% скидки 8

- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- IQ Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание
Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание
Сегодня состоится встреча
Таргетированная р...

Никита Флоринский

люди сообщества игры музыка помощь выйти

Новости Обновления Комментарии Новая запись

Последние новости

Фильтр

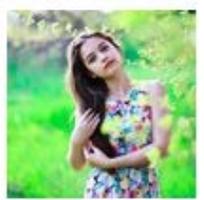
National Geographic Россия



34 фотографии, минуту назад

Алсу Хафиз добавила в друзья 1 человека

Online



Рената Ялкапова

4 минуты назад

Warface



Упаковка товара. VK – менеджер

Диана Амирова

Online



Rezeda Suleyman

**ГРАФИК РАБОТЫ
ПН-ПТ
с 10⁰⁰ до 18⁰⁰**

по московскому времени
rezedasuleyman.com
Бесплатный телефон: 8-800-333-91-43
What's app: +7-925-617-53-50

Отправить сообщение

Диана у Вас в друзьях

Подписчики Дианы 3

Отправить подарок

Диана Амирова

Онлайн заказы Rezeda Suleyman, пон-пят 10-18

День рождения: 7 октября 1991 г.

Место работы: Rezeda Suleyman

Языки: Русский

Показать подробную информацию

10 фотографий

все



31 запись



Диана Амирова



Rezeda Suleyman

вчера в 13:30

Online

Кожаная юбка – довольно привлекательная вещь. Оцените ее по достоинству!

Заказ доступен на сайте: <http://goo.gl/GKHDFn>

Юбка Брайтон

Показать полностью..



• ТАБЛИЦА РАЗМЕРОВ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ •

Rezeda Suleyman

Российские размеры	Европейские размеры	Обхват груди	Обхват талии	Обхват бедер	Рост
40	S	80	58-62	88	170
42		80-84	62-67	88-92	
44	M	84-88	67-71	92-96	
46		88-92	71-75	96-100	
48	L	92-96	75-79	100-104	
50		96-100	79-83	104-108	

Упаковка товара.
ВК –
фотоальбомы

[Редактировать описание](#)

11 сентября 2015 | [Указать место](#) | [Мне нравится](#) ❤️ 6



Rezeda Suleyman
Welcome to Great Britain - осенняя

Упаковка товара. VK – фотоальбомы

Блуза 1600р; Юбка 3000р

 ДОСТУПЕН ПРЕДЗАКАЗ - напишите Диане Амировой

 Ещё больше моделей: <http://goo.gl/81SDhx>

 Адреса магазинов: <http://goo.gl/rL1jLT>

Добавлена 1 сентября 2015 | [Указать место](#) | [Мне нравится](#)  32



Rezeda Suleyman

 [Блуза](#) Ливерпуль

Артикул: 15-B2.01

Цвета: чёрный, молочный, какао

Состав: 95% вискоза, 5% эластан

Цена: 1600 р.

Размеры: S, M, L

1 сен в 22:23 | [Ответить](#)



Rezeda Suleyman

 [Юбка](#) Йорк

Артикул: 15-54.05

Цвета: голубой, чёрно-белый, терракот

Состав: 55% п/э 35% вискоза 5% эластан

Цена: 3000 р.

Размеры: S, M, L

Описание: Если вдруг кого-то захватит осенняя хандра – нужно надеть Йорк и пойти гулять. Знаменитый узор «вензель» вдохновляет на королевскую осанку, сияющую улыбку и превосходные манеры. Аккуратно уберите назад тот серый свитер и позвольте себе немного роскоши.

5 сен в 14:23 | [Ответить](#)



Rezeda Suleyman

Welcome to Great Britain - осенняя коллекция 2015

[Отметить человека](#)

[Поделиться](#)

[Сохранить к себе](#)

[Действия](#) ▾

[Удалить](#)

[Открыть оригинал](#)

Упаковка товара. Look от подписчицы

С любовью и наилучшими пожеланиями ваша преданная и постоянная клиентка Лейсан 🌸🌸🌸🌸🌸🌸🌸"

Кстати, юбочка еще есть в наличии;) Для заказа пишите в личку Диана Амирова.

=====

😊 Мы ждем ваши фото в нарядах от Rezeda Suleyman здесь:
https://vk.com/album-27258011_144461105

🌸 Милые красотулечки, вы можете поучаствовать в конкурсе "Девушка месяца-СЕНТЯБРЬ"! и выиграть платье от Rezeda Suleyman!

Правила конкурса здесь: https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_54945
Фотоальбом конкурсанток здесь: https://vk.com/album-27258011_213960064



вчера в 16:47

👍 39 Мне нравится ❤️ 155



Аниса Заляева



вчера в 19:50 | Ответить



Алёна Рябова

счастливая девушка наряды не считает 😊 Лейсан - просто счастливица 😊

вчера в 20:29 | Ответить



Rezeda Suleyman

Кожаная юбка – довольно привлекательная вещь. Оцените ее по достоинству!

Заказ доступен на сайте: <http://goo.gl/GKHDFn>

👉 Юбка Брайтон

[Показать полностью..](#)



вчера в 13:30

Поделиться 🗨 7 Мне нравится ❤ 134

[Показать все 18 комментариев](#)



Sitara Abdullaeva

Эта юбка легкая))

сегодня в 0:59 | [Ответить](#)



Sitara Abdullaeva

Упаковка товара.
Товарные посты

Упаковка товара. Товарный пост (скрытый)



Rezeda Suleyman

Автор неизвестен.

Чужая женщина — загадка для мужчины...

Её так хочется... скорее разгадать...

Ей всё к лицу, включая мелкие морщины.

[Показать полностью..](#)



Гулюша Маннанова

14 сен в 11:30

Поделиться 50 Мне нравится 287

Упаковка товара. Видео контент



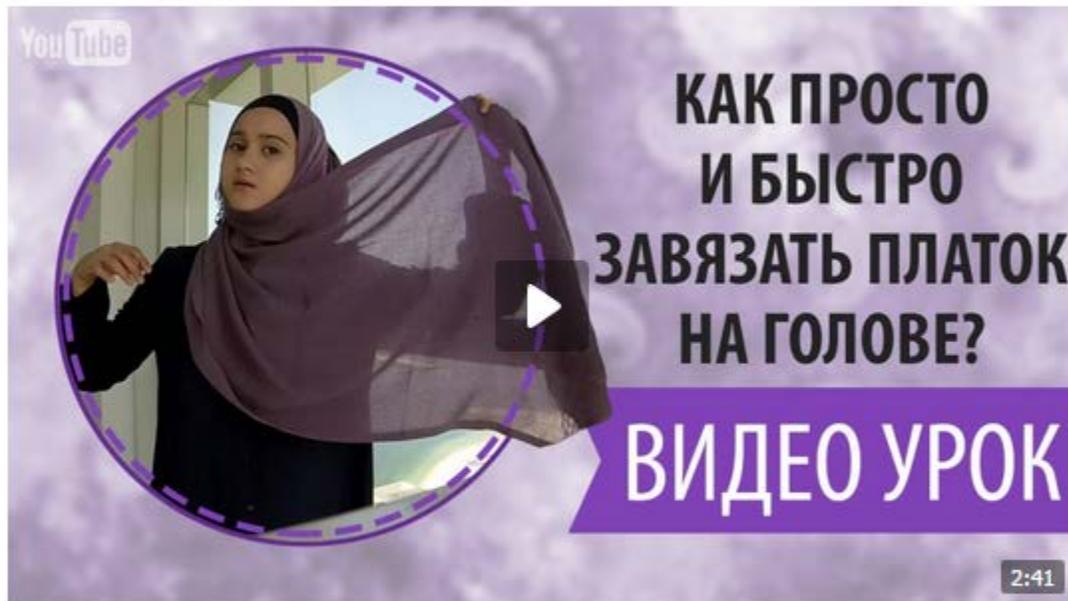
Rezeda Suleyman

🙏 Резедуша по многочисленным просьбам записала видео "Как завязать платок". 🙏

😊 Остались вопросы? Пишите в комментарии!

