



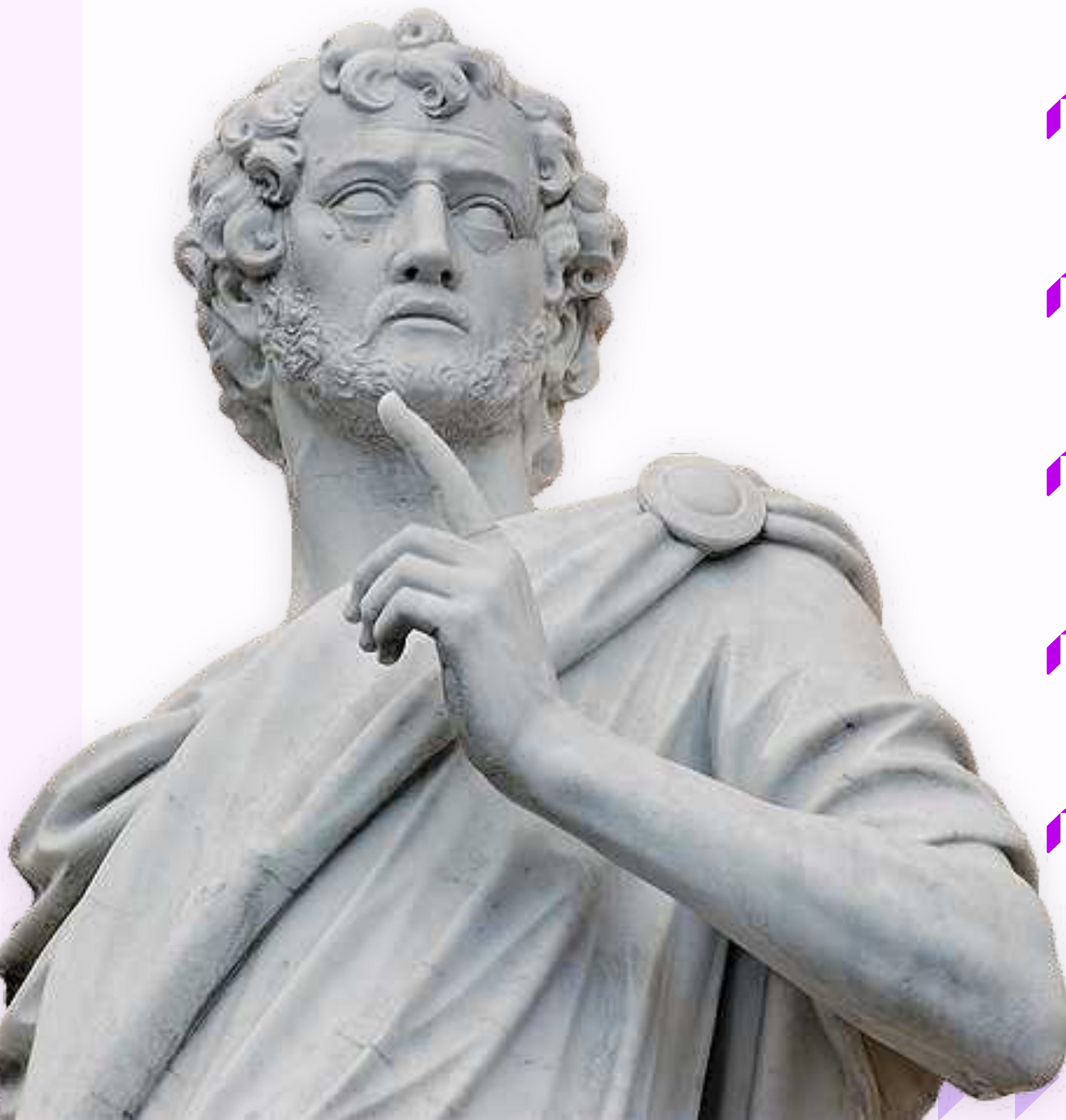
Добро пожаловать на мини-курс **GetROI**

На нем вы узнаете, как онлайн-школе
получать больше прибыли от рекламы



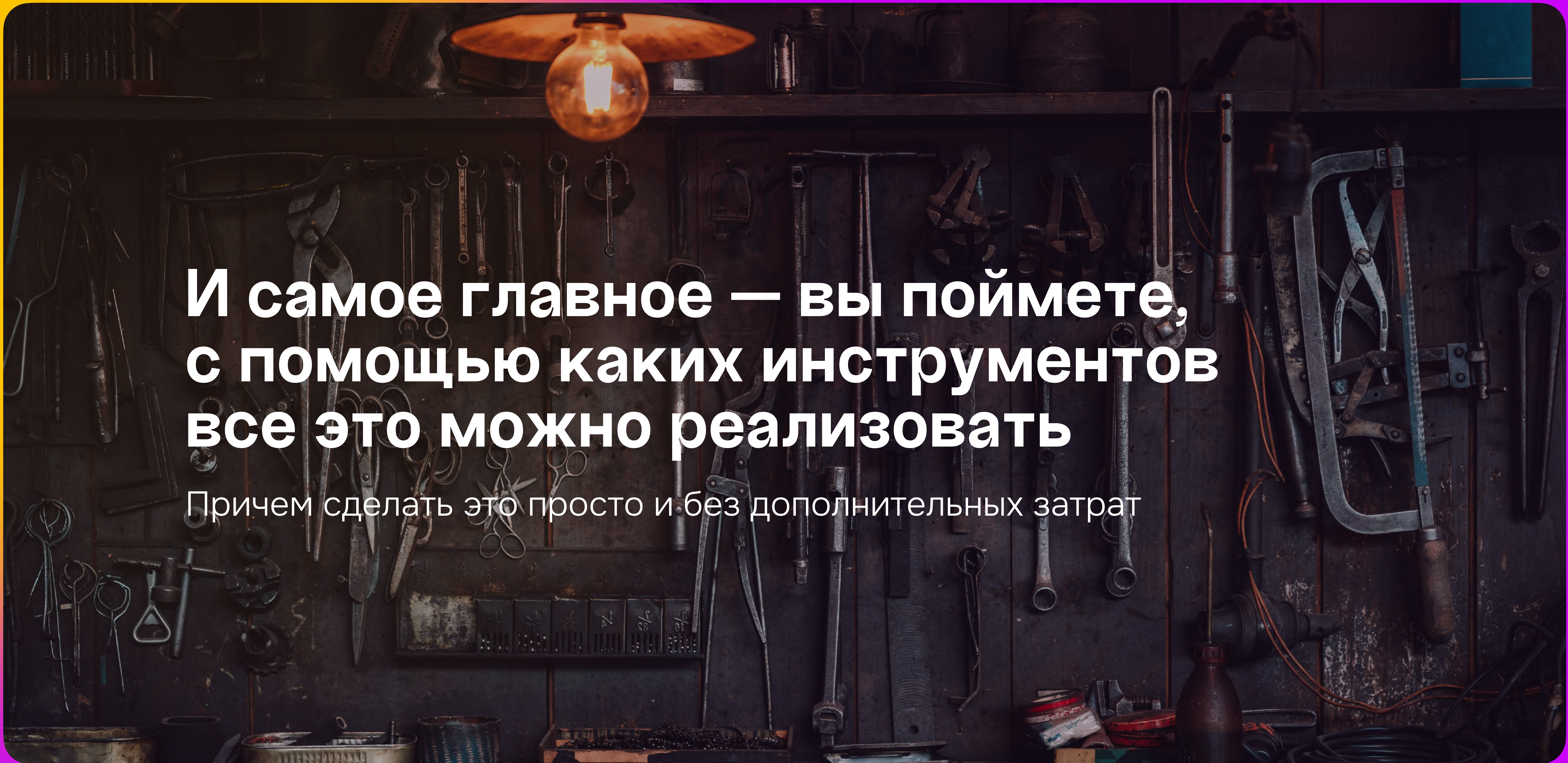
Урок 1

Перестаньте покупать трафик



Посмотрев этот мини-курс, вы:

- ✦ Поймете, какие главные 3 показателя из рекламных отчетов вам действительно нужны
- ✦ Разберетесь, что такое аналитика на самом деле, зачем она нужна и как ей пользоваться
- ✦ Научитесь ключевым принципам в управлении рекламными бюджетами и работе с подрядчиками
- ✦ Сможете находить места в воронках, которые нужно доработать в первую очередь
- ✦ Узнаете 7 дополнительных фишек, благодаря которым сможете эффективнее управлять рекламой
- ✦ Сформируете полную картину и научитесь ориентироваться в рекламе так, чтобы ваш проекткратно рос и у вас всегда были клиенты



**И самое главное — вы поймете,
с помощью каких инструментов
все это можно реализовать**

Причем сделать это просто и без дополнительных затрат



Александр Васильченко

Коммерческий директор GetCourse

-  Опыт на рынке онлайн- и офлайн-обучения с 2013 года
-  С 2016 года консультировал разные проекты по способам увеличения коммерческих показателей, на которые влияет реклама, маркетинг в целом, продажи, сервис и т.д.
-  В зависимости от масштаба проектов их выручка росла на 25-250%



Этот мини-курс для тех, у кого уже запущена реклама и кто хочет получать от нее больше прибыли

- 🚀 Если вы новичок и у вас нет запущенной рекламы — смотрите урок для новичков (ссылка под видео) и запускайте рекламу
- 🚀 И после того, как запустите, — обязательно приходите смотреть этот мини-курс



Дисклеймер — мы не будем:

- ⚡ Учить вас маркетингу с нуля
- ⚡ Рассказывать, как на каждой рекламной площадке настраивать рекламу
- ⚡ Разбирать маркетинговые связки в трафике и воронках

