GetROI

Урок 4

7 полезных фишек при работе с рекламой

GetROI

Давайте вспомним, что вы узнали на прошлых уроках:

Урок 1

Перестаньте покупать трафик

Урок 2

3 главных показателя для оценки эффективности рекламы

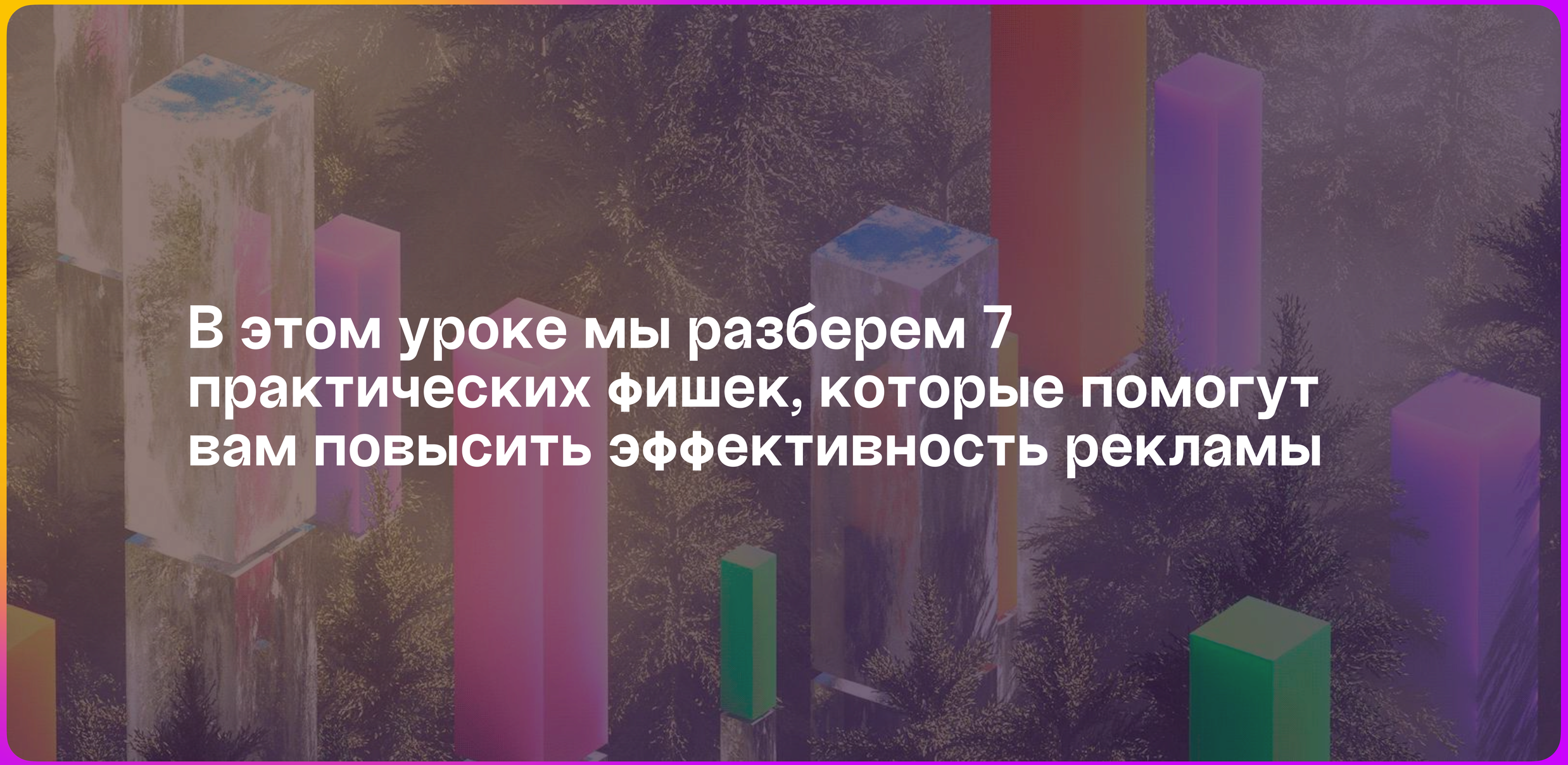
Урок 3

Как быстро устранить точки слива в вашей воронке

Урок 4

7 полезных фишек при работе с рекламой (смотрите сейчас)

GetROI



В этом уроке мы разберем 7 практических фишек, которые помогут вам повысить эффективность рекламы

GetROI

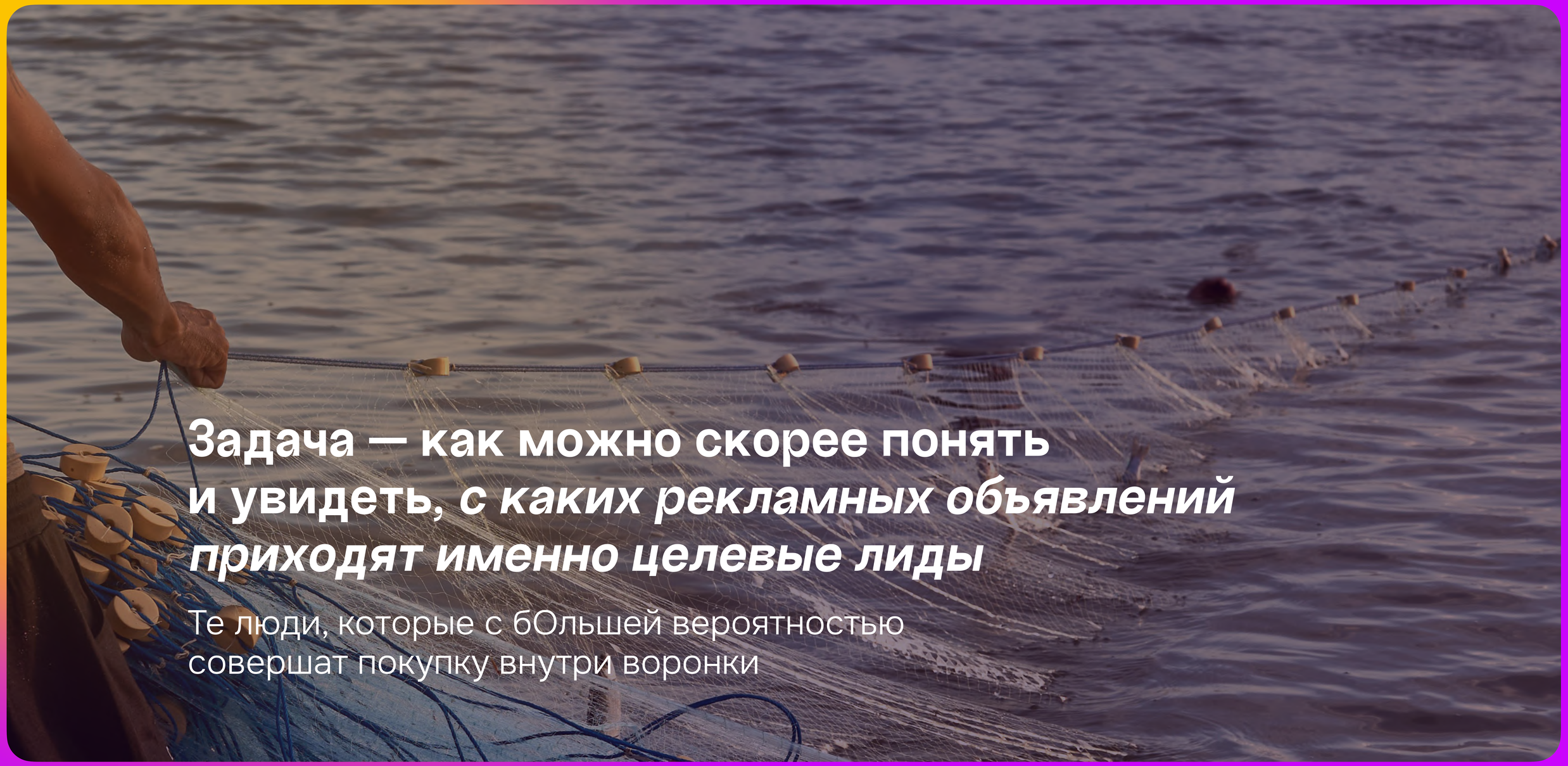
Фишка №1

Оценивать эффективность рекламы еще ДО того, как люди начнут покупать

- Обычно эффективность рекламы оценивают постфактум, когда клиенты уже покупают и платят
- Но в некоторых проектах цикл сделки может быть длинным

Это значит, что все это время вы можете тратить деньги на привлечение НЕцелевых лидов и т.д.