⚠️ Понравилось видео? Сделайте репост и сохраните к себе на стену!

[Показать полностью..](#)



📺 **Как завязать платок?**

6 652 просмотра



Rezeda Suleyman Russia

[goo.gl](#)

Rezeda Suleyman - отечественный производитель дизайнерской одежды для женщин. Компания является лидером..

13 сен в 15:07

Поделиться 🗨️ 391 Мне нравится ❤️ 1765



Rezeda Suleyman

ЧТО НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ? 🤔



ЧТО НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ?

Открытое голосование

Жакет Вустер

178

54.6%

Блуза Кентербери с карманами

54

16.6%

Юбка со шлицей Ноттингем

94

28.8%

Упаковка
товара.
Опросы

Упаковка товара. Коллажи



Rezeda Suleyman
Rezeda Suleyman Collage



12 сен в 11:30

Поделиться 🗣️ 13 Мне нравится ❤️ 138

Упаковка товара. Пост с альбомом



Rezeda Suleyman

➔ Девочки - мы обновили альбом нашей осенней коллекции. 😓 Уффф - это было правда нелегко! Огромное количество фотографий, описание, детали, постарались ничего-ничего не забыть!

⚠ Все бегом смотреть новиночки здесь: https://vk.com/album-27258011_220630437 - в комментариях вы найдёте описание, размеры, цену, состав тканей!

[Показать полностью..](#)



10 сен в 16:19

Поделиться 10 Мне нравится 37

Упаковка товара. Закрепленный пост и аватар

В контакте Поиск люди сообщества игры музыка ► помощь выйти

Моя Страница ред.
Мои Друзья +3
Мои Фотографии
Мои Видеозаписи
Мои Аудиозаписи
Мои Сообщения +172
Мои Группы +2
Мои Новости
Мои Ответы
Мои Закладки
Мои Настройки

Приложения
Документы
Реклама

Моя Банда
Менеджер Голосов
Хроники Астерии
Пираты Карибского
Крокодил
Викинги
Iq Тест Айзенка
Аудио Плеер 1

Напоминание
Сегодня день рождения Эльвиры Абрамчиковой

Страница

Rezeda Suleyman
Новая осенняя коллекция 2015 "Welcome to Great Britain" уже в альбомах! Приятного просмотра :)

👉 Лидер в сегменте мусульманской дизайнерской одежды и лидер в области межконфессиональной дизайнерской одежды Rezeda Suleyman рада представить вашему вниманию нашу осеннюю коллекцию: 🇬🇧 "Welcome to Great Britain". В ближайшее время с нашего центрального склада караваны одежды поедут в 12 бутиков, 42 шоу-рума и к 50 оптовым партнёрам.

Показать полностью..



5 сен в 13:15 15 Мне нравится 765

Перейти к записи ►

СВЫШЕ 50 ТОЧЕК ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ

www.rezedasuleyman.com
what's app: +7 925 617-53-50

Rezeda Suleyman

ПОДПИШИСЬ

Управление страницей
Рекламировать страницу

Упаковка товара.
Имиджевые и
каталожные фотки





rezedasuleymanofficial

ПОДПИСКИ



Rezeda Suleyman Designed fashion clothes 12 бутиков

vk.com/rezedasuleyman Tel: 8 800 333-91-43 What's app: +7(925)617-53-50 Доставка по всему миру vk.cc/4c2IWK

1,470 публикаций

25.8k подписчиков

Подписки: 5,959

Упаковка товара.
Инстаграм – как заказать
(контактные данные) и 1
ссылка в шапке



Упаковка товара. Резюмируем фишки.

- Продумайте **маркет-микс**.
- Знайте свою аудиторию.
- Посмотрите наш **жизненный цикл товара**. Продумайте когда вы можете делать распродажу.
- Используйте **товарную витрину в ВК**.
- Продолжайте использовать **фото-альбомы**. В ленте (обновления) они отображаются.
- Не забывайте про удобства заказа через фотоальбомы (добавляйте в каждый альбом «**напоминалки**» для тех, кто смотрит альбом в первый раз.
- Грузите картинки «**перетаскиванием**» для сохранения качества. В переписке для постов картинки пересылайте как **документ**.
- Помните о **mobile** – там совершенно другое отображение!
- **Грузите много фото** одного товара
- Используйте **короткие ссылки** (vk.cc / goo.gl)
- **Аватарка менеджера**.
- **Описание** в альбомах. Action! Менеджер. В **комментариях** больше информации.
- **UGC**. Создайте альбом «**отзывы**». Ваш товар может смотреться не так «в жизни». Мотивируйте грузить конкурсами.
- Создавайте **посты «отзывы»** (look от подписчиц), напоминайте про конкурсы и альбом отзывы.
- В **посты** вставляйте **НЕ НОВУЮ картинку** – а ссылку на товар в альбомах (её потом можно удалить – прикреплённое фото останется). Так подписчики будут лайкать (и переходить) на товар. Не будет дубля.
- **Один товар можно рекламировать по разному**: загрузка в альбомы, отзывы, прямой пост, пост-коллаж, комплектом, цитаты, предложенной новостью от клиента.
- Присмотритесь к **видео контенту** (на модели платье...; точно такой же...).
- Опросы, опросы, опросы.
- **Закрепленный пост, аватар**. Меняйте закрепленный пост раз в неделю. В середине «сезона» вставляйте ссылку на альбом.
- **Инстаграм** – используйте ссылку в шапке. Посты короче. Контактные данные в каждом посте.
- **Инстаграм** – можно использовать разные пропорции!
- **Инстаграм** – тизер-видео анонсы.
- В **Facebook менеджер** не требуется (для страниц) – можно писать в «сообщения».

Кейс №5 – Страница- прокладка

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +235
- Мои Группы +34
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения +2
- Документы
- Реклама

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- IQ Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Анонс ?

Сегодня в 12:00
будет проводиться
трансляция финала
Wagface Open Cup.
[Подробнее >](#)

Детские кафе с
анимацией!
shokokids.ru



Устройте своему
ребенку настоящий
праздник!

ЭМС-фитнес.
М.Смоленская
express-fit.ru



20 минут вместо 60
часов в зале

Rezeda Suleyman » Долой осеннюю хандру! Скидки 30% !

Долой осеннюю хандру! Скидки 30% !

[Редактирование](#) | [История](#)

МАГАЗИНЫ

REZEDA SULEYMAN

МИССИЯ БРЕНДА

ВИДЕО

ДОЛОЙ ОСЕННЮЮ ХАНДРУ

Распродажа дизайнерской одежды от Rezeda Suleyman

Блуза Йорк



~~2600₽~~
1820 Р

[Посмотреть](#)

Блуза Шеффилд



~~2500₽~~
1750 Р

[Посмотреть](#)

Кейп Глостер



~~6500₽~~
4550 Р

[Посмотреть](#)

скидки 30%

Блуза Кентербери



~~3000₽~~
2100 Р

[Посмотреть](#)

Платье Брэдфорд



~~5300₽~~
3710 Р

[Посмотреть](#)

Жакет Норидж



~~6500₽~~
2800 Р

[Посмотреть](#)

30 DAY SUMMARY

Select a date from the graph to filter your Bitlinks.