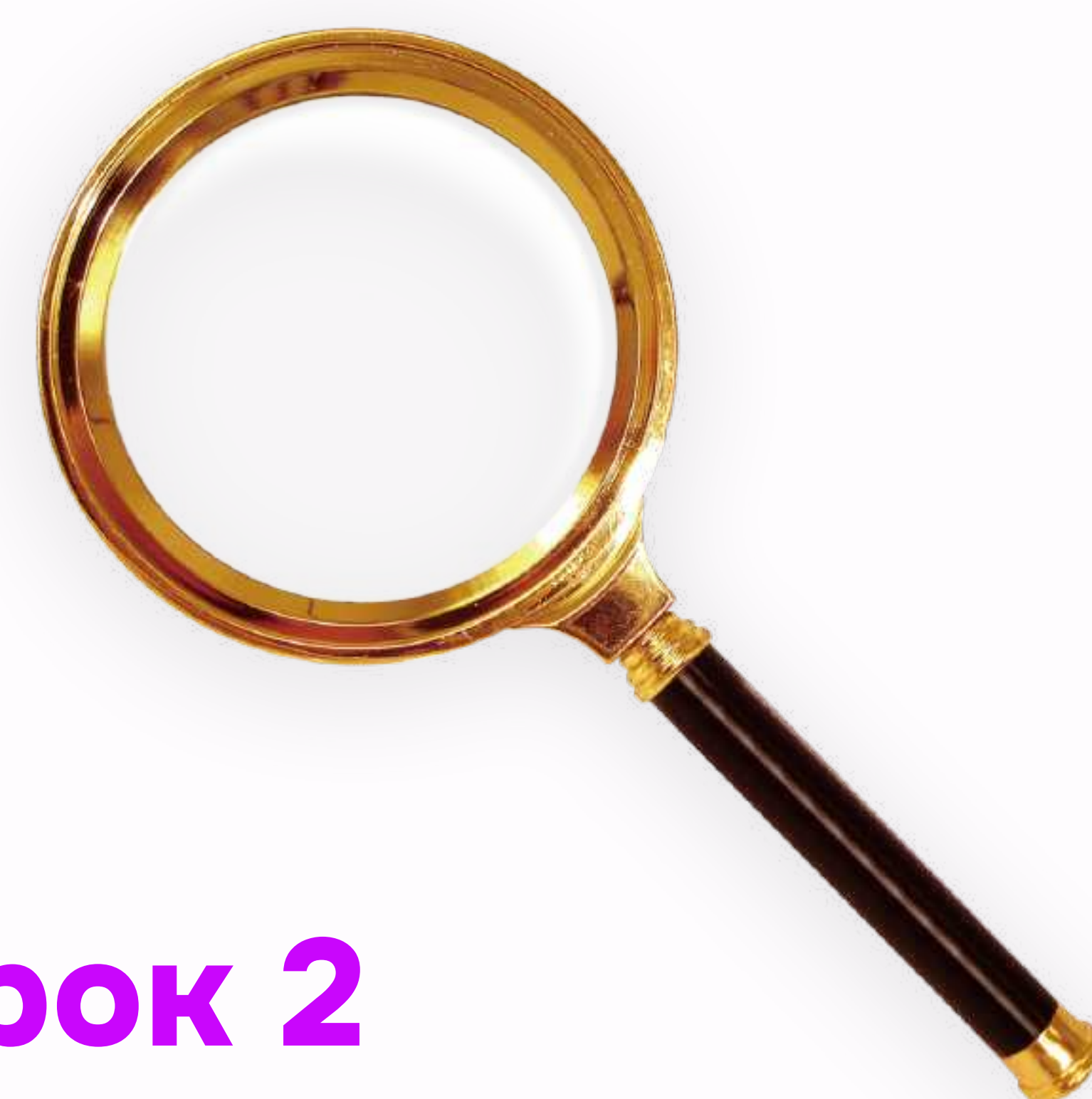
Мы научим главному — как повышать окупаемость по тем рекламным каналам, которые у вас уже есть

Программа мини-курса



Урок 1

Перестаньте
покупать трафик
(смотрите сейчас)



Урок 2

3 главных
показателя для оценки
эффективности рекламы



Урок 3

Как быстро
устранить точки слива
в вашей воронке



Урок 4

7 полезных
фишек при работе
с рекламой

Для вашего удобства уроки курса состоят из видео 2-х форматов:



01. Видео «Что»

Разбор принципов и подходов в управлении рекламой без технических деталей

Рекомендуем посмотреть всем



02. Видео «Как»

Быстрое внедрение по шагам и реализация на GetCourse

Смотреть самому
или показать команде



+ Telegram-канал GetROI

Дополнительные материалы к мини-курсу и полезный контент по теме рекламы

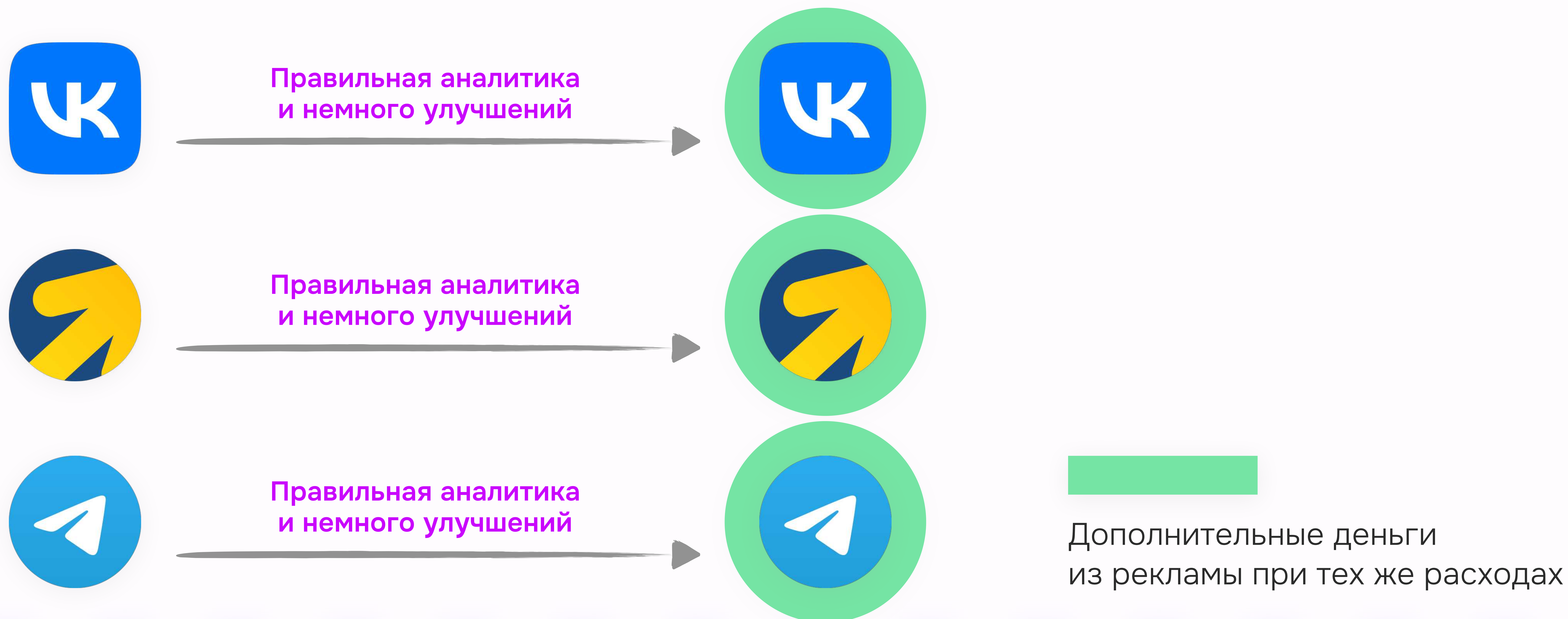


**В первую очередь
мы рекомендуем работать
над повышением эффективности рекламных
каналов, которые уже приносят деньги**

А не запускать новую рекламу, потому что это требует:

-  Дополнительные вложений
-  Поиска и найма новых специалистов по рекламе
-  Времени на тесты, поиск рабочих связок и т.д.
-  Возможной переработки воронок
под особенности новых рекламных площадок

Как работает способ, который вы узнаете на мини-курсе:

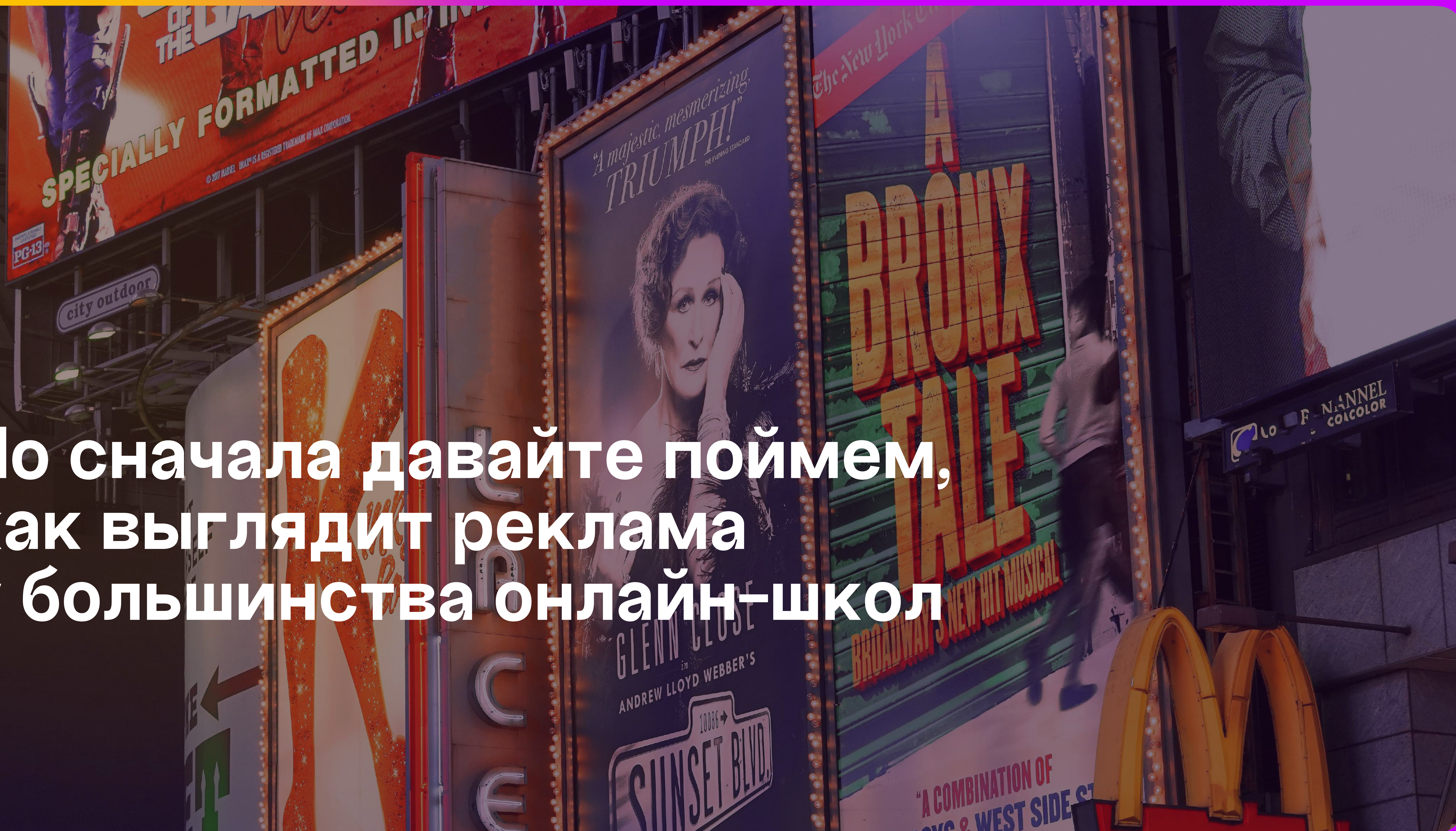


А сейчас в этом уроке мы разберем:

