



MIХAIT  
Web Design Studio

# Как работает интернет-реклама Яндекс. Директ

Ссылки на видео о рекламе в Яндекс.Директ

<http://video.yandex.ru/users/yacinema/view/420>

[http://youtu.be/d\\_PX7DKzQVk](http://youtu.be/d_PX7DKzQVk)

## Для чего нужен

Система контекстной рекламы Яндекс. Директ позволяет показывать заранее подготовленные объявления в ответ на поисковые запросы пользователей и переводить их на сайт.

Основная задача состоит в том, чтобы привлечь заинтересованных посетителей на ваш сайт, далее задача сайта сделать из посетителей клиентов.

Чем больше и качественней в рекламной компании объявлений, тем больше заходов на сайт и как следствие увеличение продаж.

В интернет - рекламе можно замерять и считать эффективность, окупаемость каждого потраченного рубля. В идеале на каждую потраченную тысячу рублей вы должны получать 2,5,10 т.р в виде продаж продукта или услуги (зависит от маржинальности продаваемого товара).

## Принцип работы

### Как работает реклама в печатной рекламе

Чтобы было более понятен принцип, давайте проведём аналогию с газетными объявлениями, получается следующее:

Вы оплачиваете в газете размещение текстового объявления, допустим цена размещения 2000 рублей. Тираж газеты (охват) 5000 экземпляров.

Я как читатель, открываю газету и вижу различные объявления, мой взгляд останавливается на вашем объявлении, которое гласит:

— автомобиль BMW в кредит без пробега по России, 25% годовых звони 8(800) 800 100.

Я набираю номер телефона, звоню, уточняю условия и заказываю автомобиль в кредит.

### Посчитаем эффективность газеты:

Из за того что в этой газете ещё 30 объявлений конкурентов и люди не покупают газеты чтобы читать рекламу, предположим, что ваше объявление увидит 3% читателей ( $5000 \text{ тираж} * 3\%$ ) = 150 просмотров объявления, заинтересуются и позвонят вам от 2% ( $150 \text{ просмотров} * 2\%$ ) = 30 звонков, из них 50% не закажут услугу по разным причинам (не дозвонились, не устроили условия, решили подумать и т.д) на выходе вы получите 15 заказов на кредит.

Приблизительный итог: потрачено 2000 рублей и получено 15 заказов, если каждый выданный кредит вам приносит 10 000р, то вы получите 150 000р. При таком стечении обстоятельств давать рекламу в данной газете будет выгодно. Однако в реальности эти показатели сильно могут меняться, если например ваше объявление увидят не 3% а 1% то на выходе будут уже другие цифры. Идеальная ситуация выглядела бы так: в газете посвящённой целиком автомобилю BMW вы даёте объявление о продаже в кредит данного авто, тогда эффективность объявления будет максимальна.

## Интернет-реклама Яндекс.Директ (контекстная реклама)

Модель немного отличается, но принцип расчёта тот же, давайте посмотрим подробнее:

Например я решил купить автомобиль BMW, захожу в Яндекс и набираю в поиске «Купить BMW в кредит». Получаю результаты поиска и среди них есть оплаченная вами вот такая реклама:

### Пример объявление

Заголовок: Хотите купить BMW в кредит?

Текст объявления: Кредит на BMW всего по одному документу, 25% годовых, заходи!

Меня это объявление заинтересовало, кликаю по нему и перехожу на сайт, далее заполняю анкету и вы получаете заявку от потенциального клиента.

С рекламного бюджета у вас списалось, например 10 рублей за переход по данному объявлению.

Стоит заметить, что вы не платите за показы объявлений, а только за переходы.

## Как это выглядит на Яндексе:

The screenshot shows a search result on the Yandex website. At the top, the search bar contains the query 'Купить BMW в кредит' with 432 thousand answers. Below the search bar, there are navigation options: Поиск, Картинки, Видео, Карты, and Маркет. The search results are displayed in a list. The first result is a paid advertisement (marked with 'Реклама') from credit-traffic.ru, titled 'Выдаем кредит без проверок 1 час / credit-traffic.ru'. The second result is another advertisement from banki.ru, titled 'BMW в кредит! / banki.ru'. The third result is a search result from ul.rusdealers.ru, titled 'Автосалоны БМВ (BMW) в Ульяновске'. The fourth result is from btmw-borishof.ru, titled 'Кредит BMW'. The fifth result is from automobil-v-credit.info, titled 'Купить Бmw X5 в кредит, в рассрочку / Автокредит на BMW X5'. The sixth result is from avtocredo.ru, titled 'Автомобильные кредиты на BMW | Купить новый автомобиль...'. The seventh result is from btmw.ru, titled 'Купить автомобиль BMW с пробегом – Продажа автомобилей...'. Each result includes a brief description and a link to the source website.