685
TOTAL CLICKS



663
Dark Traffic
TOP CHANNEL

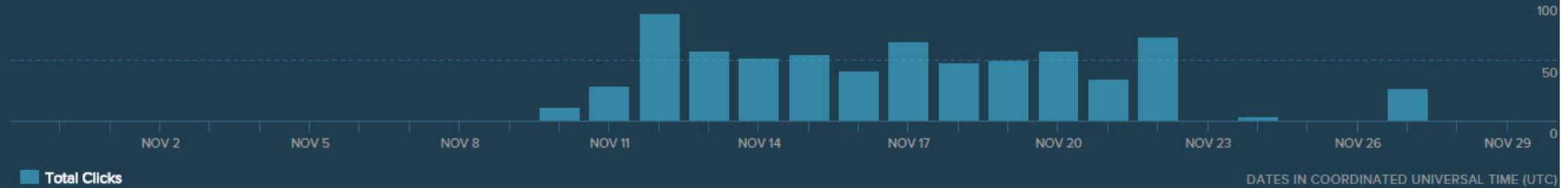


348
Germany
TOP LOCATION

BITLY BRAND TOOLS

Want more than 30 days of data?
Upgrade to Bitly Brand Tools. →

View: Channels | Location



Total Clicks

DATES IN COORDINATED UNIVERSAL TIME (UTC)

Hide Chart

BITLINKS

5 Bitlinks

Sorted by Date

NOV 12

Rezeda Suleyman's Market | 63 items | VK

bit.ly/1HJvf6b

138

NOV 12

Адреса Магазинов | Rezeda Suleyman

bit.ly/1WOaYIP

489

NOV 11

Адреса Магазинов | Rezeda Suleyman

NOV 12

Rezeda Suleyman's Market | 63 items | VK

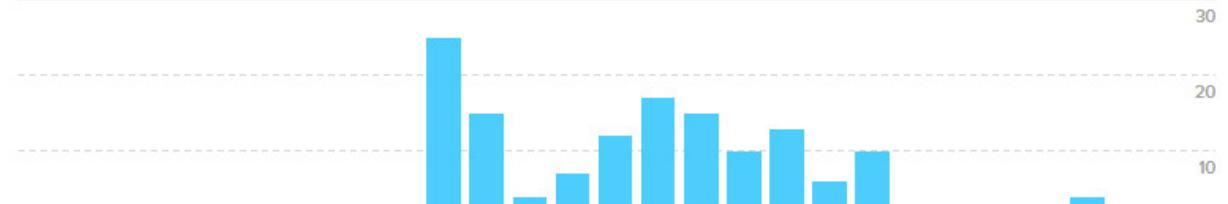
<https://vk.com/market-27258011#2>

bit.ly/1HJvf6b

COPY



CLICKS



В кампании 15 активных объявлений

Выделить: все, запущенные, остановленные

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.43 руб.	0.017 %	23	136 437
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	2,00 руб.	200 руб.	198.13 руб.	0.057 %	57	99 403
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	134.47 руб.	0.066 %	89	134 476
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.71 руб.	0.037 %	51	136 718
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	135.85 руб.	0.043 %	58	135 858
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	182.25 руб.	0.080 %	145	182 255
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	184.37 руб.	0.053 %	97	184 379
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	34.66 руб.	0.058 %	20	34 662
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	2,00 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.073 %	73	99 516
<input type="checkbox"/>	TOP smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	163.54 руб.	0.022 %	36	163 549
<input type="checkbox"/>	Группа RS 4	■	2,00 руб.	1 500 руб.	1 498.34 руб.	0.113 %	847	749 728
<input type="checkbox"/>	Группа RS 5	■	1,00 руб.	200 руб.	199.10 руб.	0.014 %	27	199 129
<input type="checkbox"/>	Группа RS 3	■	2,01 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.096 %	96	100 114
<input type="checkbox"/>	Группа RS 2	■	1,00 руб.	200 руб.	199.01 руб.	0.041 %	81	199 012
<input type="checkbox"/>	Группа RS 1	■	1,00 руб.	200 руб.	199.07 руб.	0.045 %	90	199 074
Всего					3 798.81 руб.	0.065 %	1 790	2 754 310

Цена клика
2 рубля

В директе
от 14 до 42 руб.

На выходе:
+250
ПОДПИСЧИКОВ
+10-20 продаж

Кейс №6 – B2B

ПОДПИСЧИКИ НА БЛОГ

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +1
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +237
- Мои Группы +106
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения +15
- Документы
- Реклама

- Rezeda Suleyman +8
- Франшиза одежды..

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- Iq Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание

Завтра день рождения Марии Ливадной.

Sale 30%! Стулья Eames от 3500!
storeforhome.ru



Только до 14 февраля! Акция на культовые стулья Eames! Успейте купить!

Необычные платки и палантины!
lekso.ru



Страница

Блог Давлета Сулейманова

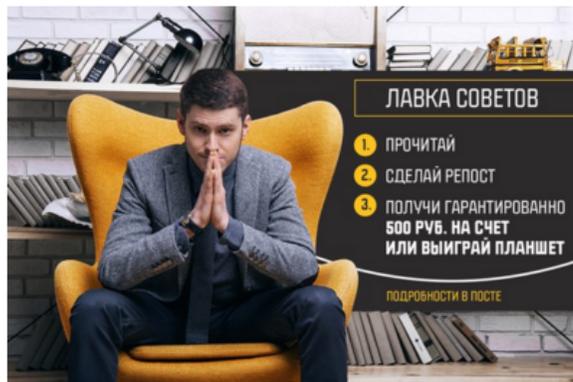
изменить статус

Приветствую вас, друзья. Ассаламу алейкум.

Меня зовут Давлет Сулейманов и я со-основатель и генеральный директор компании Rezeda Suleyman - самой быстрорастущей компании в своем сегменте. На данный момент выручка сети составляет 150 млн рублей в год, мы имеем более 50 точек продаж по всей России.

Также я являюсь со-основателем Главного Практического мероприятия по интернет-торговле "ПрактикаDays"

Показать полностью...



31 янв в 18:03

👍 277

Мне нравится ❤️ 782

Перейти к записи ▶

65 записей

Что у Вас нового?



Блог Давлета Сулейманова

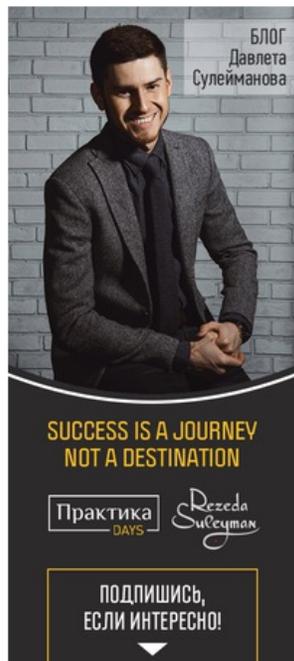
Все хотят!
Все!

Абсолютно все!

Каждый хочет свое. Заработать, поступить, получить, освоить. Все, что только душа пожелает.

Мы легко представляем себе то, что мы хотим. Наши мысли в ярких красках описывают выражи в нашем мозгу, кружа нам голову. Ммм... Закройте глаза и прямо сейчас представьте, что вы хотите. По-настоящему то, что труднодоступно.

Показать полностью...



Управление страницей

Рекламирровать страницу

Статистика страницы

Добавить в закладки

Упоминания сообщества

Вы подписаны на новости ▼

Рассказать друзьям

Подписчики

4 066 подписчиков

- Никита
- Guzel
- Меирбек
- Лилия
- Сергей
- Liana

Ссылки

ред.