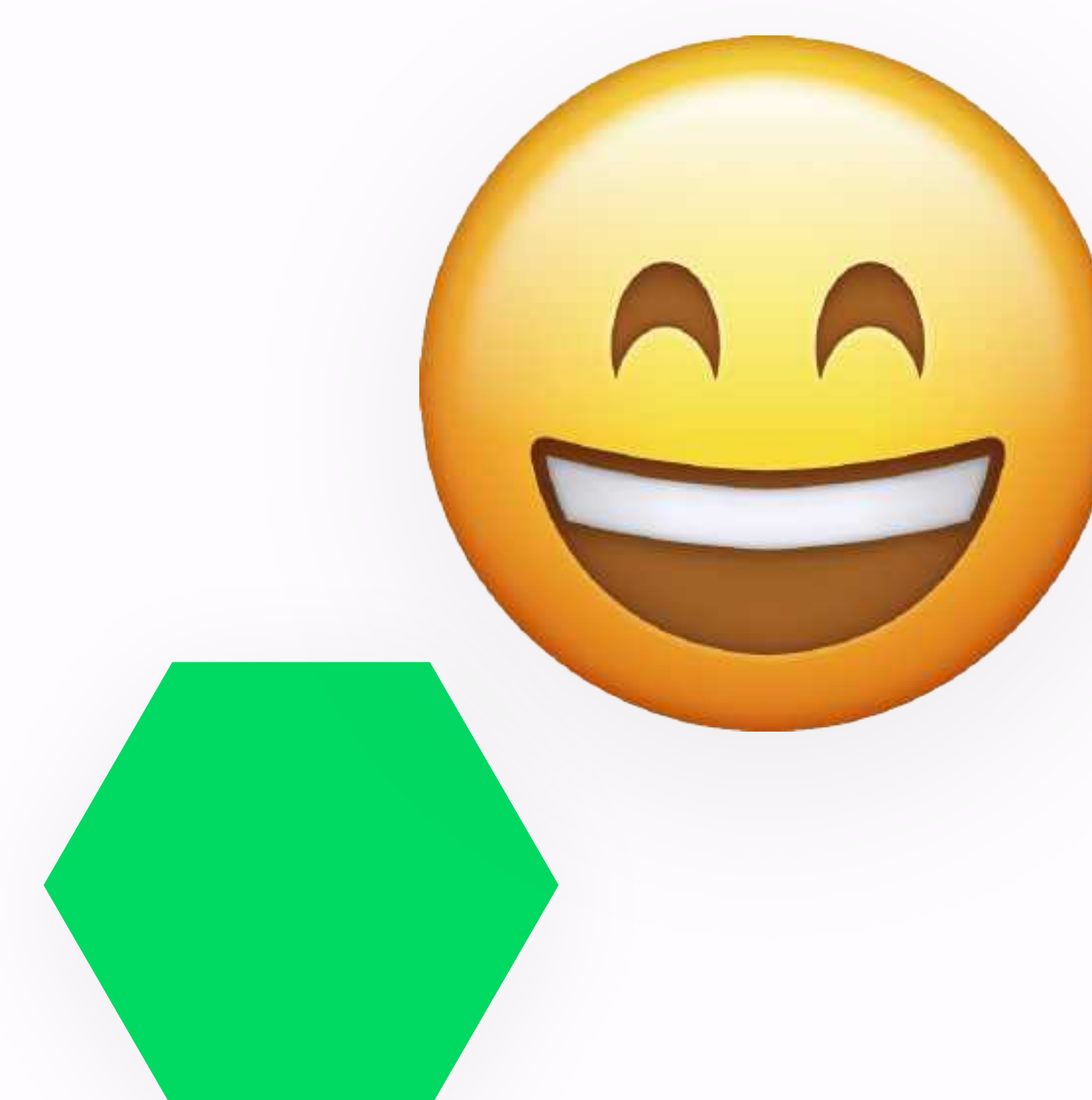
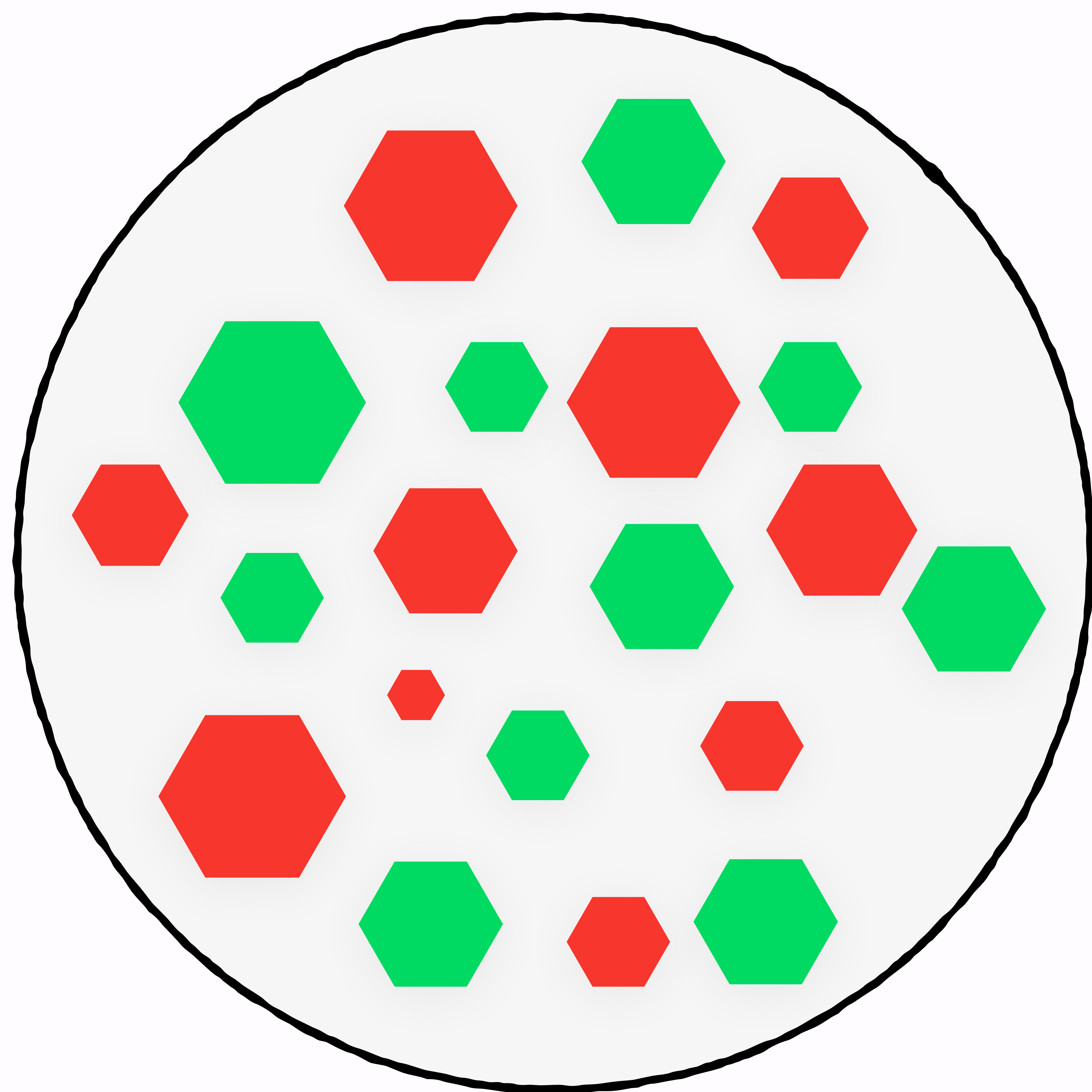
- ⚡ 3 главные ошибки, из-за которых вы можете терять деньги или «недозарабатывать»
- ⚡ Как перестать покупать трафик и гнаться за ценой кликов/лидов?
- ⚡ Как избежать трудностей с аналитикой, с которыми сталкиваются большинство людей?



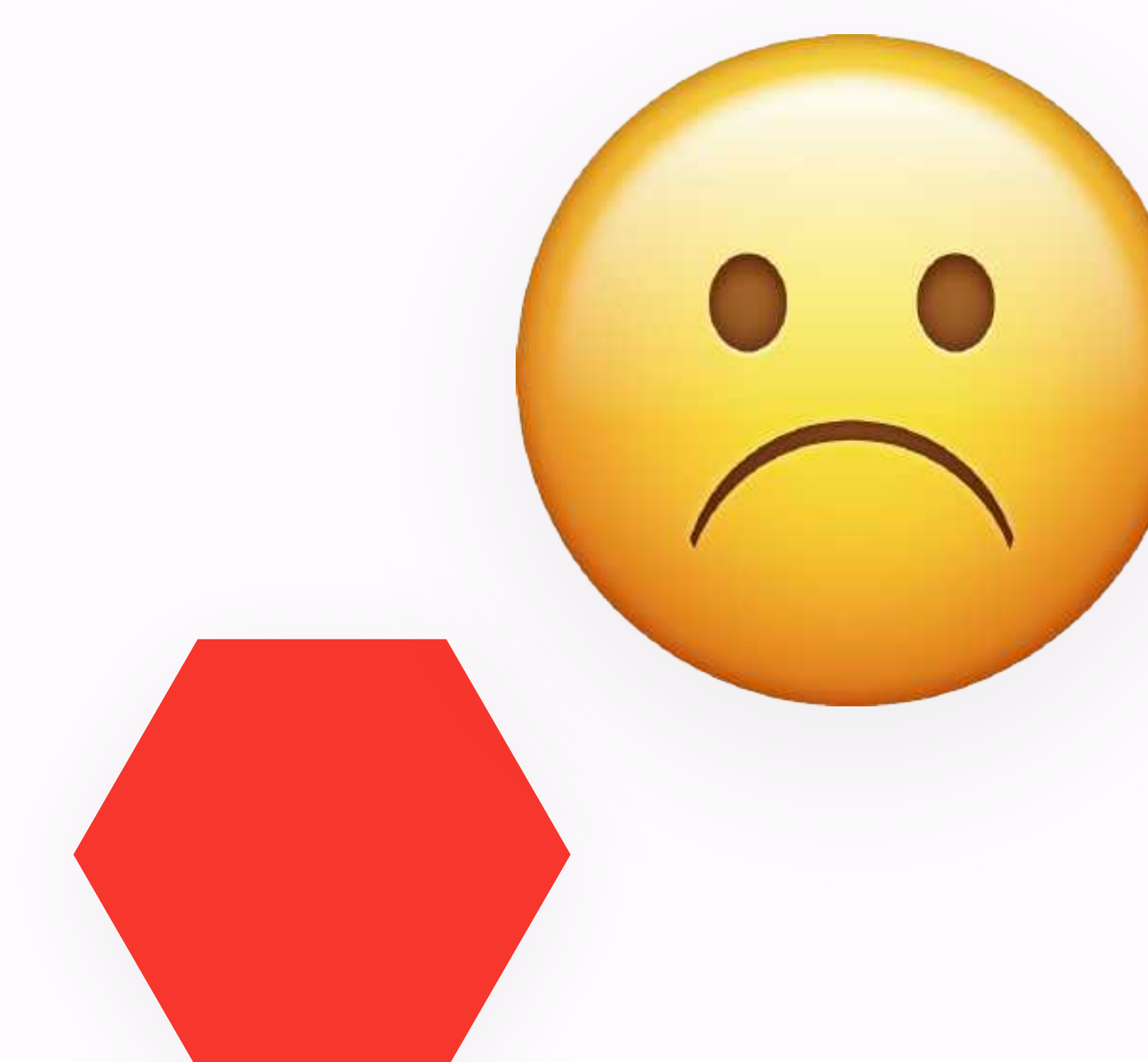
Но сначала давайте поймем,
как выглядит реклама
у большинства онлайн-школ



