



- Один товар один сайт (лендинг). Если интернет магазин, то в качестве продвижения лучше Seo + Я.Директ.
- При достаточно дорогом товаре, лучше найти партнера в регионах. И распределять трафик, региональный ему, со своего города себе. Доставка курьеркой.
- *MyTarget* - достаточно мощный инструмент. Главное отличие от Vk - более платежеспособная аудитория. Хорошо продвигается сегмент **B2B** - Business to business - товары или услуги для бизнеса.
- Не забываем апселить постоянно, именно через апселы (доп. продажи) достигаются нормальный уровень прибыли.
- *Необходимо постоянно считать прибыль, учитывая все расходы.* Порой, без конкретных расчетов, не видно реальное положение дел.

Расчет усредненной планируемой прибыли:

Расходы = Стоимость подтвержденной заявки (реклама) + себестоимость товара + транспортные расходы (почта) + доп. расходы (упаковка и прочее) .

Чистая прибыль = Планируемый приход - (минус) 30% невыкуп - расход.

Усредненный пример:

500р. + 350р. + 350р.+100р.=1300р. - это расходы.

Учитываем процент выкупа - 70% (сугубо средний).

Итого, если вести расчет в больших числах (берем на 100 единиц товара), цифры получаются следующие:

Суммарные расходы - 130 000 р.

Цена продажи - 2340р.

Итого предполагаемая чистая прибыль: $(2340 * 100) * 70\% - 130\ 000\text{р.} = 33800\text{ р.}$

Выкуп невыкупленных в данном случае не учитываем.

- Хорошие, и большое количество лендингов у m1-shop.ru. Если берете чужие лендинги, смотри внимательно код на наличие чужих ссылок.
- Лендинг имеет ввиду больше конверсии, чем интернет-магазин. Если у Вас ИМ, то делайте на каждый товар или группу товаров отдельную страницу визитку.

Почему MyTarget

1. Рекламный инструмент крупнейшего в рунете холдинга Мейл.ру
2. Более 150 000 000 аудитории
3. Самая взрослая, адекватная и платежеспособная аудитория
4. Стабильный динамический рост
5. Максимальный и точный охват нужной ЦА

Особенности таргетинга в MT

Взрослый рынок

Портрет типичного пользователя:

Ж: Женщина 35 лет, мать, работает бухгалтером на предприятии .

М: 41 год, носит строгий костюм, работает зам. управляющего в строительной фирме

Средняя зарплата: 40 000 рублей

Хорошо идут товары понятные взрослой аудитории

Самая покупающая аудитория

- MyTarget - это основной ключ, чтобы достучаться до аудитории "Одноклассники". Это платежеспособная взрослая аудитория.
- Правильно понять свою целевую аудиторию и настроиться именно на нее.

Ниши для продвижения

1. Физические товары
2. Мобильные офферы
3. Знакомства, социальные проекты
4. Курсы, тренинги
5. Финансы (кредиты, займы и т.д.)
6. B2B сегмент

- В MyTarget продвигать можно практически все, кроме брендов, копий и реплик.

Для каких товаров подходит MyTarget

1. Для всех, кроме брендов, копий, реплик
2. Нельзя продавать «откровенные» товары
3. Бесполезные похуделки и им подобные

- Как и везде, сначала тест, тест, тест.

Как найти лучший креатив

1. Создаем несколько объявлений
2. Тестируем
3. Оставляем лучшие

- Анализируем статистику - <http://webmaster.mail.ru/querystat> Обращаем внимание, какой возраст интересуется данным товаром. Из всего создаем портрет ЦА (целевая аудитория).

Как базово понять ЦА

<http://webmaster.mail.ru/querystat>

Статистика поисковых запросов к сервису Поиск Mail.Ru за прошлый календарный месяц.

Для того чтобы узнать статистику за прошлый месяц по какому-то конкретному запросу, введите интересующий вас слово или словосочетание.

В таблице представлена общая статистика по количеству запросов и уникальных пользователей, а также доступны данные в разрезе пола и возраста.

Запрос:

портмоне

показать статистику

Статистика запросов ?