Участники

21 Декабря 2015 – 13 Февраля 2016

за сутки

за всё время



Всего участников

**Тестируем всё, что
приходит в голову**



1



2



3



1



2



3



5



6



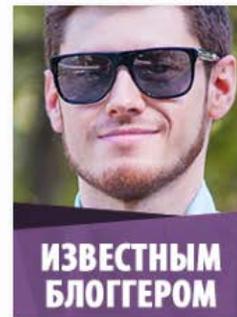
7



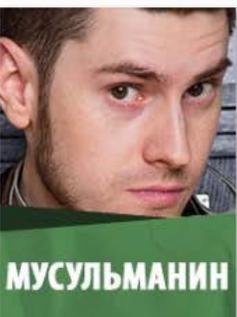
5



6



7



9



10



1



2



3



4



adv



adv



5



6



7



(ОТМЕНА) 16-1 возраст 24-27 жен http://vk.com/subhan_allah редактировать Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании: Блог Давлета
Лимит объявления: 100 рублей
Цена за 1000 показов: 1 рубль
Статус: Остановлено (?)
Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики: Прочее

Целевая аудитория: 24 055 человек
Демография: Женщины от 24 до 27 лет
Группы: Subhan'Allah
Исключить группы: Блог Давлета Сулейманова
Ссылка: http://vk.com/s.davlet?ad_id=26150694
Редактировать

Статистика

Период статистики: За всё время ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Подписки (?)
Февраль 2016	59.61 руб.	0.106 %	63	59 615	1 953	9
	59.61 руб.	0.106 %	63	59 615		9

Твой принц ждёт
тебя и он
Страница



Редактировать

Копировать

6.5 рубля за подписчика

(ОТМЕНА) 16-6 возраст 24-27 жен SMART муслим группы редактировать Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании: Блог Давлета
Лимит объявления: 100 рублей
Цена за 1000 показов: 1 рубль
Статус: Остановлено (?)
Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики: Прочее

Целевая аудитория: 39 267 человек
Демография: Женщины от 24 до 27 лет
Группы:

Исключить группы: Блог Давлета Сулейманова
Ссылка: http://vk.com/s.davlet?ad_id=26162253
Редактировать

Твой принц ждёт
тебя и он
Страница



Редактировать

Копировать

12 рублей за подписчика

**Тестируем разные
группы и разные
баннеры**

13-1 <http://vk.com/jamilastyle> редактировать[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: Блог Давлета
 Лимит объявления: 100 рублей
 Цена за 1000 показов: 1 рубль
 Статус: Остановлено (?)
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека
 Тематики: Прочее

Целевая аудитория: 28 176 человек
 Группы: Мусульманская одежда Платья и Наряды для никаха
 Исключить группы: Блог Давлета Сулейманова
 Ссылка: http://vk.com/s.davlet?ad_id=26150570
[Редактировать](#)

Помоги
 мусульманину
 стать
 Страница



ИЗВЕСТНЫМ
 БЛОГГЕРОМ

[Редактировать](#)[Копировать](#)

нии: Блог Давлета
 ия: 500 рублей
 казов: 0.7 рубля
 казов: Остановлено (?)
 казов: Ограничивать до 100 показов на человека
 Прочее

рия: 196 447 человек
 Мусульманка
 ы: Блог Давлета Сулейманова
http://vk.com/s.davlet?ad_id=26150197
[Редактировать](#)

Ас-салям алейкум
 Страница



УСПЕШНЫЙ
 МУСУЛЬМАНИН

[Редактировать](#)[Копировать](#)**Статистика**

Период статистики: За всё время ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Подписки (?)
Февраль 2016	99.27 руб.	0.057 %	57	99 279	666	6
	99.27 руб.	0.057 %	57	99 279		6

ки: За всё время ▾

	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Подписки (?)
	499.57 руб.	0.054 %	360	671 234	15 509	68
	499.57 руб.	0.054 %	360	671 234		68

16 рублей за подписчика

8 рублей за подписчика

**Находим сочную
гипотезу:
«Принц-мусульманин»,
Но заказчик не хочет
такие баннеры**

**Тогда используем 2ое – 3ье
место по конверсионности
и «стреляем» в аудиторию
побольше, но не забываем
параллельно сравнить со
своей аудиторией**

3-2 Подписчики RS продвижение (9.9 рубля подписчик, удачно) [редактировать](#) [Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: **Блог Давлета**
 Лимит объявления: 500 рублей
 Цена за 1000 показов: 1 рубль
 Статус: **Остановлено (?)**
 Ограничение показов: **Ограничивать до 100 показов на человека**
 Тематики: **Прочее**

Блог Давлета Сулейманова
4 000 подписчиков



Подписаться

Редактировать

Копировать

Целевая аудитория: **63 004 человека**
 Группы: Rezeda Suleyman, Франшиза одежды — бизнес с Rezeda Suleyman, Rezeda Suleyman Сыктывкар, Rezeda Suleyman Нальчик, Rezeda Suleyman Уфа ТЦ Аркада, Rezeda Suleyman - только для партнёров, "Rezeda Suleyman" г. Нижнекамск, Rezeda Suleyman Екатеринбург, Rezeda Suleyman Уфа, Rezeda Suleyman Когалым, Rezeda Suleyman Дисконт Казань, Rezeda Suleyman Белая Церковь, Rezeda Suleyman Оренбург, Rezeda Suleyman Караганда, Rezeda Suleyman Кемерово, Rezeda Suleyman Новый Уренгой, Rezeda Suleyman Нефтекамск, Rezeda Suleyman Казань, Rezeda Suleyman Ижевск, Rezeda Suleyman Днепрпетровск, Rezeda Suleyman Казань, Rezeda Suleyman Team, Резеда Сулейман в Павлодаре, Rezeda Suleyman Краснодар, Rezeda Suleyman Новосибирск (бутик)

Исключить группы: **Блог Давлета Сулейманова**
 Ссылка: http://vk.com/s.davlet?ad_id=26120838
[Редактировать](#)

Статистика

Период статистики: **За всё время** ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Подписки (?)
Февраль 2016	499.06 руб.	0.041 %	207	499 067	10 887	37
	499.06 руб.	0.041 %	207	499 067		37

30 рублей за подписчика – дорого, тормозим

Тест копия 1005043276 на биг аудитория [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: **Блог Давлета**
 Лимит объявления: 1 500 рублей
 Цена за 1000 показов: 0.71 рубля
 Статус: **Остановлено (?)**
 Ограничение показов: **Ограничивать до 100 показов на человека**
 Тематики: **Прочее**

Ас-салям алейкум
Страница



МУСУЛЬМАНИ ДЕЛАЕТ БИЗНЕС

Редактировать

Копировать

Целевая аудитория: **983 187 человек**
 Группы: Veil- женственная одежда скромных, Kamaal ♥ Hijab Store, Мусульманская одежда Платья и Наряды для никаха, Журнал "Аиша", AMANI, Usaira Gumerova - бренд женственных платьев, I M A N I, □lovestanbul□ – палантины□пашмина, Дизайнерская одежда. Юлия Исламова, Muslim clothes from Lily Hamidullova, GOLOVKOVA SHOP, Annah Hariri, Нахия Галимова, Dear Collection (official), " Муна -MOONA-مضى " одежда для мусульманок, S A M I R A, Заманча милли киём | TATARÇA CASUAL, Кадровый центр "Амаль", Mariana Valerie, ♡ Развитие семьи мусульман ♡, Ислам - Аяты, Хадисы. Академия Медина, Дневник мусульманки © Ислам, Мусульманка, Интересно об Исламе, Subhan'Allah

Исключить группы: **Блог Давлета Сулейманова**
 Ссылка: http://vk.com/s.davlet?ad_id=26184067
[Редактировать](#)

Статистика

Период статистики: **За всё время** ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)	Подписки (?)
Февраль 2016	1 499.46 руб.	0.039 %	812	2 072 679	39 481	133
	1 499.46 руб.	0.039 %	812	2 072 679		133

9.25 – 11 рублей за подписчика

Выводы: конверсия сохраняется на уровне 17% из любой женской мусульманской аудитории. На большую аудиторию нужно давать по минимальному CPM (иначе растёт стоимость клика и CPL).