Эффективность рекламы



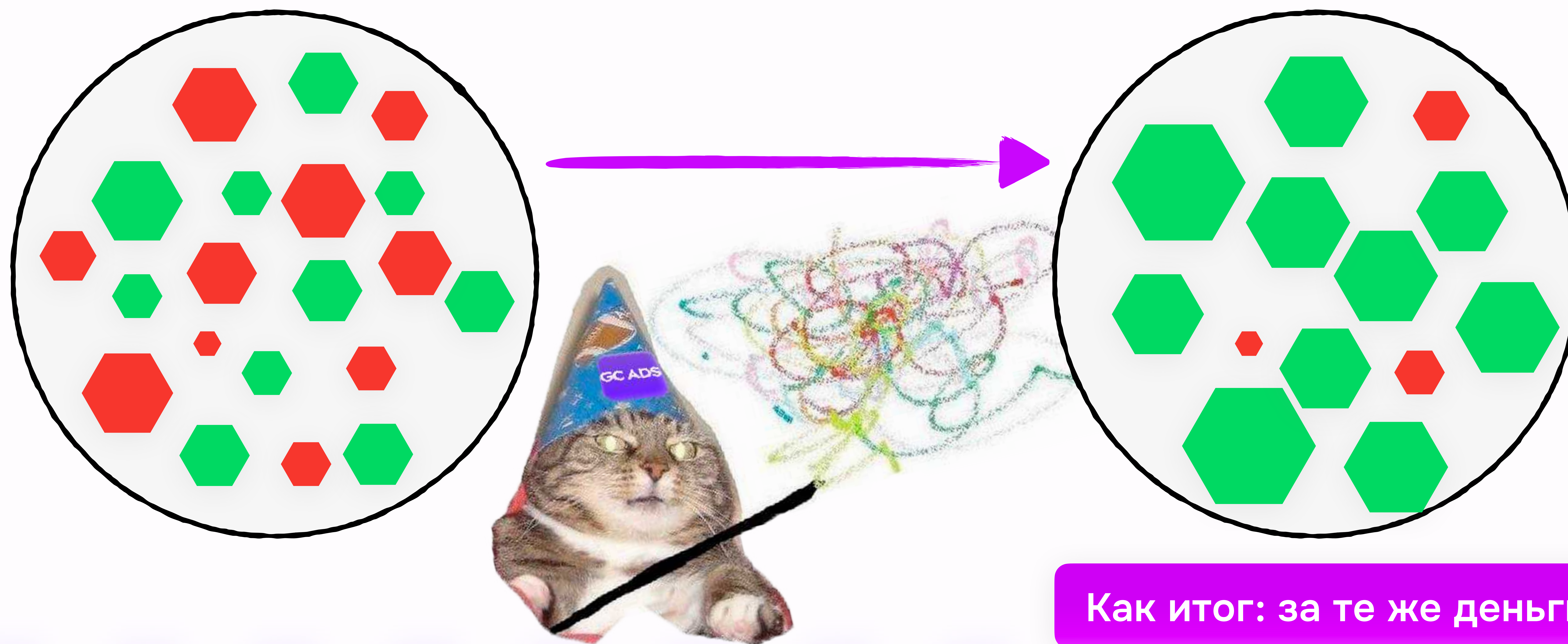
~ Реклама, которая
приносит прибыль



~ Реклама, которая
не приносит прибыль

Посмотрев правильным образом
на аналитику и перераспределив бюджет,

Вы увеличиваете окупаемость вашей рекламы

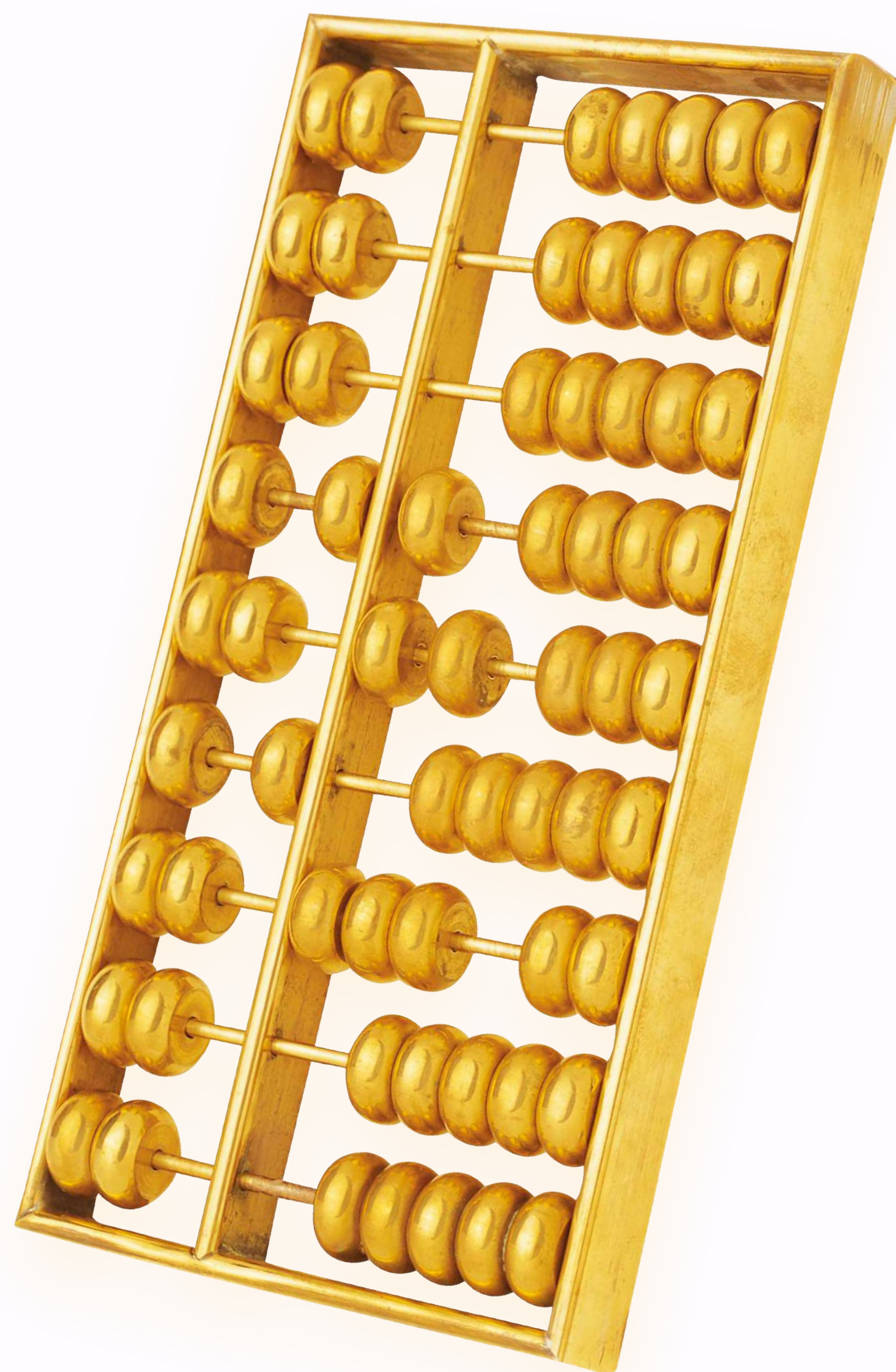


A close-up photograph of a chimpanzee's face, showing its eyes, nose, and mouth. The chimpanzee has a serious expression. The image is dark and serves as a background for the text.

**Ошибка 1: заказать рекламу
и верить, что все будет хорошо
(нанял людей и не вникаю)**

Почему так происходит?