GetROI



Задача — как можно скорее понять и увидеть, *с каких рекламных объявлений приходят именно целевые лиды*

Те люди, которые с бОльшей вероятностью совершат покупку внутри воронки

GetROI

В GetCourse Ads это можно сделать

Как именно?

01. Определить в своей воронке целевые действия со стороны человека, совершение которых будет подтверждать вероятность того, что он – целевой лид
Например: заполнил анкету, выполнил задание, дошел до нужного этапа в боте, задал вопрос и т.д.

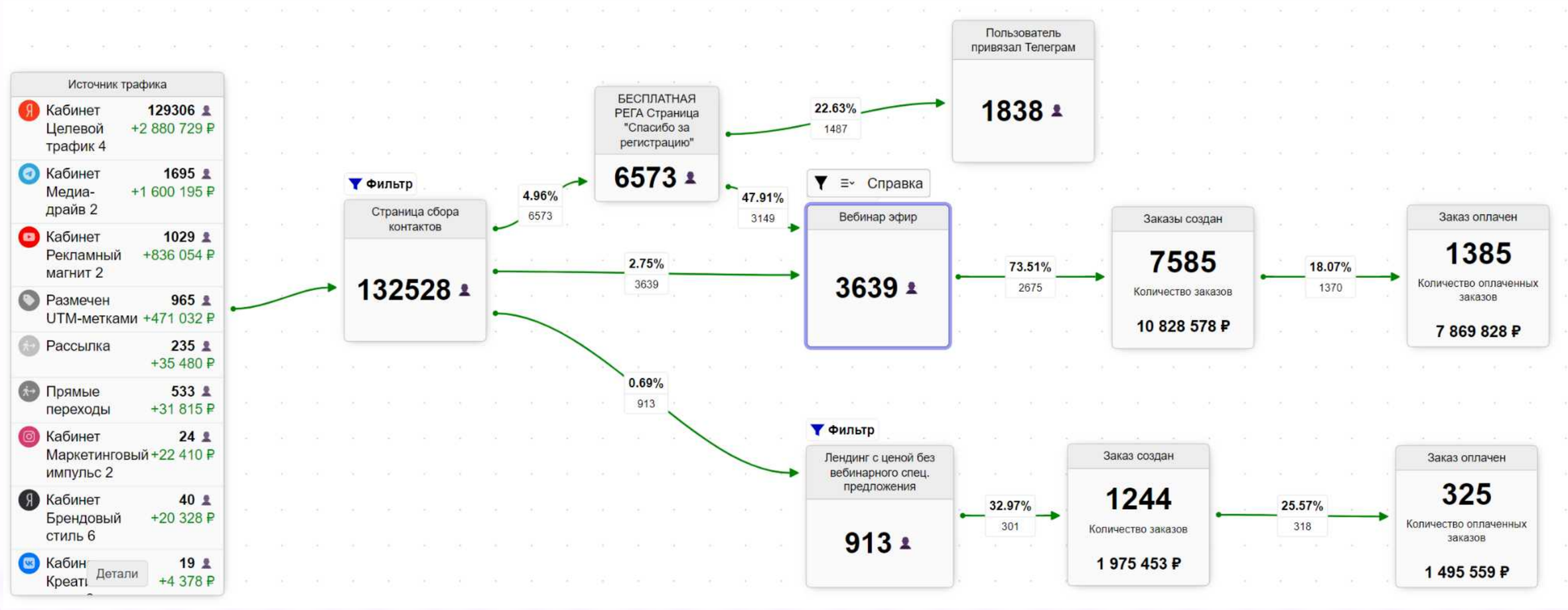
02. В модуле Воронки в GetCourse добавить в схему вашей воронки этапы с целевыми действиями из п.1

03. Отметить эти этапы в качестве «Целей» (кликнуть на них правой кнопкой и выбрать нужный параметр)

04. Смотреть по ним аналитику за любой период времени

GetROI

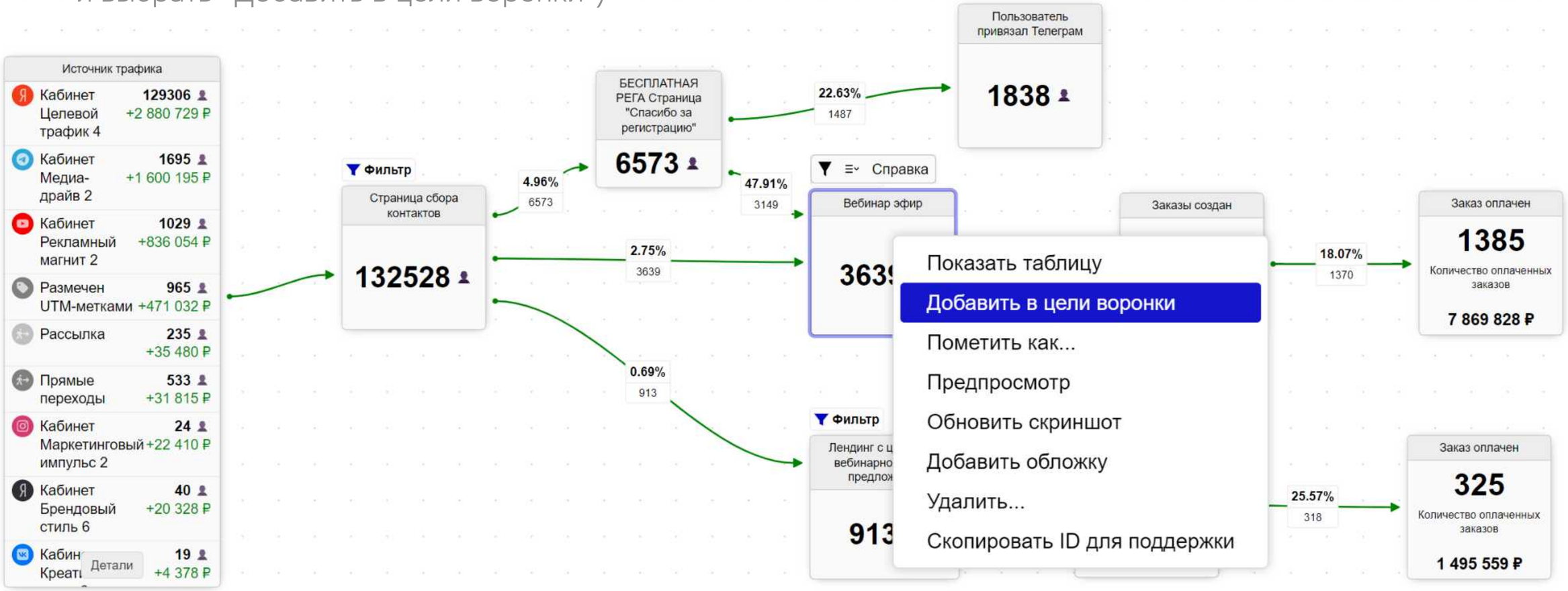
Пример добавления этапов с целевыми действиями в схему аналитической воронки в модуле Воронки в GetCourse



GetROI

Пример выбора нужных этапов воронки в качестве целевых

(кликнуть на них правой кнопкой мыши
и выбрать «Добавить в цели воронки»)



GetROI

Пример сквозной аналитики по воронке с выбранными целями

Закрыть | Поиск...