Запрос	Хиты	Уникал	Неизвестно	М <13	М 13-18	М 18-25	М 25-34	М 35-45	М 45-55	М >55	Ж <13	Ж 13-18	Ж 18-25	Ж 25-34	Ж 35-45	Ж 45-55
е	2837	1900	876	30	49	71	114	98	41	5	18	38	116	184	191	62

Как тестировать товары

1. Определяем приблизительно ЦА (1 аудитория – 1 кампания)
2. Выбираем регионы
3. Выбираем 2 формата (веб и мобайл)
4. Сливаем 200-300 кликов – докручиваем
5. Если заказов нет – меняем ЦА

- Аудитории разделяем по компаниям, то есть под каждую аудиторию создаем свою компанию. Это поможет в дальнейшем для понимания, какая ЦА лучше конвертится.
- Рекомендовано ориентироваться на аудиторию мобаил, так как преобладающее большинство в интернете находятся с мобильных устройств. Также это стоит учитывать создавая (заказывая) лендинг. Лучше делать адаптивный дизайн, рассчитанный на аудиторию разных устройств.
- *Очень важно:* реклама заканчивается там, где начинается лендинг. Даже при очень хорошей подборке ЦА, но, если у Вас плохой (неконвертящий) лендинг, человек уйдет. Также лендингом можно поднять конверсию просто изменив его старый дизайн, на новый. *Вообще рекомендовано* "не тырить" чужие дизайны, а создавать свои, но для проверенных и протестированных товаров - конверсия в разы выше.
- *Фишка:* используйте группы конкурентов себе в пользу. Соберите аудиторию подобных групп вКонтакте или в Одноклассниках и таргетируйтесь на неё.

Как пополнять баланс

1. Напрямую через кабинет MyTarget с НДС 18%
2. <https://getuniq.me/>
3. Через агентские кабинеты ПП

- Пополнять лучше через сервис [Getuniq.me](https://getuniq.me) - выгодное пополнение баланса для рекламы (возврат средств, экономия на рекламе). То есть зачисляете к примеру, 1000р., а на балансе появляется 1100р!

Настройка таргетинга

- Начинается с раздела «Аудитории»
- Наиболее распространенные 3 варианта подбора аудитории
 1. С помощью групп
 2. Списка поисковых запросов
 3. Интересы
- Желательно использовать ретаргетинг, для этого нужно установить код счетчика на сайт

- Смысл настроек - это ориентация (таргетинг) на конкретную целевую аудиторию (ЦА). Настроиться можно на:
 - Определенные группы Vk, Одноклассники
 - Поисковые запросы (то, что ищут люди в поисковой системе)
 - Интересы
- *Важно: чем лучше Вы настраиваетесь на ЦА, тем эффективнее Ваши результаты.* Можно настраиваться на аудиторию вообще и сливать тонны трафика в пустую, а можно настроиться на конкретную ЦА и за те же деньги увеличить конверсию во много раз, а соответственно и прибыль.
- <http://vk.barkov.net/act.aspx> - сервис подбора аудитории (бесплатный).
- Ретаргетинг - показ объявлений людям, которые уже были на сайте. Для этого необходимо предварительно разместить код счетчик на сайте. И потом таргетироваться на эту аудиторию. Великая и полезная вещь.
- Платный сервис для ретаргетинга Церебро - собираем конкретных пользователей (по заранее заданным критериям - возраст, пол, гео, конкретные интересы, подписки, дружки, знакомства и т.д. - очень большой спектр подбора).

Как подбирать аудитории

1. По группам

- Конкуренты
- Тематические паблики (publer)
- Все группы тематики

- *Publer* - еще один мощный сервис анализатор по социальным и тизерным сетям <http://publer.wildo.ru/> - купон-скидка **-40%** - **Avito-Jonn22** - дает пожизненно 40% скидки.

Как подбирать аудитории

2. По поисковым запросам

- <http://webmaster.mail.ru/querystat>
или wordstat.yandex.ru
- Импорт в txt
- Экспорт в списки поисковых запросов

- *Не стоит пренебрегать мощью поисковых систем. Там и только там находится теплая целевая аудитория. А сервис MyTarget поможет Вам с ней встретиться!!!*
 - <https://wordstat.yandex.ru/> - подбор поисковых запросов Яндекс.
 - Yandex Wordstat Assistant - полезный плагин, расширение для браузеров.
 - <http://webmaster.mail.ru/querystat> - статистика поисковых запросов к сервису Поиск Mail.Ru.
 - <https://adwords.google.com/KeywordPlanner> - ключевые слова в Google.
-
-

Как подбирать аудитории

3. По интересам

- Сначала несколько подходящих
- После этого делим РК по конкретному интересу для выявления наиболее подходящих

- Сначала несколько подходящих
- После этого делим РК по конкретному интересу для выявления наиболее подходящих

- [illegible]

Создание кампании

Что рекламируем?