**Не хочу детально разбираться
в рекламе и ее настройке, потому что
это выглядит сложно**



Бюджет на рекламу — самая большая статья расходов онлайн-школы

Крайне важно понимать, что происходит с этой статьей расходов, и делать так, чтобы деньги тратились эффективно

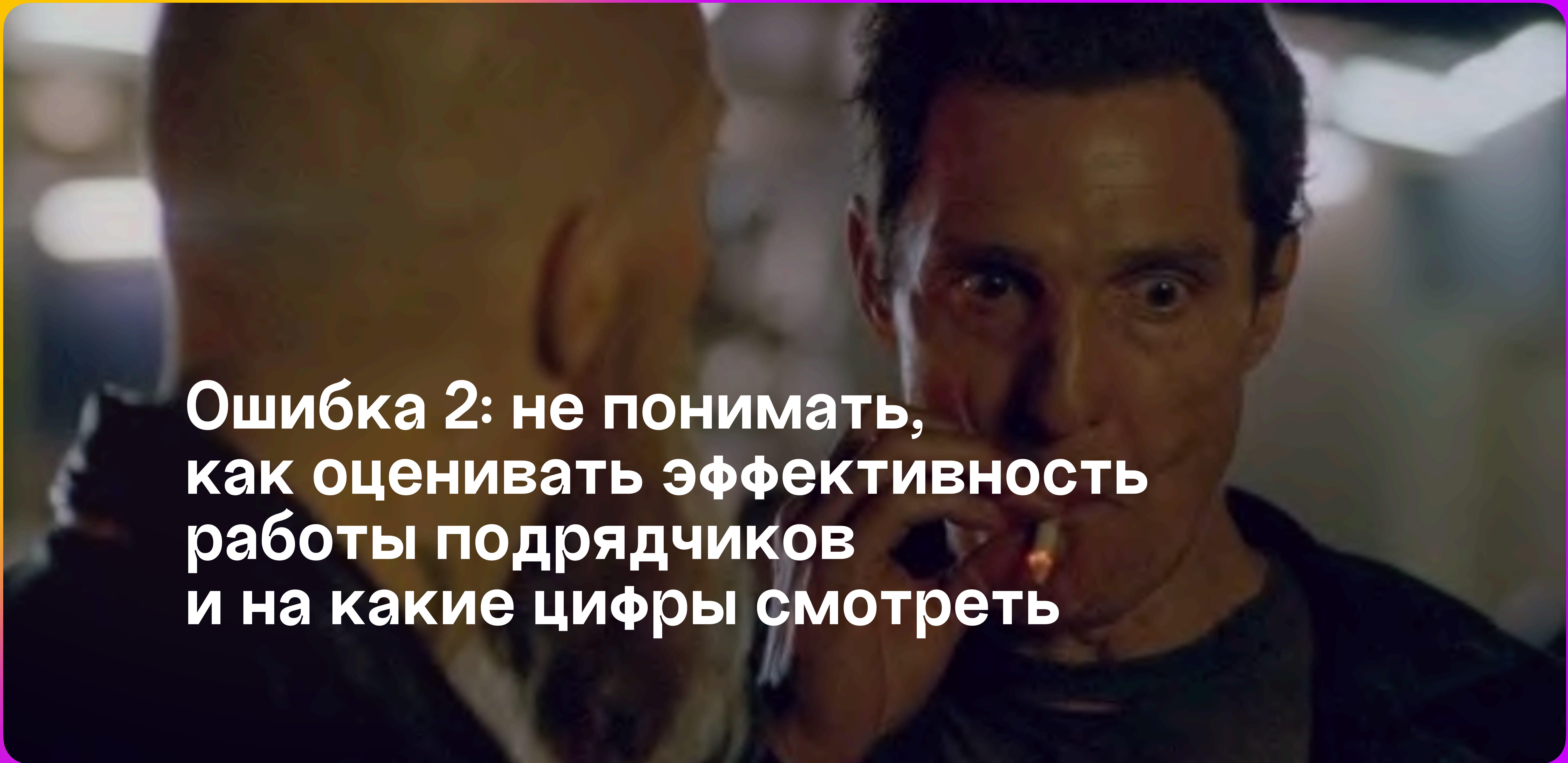


**Собственнику не нужно
знать тысячи показателей
и нюансы по настройке рекламы**



**Вам просто нужно начать
уделять время для контроля
и понимать, что происходит**

А мы научим, как делать это просто



**Ошибка 2: не понимать,
как оценивать эффективность
работы подрядчиков
и на какие цифры смотреть**



Не нужно знать огромное количество показателей и анализировать сложные таблицы, чтобы понять эффективность работы

**Нужно смотреть всего лишь
на 3 главных показателя,
и тогда вам все станет понятно**

- 01. Расходы
- 02. Прибыль
- 03. Процент окупаемости (ROI)

Все это мы разберем дальше

A man with a mustache, wearing a light blue short-sleeved shirt and blue jeans, is sitting on a yellow swing in a park. The swing is part of a larger metal frame. The background is a grassy field with some trees in the distance. The image has a slightly desaturated, vintage feel.

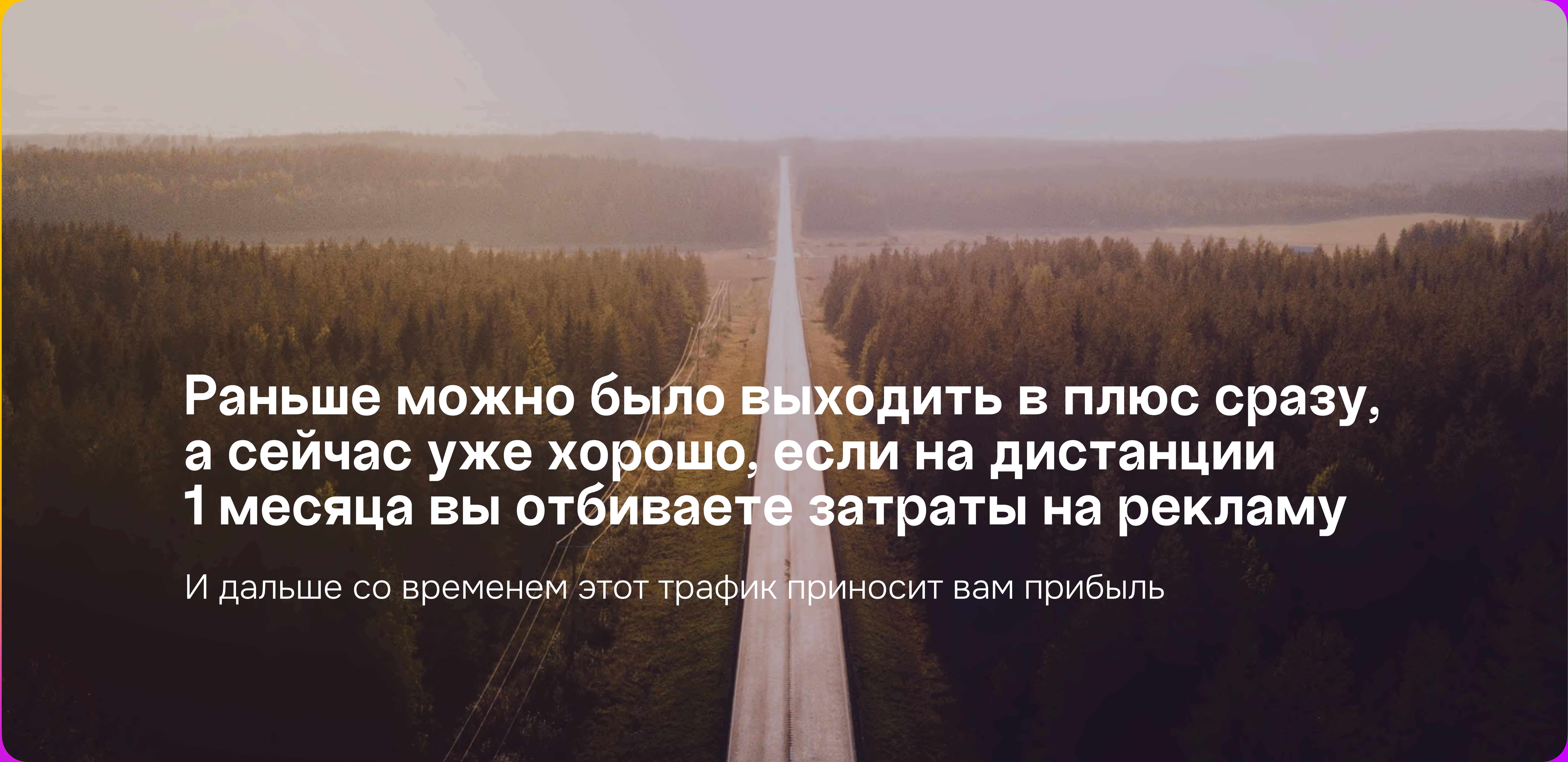
Ошибка 3: ждать, что реклама окупится уже завтра

И если этого не происходит — ошибочно считать, что реклама не работает



Какая окупаемость нормальная?

Смотря за какой период



**Раньше можно было выходить в плюс сразу,
а сейчас уже хорошо, если на дистанции
1 месяца вы отбиваете затраты на рекламу**

