ЛИДОКОЛ · КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Директ, который приводит сделки, а не случайные клики

Для директоров по маркетингу и владельцев бизнеса с дорогой сделкой

Для: Директор по маркетингу или собственник бизнеса с дорогой сделкой

Вы уже слышали о нас или сами запросили предложение. Тогда сразу к делу: настроим и будем вести Яндекс Директ так, чтобы бюджет уходил на квалифицированные лиды и сделки. Не на пустые клики.

Что мешает сейчас

Отчёт зелёный, продажи серые

Агентство показывает красивые цифры по кликам и заявкам. Отдел продаж обзванивает и видит «просто посмотреть» и «ошиблись номером».

Непонятно, что приносит деньги

Директ вроде работает. Но какие кампании дают сделки, а какие только звонки, не разобрать. Бюджет распределяется наугад.

Менеджеры выгорают на пустых звонках

Конверсия в сделку падает: продавцы тратят время на нецелевые заявки. Настоящая цена лида растёт.

Что предлагаем

Мы работаем по методу конверсионной селекции. Реклама ищет людей, похожих на тех, кто дошёл до квалификации или сделки, а не просто оставил заявку. Трафик отбирается на трёх уровнях: запросы под сценарии покупки, тексты объявлений и сигналы обучения из CRM. Рекламный бюджет вы платите системам напрямую, наценку мы не берём.

Что входит

- Семантика под длинные запросы людей, которые уже выбирают
- Тексты объявлений и минус-фразы, отсекающие случайных
- Офлайн-конверсии из CRM в Метрику без персональных данных
- Ежедневная чистка площадок РСЯ от подозрительных приложений и сайтов
- Движок правил: проверка кабинета по сотням правил каждый час
- Дневник изменений с причиной каждой правки
- Еженедельный отчёт по лидам, квалам и цене квала

Как работаем

1 **Разбираем воронку**
Договариваемся, кто такой квалифицированный лид именно у вас. Смотрим, где он теряется.

2 **Чиним данные**
Настраиваем цели в Метрике, звонки, выгрузку статусов из CRM. Без этого стратегия учится вслепую.

3 **Строим структуру**
Семантика по сценариям, кампании по сегментам, объявления с точной адресацией.

4 **Запускаем и раскачиваем**
Первые 2–4 недели стратегия учится. Цена клика может вырасти. Это нормально, и мы предупреждаем заранее.

5 **Ведём по данным**
Каждую неделю чистим запросы и площадки. Бюджет переносим туда, где дешевле квал, а не лид.

Факты

- Коттеджный посёлок в Московской области: квалы выросли с 56 до 105 в месяц при том же бюджете.
- Цена квалифицированного лида снизилась на 47%.
- Лидов стало 220 вместо 128.
- Запуск по методу конверсионной селекции: 2–3 недели.
- Обучение стратегий: 4–6 недель.

Стоимость

Базовый (бюджет 150–300 тыс. ₽, один сегмент)	**45 000 ₽ в месяц, запуск 60 000 ₽**
Профи (бюджет от 300 тыс. ₽, несколько сегментов)	**55 000 ₽ + 7% с бюджета сверх 300 тыс. ₽ в месяц, запуск 95 000 ₽**
Корпоративный (бюджет от 1,5 млн ₽, несколько проектов)	**140 000 ₽ + 5% с бюджета сверх 1,5 млн ₽ в месяц, запуск от 160 000 ₽**

Условия

- Цены без НДС (НПД).
- Цена фиксирована в пределах объёма тарифа: если работы больше, скажем об этом до оплаты.
- Рекламный бюджет вы оплачиваете рекламным системам напрямую, наценку мы не берём.
- Гарантируем процесс: прозрачный дневник, еженедельный отчёт. Гарантировать цену лида честно нельзя.

Следующий шаг

Напишите нам, и мы согласуем созвон: разберём вашу воронку и покажем, как метод ляжет на ваш продукт. Или начните с аудита за 25 000 ₽, чтобы увидеть нашу работу на своих данных без подписки на ведение.

Лидокол
leadokol.ru

P.S. Кабинет, цели, настройки и дневник изменений остаются у вас. Проект можно передать другому специалисту без потери истории.