



Перспективные Решения

**Комплекс услуг для
продвижения бизнеса и
увеличения потока клиентов**



КТО, ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, ВОСПОЛЬЗУЕТСЯ ВАШИМИ УСЛУГАМИ?



- ◆ **Наиболее востребованные клиенты** - жители домов в радиусе 5 км;
- ◆ **Все клиенты делятся на сегменты** (мужская, женская аудитория, по возрасту и т.п.), то есть рекламировать нам нужно подходящие услуги (продукты питания, курьерские услуги, лекарственные средства, банковские услуги, услуги страхования, строительные товары, товары для фитнеса, медицинские услуги и техника, корм для животных и другое);
- ◆ **Существуют «пиковые» сезоны и даты**, когда можно привлечь конкретных клиентов: праздники (8 марта, Новый год), события (выпускные, корпоративы).



ВЫБИРАЕМ АУДИТОРИЮ. КОГО МЫ ХОТИМ ВИДЕТЬ В ЧИСЛЕ НАШИХ КЛИЕНТОВ

Для успешной рекламной кампании о будущем клиенте мы должны знать:

- ◆ Где он/она проживает и часто бывает (работает, учится).
- ◆ Демографические данные: возраст, семейное положение, образование.
- ◆ Должности и основные обязанности.
- ◆ Основные потребности, жизненные цели.
- ◆ Физическая, социальная и технологическая среда.
- ◆ Фраза, которой можно выразить, что важнее всего для потребителя.
- ◆ Изображение, иллюстрирующее целевую аудиторию.



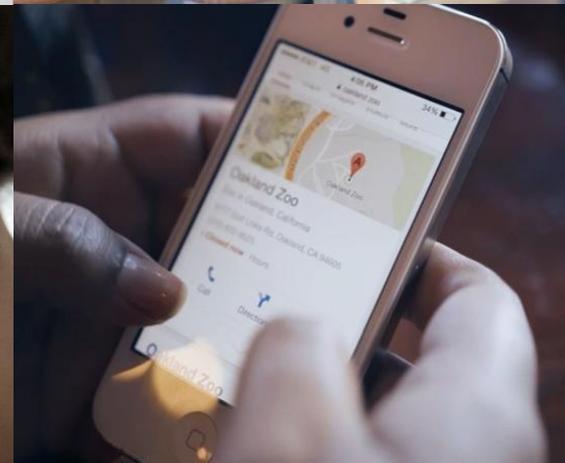
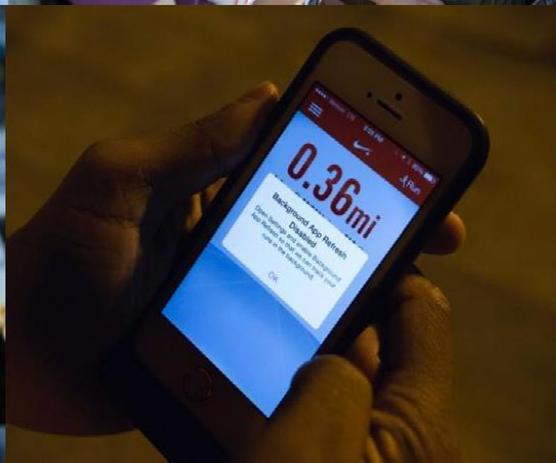
Как же найти эту аудиторию? И как воздействовать на нее?

НАМ ПОМОЖЕТ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА





МЫ НЕ ВЫХОДИМ В ИНТЕРНЕТ. МЫ ЖИВЕМ ТАМ.



150

взаимодействий
в сутки
производит
пользователь
с Интернетом



В автобусе
проверяет рассылки
о распродажах
17:29



Ищет на YouTube
видео про фестиваль
19:15



Покупает сумку для
поездки на фестиваль
23:15

С утра проверяет
прогноз погоды
06:50



Включает приложение
"Фонарик", чтобы найти
упавшую сережку.
23:09



На остановке слушает
новый плейлист
08:30

В автобусе изучает
лайн-ап музыкального
фестиваля
08:42



На работе
заказывает
билеты
на фестиваль
11:36



Ищет кафе
на Google Картах
13:13



Играет в головоломку, стоя
в очереди в столовой
13:33

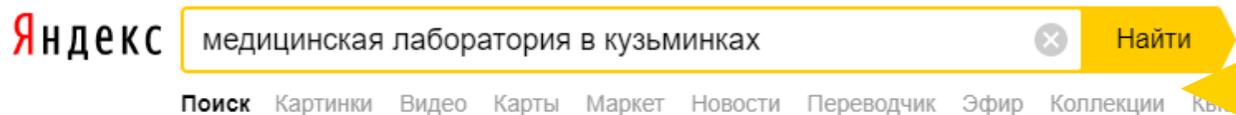


ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

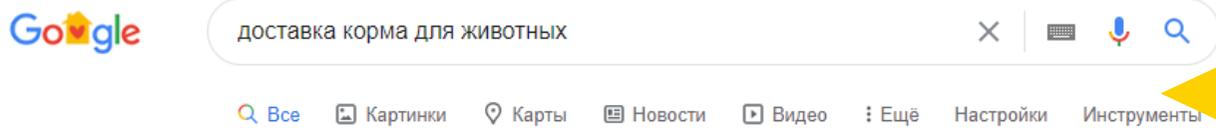
Контекстная реклама в Яндекс. Google (тем, кто ищет сам)

Позволяет рекламировать услуги аудитории, ищущей
в поисковой строке конкретную услугу либо товар.