Для уменьшения CPL нужно тестировать баннеры. Т.к. с большим изображением цена клика минимум 2 рубля, то рекламу нужно откручивать по показам.

Протестировать разные возрасты на той же аудитории + пол.

31	Объявление	Потрачено	Переходы	CPC	Подписки	CPL	Конверси	Мусульманские группы, делим аудиторию по возрасту
32	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26206596	99,62р.	26	3,83р.	0	99,00р.	0,00%	18-21
33	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207402	99,43р.	37	2,69р.	6	16,57р.	16,22%	21-24
34	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207421	99,32р.	42	2,36р.	5	19,86р.	11,90%	24-27
35	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207495	99,39р.	39	2,55р.	6	16,57р.	15,38%	27-30
36	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207387	99,33р.	36	2,76р.	4	24,83р.	11,11%	до 18
37	ИТОГО:	497,09р.	180	2,76р.	21			
38	СРЕДНЕЕ:				4,2	35,37р.	10,92%	
39								
40	Объявление	Потрачено	Переходы	CPC	Подписки	CPL	Конверси	Мусульманские группы, делим аудиторию по полу
41	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207512	99,32р.	49	2,03р.	6	16,55р.	12,24%	Женщины
42	https://vk.com/ads?act=office&union_id=26207540	99,39р.	55	1,81р.	4	24,85р.	7,27%	Мужчины
43	ИТОГО:	198,71р.	104		10			
44	СРЕДНЕЕ:				5	20,70р.	9,76%	

Сегментация по полу/возрасту не удалась.

Возвращаемся к лучшим креативам – начинаем смотреть группы и «сгораемость».

Выводы: давать на группы SMART без сегментации по возрасту, но на женщин.

Цена подписчика от 6.5 до 11 рублей.

Баннеры – определены.

11 руб. подписчик, но CTR можно поднять раза в 2-3 (0.03%)

LIKE big test 6 [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании:	Блог Давлета
Лимит объявления:	100 рублей
Цена за 1000 показов:	0.71 рубля
Статус:	Остановлено (?)
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики:	Прочее
Целевая аудитория:	181 329 человек
Группы:	Цель: 1 миллиард рублей за год., Like Бизнес 4.0, LIKE БИЗНЕС 3.0, Премиум занятие LIKE БИЗНЕС 1.0, Like Бизнес 4.0 - уже 8 ноября, Like Бизнес 4.0 - уже 8 ноября, Урок "Like Бизнес 3.0". Как привлечь клиентов?, Like Бизнес 4.0 - уже 8 ноября, Старт курса Like Бизнес 6.0 - 20 МАРТА СПб, Like Бизнес vol. 2.0, Like Бизнес 4.0 - уже 8 ноября, Like Бизнес 5.1, Like Бизнес 4.0 - уже 8 ноября, Открытый урок LIKE БИЗНЕС 1.0, Интенсив "Like Бизнес 3.0", Выиграй бесплатное посещение воркшопов от Like!, Подпишись на YouTube-канал Аяза и выиграй iPhone, Бесплатная конференция Аяза Шабутдинова Ижевск, Лайк-конференция с Аязом Шабутдиновым, Бизнес-сообщество LIKE, Бизнес блог Coffee Like, Реалити-шоу. Взлом Матрицы в Бизнесе, БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ с Аязом Шабутдиновым, Цитатник Аяза Шабутдинова
Исключить группы:	Блог Давлета Сулейманова
Ссылка:	http://vk.com/s.davlet?ad_id=26207876 Редактировать

Нужен наставник?

[Спроси](#)

[Страница](#)



18+

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

Статистика

Период статистики: [За 7 дней](#) ▼

Идём искать кейсы таргета на Аяза, находим

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Подписчики 1-2-4 потока	II	7.51 руб.	500 руб.	493.04 руб.	0.451 %	313	69 370
<input type="checkbox"/>	Подписчики Аяза 2	II	4.77 руб.	400 руб.	395.25 руб.	0.135 %	172	127 682
<input type="checkbox"/>	Подписчики Аяза 1	II	2.05 руб.	100 руб.	98.46 руб.	0.040 %	19	48 032
<input type="checkbox"/>	Подписчики Крис 3	II	5.94 руб.	400 руб.	394.33 руб.	0.289 %	220	76 116
<input type="checkbox"/>	Подписчики Крис 2	■	4.33 руб.	100 руб.	39.32 руб.	0.112 %	16	14 280
<input type="checkbox"/>	Подписчики Крис 1	■	2.95 руб.	100 руб.	37.24 руб.	0.125 %	18	14 363
<input type="checkbox"/>	Подписчики 3-го потока 1	II	11.91 руб.	1 000 руб.	426.42 руб.	0.413 %	203	49 212
<input type="checkbox"/>	Подписчики Галии 3	■	2.05 руб.	100 руб.	43.26 руб.	0.049 %	8	16 433
<input type="checkbox"/>	Подписчики Галии 2	■	2.05 руб.	100 руб.	32.24 руб.	0.040 %	6	14 948
<input type="checkbox"/>	Подписчики Галии 1	II	2.05 руб.	100 руб.	96.57 руб.	0.070 %	21	30 016

Блог: **Жизнь Крис. Девушки без юбки.**

Меняйся. Меняй.

Я здесь! Я прилетела! Я вернулась
И меня захлестнула большая волна.
Мне на секунду показалось, что я захлебнулась!
Вы видели цунами, которое смывает города?

Показать полностью...



DJ Snake & AlunaGeorge – You Know You Like It 4:07

Итак, вопрос к крутым и не очень крутым бизнесменам...Вспомните скорее свой первый опыт/первую нишу. Как это было? Открытое голосование

- Не смог найти подходящий товар/услугу и решил создать/открыть её сам.
- Собрались с друзьями и сообразили на троих.
- Проанализировал рынок и нашел подходящую свободную нишу.
- Заказал на алиэкспресс себе, друзьям, друзьям друзей, а потом и клиентам.
- Полетел в Китай, увидел, купил, привез, продал, получилось, систематизировал.
- Написал крутой бизнес план, вложил кучу денег, но что-то пошло не так, потерял кучу денег, составил резюме и нашел работу по найму.
- Пришел учиться в #likebz, там всё четко разложили и помогли выбрать нишу.

Проголосовало **295** человек.

[Получить код](#)



[Добавить в закладки](#)

[Подписаться](#)

Подписан 71 Ваш друг

Подписчики

1 280 подписчиков



Кирилл



Владислав



Septième



Марина



Евгений



Дмитрий

Ссылки

4 страницы



DRIFTBOARD.RU
driftboard.ru



Instagram: driftboard.ru
instagram.com



Гироскутеры. Москва.
DriftBoard
DRIFTBOARD

https://publer.wildo.ru

В тексте:

В ссылке:

Период: [\[сбросить\]](#)

Тип:
 Сайт
 Паблик
 Страница ВК
 Видео

Формат:
 Изображение и текст
 Большое изображение

Страна:
 RU
 UA
 BY
 KZ

Пол:
 Мужской
 Женский

1

Результатов: 2

Блог: жизнь Крис.
Страница



БИЗНЕС ПО ЖЕНСКИ

[Подробнее](#)

Блог: жизнь Крис.
Страница



БИЗНЕС В СТИЛЕ ЛАЙК

[Подробнее](#)



Репосты:

было потрачено 9950 рублей, из них 8000 на рекламу, 1950 рублей менеджеру. Всего было 5 постов.

