ЛИДОКОЛ · СЛОГАНЫ И УТП

30 проверенных слоганов и 5 формулировок УТП

Тема: ведение Яндекс Директа. Проверка 04.11.2026

Слоганы

№	Слоган	Тип	Где использовать
1	Меньше кликов, больше квалов	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
2	Учим Директ на квалах из CRM	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
3	Бюджет тот же, квалов вдвое	факт-цифра	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
4	Квалы в отчёте, а не клики	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
5	Директ, который считает покупателей	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
6	Реклама учится на ваших сделках	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
7	Спокойнее, когда считают квалы	эмоциональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
8	Реклама на квалах, отчёт на руках	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
9	Не просто заявки — покупатели	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
10	Один квал дороже ста кликов	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
11	Хватит платить за случайных	против проблемы	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
12	Дневник изменений: каждая правка с причиной	рациональный	заголовок Директа, первый экран сайта
13	РСЯ без фрода: смотрим площадки каждый день	рациональный	заголовок Директа, первый экран сайта
14	Цена квала −47% при том же бюджете	факт-цифра	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
15	105 квалов вместо 56	факт-цифра	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
16	Отчёт по квалам каждую неделю	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
17	Семантика под сценарии покупки	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
18	Минус-фразы как фильтр на входе	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
19	Офлайн-конверсии без передачи персональных данных	рациональный	заголовок Директа, первый экран сайта
20	Кабинет, цели и дневник остаются у вас	рациональный	заголовок Директа, первый экран сайта
21	Бюджет платите напрямую, наценки нет	рациональный	заголовок Директа, первый экран сайта
22	Гарантируем процесс, не цену	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт

23	Разберём каждую просадку	рациональный	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
24	Аудит кабинета за 25 000 ₽	факт-цифра	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
25	Покажем, где течёт бюджет	призыв к действию	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
26	Подключите квалы из CRM	призыв к действию	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
27	Считайте квалы, а не клики	призыв к действию	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
28	Хотите квалов вместо кликов	вопрос	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
29	Почему в отчёте CTR, а не квалы	вопрос	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт
30	Сколько стоит ваш квал	вопрос	визитка, вывеска, заголовок Директа, сайт

УТП

Для девелоперов и B2B с чеком от 300 тыс. ₽: учим автостратегии на квалифицированных лидах из CRM и получаем больше квалов при том же бюджете.

Факт: Офлайн-конверсии без передачи персональных данных; кейс: квалы 56 → 105 (+88%), цена квала −47%, бюджет не меняли.

Для директоров по маркетингу с длинным циклом сделки: семантика под сценарии покупки и минус-фразы отсекают случайных до клика, а еженедельный отчёт показывает лиды, квалы и цену квала по каждой кампании.

Факт: Метод конверсионной селекции; отчёт каждую неделю: лиды, квалы и цена квала по каждой кампании.

Для собственников с бюджетом от 150 тыс. ₽ в месяц: запуск за 2–3 недели, обучение стратегий за 4–6 недель, дневник изменений с причиной каждой правки.

Факт: Срок запуска 2–3 недели, обучение стратегий 4–6 недель, дневник изменений с причиной каждой правки.

Для коммерческих директоров, которым нужна предсказуемость: гарантируем процесс — дневник, еженедельный отчёт по квалам и разбор каждой просадки, а кабинет, цели и дневник остаются у клиента.

Факт: Результат не гарантируем: гарантируем процесс — дневник, еженедельный отчёт по квалам, разбор каждой просадки; кабинет, цели и дневник остаются у клиента.

Для тех, кто не хочет переплачивать: рекламный бюджет платите напрямую в Яндекс, наценку не берём, а начинаете с аудита кабинета за 25 000 ₽ или бесплатного созвона на 30 минут.

Факт: Рекламный бюджет клиент платит напрямую в Яндекс, наценку не берём; аудит кабинета за 25 000 ₽; первый созвон 30 минут бесплатный.

Где использовать

Где	Как
Сайт: первый экран	Слоган из 3-6 слов под логотипом или над заголовком; УТП - заголовком первого экрана.

Директ: заголовок	До 56 символов - слоганы с отметкой «заголовок Директа». Вместе с ключом из запроса, слоган - во второй заголовок.
Директ: текст объявления	УТП короче 81 символа - в текст объявления; длиннее - сократите до факта и действия.
Визитка, вывеска, соцсети	До 35 символов: читается за секунду с расстояния.
Перед запуском	Проверьте слоган в базе товарных знаков ФИПС (fips.ru, открытые реестры): робот смотрит выдачу Яндекса и Вордстат, но не реестр.

Отсеяно роботом: 11

Вариант	Почему
Ледокол идёт сквозь лёд, Лидокол — сквозь лиды	повтор слова внутри слогана
Пусть стратегия учится на лучших	штамп или запрещённая формулировка
Больше заявок не значит больше сделок	повтор слова внутри слогана
Реклама на квалах — отчёт на руках	повтор
Меньше мусора, больше смысла	занят: точная фраза есть у zelecot.ru, vk.ru, kudago.com
220 лидов вместо 128	занят: точная фраза есть у yandex.ru
Запуск за 2–3 недели	занят: точная фраза есть у 2kconsulting.ru, zinin-shturbin.com, burbey.ru
Первый созвон 30 минут бесплатно	занят: точная фраза есть у simakovprod.ru, ybdev.ru, kinzheyev.com
Начните с аудита	занят: точная фраза есть у krayon.ru, o-horizons.com, lbatech.ru
Обсудим ваш Директ	занят: точная фраза есть у fedorov-marketing.ru, reklamafia.com
Куда уходит бюджет	занят: точная фраза есть у t-j.ru, vrf.tass.ru, rutube.ru

Занятость проверена по выдаче Яндекса и Вордстату. Реестр товарных знаков робот не смотрит: перед регистрацией и печатью проверьте слоган в реестре ФИПС.