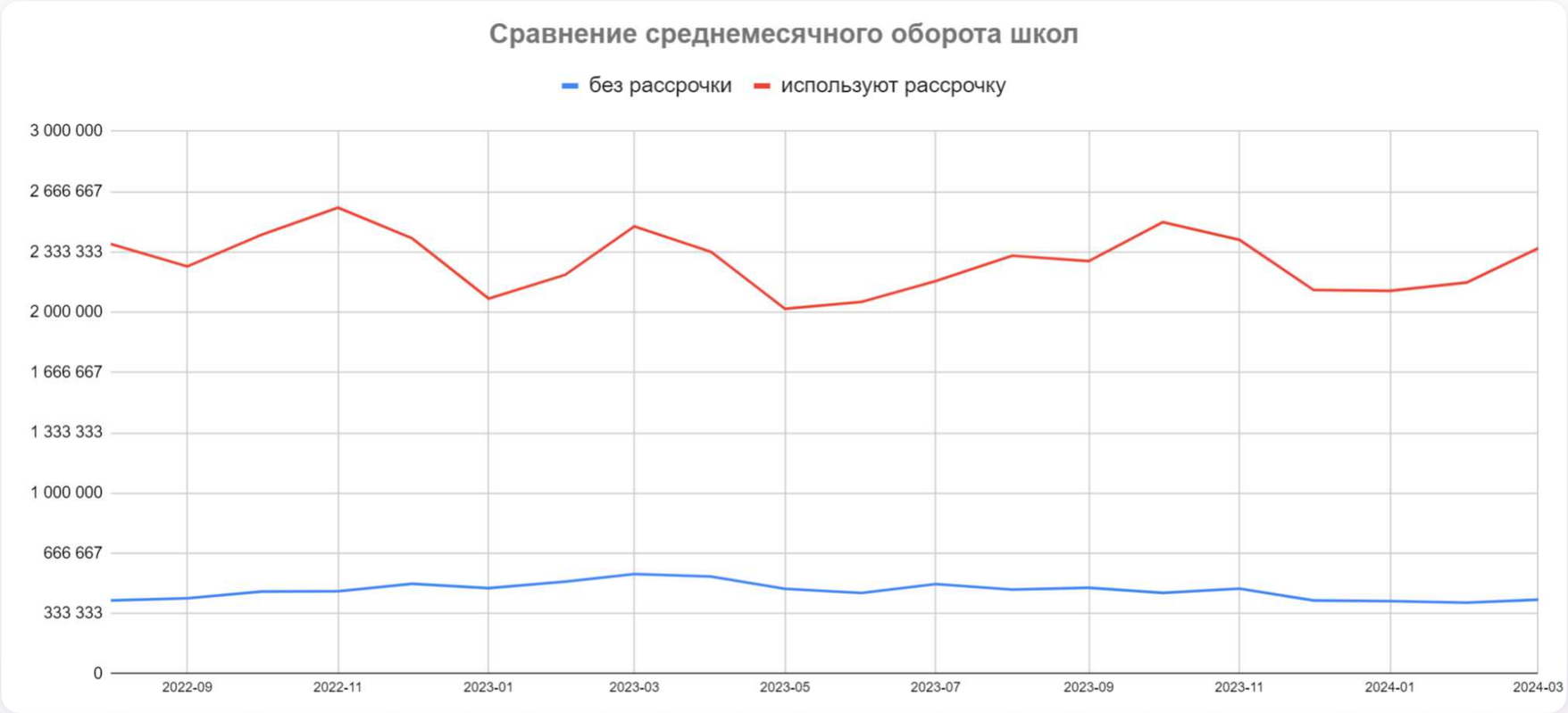
	Посетителей	Вебинар эфир	Стоимость	БЕСПЛАТНАЯ РЕГА Страница "Спасибо за регистрацию"	Стоимость	Доход	Затраты	Прибыль
Кабинет Целевой трафик 4	129308	2761	802,36 ₽	5428	408,13 ₽	+5 096 049 ₽	-2 215 319 ₽	+2 880 729 ₽
Кампания Рекламный портал 8	83706	1529	837,26 ₽	3299	388,05 ₽	+2 619 421 ₽	-1 280 165 ₽	+1 339 256 ₽
Яркая реклама 12	26142	397	940,9 ₽	1008	370,57 ₽	+542 306 ₽	-373 536 ₽	+168 770 ₽
Источник идей 14	10660	154	1 143,66 ₽	431	408,64 ₽	+143 715 ₽	-176 124 ₽	-32 409 ₽
Эффективное продвижение 18	6871	179	693,32 ₽	333	372,68 ₽	+396 134 ₽	-124 104 ₽	+272 030 ₽
Рекламный портал 10	11661	136	795,44 ₽	332	325,84 ₽	+216 140 ₽	-108 180 ₽	+107 961 ₽
Целевой трафик 22	4255	98	803,76 ₽	216	364,67 ₽	+141 155 ₽	-78 768 ₽	+62 387 ₽
Брендовый стиль 16	4576	76	721,11 ₽	149	367,81 ₽	+200 454 ₽	-54 804 ₽	+145 650 ₽
Источник идей 16	2875	69	757,74 ₽	112	466,82 ₽	+134 410 ₽	-52 284 ₽	+82 126 ₽
Рекламный вектор 14	1535	67	669,49 ₽	103	435,5 ₽	+57 086 ₽	-44 856 ₽	+12 230 ₽
Конверсионный поток 14	3937	50	755,28 ₽	128	295,03 ₽	+45 631 ₽	-37 764 ₽	+7 867 ₽
Медиапоток 20	2404	78	475,38 ₽	116	319,66 ₽	+184 238 ₽	-37 080 ₽	+147 158 ₽
Медиа-привлечение 16	3148	50	627,47 ₽	86	364,81 ₽	+79 467 ₽	-31 373 ₽	+48 094 ₽
Рекламный магнит 16	3348	35	876 ₽	100	306,6 ₽	+28 295 ₽	-30 660 ₽	-2 365 ₽
Рекламный магнит 14	2471	47	557,62 ₽	85	308,33 ₽	+144 363 ₽	-26 208 ₽	+118 155 ₽
Конверсионный поток 20	1874	41	487,32 ₽	74	270 ₽	+106 624 ₽	-19 980 ₽	+86 644 ₽
Рекламный магнит 24	1695	25	794,88 ₽	53	374,94 ₽	+25 436 ₽	-19 872 ₽	+5 564 ₽
Креативный поток 20	1265	30	616 ₽	53	348,68 ₽	+23 702 ₽	-18 480 ₽	+5 222 ₽

GetROI

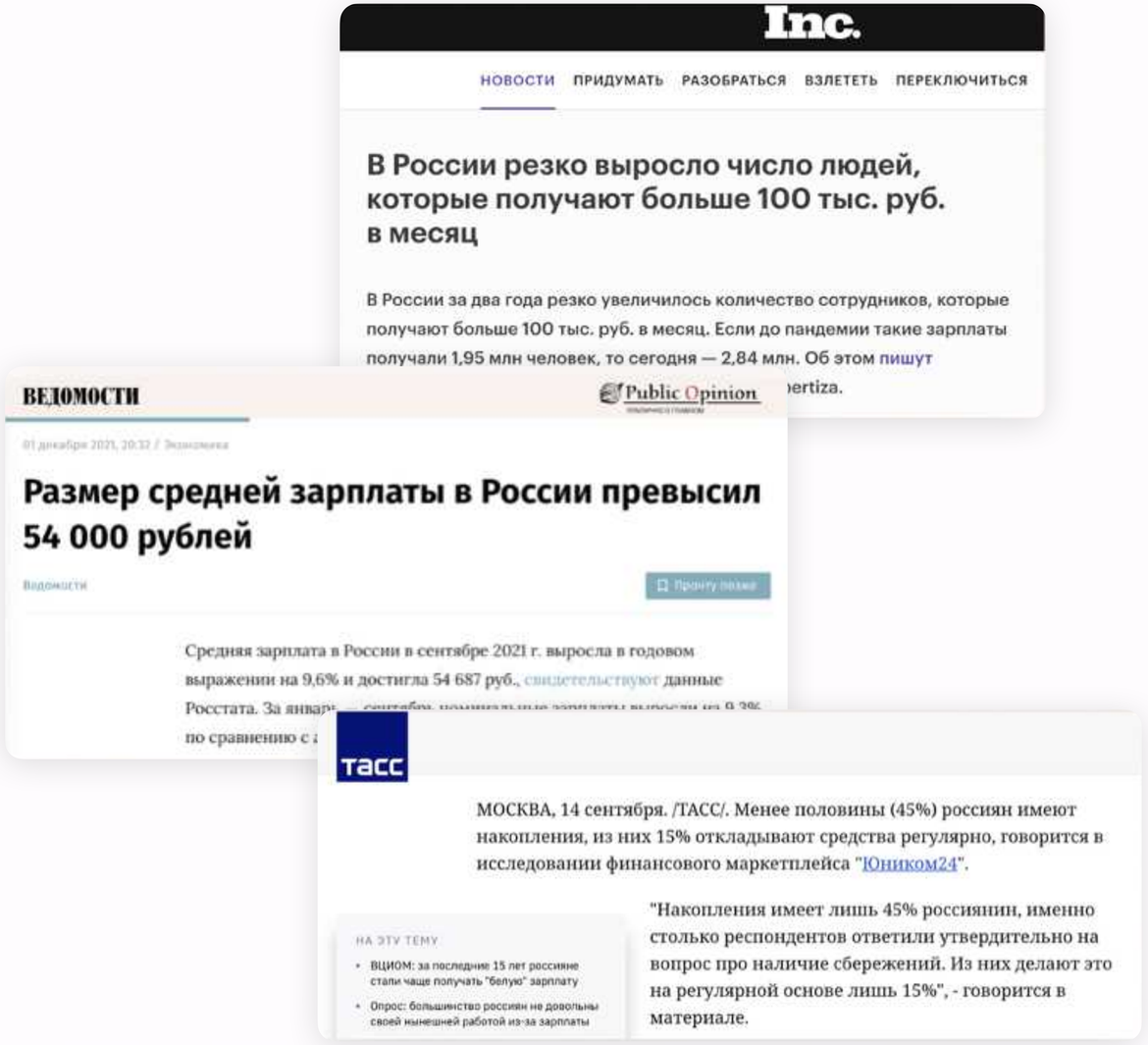
Фишка №2

Продажи в рассрочку

Средний оборот онлайн-школ с рассрочками **в среднем больше в 5-7 раз,** чем у школ без рассрочек + повышается средний чек



GetROI



Inc.

