

# Эффективная реклама или как не потратить деньги зря?

**МАКСИМ РОСТОВ**

Генеральный директор сети газет и сайтов "Блокнот",  
эксперт в области продвижения бизнеса, успешный  
политтехнолог, 15 лет в рекламном бизнесе

# Реклама в наши дни

Болеешь сам  
принимай витамины,  
хромает бизнес –  
давай рекламу



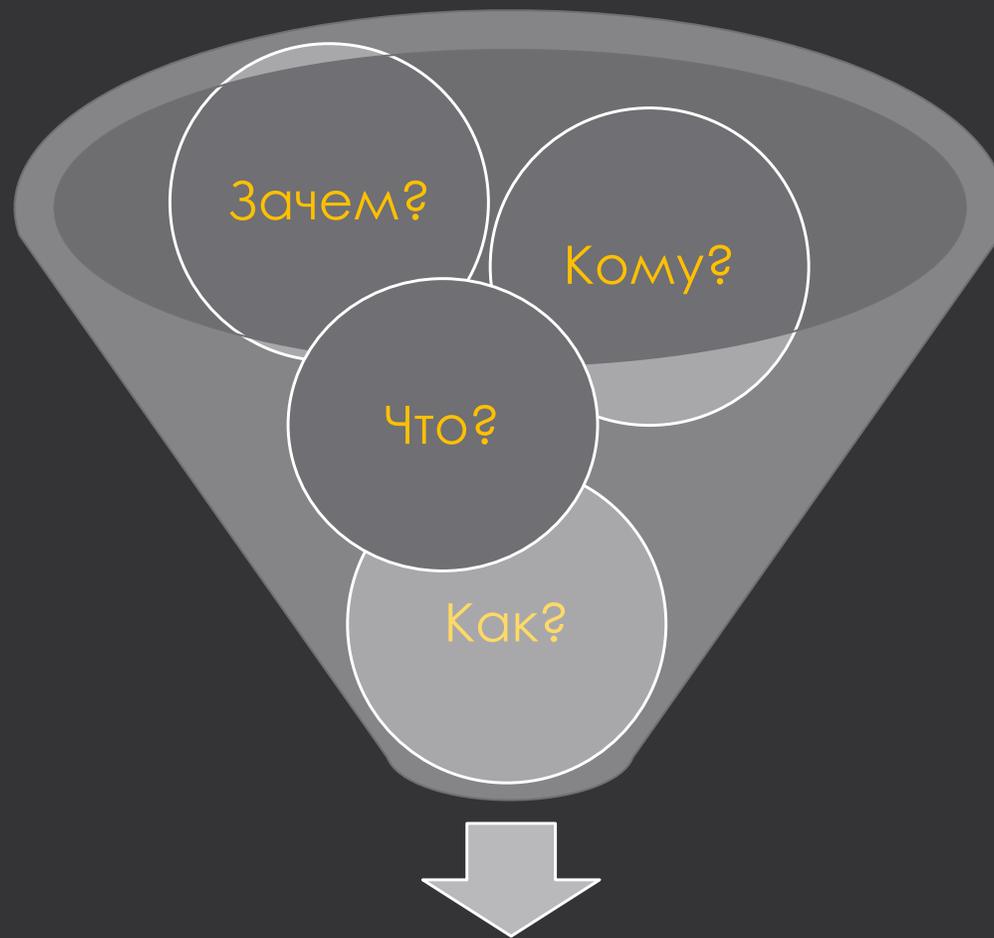
# Как рекламироваться?



Существует 80 концепций эффективного маркетинга, которые должен знать каждый менеджер и каждый предприниматель



4 главных магистральных вопроса для создания эффективной рекламы.



**4 главных вопроса**



**Зачем вам реклама?**

**Какой результат вы ждете после её запуска?**

Увеличить конверсию?

Увеличить количество чеков?

Увеличить средний чек?



# Не тратьте деньги на плохую рекламу!



«Пойдем сегодня на...»