Сайт



Игра



Заметка



Группа



Мобильное приложение



Магазин

Импорт кампании



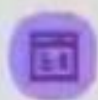
Скопировать объявления и настройки из другой кампании



Импортировать объявления из файла

- Создаем компанию, выбираем что будем рекламировать.

Что рекламируем?



Сайт

site.ru

Рекламные продукты



Мультиформатное размещение



Тизер 90x75 в социальных сетях и сервисах



Мобильная реклама



Баннер 1000x120 в видео



Баннер 240x400 (HTML5) в социальных сетях и сервисах



Баннер 240x400 в социальных сетях и сервисах

- Фишка: Publer очень хорош для поиска креативов, контента для своих объявлений, но также Publer "палит" и Вами созданные объявления и креативы. Но, на данный момент в Publer нет креативов 240*400. Т.е. создавая сейчас такой креатив, Вы можете быть уверены, что будете единственны в своем роде.
- По опыту - мультиформатное размещение не дает желаемого результата - пока не использовать.
- Самое актуально - 1080*607 мобаил. Но опять же все нужно тестировать.

Самые актуальные форматы баннеров

1. 1080x607 мобайл

2. 90x75

3. 240x400

4. Мультиформатное размещение

- Средние CTR (click-through rate - показатель кликабельности) по форматам:
 - 1080*607 - от 0,5 (средний 0,8)
 - 90*75 - от 0,03 (средний 0,045)
 - 240*400 от 0,1 (средний 0,5)
 - Мультиформат
- На эти цифры стоит ориентироваться, если цифры меньше что-то меняем (ставку повышаем, картинку меняем, объявление перерабатываем). Если зашкаливает, то чтобы не переплачивать ставку нужно понижать.
- Алгоритм, чтобы пройти модерацию, если не пропускают (например, на часы реплики):

Как пройти модерацию

1. Убираем все «плохое» с сайта
2. Проходим модерацию
3. Импортируем кампанию
4. Модерация пройдет автоматом
5. Удаляем первую кампанию
6. Для новой кампании меняем сайт

- Также можно заменой картинки, заменой сайта на хостинге.
- Сервис - <https://www.cpatracker.ru/> - для перенаправления трафика.

Макросы и как их использовать

- {{age}} – возраст
- {{campaign_id}} – кампания
- {{banner_id}} - тизер
- {{countdown}} – время до конца работы кампании
- {{gender}} – пол
- {{geo}} – география

https://yadi.sk/i/K_PoG4Fyqn5Ym



Для {{age}}-летних скидка 50%!
sale-brand.com.ua

Если тебе {{age}}, гарантировано получи скидку на мужское портмоне Baellerry. Поспешите



- Макросы при настройке - рекомендовано к применению, подстройка.
- https://yadi.sk/i/K_PoG4Fyqn5Ym - таблица по регионам.
- <http://adpump.ru/> - генерация UTM.

Utm метки

- adpump.ru
- `utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}`



The screenshot shows a list of banners on a website. Each banner has a title, a price, and a UTM tag. The UTM tags are structured as follows: `utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}`. The banners are displayed in a grid format with alternating green and white backgrounds.

Баннер	Цена	UTM метка
Баннер 1	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 2	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 3	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 4	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 5	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 6	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 7	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 8	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 9	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}
Баннер 10	1000 руб	utm_source=target&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}

- Для информации, из опыта - по возрасту хорошо показал себя возраст - 27-35 лет. Самый высокий выкуп у возраста - 34 года.
- Обязательно прописывайте в UTM - на кого таргетируетесь и чем, особенно важны гео, пол и возраст.

