

# Комплексный подход к закупке трафика

Леонид Румянцев, Study Capital



**Какие вопросы надо задать?**



# Какие вопросы надо задать?

1. Кто мои клиенты?
2. Что они покупают?
3. Как они покупают?
4. Где их можно найти?
5. ?



# Какие вопросы надо задать?

1. Кто мои клиенты?
2. Что они покупают?
3. Как они покупают?
4. Где их можно найти?
5. Сколько они думают?

# Кто мои клиенты?



1. **Имя**
2. **Возраст, семья**
3. **Профессия**
4. **Доход**
5. **Решаемая задача**
6. **Мотивы**



**Что они покупают?**





## Что они покупают?

1. Характеристики, эмоции или статус?
2. Что для них важно?
3. Что для них не важно?
4. Что является «Предложением мафии»?
5. Чем «ПМ» отличается от УТП?

# Предложение мафии



не давай себя обирать

**25 копеек**  
ВНУТРИ СЕТИ

тариф **БАЛАНС.**

**TELE2.**  
просто дешевле

Указана стоимость вызовов за минуту на телефоны TELE2 Ростовской области. Тарифы указаны в рублях с НДС.  
Предложение действительно до 01.12.08. Подробности на [www.rostov.tele2.ru](http://www.rostov.tele2.ru)





# Как они покупают?

1. Каков алгоритм покупки?
2. Какая стадия воронки?
3. Что является целевым действием?



# Как они покупают?

1. Каков алгоритм покупки?
2. Какая стадия воронки?
3. Что является целевым действием?
  - Заявка
  - Звонок
  - Покупка
  - Установка приложения
  - Регистрация на сайте
  - Репост в соцсети



**Где их можно найти?**

**Сколько источников трафика вы знаете?**




## Некоторые из 500+ источников

- Яндекс.Директ
- Google.Adwords
- Таргет@Mail.ru
- Avito
- Таргет Вконтакте
- Biglion
- FaceBook
- VisitWeb
- Begun
- МаркетГид
- Subscribe
- LiveInternet
- Wamba
- AppInTop
- Soloway
- Каванга
- РБК
- YouTube






	<b>Показ</b>	<b>Клик</b>	<b>Контекст. клик</b>	<b>Визит</b>	<b>Заявка</b>	<b>Возврат</b>
Текст						
Картинка + текст						
Баннер						
Переход						
Видео						
Интерактив						



	Показ	Клик	Контекст. клик	Визит	Заявка	Возврат
Текст			Директ			
Картинка + текст			РСЯ			
Баннер			Контекстный баннер			
Переход			Дорвейный траффик			
Видео			Контекстный ролик			
Интерактив			Яндекс. Острова			



	Показ	Клик	Визит	Заявка	Покупка	Доход	eCPC
Директ		1					2
РСЯ							
КМС							
Дорвей							
Видео							
Яндекс. Острова							



	Показ	Клик	Контекст. клик	Виз
Текст			<u>Директ</u>	
Картинка + текст			РСЯ	
			Контекстный	

	Показ	Клик	Визит	Заявка	Покупка	Доход	<u>eCPC</u>
<u>Директ</u>		1					2
РСЯ							



# Сколько думают клиенты?

1. Цикл продажи
2. Атрибуция
3. Стоимость всех кликов до лида
4. Ретаргетинг
5. Рассылки и дозвон




# Какие вопросы надо задать?

1. Кто мои клиенты?
2. Что они покупают?
3. Как они покупают?
4. Где их можно найти?
5. Сколько они думают?

# ВК, FB: Леонид Румянцев

Леонид Румянцев



**Леонид Румянцев**  
Не пытайся - бей (с)

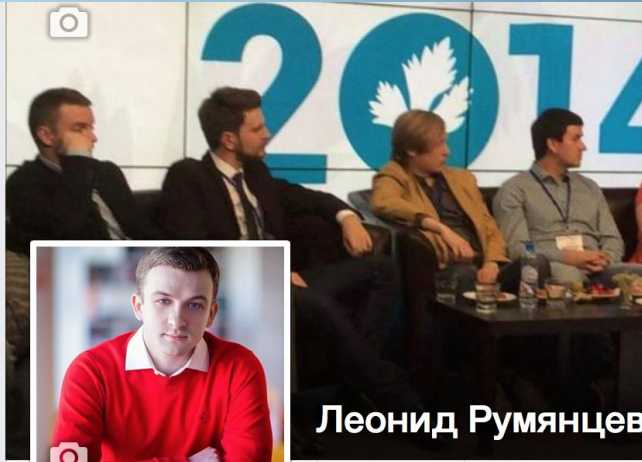
День рождения:  
Родной город:  
Семейное положение:  
Место работы:  
Языки:  
Братья, сестры:

2083 фотографии

Редактировать страницу

Фотографии со мной 174

6298 записей



Леонид Румянцев

Фотография обложки рмация

Где вы работали до Study Capital?

Статус

О чем вы д

Собственность в Study Capital