Закончились деньги на балансе?  
MegaCom позаботится о тебе. И даст...

## Второе дыхание!

- Ты – абонент MegaCom и в Команде 555 уже 6 месяцев?
- Твой номер не заблокирован?
- У тебя на счету не более 50 сомов долга и не более 10 сомов кредита?

Тогда новая услуга «Второе дыхание» – для тебя!

Набери **\*400#10#** и получи кредит на свой баланс! Скажи самое важное!

**MegaCom заботится о каждом своем абоненте!**

Лицензия ГАС при ПАР №94-692-НР от 26.03.2014

[www.megacom.kg](http://www.megacom.kg)  
[wap.megacom.kg](http://wap.megacom.kg) \*500#

 МЕГАСОМ

Что ждут от этой рекламы заказчики?



Ведь можно прислушаться к специалистам и получить максимум результата!

**Только до 20 июля!**

Стоматологическая клиника

**СМАЙЛ**

нейлоновый съемный, частичный протез по технологии «Elite Flex» **12 500 р.**

металлокерамическая коронка **4 000 р.**

бюгельный протез от **16 000 р.**

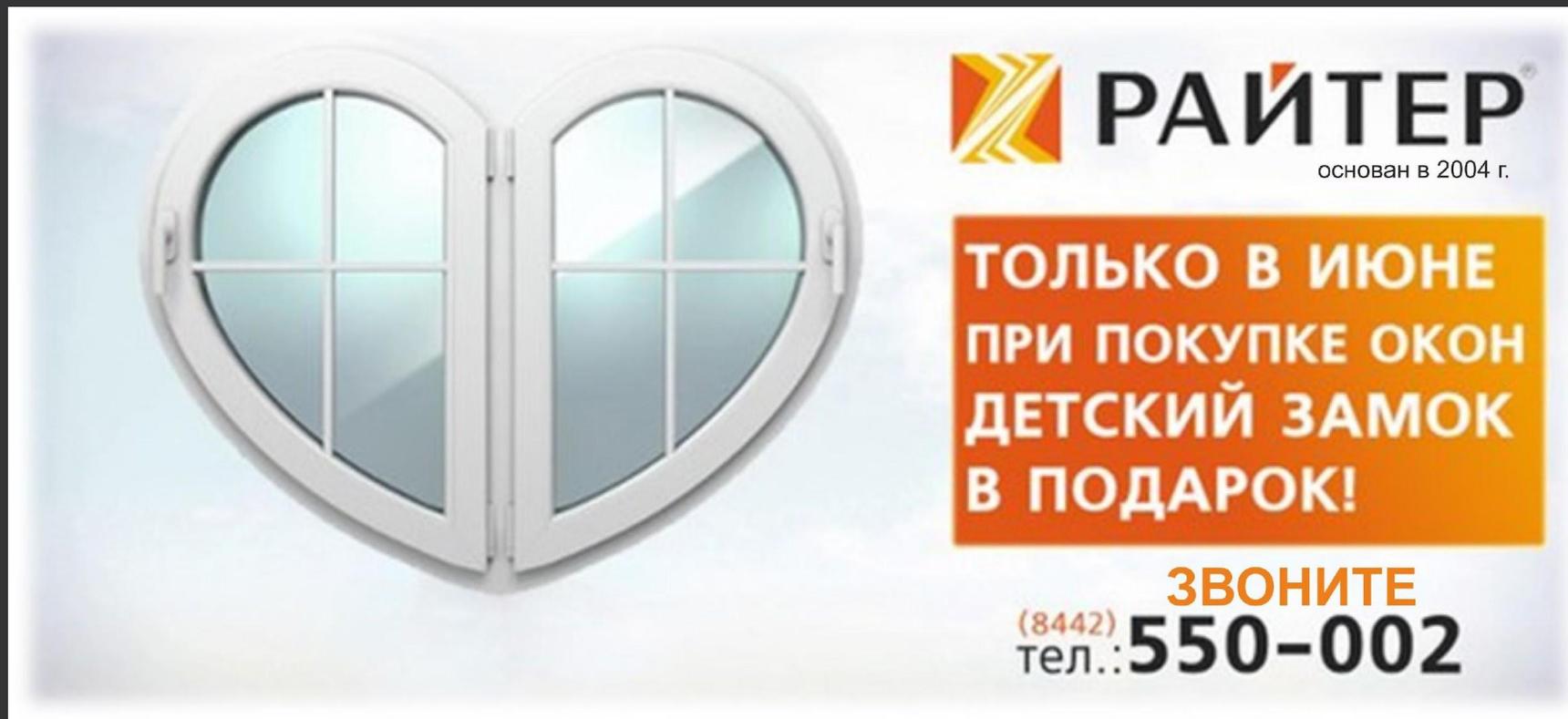
коронка на диоксиде циркония CAD/CAM **10 000 р.**