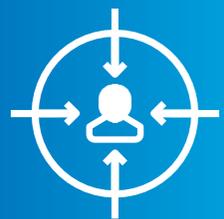
Например, «доставка продуктов на дом», «взять кредит не выходя из дома», «доставка корма для животных».



Клиенты могут искать,
как
конкретную лабораторию



так и
интересующую услугу



ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ САЛОНА КРАСОТЫ

Таргетированная реклама в социальных сетях

(тем, кто нам подходит)

Позволяет рекламировать услуги аудитории, разделенной по полу, возрасту, месту проживания, наличию/отсутствию детей и многим другим параметрам. Например, доставка строительных материалов, предложить мужчинам 25-40 лет, либо товары для фитнеса, женщинам. Реклама настраивается в сетях VKontakte, Facebook, Instagram.

Примеры таргетирования

Портрет
аудитории

Мужчины
25-40 лет

Участники
сообществ других
строительных рынков
(конкурентов)

Мужчины,
женщины
25-40 лет
в радиусе 10 км

Женщины
25-40 лет

Предложение
клиенту

Скидка
на щебень

Общая о
магазине, все
услуги

Доставка корма в
Кузьминках

Товары для
фитнеса с
доставкой
на дом



ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Ретаргетинг / ремаркетинг (тем, кто ушел от нас)

«Догоняющая» реклама для клиентов, долго обдумывающих покупку строительных материалов или получения кредита. Например, можно сделать специальное предложение для клиентов, посетивших Ваш сайт.



Как и кого мы можем «догнать»:

- Ретаргетинг с сайта - тех, кто был на Вашем сайте;
- Поисковый ретаргетинг - тех, кто искал в поисковой системе Вашу услугу;
- Социальный ретаргетинг - напоминаем о Вас в социальных сетях.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПО ЗАДАЧАМ (ОЗНАКОМЛЕНИЕ - ВЫБОР - ПОКУПКА)



Рекомендации и лояльность



ЦЕНЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА (В МЕСЯЦ)

Услуга	Цена
Бюджет продвижения (Яндекс, Google, социальные сети). Для Вас будет подготовлена персональная смета на согласование.	25 000 руб
Услуги агентства: <ul style="list-style-type: none">◆ Подбор ключевых слов и настройка ставок в контекстной рекламе;◆ Подбор и настройка целевой аудитории под Ваши услуги в таргетированной рекламе;◆ Настройка логики ретаргетинга/ремаркетинга;◆ Разработку дизайна рекламных баннеров и написание текстов;◆ Внесение изменений в любой блок кампании по мере развития услуг Вашего бизнеса.	20% от бюджета продвижения (от 5000 р.)
Регистрация на сервисах карт (разово): Яндекс-Карты, GoogleMaps, 2GIS.	В подарок!
Итого:	30 000 руб



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

- ◆ Разработка сайта – от 15 000 руб.



- ◆ Создание и ведение группы в социальных сетях – от 15 000 руб.



- ◆ Видеосъемка промо-ролика – от 24 000 руб.



Перспективные Решения

Получите план рекламной кампании
для Вашего бизнеса!

Руководитель проектов

Антон Медведев

+7-958-824-51-71

info@perspective-solutions.ru

www.perspective-solutions.ru

**БЛАГОДАРИМ
ЗА ВНИМАНИЕ!**

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Устройства

- Все устройства - устройства, с помощью которых пользователи Yandex и Google поиска совершают запросы (компьютеры, смартфоны, планшеты).
- Мобильные устройства = все устройства - (компьютеры + планшеты).
- Планшеты = все устройства - (мобильные устройства + компьютеры).
- Мобильное устройство - смартфон высокого класса с полнофункциональным браузером.
- Планшет - планшетный компьютер с полнофункциональным браузером.

Показатели

- Запросы - поисковые запросы пользователей Yandex и Google Поиска.
- Показы - рекламные объявления, показанные по результатам запросов в Yandex и Google Поиске.
- Клики - количество нажатий на объявления.
- CPC - цена за клик (стоимость кампании ÷ количество кликов).
- CTR объявления - доля показов, принесших клики (количество кликов ÷ количество показов).