



**INFOMARKET**

Студия веб-разработки и  
интернет маркетинга

**+7 495 133 16 49**

119119, г. Москва Ленинский проспект 42, оф 1524

[www.infomarketstudio.ru](http://www.infomarketstudio.ru)

[info@infomarketstudio.ru](mailto:info@infomarketstudio.ru)

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

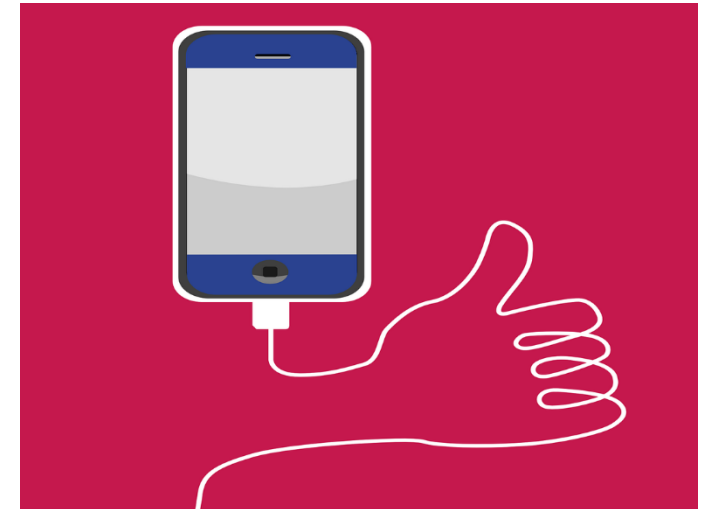
# Коммерческое предложение

## «Генерация лидов» в Форме для сбора заявок ВКонтакте

**Форма для сбора заявок ВКонтакте (Lead Ads)** — это относительно новый инструмент для таргетированной рекламы в этой соцсети, позволяющий собирать контакты пользователей без перехода на сайт. И если такой функционал давно и активно использовался в Facebook и Instagram, то во VKontakte и MyTarget он внедрен недавно.

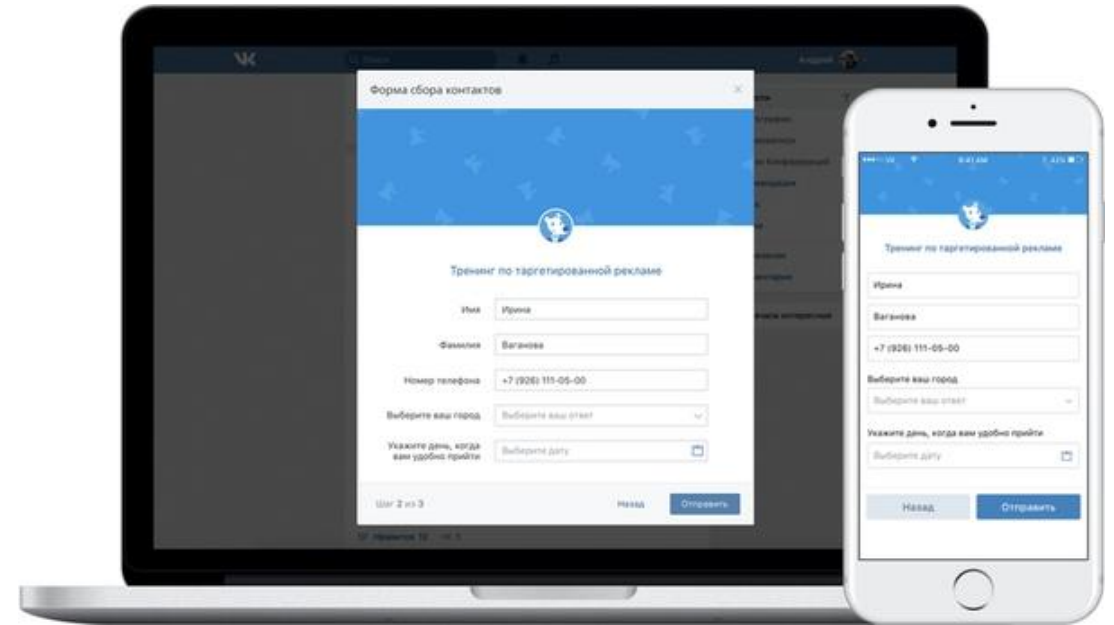
Используя стандартную новостную рекламу, вы можете интегрировать кнопку подписки в вашу рекламную публикацию, которая позволит установить прямой контакт с потенциальным клиентом в два клика.

Это отличный способ расширить базу подписчиков, чтобы рассказать о запуске нового мероприятия или услуги, или рассказать аудитории о своём главном УТП в кратчайшие сроки.



# Как это работает?

- Пользователь видит вашу рекламную публикацию с интегрированной опцией подписки в своей новостной ленте.
- При нажатии на кнопку подписки открывается форма, с уже заполненными полями (данные, которые пользователь указал при регистрации в социальной сети, включая имя и адрес электронной почты).