И дальше со временем этот трафик приносит вам прибыль

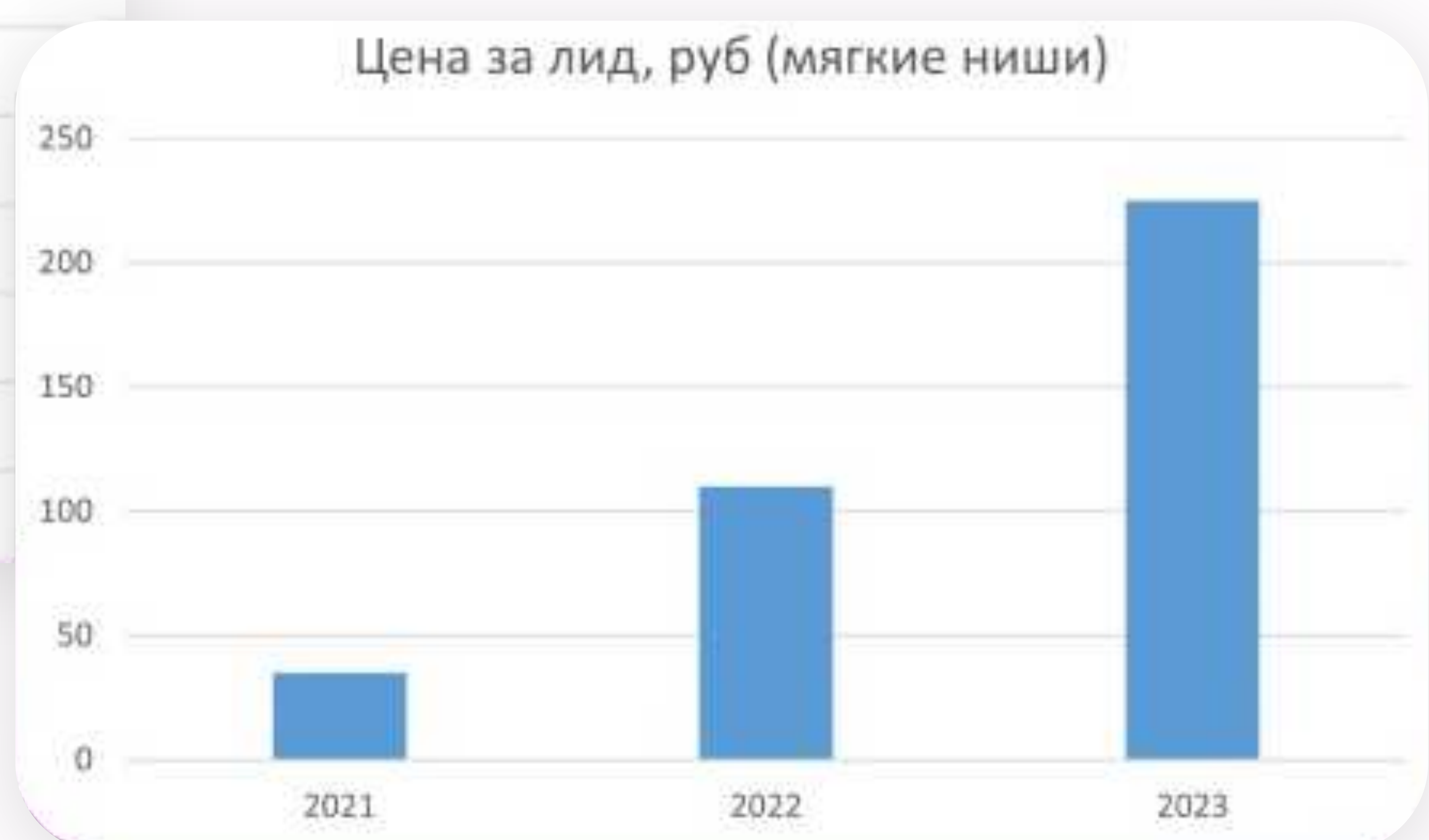
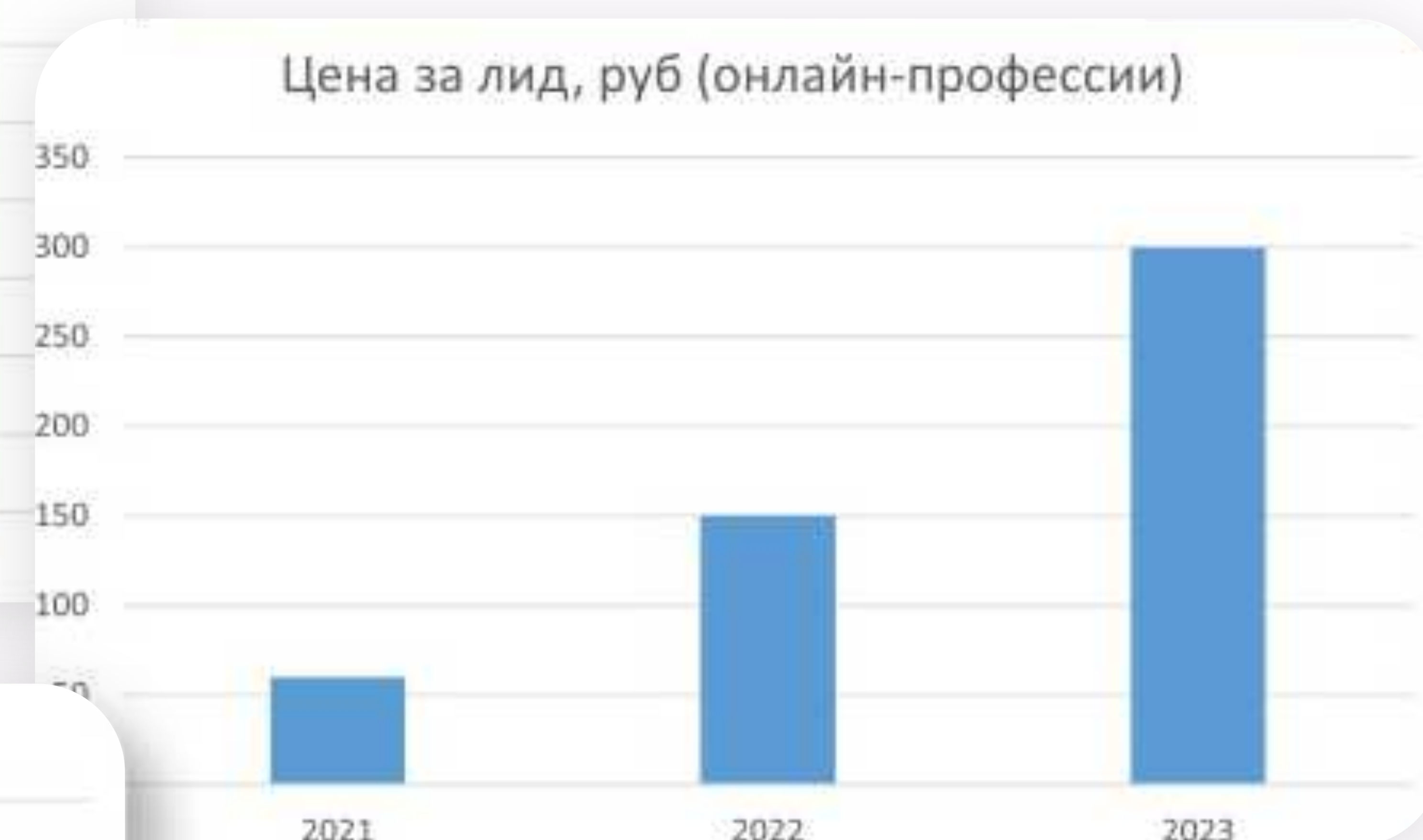
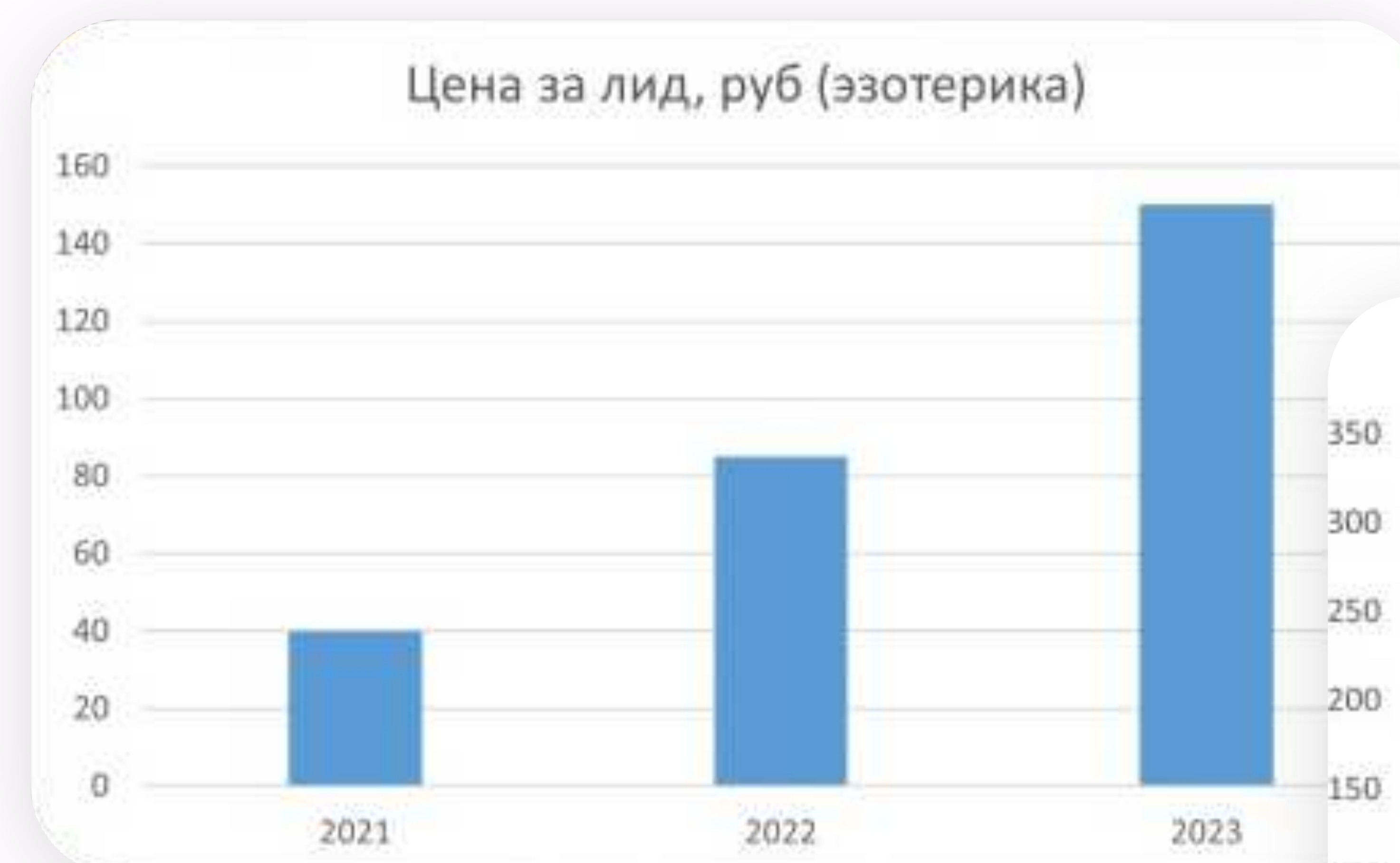


48% выручки приходит от клиентов, которые оплатили в первые 30 дней после попадания в базу

И 52% выручки приходит после 30 дней (с момента попадания в базу)



На 3-м уроке этого курса вы узнаете, как найти узкие места ваших воронок, доработав которые окупаемость точно вырастет



Есть 2 новости:

01. Трафик дорожает

Источник	Расход	Доход	Прибыль	ROI ⓘ	Цена цели/ подписки ⓘ
Итого	4 532 575 Р	5 580 020 Р	1 047 445 Р		
Яркая реклама 46	334 680 Р	349 744 Р	15 064 Р	4.5%	452.88 Р
Источник идей 46	138 792 Р	122 424 Р	-16 368 Р	-11.79%	485.29 Р
Эффективное продвижение 40	120 384 Р	253 438 Р	133 054 Р	110.52%	514.46 Р
Рекламный портал 44	99 900 Р	164 784 Р	64 884 Р	64.95%	417.99 Р
Целевой трафик 52	66 816 Р	93 360 Р	26 544 Р	39.73%	442.49 Р
Источник идей 48	50 424 Р	51 106 Р	682 Р	1.35%	622.52 Р
Брендовый стиль 46	46 248 Р	173 256 Р	127 008 Р	274.62%	471.92 Р
Рекламный вектор 38	41 088 Р	44 748 Р	3 660 Р	8.91%	562.85 Р
Медиапоток 62	35 952 Р	76 188 Р	40 236 Р	111.92%	473.05 Р
Конверсионный поток 34	34 776 Р	8 136 Р	-26 640 Р	-76.6%	418.99 Р
Медиа-привлечение 48	29 525 Р	33 360 Р	3 835 Р	12.99%	440.68 Р
Рекламный магнит 28	26 184 Р	5 748 Р	-20 436 Р	-78.05%	429.25 Р

Есть 2 новости:

- 01. Трафик дорожает
- 02. Неважно, сколько стоят лиды, если они заплатят вам значительно больше, чем вы потратили на их привлечение