Приблизительная стоимость подписчика: 14.15 рублей

ТГБ:

Общие затраты: 13 278 рублей

Всего подписчиков: 885

Стоимость подписчика: 15 рублей

Итого по затратам: 23 228 рублей

Всего за это время вступило 1588 подписчиков, средняя цена 14.62 рубля за подписчика.

Самые дешевые подписчики получились на уровне 8 рублей (после теста на сгораемость).

Точно такие же тесты нужно проводить и в других рекламных компаниях

<input type="checkbox"/>	12	Детские и молодежные пухфики (№ 9404890) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	03.06.2014	106.20	231	0.00
<input type="checkbox"/>	13	ФНК-Мебель-Поиск-Центр (№ 9474576) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. Наивысшая позиция Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	07.06.2014	285.79	779	0.00
<input type="checkbox"/>	14	ФНК-Рестораны-Поиск-Москва (№ 9479232) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	08.06.2014	24.91	37	0.00
<input type="checkbox"/>	15	Товары в наличии (№ 9601577) Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	19.06.2014	0.00	0	0.00
<input type="checkbox"/>	16	ФНК-Мебель-Поиск-Северный-Кавказ (№ 9690199) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	29.16	100	0.00
<input type="checkbox"/>	17	"ФНК-Мебель-Поиск-Поволжье" (№ 9691199) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	53.78	156	0.00
<input type="checkbox"/>	18	«ФНК-Мебель-Поиск-Северо-Запад» (№ 9691214) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	49.98	107	0.00
<input type="checkbox"/>	19	"ФНК-Мебель-Поиск-Юг" (№ 9691288) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	35.00	75	0.00
<input type="checkbox"/>	20	"ФНК-Мебель-Поиск-Сибирь" (№ 9691322) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	93.48	236	0.00
<input type="checkbox"/>	21	"ФНК-Мебель-Поиск-Дальний-Восток" (№ 9691379) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	19.17	56	0.00
<input type="checkbox"/>	22	"ФНК-Мебель-Поиск-Урал" (№ 9691414) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	95.21	207	0.00
<input type="checkbox"/>	23	"ФНК-Мебель-Поиск-Москва" (№ 9691684) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	30.06.2014	467.23	858	0.00
<input type="checkbox"/>	24	ФНК-Гостиния-Москва (№ 10272618) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. Наивысшая позиция Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	06.09.2014	373.33	435	0.00
<input type="checkbox"/>	25	ФНК-Мебель-Поиск-Москва (№ 10272619) Статистика Разархивировать Параметры	Тематич. пл. По мин. цене Доп. фразы OpenStat	🔒 Кампания перенесена в архив	06.09.2014	100.00	150	0.00



Точно такие же тесты нужно проводить и в других рекламных компаниях

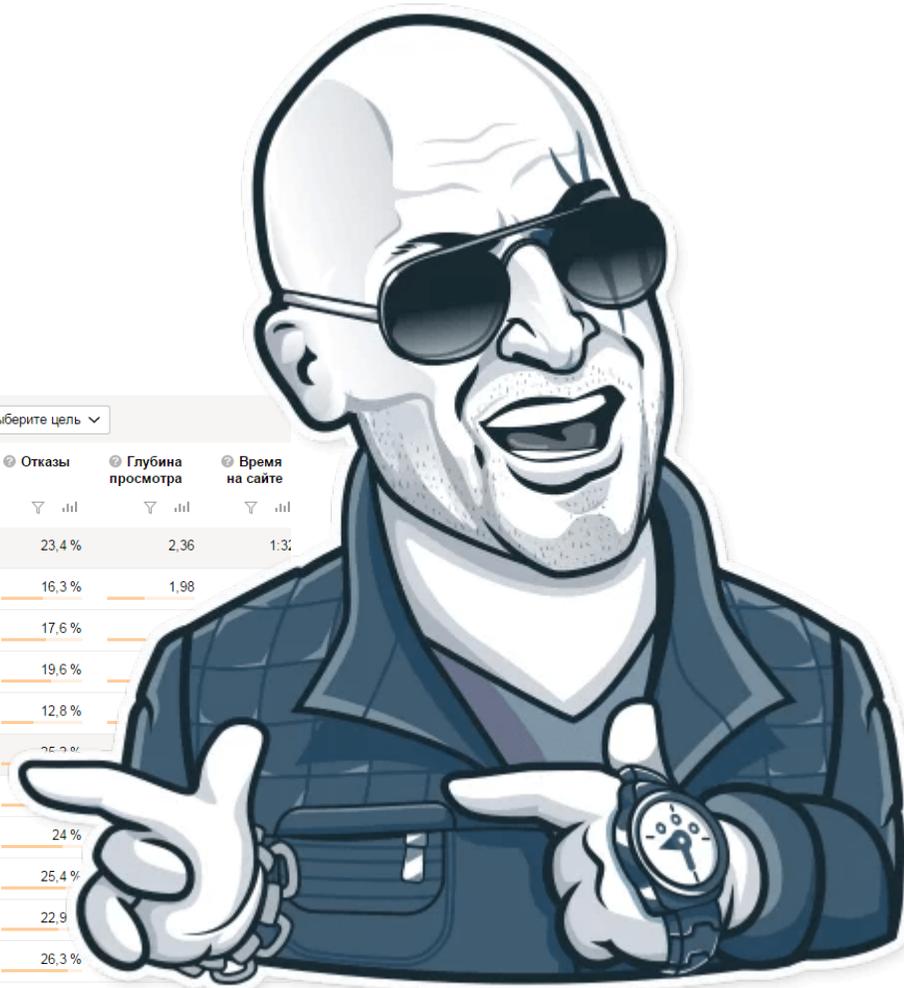
Группировки Скрывать статистически недостоверные данные ⚙ Метрики Цель: Кнопка "Отправить" Масштаб по умолчанию

Кампания Яндекс.Директа, Объявление Яндекс.Директа, Условие подбора объявления, Поисковая фраза (Директ)

	Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
	▼ %	▼ %	▼ %	▼ %	▼	▼
<input type="checkbox"/> Итого и средние	0,037 %	15	12	0 %	15,9	17:28
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Бренды-РСЯ (N-10355397)	0,61 %	7	6	0 %	10,7	11:53
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Юг (N-10352533)	0,23 %	1	1	0 %	81	39:23
<input type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Урал (N-10355394)	0,24 %	1	1	0 %	19	1:06:22
<input type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Юг (N-10355379)	0,22 %	2	1	0 %	8	4:47
<input type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Северо-Запад (N-10355376)	0,13 %	1	1	0 %	6	11:22
<input type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Сибирь (N-10355385)	0,24 %	2	1	0 %	8	2:51
<input type="checkbox"/> ФНК-Прихожая-Поиск-Сибирь (N-10355406)	0,16 %	1	1	0 %	5	13:34
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Центр (N-10352475)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Северо-Запад (N-10355363)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Юг (N-10355364)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Сибирь (N-10352536)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Поволжье (N-10352525)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Северо-Запад (N-10352528)	0 %	0	0	-	-	-
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Северный-Кавказ (N-10352489)	0 %	0	0	-	-	-