НОВОСТИ ПРИДУМАТЬ РАЗОБРАТЬСЯ ВЗЛЕТЕТЬ ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ

В России резко выросло число людей, которые получают больше 100 тыс. руб. в месяц

В России за два года резко увеличилось количество сотрудников, которые получают больше 100 тыс. руб. в месяц. Если до пандемии такие зарплаты получали 1,95 млн человек, то сегодня — 2,84 млн. Об этом пишут

ВЕДОМОСТИ

Public Opinion

01 декабря 2021, 20:32 / Экономика

Размер средней зарплаты в России превысил 54 000 рублей

Ведомости

Прочту позже

Средняя зарплата в России в сентябре 2021 г. выросла в годовом выражении на 9,6% и достигла 54 687 руб., свидетельствуют данные Росстата. За январь

ТАСС

МОСКВА, 14 сентября. /ТАСС/. Менее половины (45%) россиян имеют накопления, из них 15% откладывают средства регулярно, говорится в исследовании финансового маркетплейса "Юником24".

"Накопления имеет лишь 45% россиянин, именно столько респондентов ответили утвердительно на вопрос про наличие сбережений. Из них делают это на регулярной основе лишь 15%", - говорится в материале.

НА ЭТУ ТЕМУ

- ВЦИОМ: за последние 15 лет россияне стали чаще получать "белую" зарплату
- Опрос: большинство россиян не довольны своей нынешней работой из-за зарплаты

Только у 45% россиян есть накопления

GetROI

Как с рассрочками увеличится окупаемость рекламы?

Вы заплатили за привлечение 100% лидов
вне зависимости от того, есть у них накопления или нет

GetROI

Как с рассрочками увеличится окупаемость рекламы?

Вы заплатили за привлечение 100% лидов
вне зависимости от того, есть у них накопления или нет

Сценарий 1. Без рассрочки

45% могут оплатить курс,
так как есть накопления

55% не могут оплатить курс,
так как нет свободных денег

GetROI

Как с рассрочками увеличится окупаемость рекламы?

Вы заплатили за привлечение 100% лидов
вне зависимости от того, есть у них накопления или нет

Сценарий 1. Без рассрочки

45% могут оплатить курс,
так как есть накопления

55% не могут оплатить курс,
так как нет свободных денег

Сценарий 2. С рассрочками

45% могут оплатить курс,
так как есть накопления

55% тоже могут оплатить курс,
потому что рассрочка позволяет
платить частями

GetROI

Как с рассрочками увеличится окупаемость рекламы?

Помимо повышения конверсии % в покупку,
повышается и средний чек

Пример:

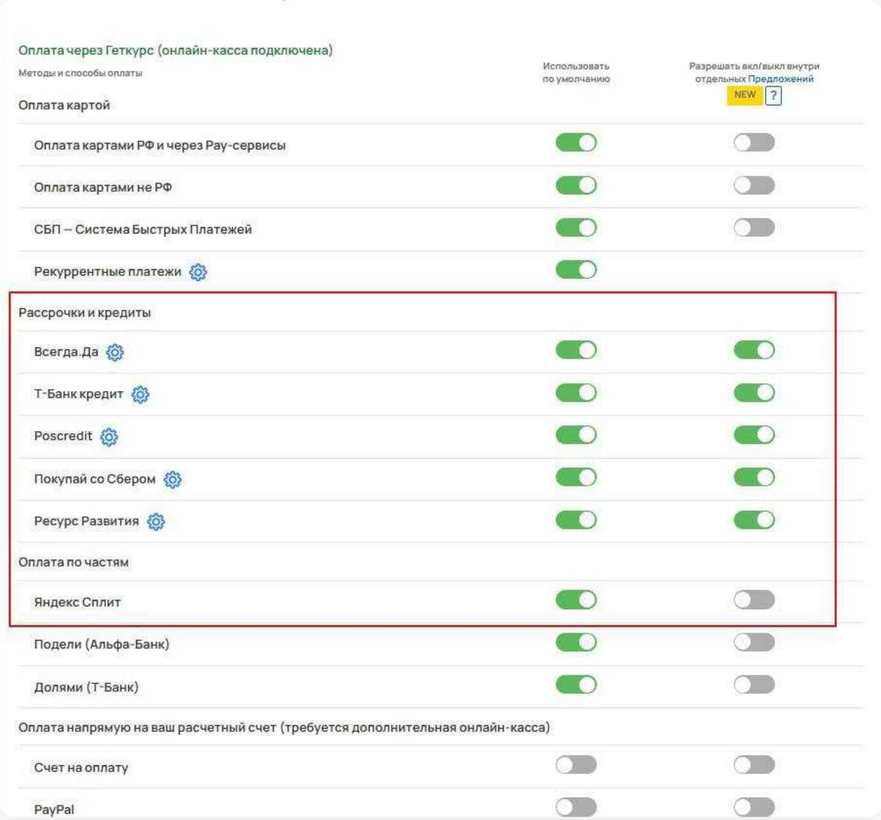
У человека есть накопления 20 тыс. руб. → Он хочет купить ваш курс, есть 2 тарифа:
15 тыс. руб.
и 40 тыс. руб.

Без рассрочки он купит за 15 тыс. руб.

С рассрочкой может купить за 40 тыс. руб.

Это автоматически повышает ваш средний чек и окупаемость рекламы

GetROI



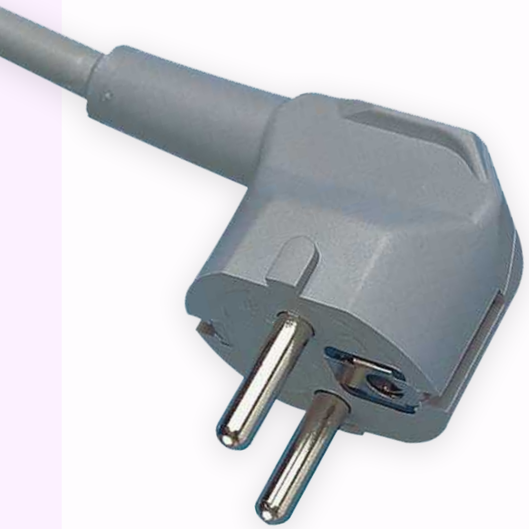
Как внедрить рассрочки у себя:

01. Подключите Get Модуль за 1 день (ссылка под видео)

02. После одобрения заявки включите все возможные варианты оплаты в рассрочку и по частям (т.е. включить все селекторы)

03. Настройте внутри GetCourse процесс по статусам рассрочек (уникальный функционал), чтобы получить от этого инструмента максимум

GetROI



Фишка №3

Дать доступ к сквозной аналитике подрядчикам по рекламе

Проблема — чаще всего у подрядчиков по рекламе есть только данные по:

- Расходам на рекламу
- Стоимости лидов и кликов

Они не видят, сколько принесло денег или целевых клиентов то или иное рекламное объявление