Что хорошо работает

1. Товар крупным планом
2. Девушки
3. Графические изображения
4. В ленте – рекламные баннеры
5. День рождения

- Для создания объявлений использовать слова крючки:

Слова «крючки»

- Материальная выгода:
скидка, распродажа, акция, дешево, бесплатно,
спец. предложение
- Ценность:
научим, расскажем как, узнайте
- Испытай удачу:
получите, заберите, выиграйте, конкурс,
розыгрыш

[Практика на примерах](#)

my3

КАМПАНИИ АУДИТОРИИ БАЛАНС СТАТИСТИКА НОВОСТИ ПРОФИЛЬ ПОМОЩЬ

АНТОН БЕЛИЙ На счету: 2 040,58 р.

Источники данных

Счетчики TopMail.Ru 2
Группы ОК 2
Группы VK 0
Приложения ОК и Mail.ru 0
Приложения VK 0
Списки пользователей 2
Списки поисковых запросов 0
Прайв-листы 0

ДОБАВЛЕНИЕ СЧЕТЧИКА

id счётчика:

Идентификатор счётчика TopMail.Ru

ОТПРАВИТЬ ЗАПРОС НА ДОБАВЛЕНИЕ ОТМЕНИТЬ

Антон Белий	TopMail.Ru
2745193	Байлорн бизнес
2705109	Часы

Созданные целевые аудитории

+ СОЗДАТЬ АУДИТОРИЮ...

- Новая аудитория 2016-04-06 id 130016
- Мужчины в 2х интернет-магазинах id 127957 1 компания

- MyTarget более целесообразен для соц.сети Одноклассники.
- Заходим в Одноклассники и ищем группы в которых предполагаемо сидит наша целевая аудитория. Более продуктивно искать эти группы через сервис Publer, там можно сразу оценить группу по критериям, аудитории, плотности, полу. Найденные группы вставляем в "Источник данных" в MyTarget.

Результатов: 183

Для прокрутки таблицы влево/вправо используйте соответствующие стрелки на клавиатуре.

Название	Подписчики	Пол (МУЖ)	Гео	Цена поста	Информация
Авто Страсть Добавить комментарий	559 729	♂ 66.05% ♀ 33.95%	79.17% 5.83% 2.21% 2.03%	-	Страна: Россия Город: Москва [Показать описание...]
Автомания Добавить комментарий	424 445	♂ 52.94% ♀ 47.06%	88.35% 1.29% 0.8% 1.92%	1 416 Р	Страна: Россия Город: Москва Сайт: http://autotuni.ru [Показать описание...]
Автолюбители Добавить комментарий	402 839	♂ 94.22% ♀ 5.78%	58.09% 13.82% 4.78% 4.03%	-	[Показать описание...]
Автомобили наша жизнь™	302 344	♂ 71.71% ♀ 28.29%	71.32% 9.8%	270 Р	Страна: Россия Город: Москва

- Далее определяемся с аудиторией - например, Вам нужны все люди всех сообществ, которые Вы нашли и внесли в список ранее. Либо (чтобы более сузить ЦА), можно задать критерии, по которым будут выбраны только те, которые состоят одновременно в нескольких группах (более целевую исключив случайных).