Скрывать статистически недостоверные данные ⚙ Метрики Выберите цель

	Визиты	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
	▼ %	▼ %	▼	▼
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Прихожая-Поиск-Сибирь (N-10355406)	32 675	23,4 %	2,36	1:3:
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Бренды-РСЯ (N-10355397)	1 408	16,3 %	1,98	
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Сибирь (N-10355366)	1 076	17,6 %		
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Москва-МО (N-10352551)	996	19,6 %		
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Бренды-РСЯ (N-10355397)	985	12,8 %		
<input checked="" type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Сибирь (N-10355366)	869	25,2 %		
<input type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Центр (N-10355357)	834			
<input type="checkbox"/> ФНК-Стили-Поиск-Сибирь (N-10355421)	826	24 %		
<input type="checkbox"/> ФНК-Стили-Поиск-Центр (N-10355415)	798	25,4 %		
<input type="checkbox"/> ФНК-Бренды-Поиск-Северо-Запад (N-10355376)	782	22,9 %		
<input type="checkbox"/> ФНК-Мебель-Поиск-Центр (N-10352475)	697	26,3 %		
<input type="checkbox"/> ФНК-Стили-Поиск-Юг (N-10355418)	695	24,9 %	2,57	1:2:
<input type="checkbox"/> ФНК-Гостиная-Поиск-Юг (N-10355364)	684	25,6 %	1,49	0:4:
<input type="checkbox"/> ФНК-Прихожая-Поиск-Сибирь (N-10355406)	625	26,4 %	1,33	0:3:
<input type="checkbox"/> ФНК-Прихожая-Поиск-Юг (N-10355402)	614	26,1 %	1,42	0:3:
<input type="checkbox"/> ФНК-Стили-Поиск-Северо-Запад (N-10355416)	596	24,3 %	2,04	1:1:



SMM

АНАЛИТИКА

**(сейчас будут сухие скучные
цифры)**

ПС: данные на лето



+4 782

Было 60 120 – Стало 64 902

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

В предыдущем месяце: **+4 604**

Скорость прироста: **+4%** (впм: +34%)

**По сравнению с аналогичным
месяцем**

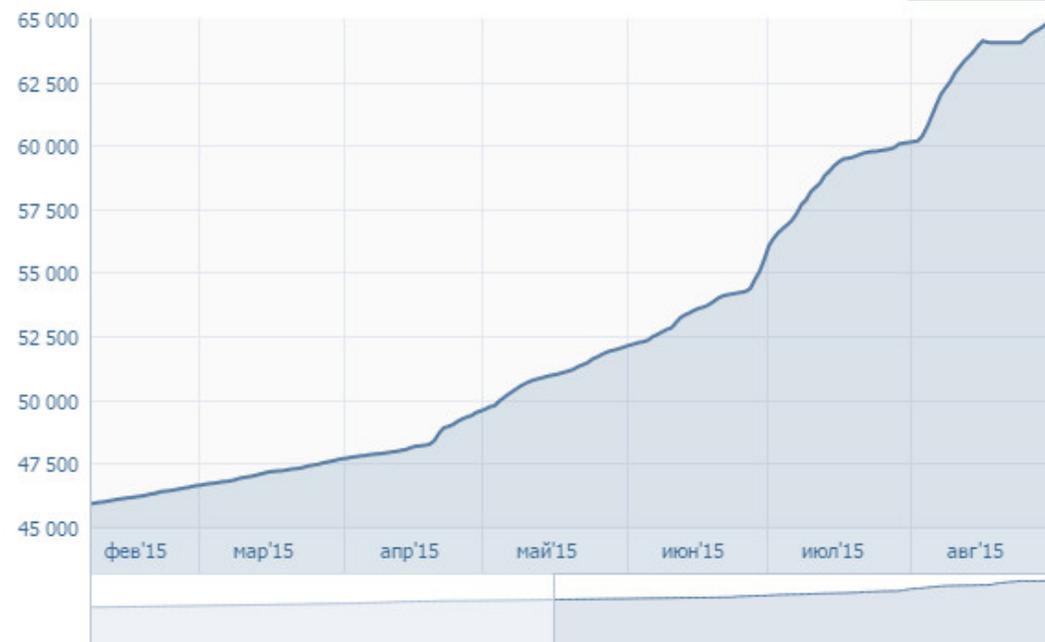
Скорость прироста: **+358%**

Участники

4 Февраля 2015 – 2 Сентября 2015

за сутки

за всё время



Всего участников



Новые участники

Вышедшие участники



Количество
подписчиков

+6 396

В прошлом месяце
+2 253

Новых подписчиков: **+10 031.**

Отписалось: **-2 872**

В прошлом месяце. Новых: **+3 776.** Отписалось: **-1 523**

Лайков

-8 289

В прошлом
месяце: **+13 713**

Постов

-87

В прошлом
месяце: **+106**

Комментариев

+592

В прошлом
месяце: **+566**



Уникальные посетители

-7 337 (-16%)

В прошлом месяце: +6 681

Было 44 579 – Стало 37 242

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

Скорость прироста: **0%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+88%**

Просмотры

-47 927 (-18%)

Было 257 334– Стало 209 407

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

Скорость прироста: **-5%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+90%**



Охват

-791 621

Было 1 246 938 – стало 455 317

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

В прошлом месяце: **+ 544 614**

Скорость прироста: **-%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+103%**

Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Мои Новости.





Количество людей,
совершивших хотя бы 1
действие*

22 872

(+30% / 17 625)*

Количество людей,
совершивших 3 действия

2 879

(-20% / 3 589)*

Количество людей,
совершивших хотя бы 1
действие в подписчиках

6 996

(+18% / 5 925)*

Пользователи НЕ подписчики,
совершившие хотя бы 1
действие

15 876

(+36% / 11 700)*



Показатель	Описание	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Динамика май/апр	Динамика июнь/май	Динамика июль/июнь	Динамика авг/июль
engagement-rate	Engagement Rate, Степень вовлечённости — процент участников сообщества, которые сделали хотя бы одно действие в нём.	3,726	3,471	8,962	9,846	10,777	0,255	5,491	0,884	0,931
100% • M1 / M0										
engagement-rate-sb	Engagement Rate (SocialBakers version), Степень вовлечённости по версии SocialBakers — процент реакций на посты сообщества, приходящийся на каждого участника.	0,200	0,365	0,359	0,402	0,414	0,165	-0,006	0,043	0,012
$((Cm + Lk + Rp) / \#posts) \cdot (100\% / M0)$										
core-index	Core Index, Индекс ядра — качественный показатель вовлечённости пользователей.	16,374	12,722	21,84	20,363	12,587	-4,012	9,118	-1,477	-7,776
100% • K3 / K1										
members-index	Members Index, Индекс участников — качественный показатель вовлечённости участников сообщества. Доля активного ядра по отношению ко всему ядру.	24,781	24,834	39,769	41,806	30,174	0,053	14,935	2,037	-11,632
100% • M3 / M1										
external-index	External Index, Индекс внешних пользователей — качественный показатель вовлечённости пользователей, не являющихся участниками сообщества.	8,937	4,576	8,824	9,504	4,837	-4,361	4,248	0,68	-4,667
100% • E3 / E1										
activity-k1	Activity K1, Активность ядра — среднее количество действий, приходящееся на каждого пользователя, совершившего хотя бы одно.	2,353	3,001	3,03	3,058	2,007	0,648	0,029	0,028	-1,051
$(Cm + Lk + Rp) / K1$										
activity-k3	Activity K3, Активность активного ядра (простите за тавтологию) — среднее количество действий, приходящееся на каждого пользователя, совершившего хотя бы три.	14,059	23,587	13,875	15,019	15,945	9,528	-9,712	1,144	0,926
$(Cm + Lk + Rp) / K3$										

SMM

KPI

KPI SMM

- **Качественный** и **количественный** под каждый канал и каждую группу
- Кач: какую **аудиторию** привлекать
- Кач: соблюдение **контент-плана**
- Кач: проведение **акций**, конкурсов
- Кач: освещение **MICE** (событий)
- Кол: основные маркетинговые метрики – **охват, узнаваемость, осведомленность, потребление** (подписчики, лайки, репосты, комментарии, переходы на сайты, воронка продаж), **лояльность (NET PROMOTER SCORE)**.
- Share of voice / tone of voice
- Экономия на рекламе (не через биржи, а напрямую)