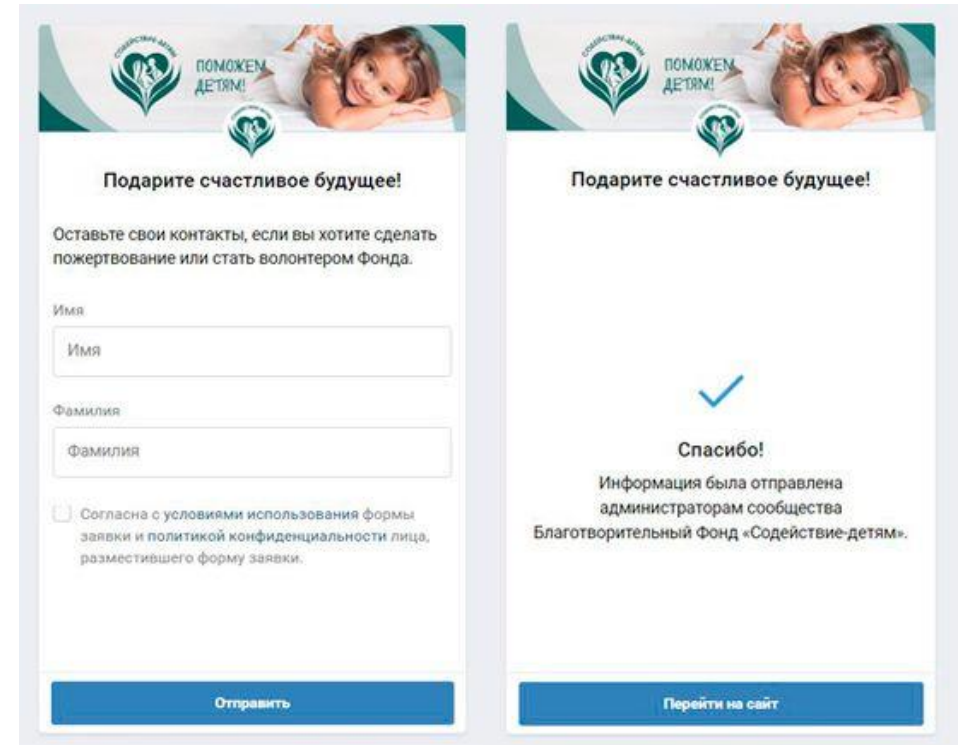


- На деле контакт с потребителем происходит в два клика непосредственно во время просмотра ленты новостей. При этом вы не только экономите время своих потенциальных клиентов, но и свои деньги: *больше не нужно водить пользователей на внешние страницы и средняя цена лида снижается с 5\$ до 0,5\$.*

# Что будет реализовано?

- Подбор дизайна рекламных публикаций
- Настройка и проработка детального таргетинга по выбранной нише, а так же лучшего плейсмента
- Выбор оптимального типа предложения и кнопки (call to action)
- Доработка формы со стандартными вопросами и определение лучшей стратегии, например, открытые вопросы или многовариантный выбор
- Персонализация полей формы вашей рекламной кампании
- Постоянная аналитика, оптимизация рекламных публикаций, ежедневное отслеживание списаний и пополнение ЛК

## Пример Формы для сбора данных Lead Ads в Вконтакте



**Содействие детям** ПОМОЖЕМ ДЕТЯМ!

**Подарите счастливое будущее!**

Оставьте свои контакты, если вы хотите сделать пожертвование или стать волонтером Фонда.

Имя  
Имя

Фамилия  
Фамилия

Согласна с условиями использования формы заявки и политикой конфиденциальности лица, разместившего форму заявки.

**Отправить**

**Спасибо!**

Информация была отправлена администраторам сообщества Благотворительный Фонд «Содействие-детям».