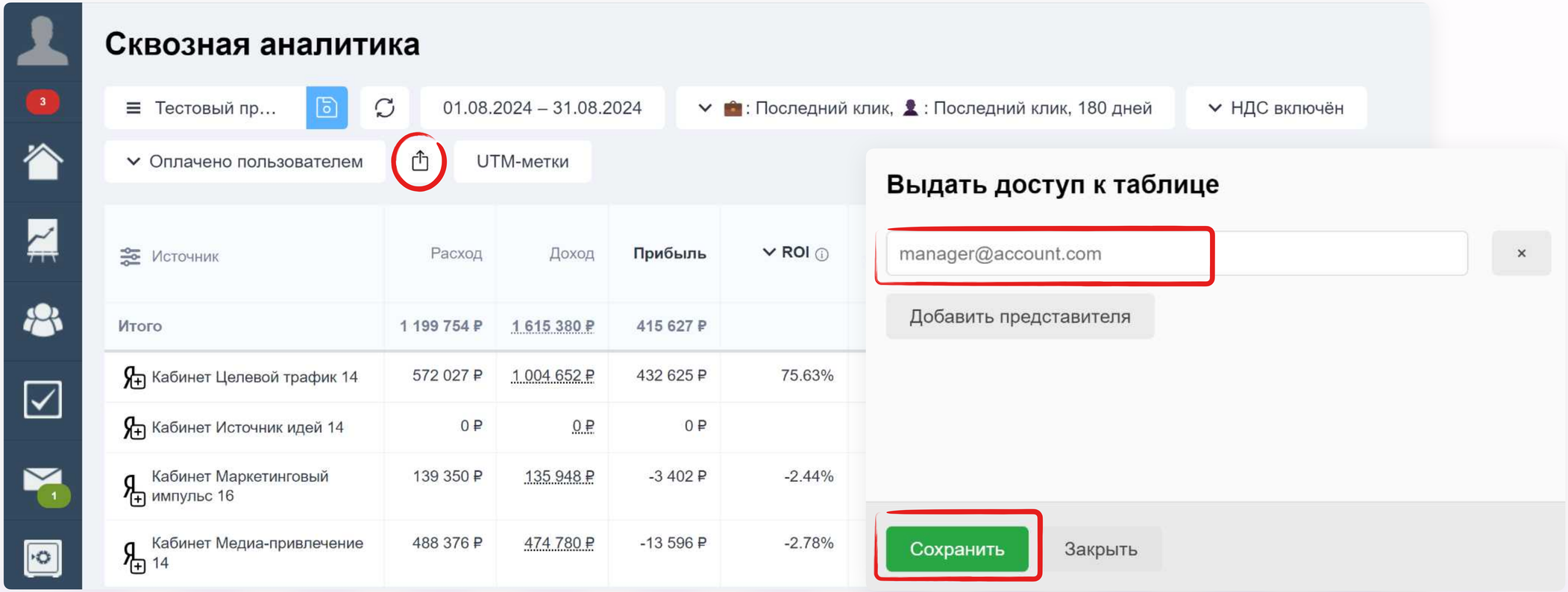
GetROI

Всегда давайте доступ к сквозной аналитике тем, кто занимается вашей рекламой

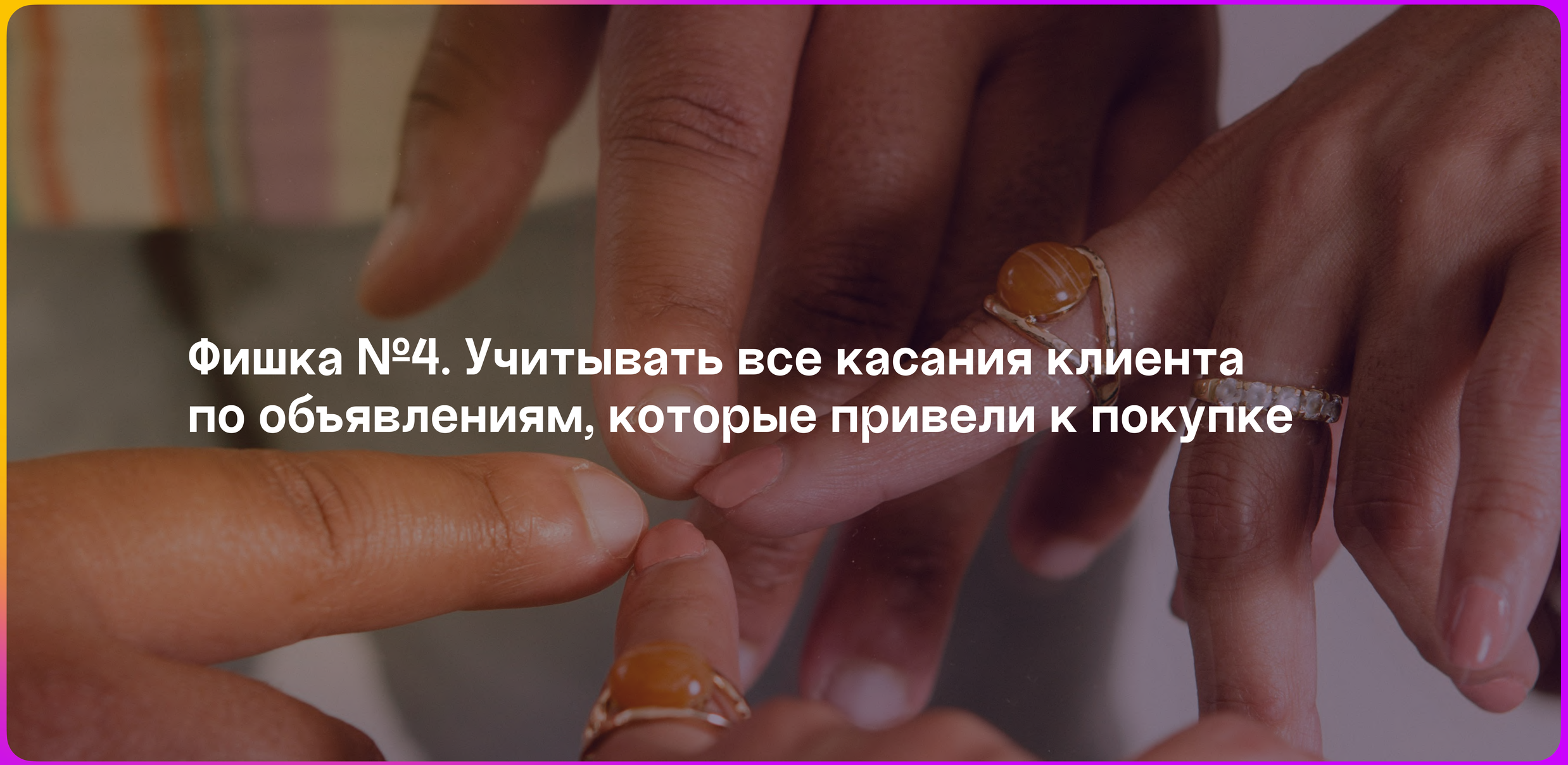
Если фокус подрядчика (и ваш контроль) смещается
в сторону дохода от рекламы — ее эффективность будет расти

GetROI

В GetCourse Ads это можно сделать очень просто и в пару кликов



GetROI



Фишка №4. Учитывать все касания клиента по объявлениям, которые привели к покупке

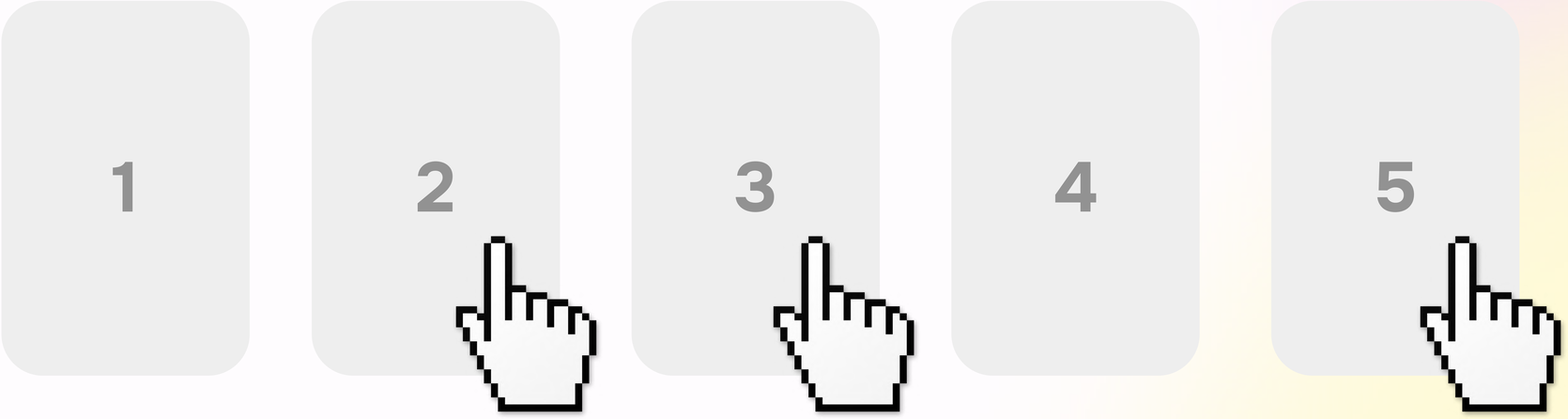
GetROI

Дано:

Вы показываете 5 рекламных объявлений в интернете.
Человек кликнул на 3 из 5. В результате этот человек купил

Задача:

Найти неэффективные объявления,
а освободившийся бюджет направить на оставшиеся



Что будете делать?