Инструменты:

- Socialstats.ru
- amplifr.com
- iconosquare.com
- Яндекс.метрика / Analytics
- Google Docs (для контент плана)
- Статистика ВК, Facebook
- picstats.com (инста)

Контент-план

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		7:30	9:00	9:30	10:00	10:30	11:00	11:30	12:00
2	26.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Анонс Ростов-На-Дону		Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
3	27.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Анонс Краснодар	Мода Лондона		Новости партнеров или репост
4	28.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Пятница	Анонс Майкоп	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
5	29.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Анонс Московский универмаг			Новости партнеров или репост
6	30.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Анонс Жанаозен		Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
7	31.08.2015	Розыгрыш палантина	Интересный факт	Репост новостей бизнес	Аукцион	Реклама Ростов-На-Дону	Мода Лондона		Новости партнеров или репост
8	01.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	Реклама Краснодар	АНОНС НОВОЙ ОСЕННЕЙ КОЛЛЕКЦИИ	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
9	02.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	Реклама Майкоп		Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
10	03.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	Реклама Жанаозен	Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
11	04.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	Пятница	Мода Лондона	Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
12	05.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	мы переезжаем из европы	Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
13	06.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион			Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
14	07.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион		Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
15	08.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион		Мода Лондона	Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
16	09.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион		Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
17	10.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион			Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
18	11.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион	Пятница	Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост
19	12.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион		Мода Лондона	Пост скидки лето-весна	Новости партнеров или репост
20	13.09.2015	Интересный факт	Хадис + розыгрыш	Репост новостей бизнес	Аукцион		Пост скидки лето-весна	Лук от подписчицы	Новости партнеров или репост

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	1	Распродажа 30% осень		ТП 30% осень	Посты в стиле распродажи	Битва луков 30%	Битва платьев осень				
2	2	Зимняя коллекция		Тизеры до выхода	Рекламные посты	Битва платьев зима	Битва луков зима	Стриг-стайл	Спорт		
3	3	Партнёры (реклама партнёров)		Новый партнёр	Активности от партнёров	Адреса	Ждём вас в бутиках (пятницам)	ДВП открытия	Интервью партнёров		
4	4	Франшиза (реклама франшизы)		Реклама франшизы	Интересные факты о франшизе	Рекомендуй	Дисконт Казань	Интервью партнёров			
5	5	Блоги (Давлет, Резеда)		Репост Давлет	Репост Резеда	Репост Нията					
6	6	Группа гардероб https://vk.com/club97761231 + ОК		Упоминание гардероба							
7	7	Муслим		Хадис	Джума	Праздники мусульман	Новости муслим	Великие личности	О востоке		
8	8	Не муслим (семья, дети, домашний уют, психология, мотивация, культура)		Мотивационные посты	Мотивационные цитаты	Семья	Дети	Домашний уют	Психология	Рецепты	Книги
9	9	Fashion (80% через призму преимуществ закрытой одежды)		Подборки луков	Тенденции	Эксперты моды	Сочетание цветов	Сочетание одежды	Аксессуары	Бижутерия	Модные идеи
10	10	Активация аудитории		Викторина-игра	ТОП-10	Подборка фильмов	Угадай из какого фильма	Поддержите лайком	Девушка месяц	Видео отзыв	Партнёрские акции
11	11	Колумнисты							3 раза в неделю		
12	12	B2C / Бренд		Отзывы клиентов	Жалобная книга	Аукцион					

Полезные материалы (список ТОП материалов - что можно читать и смотреть не зря потратив время)

Книги:

Джим Коллинз. Великие по собственному выбору - <http://vk.cc/4t6hxN>
Джек Траут. Дифференцируйся или умирай. <http://vk.cc/4t6ifV>
Чан Ким, Рене Моборн. Стратегия голубого океана. <http://vk.cc/4t6j4W>
Ven Hunt. Convert! <http://vk.cc/4t6jKS>
Роберт Чалдини. Психология влияния <http://vk.cc/4t6lvr> и Психология убеждения <http://vk.cc/1U2gFb> и Важные мелочи, гарантирующие успех <http://vk.cc/3CYucM>

Сборники:

4 простых флешки про ТОС (Теория ограничений систем): <http://vk.cc/4t6srV> Полностью труды Элияху Голдратта собраны здесь: <http://vk.cc/4t6rvX>

Видео:

Максим Дорофеев - эффективность неэффективности. <https://www.youtube.com/watch?v=XDF02KmgJFE>
Сергей Котырев. Тестирование каналов интернет-продвижения. <http://vk.cc/4t6u4L>

Художественная литература:

Айн Рэнд - <http://vk.cc/4t7dRi>

Tim Ash. Landing Page Optimization (2ая версия): <http://vk.cc/4t6nUo>

Орен Клафф. Идеальный питч. <http://vk.cc/30fR5W>

Александр Остервальдер, Ив Пинье. Построение бизнес-моделей. <http://vk.cc/rmSHR>

Ронда Абрамс. Бизнес-план на 100%. <http://vk.cc/2KgSb1>

Андрей Рукавишников. Пивная революция и маркетинг пива в России <http://vk.cc/4tfRxE>

Теория и немного практики

Видео-уроки Netology <http://netology.ru/>

Видео-уроки Zillion <http://zillion.net/ru/>

SEOPULT.TV <https://seopult.tv/>

https://academy.yandex.ru/events/webmasters_school/yawebm2015/ - школа вебмастеров Яндекса.

<http://searchengines.guru/>

<http://megamozg.ru/> - про бизнес

<http://habrahabr.ru/> - обо всём по чуть-чуть (ищите бизнесовые блоги)

РБК ТВ - про бизнес, события, и др.

Ежедневная газета РБК (бесплатно в КофеХаузе) :)

<https://devaka.ru/> - блог Сергея Кокшарова (много интересностей) + список

того, что почитать: <https://devaka.ru/articles/blogs-2015>

<http://vk.cc/3UbOkL> - различные маркетинговые кейсы в разных областях

Журнал Эксперт

Журнал Деньги и Власть

<http://secretmag.ru/> - Секрет Фирмы

<http://adindex.ru/> - реклама и маркетинг.

<https://www.goodui.org/> - правила хорошего юзабилити

<https://www.goodui.org/datastories/> - полезные кейсы по конверсии

<http://powerbranding.ru/> - много статей и шаблонов для маркетолога

<http://www.seonews.ru/> - новости SEO и не только

<http://www.sbup.com/> - SEO форум

<http://vk.cc/3go7se> - учебник по SEO от А до Я

<http://vk.cc/4ka6jV> - вебинары в основном про email маркетинг

<http://www.shopolog.ru/> - маркетинг интернет-магазина

<http://www.e-pepper.ru/> - eCommerce хаб

Хорошие конфы:

<http://praktikadays.ru/> - для eCommerce

<http://imetrics.ru/> - для веб-аналитиков

<http://semconf.ru/> - контекстная реклама

Книги о дизайне:

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/24765249/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/28300370/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/31166848/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/22650570/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/21481464/>

<http://www.ozon.ru/context/detail/id/21433864/>

<http://www.artlebedev.ru/kovodstvo/sections/>

КНИГИ (неотсортированные): <http://vk.cc/4s8fPo>

Книги (отсортированные): <http://vk.cc/4s8jIA>



ВСЁ!

ВОПРОСЫ ?





Флоринский Никита
@invisibleon

+7 903 765 47 53
fnk@daob.ru