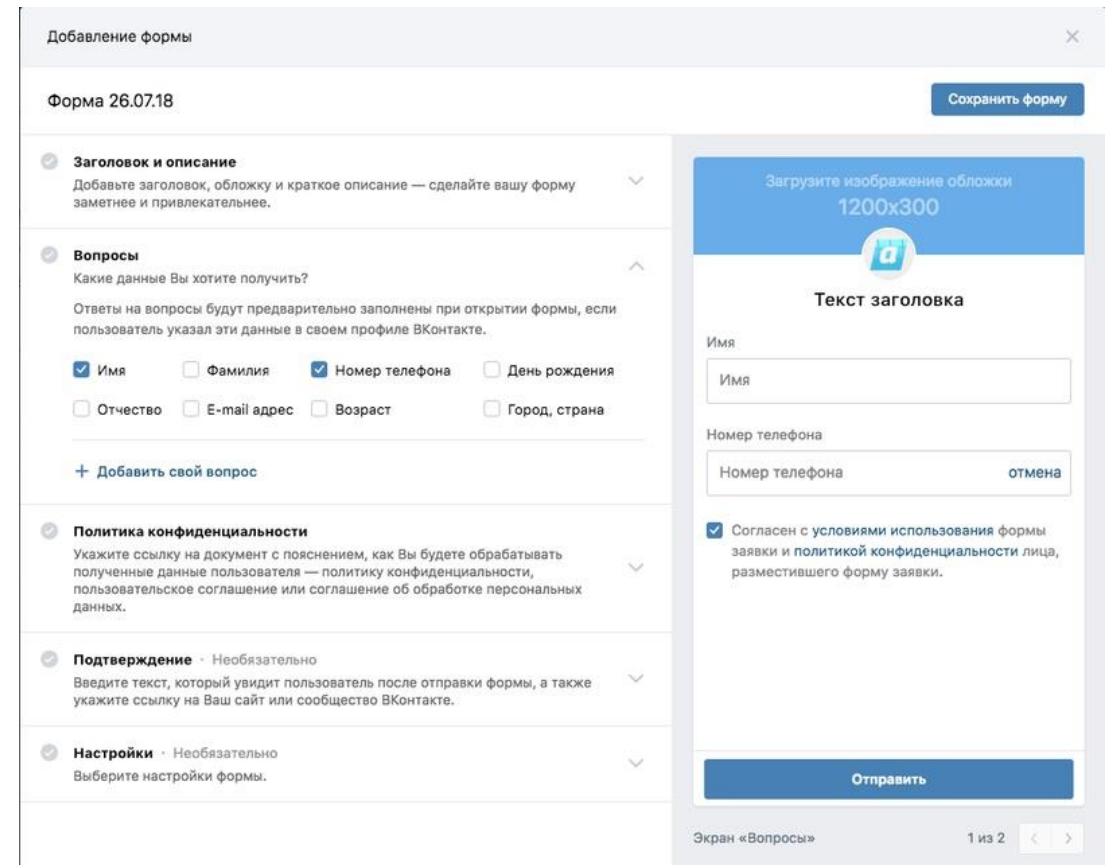
**Перейти на сайт**

# Какую информацию можно запрашивать в форме?

Лид-форма — это форма захвата контактов, которая настраивается и открывается прямо внутри социальной сети без перехода на сайт.

Запрашивать возможно:

- Имя
- Фамилия
- Отчество
- Номер телефона
- День рождения
- Email адрес
- Возраст
- Город, страна



Добавление формы

Форма 26.07.18

Сохранить форму

**Заголовок и описание**  
Добавьте заголовок, обложку и краткое описание — сделайте вашу форму заметнее и привлекательнее.

**Вопросы**  
Какие данные Вы хотите получить?  
Ответы на вопросы будут предварительно заполнены при открытии формы, если пользователь указал эти данные в своем профиле ВКонтакте.

Имя  Фамилия  Номер телефона  День рождения  
 Отчество  E-mail адрес  Возраст  Город, страна

+ Добавить свой вопрос

**Политика конфиденциальности**  
Укажите ссылку на документ с пояснением, как Вы будете обрабатывать полученные данные пользователя — политику конфиденциальности, пользовательское соглашение или соглашение об обработке персональных данных.

**Подтверждение** · Не обязательно  
Введите текст, который увидит пользователь после отправки формы, а также укажите ссылку на Ваш сайт или сообщество ВКонтакте.

**Настройки** · Не обязательно  
Выберите настройки формы.

Загрузите изображение обложки  
1200x300

Текст заголовка

Имя  
Имя

Номер телефона  
Номер телефона отмена

Согласен с условиями использования формы заявки и политикой конфиденциальности лица, разместившего форму заявки.

Отправить

Экран «Вопросы» 1 из 2

- Наиболее удобный способ получить данные лидогенерации — синхронизировать [API](#) Вконтакте с вашей CRM-системой.
- Также можем подключиться к CRM-решениям одной из партнерских маркетинговых платформ — Driftrock, Marketo, Maropost, Oracle Marketing Cloud, Sailthru, и Salesforce, работать с которой вам будет удобно, или вы уже используете.
- Также возможна выгрузка в табличке Excel с данными на регулярной основе



1. Когда пользователь нажимает на кнопку в рекламном посте, перед ним открывается форма с информацией. В этой форме мы дадим всю необходимую информацию.
2. Рекламная публикация похожа на посадочную страницу. Почему пользователь должен оставить вам свои личные данные? Мы дадим интересный для этого повод по вашей нише.
3. Экономим время пользователя, и Ваш рекламный бюджет. Согласно статистике Driftrock короткие формы не только работают лучше, но и стоят в десятки раз дешевле (менее 0,50\$ за лид).
4. В ответ на заполнение формы предоставим пользователю полезный бонус. PDF-подборки, скидочные купоны или развлекательный контент.



# Стоимость внедрения и сопровождения рекламы

	Лайт	Стандарт	Премиум
Количество рекламных креативов	1-2	3-5	5-10
Сопровождение рекламных компаний	1 мес	1 мес	1 мес
Интеграция с вашей CRM	X	X	+
Выгрузка лидов в Excel	+	+	+
Отчетность	1/мес	2/мес	1/нед
Доработка публикаций на базе цифр рекламной компании	X	X	+
<b>Стоимость:</b>	<b>5 000 р.</b>	<b>15 000 р.</b>	<b>25 000 р.</b>

Внимание! Рекламный бюджет оплачивается отдельно. Минимальный рекламный бюджет 10 000р.





## Готовы обсудить развитие проекта?

## Тогда приступаем!