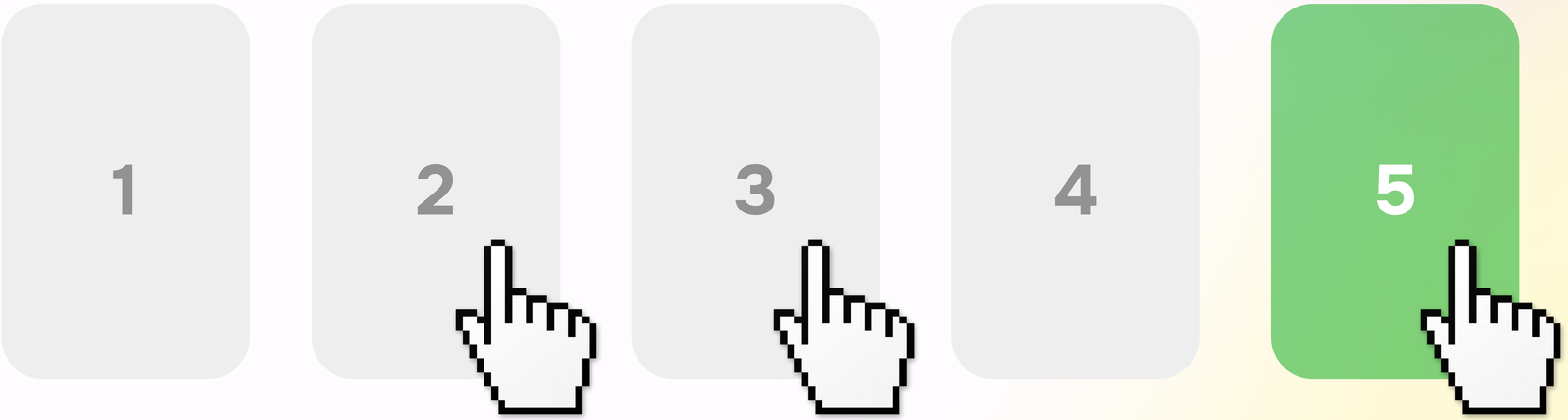
GetROI

Стандартное решение:

В большинстве случаев в аналитике оплата от клиента будет относится только **к последнему объявлению,** на которое клиент кликал перед покупкой (это называется «модель атрибуции» по последнему клику)

Стандартный вывод:

Отключить рекламные объявления 1,2,3,4, потому что они не принесли деньги



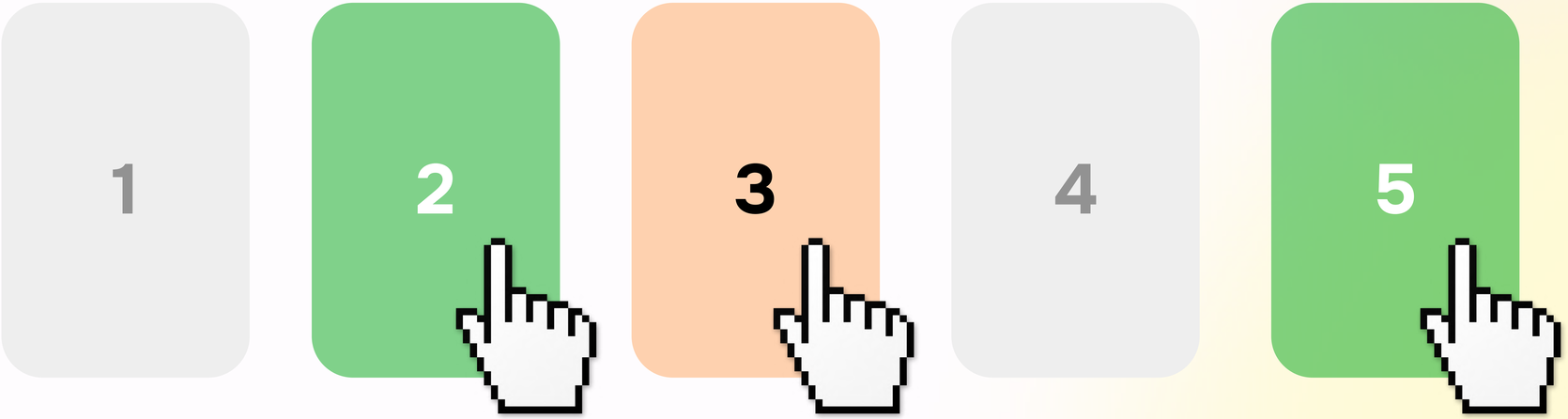
GetROI

Эффективное решение:

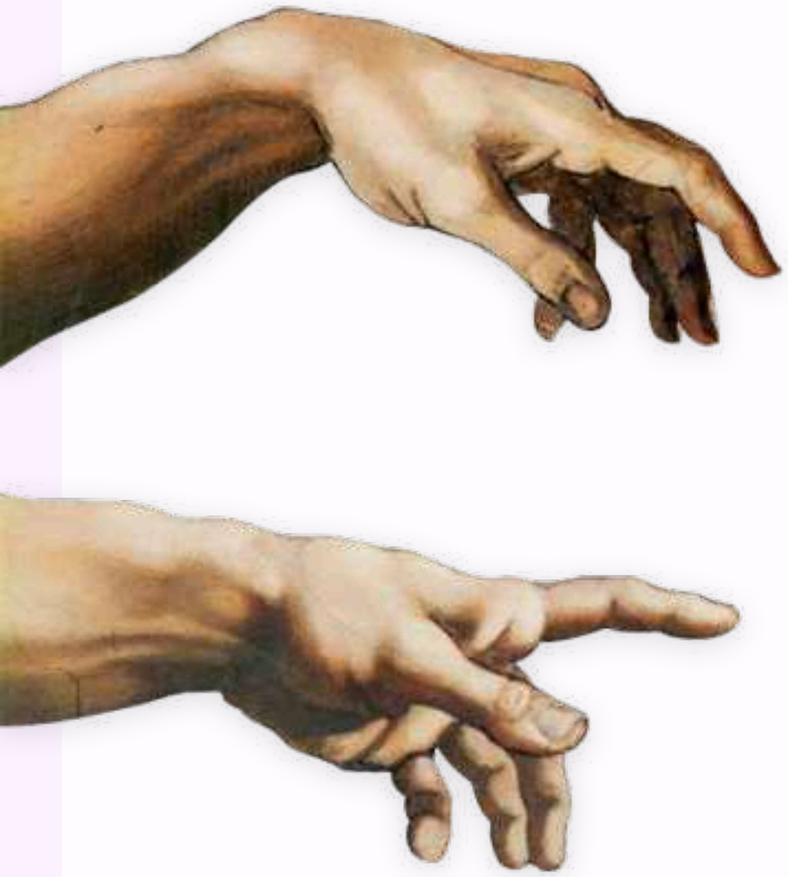
01. Дать доступ к сквозной аналитике с разными моделями атрибуции специалистам по рекламе
02. Они оценят эффективность рекламы под разными углами

Эффективный вывод (как один из вариантов):

Оставить объявление 2, потому что оно изначально привлекло клиента. Оставить объявление 5, потому что оно повлияло на покупку. Возможно оставить объявление 3, потому что оно помогло в «прогреве» клиента (например, это был полезный контент). Отключить рекламные объявления 1,4



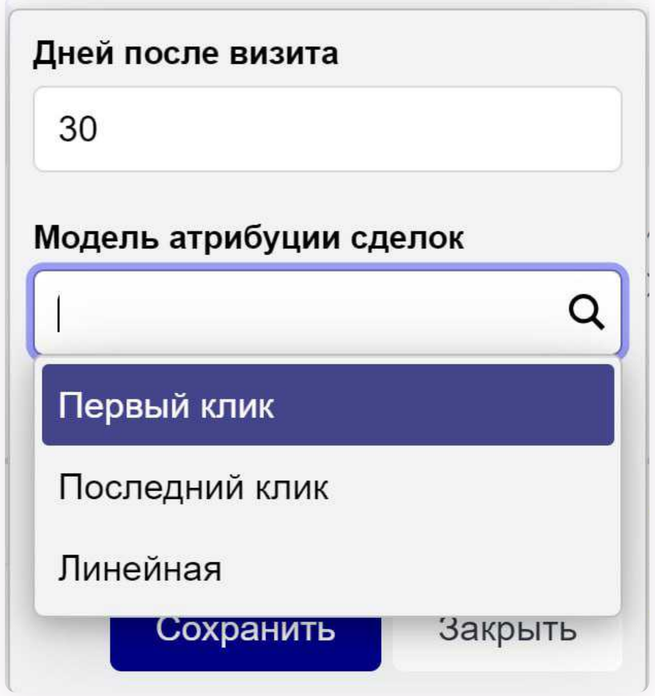
GetROI



Все дело в моделях атрибуции:

- По первому переходу
- По последнему переходу
- Линейная (равномерное распределение дохода от клиента по всем объявлениям, на которые он кликал, за выбранный период с момента визита)

GetROI



Все, что мы разобрали в этой фишке, есть в GetCourse Ads

- Разные модели атрибуции
  - По первому переходу
  - По последнему переходу
  - Линейная
  - В зависимости от дней после визита
- Сквозная аналитика в режиме 1 окна
- Предоставление доступов специалистам по рекламе

GetROI

Фишка №5

Своевременное пополнение рекламного бюджета

! Даже опытные подрядчики по рекламе порой забывают это делать

Проблема:

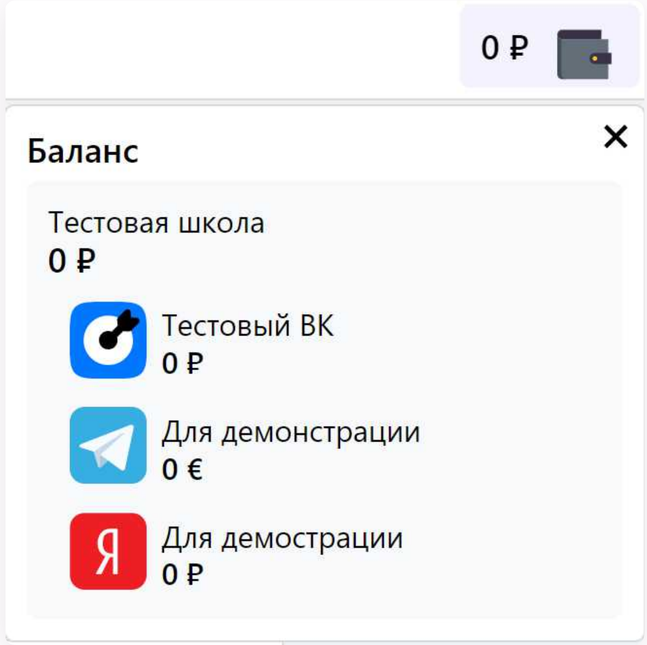
Вы/ваша команда забыли пополнить рекламный бюджет → Реклама останавливается → Ее надо перезапускать → Алгоритмы оптимизации рекламных кампаний начинают заново запускаться → **Эффективность вашей рекламы снижается**

GetROI

Решение: постоянно следить за балансом

- Представьте, что у вас есть рекламные аккаунты на разных площадках и/или несколько подрядчиков с отдельными рекламными кабинетами
- В таком случае следить за балансом неудобно — в каждый рекламный аккаунт надо заходить и отслеживать (причем регулярно)

GetROI



В GetCourse Ads вы можете в режиме 1 окна видеть и пополнять балансы в неограниченном количестве рекламных аккаунтов

Данные автоматически обновляются 24/7

GetROI

Фишка №6

Фонд на рекламу

- Эффективность рекламы = ее постоянство
- Постоянство = выделение определенного % выручки на рекламу (фондирование или система фондов)

GetROI

Что это дает?

01. У вас всегда есть новые клиенты по адекватной стоимости (1000 лидов за 1 неделю стоят дороже, чем эти же 1000 лидов за 1 месяц)

02. Фондирование — не только развитие, но и самая эффективная защита от кассового разрыва (неоткуда взять доход, чтобы покрыть расходы)

03. Накопительный эффект снежного кома — «завтра» купят те, кого вы привлекли «вчера» (с каждым месяцем все больше денег)

GetROI

20–30% выручки ежемесячно откладывайте в фонд рекламы

- На отдельный счет (который вы точно не потратите)
- Или прямо на счет платежного профиля в GetCourse Ads

GetROI

Фишка №7

Быстрое и регулярное тестирование гипотез

01. Есть те, кто не тестирует новые гипотезы и живет полгода на одной и той же рекламе

02. Есть те, кто регулярно тестирует новые гипотезы и ищет более эффективные варианты рекламы

03. Есть те, кто регулярно тестирует новые гипотезы и оперативно смотрит результаты тестов, т.е. принимает более верные решения

GetROI

Чтобы вариант 3 стал для вас доступным, необходимо:

Автоматизировать сквозную аналитику, чтобы в любой момент смотреть отчеты по разным каналам/объявлениям за любой период времени

GetROI

В результате тестирования гипотез и их быстрой оценки, вы:

- Сможете быстро находить и масштабировать рекламу с высокой окупаемостью
- Перестанете тратить время и деньги на неэффективную рекламу

GetROI

Домашнее задание:

01. Напишите в комментариях, какие фишки из урока вы уже используете сейчас

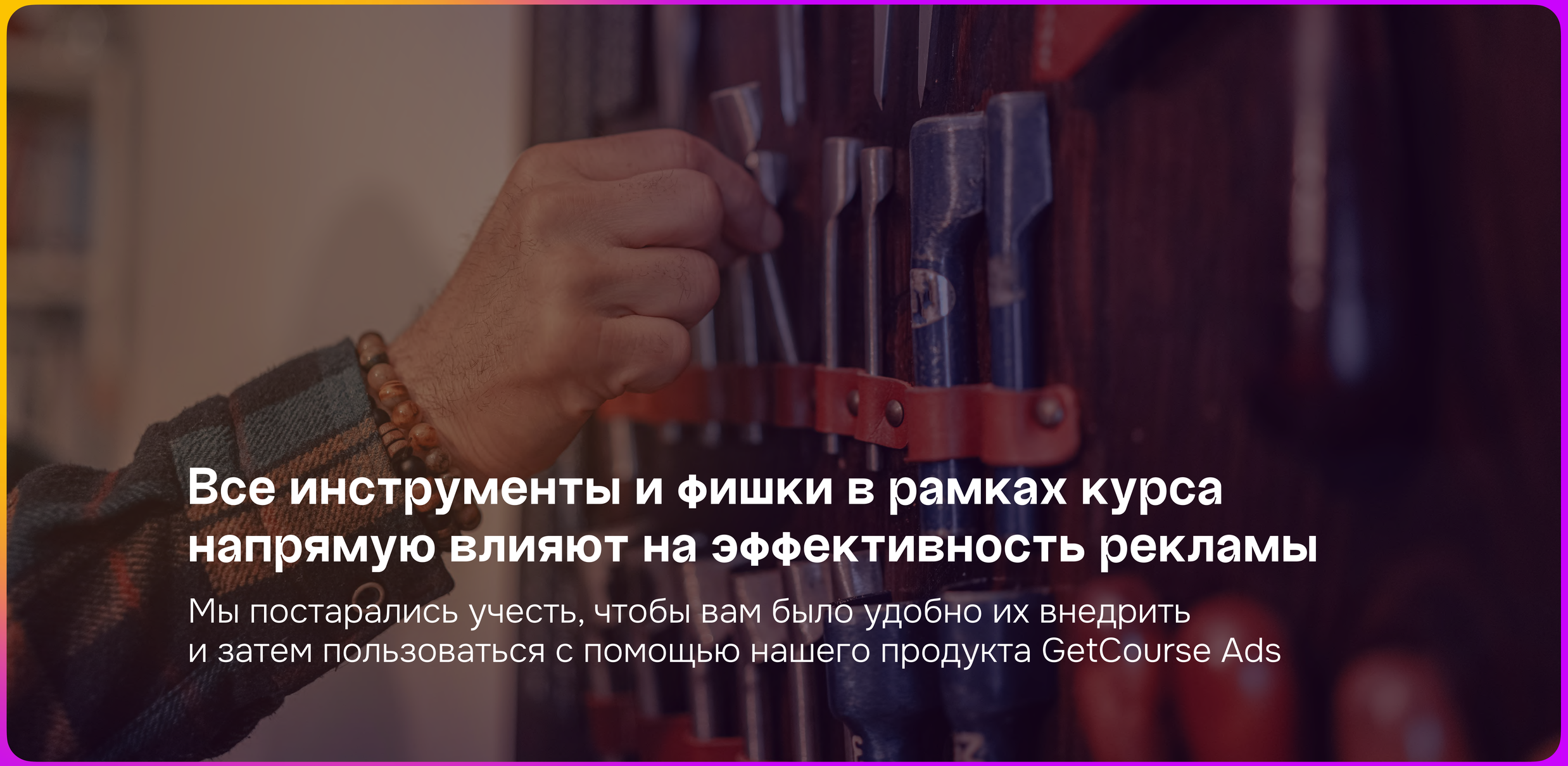
02. И напишите, какие фишки для вас были новыми и вы хотели бы применить их в ближайшее время