## На рисунке красным:

- 1) поисковый запрос (ключевое слово)
- 2) заголовок объявления
- 3) обозначение, что это реклама
- 4) текст объявления

## Теперь немного статистики

Общий принцип такой: допустим в рекламной компании есть 10 объявлений, в месяц их увидят 10000 раз, перейдут по ним 10%(1000 переходов) из 1000 переходов 5% заполнят анкеты, получим 50 человек из них по разным причинам 20-40% откажутся брать кредит и в итоге мы получим примерно 30 эффективных заявок.

**Воронка продаж будет выглядеть так:**

10000 показов объявлений дадут (10% переходов)

= 1000 переходов дадут (5% заполненных анкет)

= 50 заполненных анкет дадут (60-80% эффективных заявок)

= 30 заявок.

Так как мы платим только за переходы по объявлениям, то получаем — 1000 переходов на сайт по цене 5 руб. за переход = 5 000 руб. затраты.

Доход составит — 30 заявок умножаем на доходы от привлечённых клиентов.

**\*\*\* Важная информация под звёздочками**

Хочу отметить, что в этой статье все данные и проценты взяты для примера и в каждой рекламной компании проценты, статистика и количество заявок будет отличаться.

## Как делается реклама по шагам

### 1) Собираем статистику

Заходим в систему статистики [wordstat.yandex.ru](http://wordstat.yandex.ru), и выбираем нужные ключевые запросы, которые ищут ваши потенциальные клиенты в поисковике Яндекс

Например: автомобили в кредит (первый запрос), автомобиль bmw в кредит (второй запрос), и т.д иногда можно рекламироваться по запросам конкурентов.

Там есть подробная статистика, сколько раз в месяц делали тот или иной запрос

Таких запросов нужно собрать 300-500 (если рекламная компания небольшая от 300 до 1000, если большая от 40 000 и более).

Последнее обновление: 26.01.2015

Что искали со словом «купить авто в кредит» — 66 показов в месяц	Что еще искали люди, искавшие «купить авто в кредит»:
Статистика по словам	Статистика по словам
Показов в месяц	Показов в месяц
купить авто +в кредит 64	
купить авто +в кредит самара 8	
купить авто новый +в кредит 8	
купить авто +в кредит москва 8	
куплю новое авто +в кредит 8	
купить авто лада +в кредит 7	
купить авто ларгус +в кредит 4	
купить авто +в кредит калькулятор 2	
продажа авто купленного +в кредит 2	
куплю авто +в кредит недорого 2	
купить грузовое авто +в кредит 2	
купить авто +в кредит рассчитать 2	
купить авто газель +в кредит 1	
купить авто +в кредит выгодно 1	
купить авто +в кредит ваз 1	
купить авто +в кредит казань 1	
какой авто купить +в кредит 1	
купить авто кредит бу 1	
автосалоны купить авто +в кредит 1	
купить авто хендай +в кредит 1	
купить авто +в кредит отзывы 1	

На рисунке красным: 1- ключевое слово (запрос) 2- регион в котором спрашивали пользователи 3- статистика запросов в месяц фразы купить авто в кредит.

## 2) Для каждого найденного слова составляем объявление.

Например, ключевое слово «автокредит в Ульяновске». Объявление может выглядеть так:

Делаем заголовок: Автокредит в Ульяновске

Текст объявления: Кредит по одному документу, без переплат 25% год, 20 мин. И автомобиль твой!

При нажатии переход на ваш сайт.

## 3) Выставляем ставки

Заходим в Direct.Yandex.ru и указываем цену, которую готовы платить за каждый переход по объявлению.

Яндекс работает по системе аукциона например есть 20 рекламодателей один из них хочет быть первым (по запросу автокредит в Ульяновске) и ставит 20 рублей за переход, другой за второе место может заплатить 15 руб, третий 5 руб и т.д.

Вам, чтобы попасть на 1 место нужно заплатить 21 руб, на второе 16руб.

## Общие выводы:

- 1) Использую систему контекстной рекламы Яндекс, вы можете показывать объявления потенциальным клиентам в любом регионе и по нужным вам запросам (авто в кредит, авто в кредит с низким процентом и т.д), включая названия компаний конкурентов
- 2) Реклама в интернете это статистика, которая очень точно может сказать куда потрачен каждый рубль и сколько этот рубль принёс прибыли.



Руководитель отдела разработки

В Студии Mixait.ru

Тамаров Дмитрий

Тел: +7 (917) 625-74-19