

Как улучшить КРІ офферов, чтобы получить высокую прибыль от запуска рекламных кампаний

- Как выбрать оффер, чтобы налить в плюс.
- Работа с трендами. Топ-офферов платформы. Вечные офферы
- Проработка оффера перед запуском РК (Боли, Страхи, Мотивы ЦА) на примерах 4 офферов
- Как просчитать рентабельность оффера



Drop1.top

Платформа для новичков и профессионалов

Оценка оффера в целом. Источник трафика

Что влияет на конверсию и продажи?

Общие рекомендации довольно просты:

- Полная работоспособность лендинга на стороне платформы
- Легкая форма для действия (регистрации, оформления заявки)
- Хорошая идея в целом
- Грамотная реализация
- Принимает ли оффер Ваш источник трафика?

Что было вначале — оффер или трафик?

Существует два основных подхода к выбору оффера.

Первый: сначала — оффер, потом — трафик.

Второй подход: сначала — трафик, потом — оффер.

Google	Facebook	MT	Тизерные сети
Автотематика Высокомаржинальная кухонка Товары для дома и семьи	Детские товары, Любая кухонка Аксессуары не брендовые	Кухонка Автотематика Товары для дома и семьи	практически всеядны в этом отношении, но аудитория их такова, что продать какой-то дорогой товар или «сложный» продукт будет достаточно проблематично

Рейтинг оффера на платформе

- Офферы для платформы подбирают маркетологи.
- Все офферы, которые хорошо продаются с интересной маржей и выкупом - у нас на платформе
- Тест внутренним отделом арбитража



Тренды. «Где найти? Что с ними делать? Зачем мне это?»

- На платформе - находятся в ТОП (выделены бежевым цветом)
- Используйте сервисы - Google trends, Publer, Advancets
- Кликайте на рекламу - везде, где ее видите!



Вечные офферы:

- детская тематика - на детях никогда не экономят
- кухонка - люди всегда хотят сэкономить свое время пребывания на кухне и упростить себе жизнь



На офферах до 700 грн можно сделать объём заработать на количестве, на цене от 700+ - пускай трафик чуть дороже, но маржа выше!



		6W формула	
Мотивация	2WHY	1W. Зачем людям это нужно? 2W. Зачем им это действительно нужно?	Какие проблемы решает, или какую пользу приносит ваш продукт/услуга?
Потребитель	WHO	Кому это нужно?	Пол, возраст, где живёт, семейное положение, где работает и т.п.
Товар	WHAT	Что вы предлагаете?	Какие товары/услуги ему нужны?
Момент	WHEN	Когда им это нужно?	В какой ситуации продукт/услуга нужна человеку?
Интересы	WHICH	Какие интересы типичны для них?	Чем обычно интересуются ваши клиенты?
Канал сбыта	WHERE	Где есть эти люди?	Где они могут увидеть, заказать, получить ваш товар?

Проработка оффера перед запуском РК (Боли, Страхи, Мотивы ЦА)

Оффер	ЦА	Страхи, боли	Мотивы, желания	Заголовок
Автообогреватель	Мужчины, Автолюбители 20-60	Лопнет лобовое стекло от перепада температуры, Замерзнет сам, заболит - больше денег на лекарства, Пока прогреет печка - будут запотевшие окна, Повредит лобовое стекло счищая с него намерзший лед, Летом не будет жарко, если включить на охлаждение	Машина целая и невредимая, человек хочет быть здоровым. Желание избежать страха за свою жизнь и свои ценности	Зима близко! Будь всегда в тепле!
Паровая щетка Steam Brush	Мужчины, Женщины 22-65+	Страх быть некрасивым, неопрятным, неглаженным Клещи, бактерии Нехватка времени выгладить утром рубашку Страх прожечь утюгом любимые вещи	Быть привлекательным для противоположного пола Обезопасить себя от всякой живности Освобождать время для важных вещей Выделяться среди тех, у кого обычные утюги	Утюг - прошлый век! Выкинь свою гладильную доску!
Nicer Dicer овощерезка	Женщины 18-65+	Не успеть нарезать салат Сделать красивые, ровные кусочки Экономия времени - нужно успеть привести себя в порядок перед приходом гостей, например Испортить маникюр Страх порезать палец	Быть королевой в семье или на празднике с гостями, с красивым и вкусным столом, целым маникюром и пальцами	Незаменимый помощник на любой кухне Мечта каждой хозяйки Овощерезка на все случаи жизни
Samsung s9 (копия)	Мужчины, Женщины 18-65+	У возраста до 25 - нет средств на покупку оригинального, брендового смартфона. у 50+ - не ощущают разницы в характеристиках телефона за 30 тыс грн или за 5 тыс грн Люди 25-50 лет - понимают, ценность товара больше чем цена		Подчеркни свою уникальность Безграничные возможности в одном смартфоне