Новая парадигма:

**Покупайте не трафик или лиды,
а клиентов, которые приносят вам прибыль**



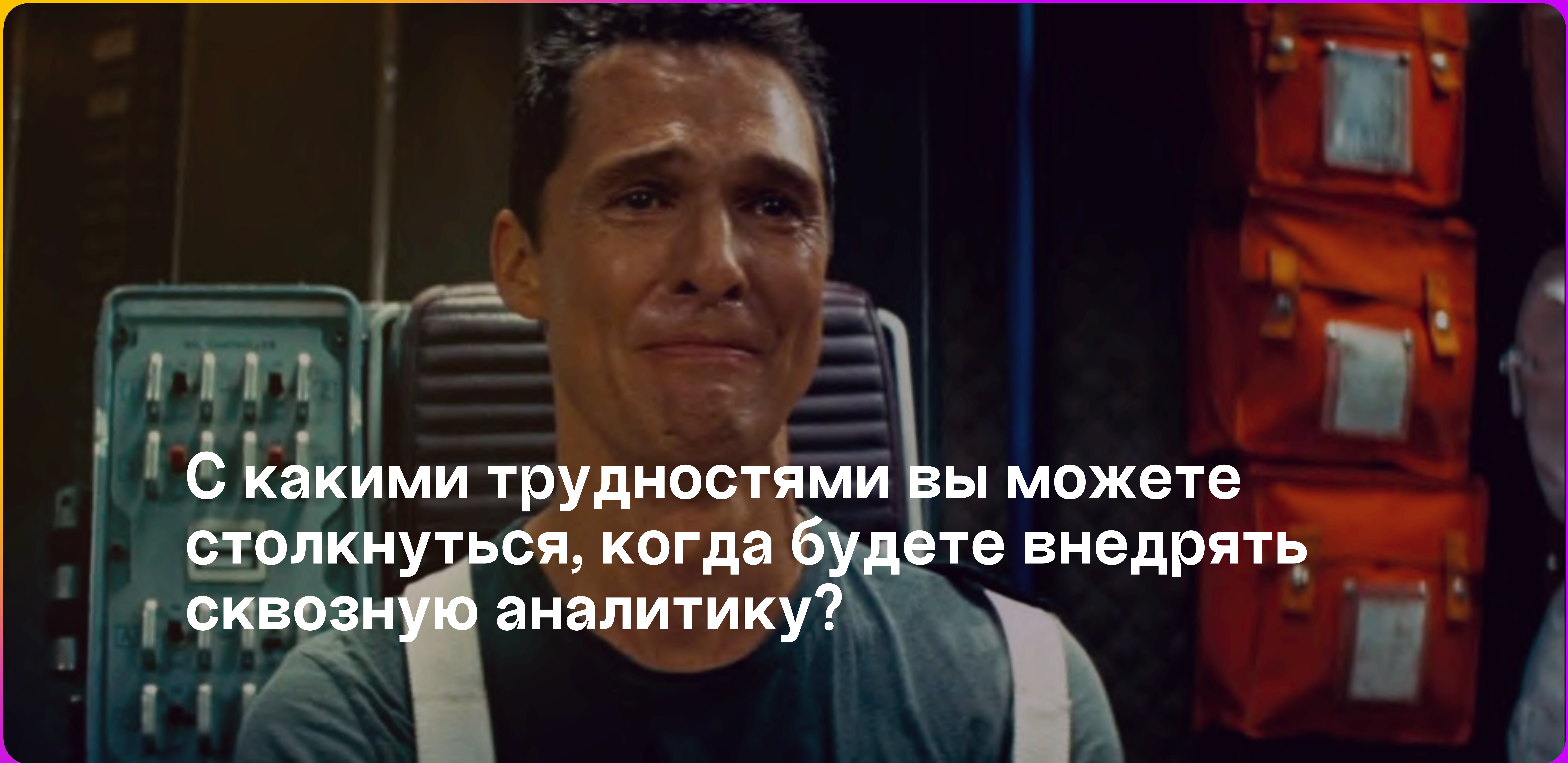
Чтобы видеть рекламу и клиентов, которые приносят вам прибыль, — нужна сквозная аналитика

☰ 1		↺	Последние 6 месяцев		▼ 🛒 : Последний клик, 👤 : Последний клик, 30 дней		▼ НДС включён		▼ Оплачено пользователем		
🏠 Источник		Расход	▼ Доход	Прибыль	ROI ⓘ	Цена цели/ подписки ⓘ	Клики ⓘ	Показы ⓘ	Просмотры ⓘ	Посетители ⓘ	Цели Подписки ⓘ
Итого		4 599 710 ₽	5 728 147 ₽	1 128 437 ₽			310696	34767797	268483	380549	
🏠 Кабинет Целевой трафик 34		2 058 939 ₽	3 208 718 ₽	1 149 779 ₽	55.84%	467.2 ₽	156656	19295572	131317	120291	4407
🏠 Кампания Рекламный портал 42	●	1 165 505 ₽	1 584 270 ₽	418 765 ₽	35.93%	466.39 ₽	92907	9992038	78992	76714	2499
Яркая реклама 46	●	342 600 ₽	365 224 ₽	22 624 ₽	6.6%	451.98 ₽	25418	1632338	22876	24037	758
Эффективное продвижение 40	●	120 744 ₽	233 674 ₽	112 930 ₽	93.53%	513.8 ₽	8369	517282	6108	6615	235
Брендовый стиль 46	●	46 968 ₽	173 256 ₽	126 288 ₽	268.88%	469.68 ₽	3868	333696	3532	3959	100
Рекламный портал 44	●	100 260 ₽	164 784 ₽	64 524 ₽	64.36%	417.75 ₽	11308	2411047	10350	10928	240
Источник идей 46	●	143 112 ₽	121 344 ₽	-21 768 ₽	-15.21%	485.13 ₽	9046	887393	8141	9137	295
Целевой трафик 52	●	67 896 ₽	89 844 ₽	21 948 ₽	32.33%	440.88 ₽	4116	518977	3628	3820	154

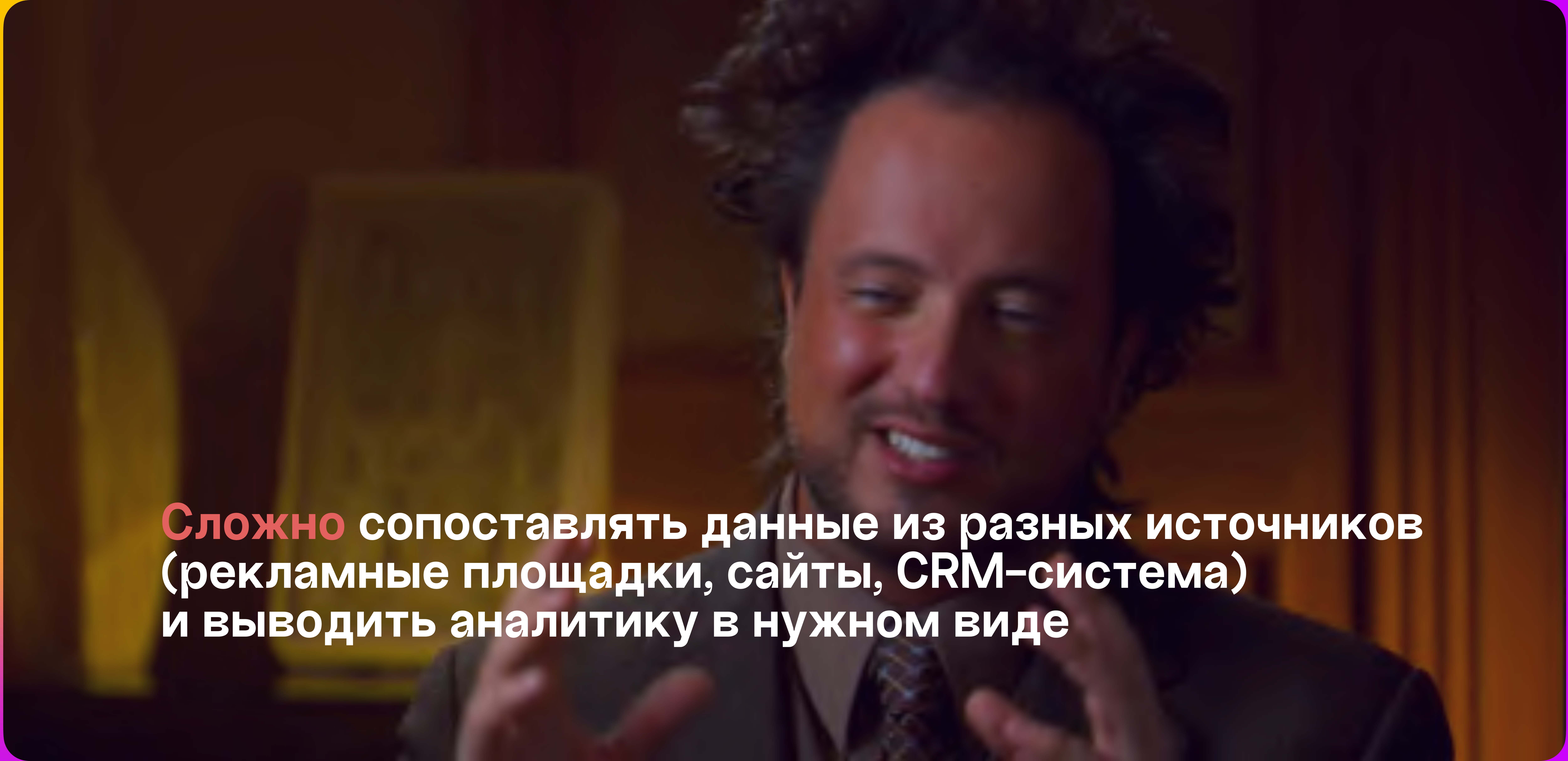


Сквозная аналитика показывает в режиме одного окна:

Сколько на какую рекламу вы потратили
и сколько денег за счет какой рекламы получили

A man in a flight suit is shown in a cockpit, looking forward with a concerned expression. The background shows various cockpit instruments and orange storage bags.

С какими трудностями вы можете столкнуться, когда будете внедрять сквозную аналитику?