GetROI

Подведем итоги мини-курса, на котором мы с вами:

- ☑ Поняли, какие главные 3 показателя из рекламных отчетов вам действительно нужны
- ☑ Разобрались, что такое аналитика на самом деле, зачем она нужна и как ей пользоваться
- ☑ Научились ключевым принципам в управлении рекламными бюджетами и работе с подрядчиками
- ☑ Поняли, как находить места в воронках, которые нужно доработать в первую очередь
- ☑ Узнали 7 дополнительных фишек, благодаря которым вы сможете эффективнее управлять рекламой
- ☑ Увидели полную картину и научились ориентироваться в рекламе так, чтобы ваш проект кратно рос и у вас всегда были клиенты

GetROI



Все инструменты и фишки в рамках курса напрямую влияют на эффективность рекламы

Мы постарались учесть, чтобы вам было удобно их внедрить
и затем пользоваться с помощью нашего продукта GetCourse Ads

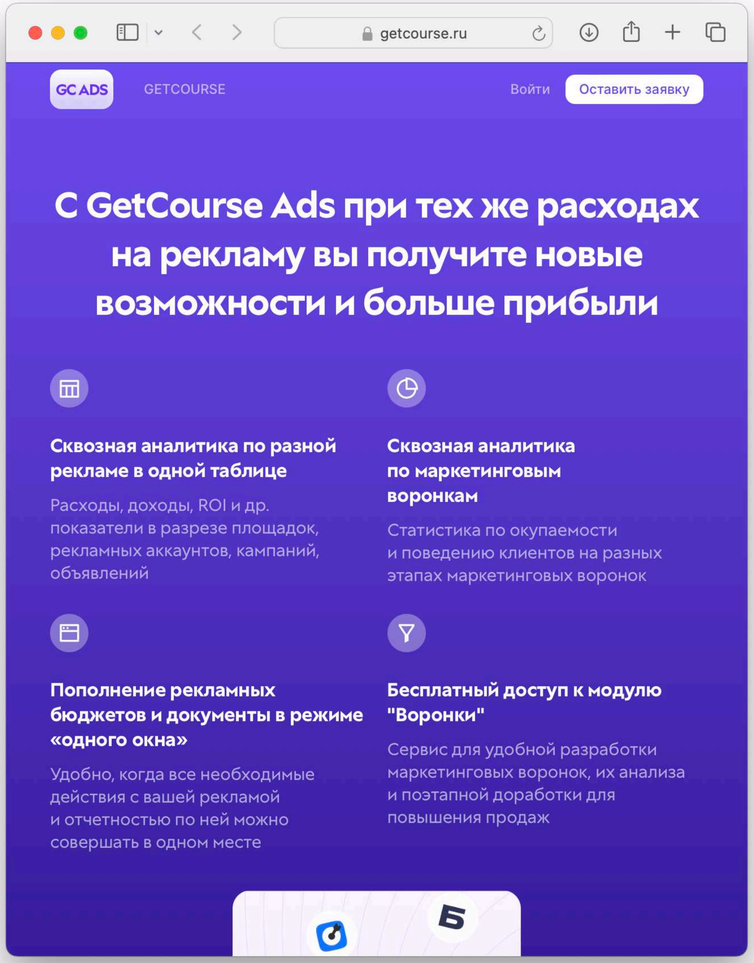
GetROI

Помимо этого внутри GetCourse Ads есть много других возможностей:

- Автоматическая маркировка рекламы
- Акты по всем площадкам в режиме одного окна
- Правильная и простая разметка ссылок в объявлениях
- Быстрая и качественная поддержка
- И все, что мы разбирали на прошлых уроках

Все эти функции доступны вам без дополнительных расходов (бесплатно для клиентов GetCourse)

GetROI



Подключайте GetCourse Ads,

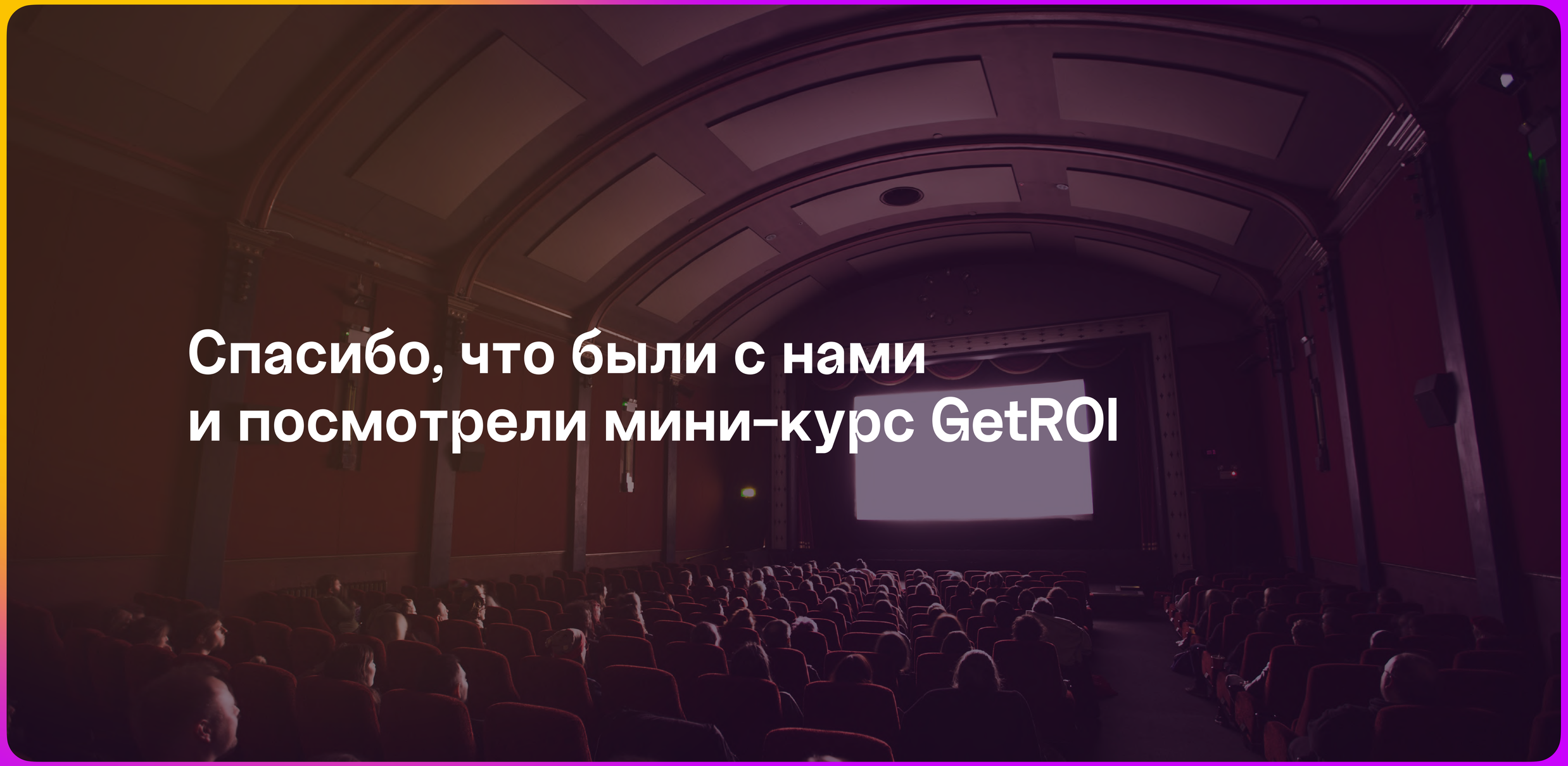
чтобы легко внедрить все возможности и функции для повышения эффективности вашей рекламы

GetROI

А также подписывайтесь на наш Telegram-канал, чтобы получать:

- Полезный контент по рекламе (новые фишки, прямые эфиры, разбор кейсов и т.д.)
- Возможность обсудить/предложить идею и задать вопросы
- Новости и обновления GetCourse Ads

GetROI



Спасибо, что были с нами и посмотрели мини-курс GetROI