

Комплексный подход к закупке трафика

Леонид Румянцев, Study Capital

A stylized illustration of a bright yellow sun with a small blue circle in the center, partially obscured by light blue, fluffy clouds. The background is a gradient of blue with a pattern of light blue squares.

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



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






	Показ	Клик	Контекст. клик	Визит	Заявка	Возврат
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							



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)

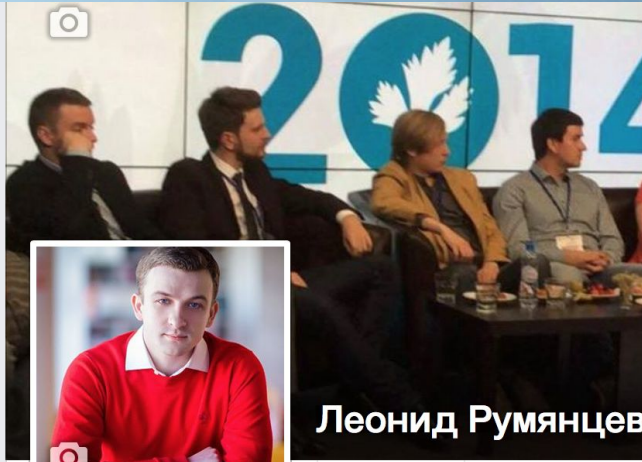
День рождения:
Родной город:
Семейное положение:
Место работы:
Языки:
Братья, сестры:

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