

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА?



РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ. ТО ЕСТЬ ПРИНЕСТИ В ЛЮБОЕ ДЕЛО БОЛЬШУЮ ВЫГОДУ. ПОВЫСИТЬ ЦЕННОСТЬ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ.

В НОВОУРАЛЬСКЕ ИНТЕРНЕТ-РЫНОК ЕЩЁ МАЛО РАЗВИТ, НО МНОГИЕ ЛЮДИ ДАВНО УЖЕ В ИНТЕРНЕТЕ И ИЩУТ ТОВАРЫ, УСЛУГИ ЧЕРЕЗ НЕГО. ПОЭТОМУ ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РЫНОК В ИНТЕРНЕТЕ, В СВОЮ ПОЛЬЗУ, В ТОЙ НИШЕ, В КОТОРОЙ ВЫ РАБОТАЕТЕ.

КАКУЮ УСЛУГУ Я ПРЕДЛАГАЮ?



- I. Провести рекламный аудит.

В чём он заключается?

- **РЕКЛАМНЫЙ АУДИТ** - это процедура независимой оценки деятельности организации, системы, процесса, проекта или продукта. При проведении рекламного аудита специалисты детально анализируют и изучают вашу рекламу.
- **Рекламный аудит представляет собой внешнюю независимую экспертную оценку основных направлений рекламной деятельности компании, в первую очередь эффективности расходования средств на рекламу, существующих рекламных материалов и каналов коммуникации.**

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА.



-
- **1 АНАЛИЗ РЕКЛ. ПЛОЩАДОК**
 - Проверка целесообразности выбранных инструментов, изучение использованных площадок, правильности применения методик контекстной рекламы.
 - **2. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ Р.К.**
 - Изучение структуры кампании, ее соответствия особенностям вашей ниши и использованных рекламных площадок.



- **3 АНАЛИЗ КЛЮЧ. ЗАПРОСОВ**

- **Анализ поисковых запросов, их качества и широты подбора на каждой конкретной площадке, соответствие запросов продвигаемому продукту и целевой аудитории.**

- **4 АНАЛИЗ ОБЪЯВЛЕНИЙ**

- **Изучение текстовой части, правильности составления объявлений, их возможность представить продукт в выгодном свете и затронуть целевую аудиторию пользователей.**



- **5 АНАЛИЗ САЙТА**

- **Аудит сайта включает проверку основных параметров юзабилити, анализ посещаемости и действий посетителей, выявляет причины, снижающие конверсию в клиентов.**

- **6 АНАЛИЗ Р.К.**

- **Изучение настроек контекстной рекламы позволяет проверить чёткость настроек важных видов таргетинга: время, геолокацию для показа рекламы и др. параметры, учитывая специфику Вашего товара или услуги.**



- **7 АНАЛИЗ УПР. СТАВКАМИ**

- Анализ экономической составляющей – насколько эффективно распределен бюджет для охвата потенциальных потребителей и реализации поставленных задач.

- **8 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ**

- Предлагаю вам ряд рекомендаций, нацеленных на увеличение эффективности рекламной кампании.