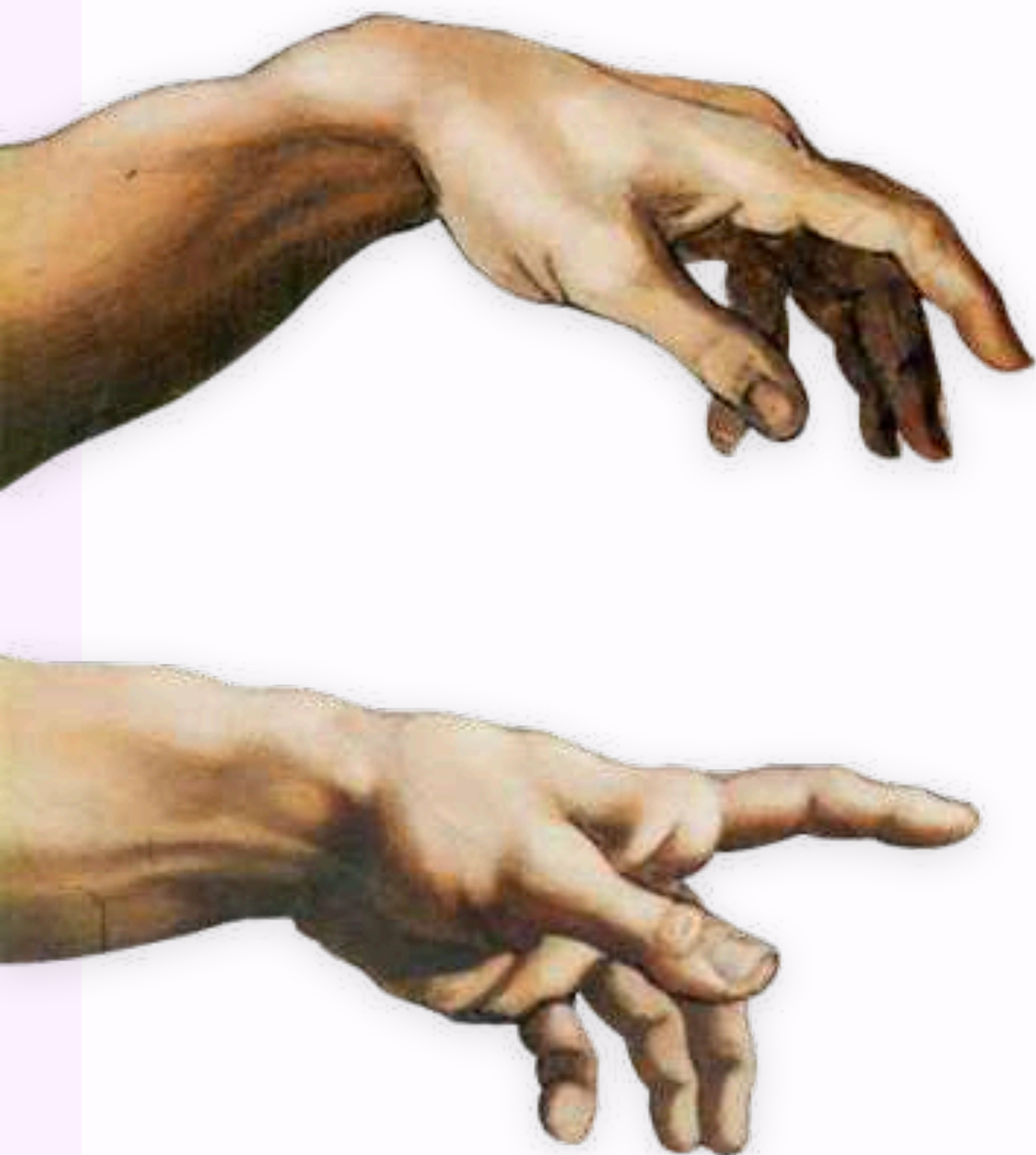
A background image of a man with dark, curly hair, wearing a dark suit and a patterned tie. He is smiling and gesturing with his hands, appearing to be in a professional setting. The image is slightly blurred and has a dark overlay.

Сложно сопоставлять данные из разных источников
(рекламные площадки, сайты, CRM-система)
и выводить аналитику в нужном виде



Это дорого:

- ✚ Работать через таблицы, нанимать аналитиков и платить им зарплату, чтобы они сводили данные в таблицах (в ограниченном виде от 30 тыс. руб. в месяц, но, как правило, дороже)
- ✚ Внедрять сервисы для автоматизированной аналитики и платить за их интеграцию и работу (от 30 до 150 тыс. руб. каждый месяц)



Не точно:

- ❖ В большинстве подходов к сквозной аналитике данные по расходам на рекламу и доходам от клиентам пытаются сопоставить по одной utm-метке (т.е. одной записи о переходе с рекламного объявления)
- ❖ Чаще всего с клиентами происходит несколько рекламных касаний до покупки: перед попаданием в базу и после попадания в базу

До
регистрации

В момент
регистрации

После
регистрации





Долго:

- ✦ На внедрение сквозной аналитики, найм людей и сведение всех данных в единый вид необходимо от 2 месяцев
- ✦ После первичной настройки процесс внедрения никогда не заканчивается, а идут нескончаемые доработки



**Мы учли все эти проблемы и нашли способ,
как решить все эти вопросы за вас**

GetCourse Ads — новый сервис сквозной аналитики,
который работает на современных технологиях

Внедрение сквозной аналитики внутри GetCourse Ads — это:

Легко

Вам нужно создать рекламные аккаунты через нас и добавить код для разметки рекламы — и все, вы можете пользоваться сквозной аналитикой

Быстро

Вы можете создать аккаунт, установить счетчик и добавить код для разметки рекламы за 1 день

Бесплатно

Для клиентов GetCourse это входит в стоимость тарифа, и вам не нужно платить за интеграции, аналитиков и доп. сервисы

Высокая точность

Собственная абсолютно новая система аналитики, которая записывает историю действий пользователя еще до момента регистрации, в моменте и после



И это лишь часть возможностей GetCourse Ads



**Переходите по QR-коду
и оставляйте заявку,
чтобы получить доступ к нашему
новому сервису GetCourse Ads**



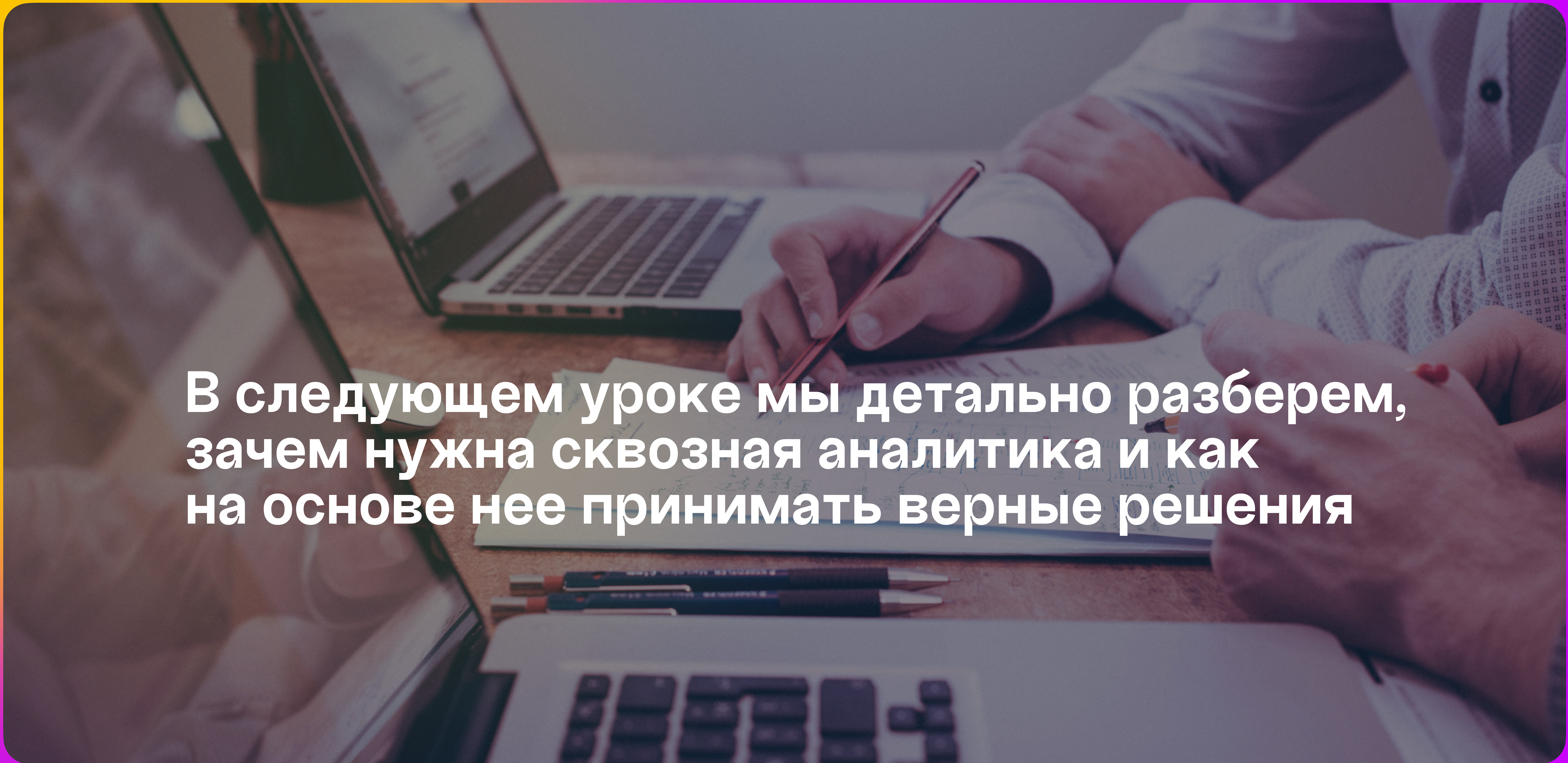
Краткие итоги урока:

- ⚡ Работайте в первую очередь над окупаемостью рекламы в каналах, которые вы уже используете, — это быстрее и проще, чем запускать что-то с нуля
- ⚡ Избегайте 3-х главных ошибок, лишаящих вас денег, о которых вы узнали из этого урока
- ⚡ Покупайте не трафик или лиды, а клиентов, которые приносят вам прибыль. Для этого оценивайте рекламу по 3-м главным показателям: расходы, прибыль и ROI
- ⚡ Получайте точные данные по сквозной аналитике из GetCourse Ads — это легко, быстро и бесплатно



Задание:

- 01.** Подпишитесь на Telegram-канал GetROI (ссылка под видео), чтобы получать дополнительные материалы по мини-курсу и полезный контент по теме рекламы
- 02.** Напишите в комментариях под видео, как вы сейчас отслеживаете окупаемость рекламных каналов
- 03.** Напишите главные инсайты от этого урока



**В следующем уроке мы детально разберем,
зачем нужна сквозная аналитика и как
на основе нее принимать верные решения**