Группа ОК «АВТОЛЮБИТЕЛИ»
группа ОК

Группа ОК «Автомобили нашей жизни»
группа ОК

Группа ОК «Автолюбители»
группа ОК

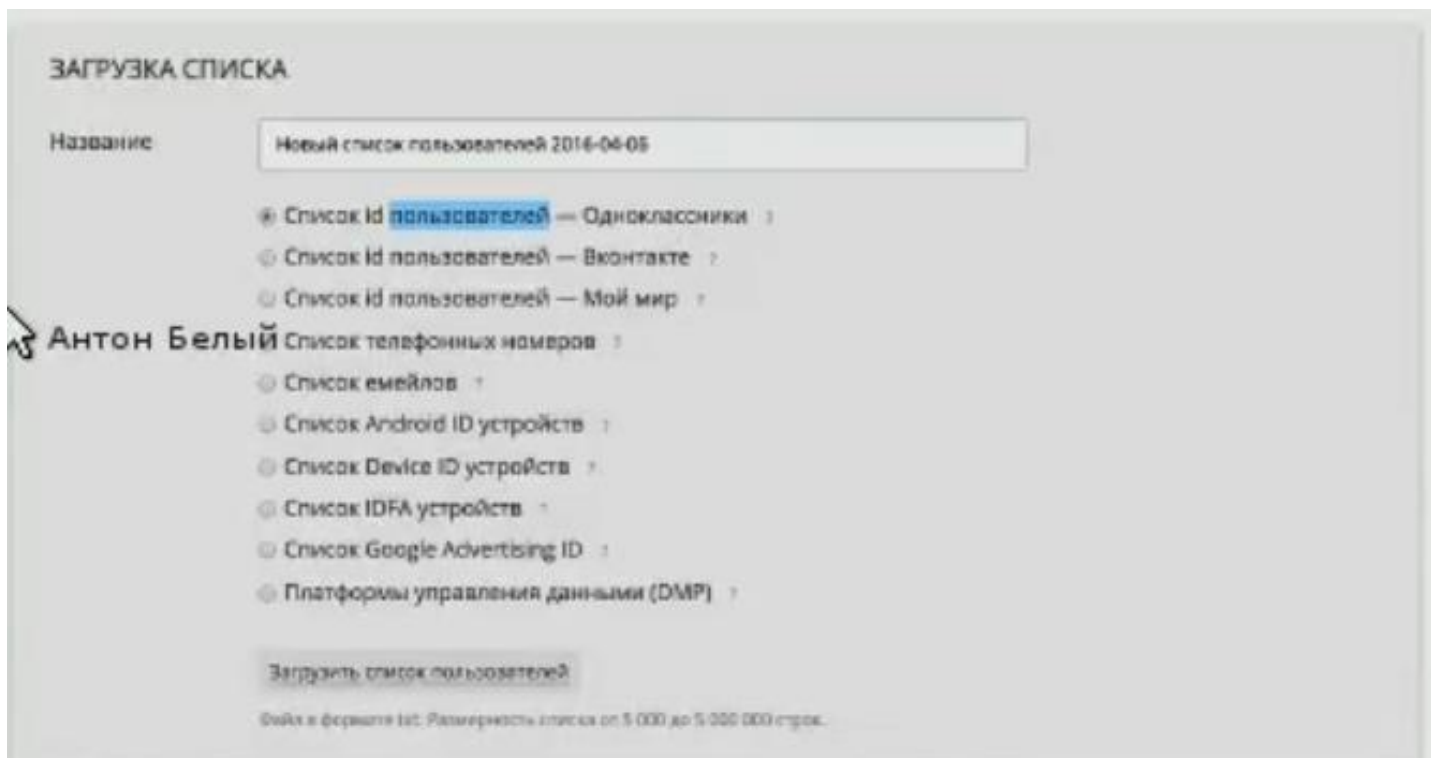
☒ Состоит в группе
☐ Не состоит в группе

