

# Список работ по ведению Контекстной рекламы по программе «100-дневка»

## 1. Анализ ключевых показателей эффективности (конверсия, заявки)

- 1.1. Анализ стоимости лида и клиента
- 1.2. Анализ конверсии сайта с рекламы
- 1.3. Сравнение данных с прогнозом
- 1.4. Анализ многоканальных последовательностей
- 1.5. Анализ ключевых фраз и кампаний. Что дает больше переходов и заявок
- 1.6. Анализ поведения посетителей с рекламы:
  - Вебвизор
  - Карта кликов
  - Карта скроллинга
  - Анализ по устройствам
  - Анализ по кампаниям
  - Отказы по группам страниц
- 1.7. Советы по корректировкам в рекламе и на сайт на основе полученных данных
- 1.8. Внедрение советов

## 2. Анализ показателей эффективности в рамках рекламного аккаунта

- 2.1. Анализ текстов объявлений. Какие выгоды и варианты текстов пользовались большим спросом. Оставляем эффективные. Остальные корректируем
- 2.2. Устранение очевидных недостатков на сайте, на которые указывает веб-аналитика. Выясняем, меняем информацию на странице и в объявлении
- 2.3. Анализ ключевых фраз (заявки, отказы). Корректировки ставок и текстов
- 2.4. Анализ демографических данных и поведенческих данных. Корректировки ставок
- 2.5. Анализ эффективности по времени показа. Корректировки ставок
- 2.6. Анализ эффективности по устройствам. Корректировки ставок
- 2.7. Поиск путей расширения рекламы: новые ключевые фразы, группы потенциальных клиентов

## 3. Сплит-тестирование (А-В тестирование)

- 3.1. Проработка гипотез для сплит-тестирования на сайте
- 3.2. Внедрение гипотез
- 3.3. Анализ
- 3.4. Внедрение новых сплит-тестов

#### 4. Базовые работы по повышению эффективности рекламы

- 4.1. **Корректировки ставок. Увеличиваем на самых выгодных фразах. Снижаем на тех, где заявок мало**
- 4.2. **Добавление новых минус-слов**
- 4.3. **Добавление новых запрещенных площадок**
- 4.4. **Замена изображений в сетях**
- 4.5. **Корректировки в быстрые ссылки**
- 4.6. **Поиск новых ключевых фраз на основе данных Яндекс Метрики и Google Analytics**
- 4.7. **Поиск путей увеличения эффективности рекламы за счет улучшения сайта**
- 4.8. **Предложение по тестированию новых акций и акцентов в рекламе**
- 4.9. **Оптимизация стратегии показов, ставок**

#### 5. Тайный покупатель\*: анализ работы отдела продаж компании

- 5.1. **Совершаем тестовые «покупки»**
- 5.2. **Сводный отчет**

\* Тайный покупатель – услуга по тестированию и анализу процесса заказа/покупки, оценке воронки продаж и работы отдела продаж. [Подробнее](#)

#### 6. Внедрение нововведений со стороны Яндекс и Google

- 6.1. **Регулярное отслеживание и внедрение нововведений в рекламу**

#### Контактные данные:

**Агентство i-маркетинга Business Art**

**Телефон: +7 (812) 981-41-54**  
(по рабочим дням с 10:00 до 18:00)

**Email: [info@bartstudio.ru](mailto:info@bartstudio.ru)**

**Сайт: [bartstudio.ru](http://bartstudio.ru)**