☒ Достигнуто хотя бы одно условие
☐ Достигнуты все условия

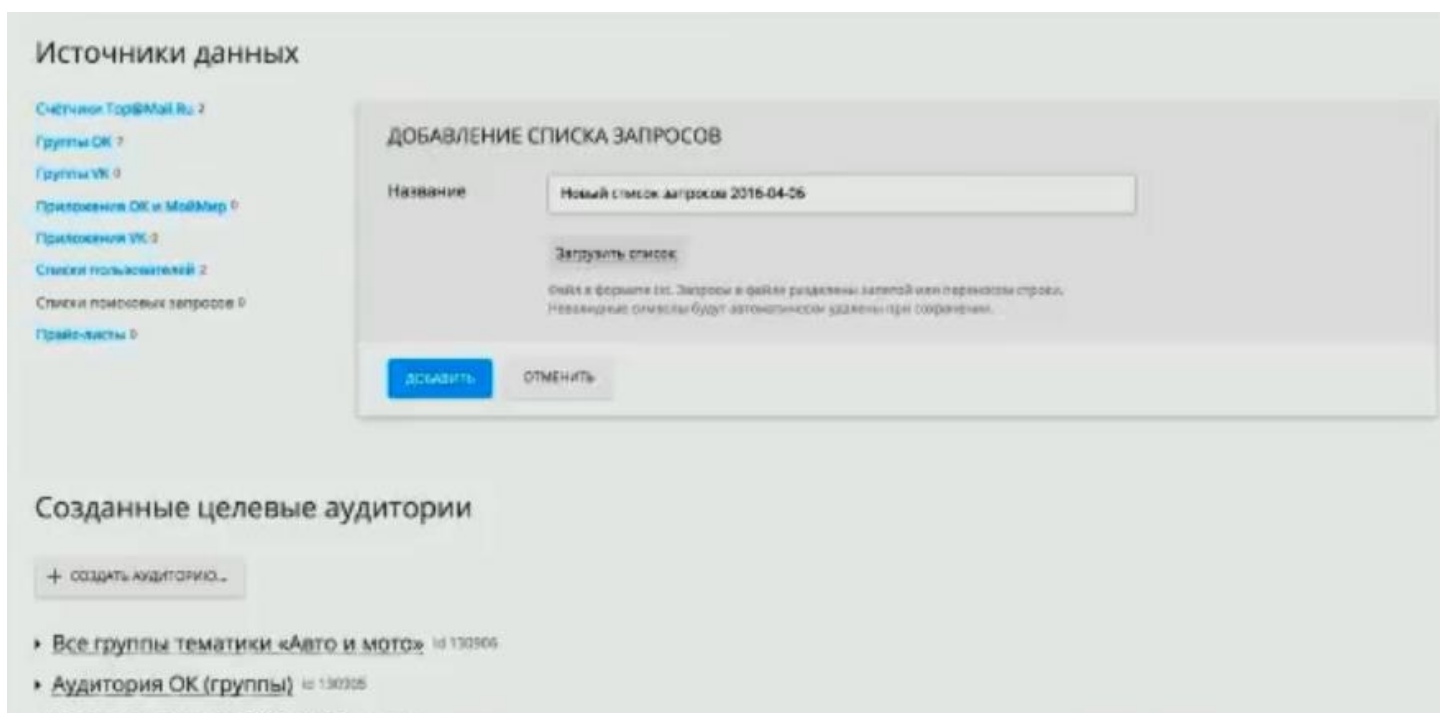
☒ Расширить охват на другие устройства пользователя

создать аудиторию

- Галочку "расширить охват на другие устройства" оставляем.



- Загружаем, если есть, предварительно собранные списки id.



- Списки поисковых запросов - собираем через сервисы Яндекса и Гугла.
- После того, как определились непосредственно с теми, кому будете показывать рекламу переходим к созданию рекламного объявления и выбору конкретных параметров.

- Выбираем формат, пишем текст, заголовок. Создаем ссылку в <http://adpump.ru/> Ссылка вида:

`_http://site.com/?utm_source=targetmail&utm_medium=cpc&utm_campaign={{campaign_id}}&utm_content={{banner_id}}&utm_term={{geo}}.{{gender}}.{{age}}`

где, либо сами прописываем свои параметры, либо система сама создать автоматически метки по заданным параметрам.

- Далее идут более тонкие настройки, такие как, женат - холост, время показа (ночь-день, по часам). Определяемся и ставим соответствующие галочки.
- Из опыта, в отличие от Vk, в MyTarget лучше ставить за оплата клики.

- Важно, ограничение по бюджетам, чтобы не слить все деньги сразу - контролируем этот параметр.

Ограничение бюджета: 500 р. в день

Бюджет в день, р.
Не менее: 300 р.

Общий бюджет, р.
Не менее 500 р., шаг изменения — 100 р. (500 р., 600 р. и т.д.)

Распределение ☐ Равномерное ☒ Быстрое

- Рекомендация по стратегии - поставить максимальное число кликов, но ценник снизить (по ситуации повышать ценник и сумму бюджета, если это необходимо). Стратегия - "минимальный расход" - данная настройка туго и очень медленно показывает объявления.

Аукционная стратегия: фиксированная ставка

☐ Максимальное число кликов
☒ Фиксированная ставка
☐ Минимальный расход

Оптимальный режим
Максимальный охват. Чем выше ставка, тем выше интенсивность воздействия на аудиторию.

10,41 р. за клик

Антон Белый

- По ценам мобильная реклама дешевле. Но эффективнее, из опыта 8 из 10 заказов идет с мобильных устройств. *Люди живут в мобильном телефоне.*
- **ВАЖНО:** от демпинга ничего не меняется, ни выкуп, ни лояльность покупателей. Только уменьшается прибыль и добавляется геморрой! Не стоит демпинговать в любом случае. Лучше найти другой товар, и продавая получать хорошую маржу, чем работать, чтобы поработать, да еще и в минус.

Для заметок

[illegible][illegible]