**ул. Энтузиастов, 25, т.: 24-19-71, 8-909-424-07-17**

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ**

История одного из наших любимых клиентов. Он как и большинство рекламодателей знает о рекламе все, а клиентов нет потому что кризис. Долго спорили, ломали копыя, убедили. Очередь из клиентов в стоматологии лучше всех слов убедила владельца клиники в эффективности правильной рекламы

## Еще один вариант успешной и правильной рекламы



The advertisement features a heart-shaped window with a white frame and four panes, set against a light blue background. To the right of the window is the RAITER logo, which consists of a stylized yellow and orange arrow pointing right, followed by the word "РАЙТЕР" in bold black letters. Below the logo, it says "основан в 2004 г.". A prominent orange box contains the text "ТОЛЬКО В ИЮНЕ ПРИ ПОКУПКЕ ОКОН ДЕТСКИЙ ЗАМОК В ПОДАРОК!". At the bottom right, the text "(8442) ЗВОНИТЕ тел.: 550-002" is displayed, with "ЗВОНИТЕ" in orange and "550-002" in large black font.

Бренд – видно! Посыл – есть! Ограничение по времени – есть! Призыв, телефон и ничего лишнего!

# Маркетинговая диаграмма «Меня все знают»





ROMY ?

“Герой твоей  
рекламы не ты, а  
покупатель. Не  
занимайся  
самоутверждением.”

А. Репьев



# Как определить свою ЦА?

Составьте полный портрет своего клиента!



# Сегментация ЦА

- Определение ЦА\* и ЦГ\*
  - определение КФВ\* для каждой ЦГ
  - определение места «гнездования» ЦГ
- 
- ЦА – целевая аудитория
  - ЦГ – целевые группы
  - КФВ – ключевые факторы выбора

Что?





Что нужно вашему клиенту?  
Как она выбирает, что купить?



УТП – уникальное  
торговое  
предложение

Предложите что-то уникальное своему клиенту!

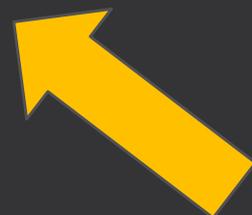


Чем вы это докажете?



Почему я должен купить именно тут?

УТП



Чем вы отличаетесь от других?

## Вашему клиенту нужно:

- Нужен уют в доме, а не отверстие
- в стене под картину
- Нужна белоснежная улыбка,
- а не отбеливающая зубная паста

Клиенту важно сохранить свои деньги,

ему не важно, что открылся новый

мебельный магазин, ему нужен диван!



# Как?



# Как?

## Каналы коммуникации



# Точки входа или рекламные носители

У каждого рекламного носителя есть определенное количество точек контакта с аудиторией: количество билл-бордов в городе, количество телеэкранов в метро и т.д.



# 5 барьеров коммуникации?



- Внимание
- Понимание
- Доверие
- Запоминание
- действие

# Как написать продающий текст?

## Принцип AIDA

**A**ttention

**I**nterest

**D**esire

**A**ction



Внимание

Интерес

Желание

Действие

# Как написать продающий текст?

## Принцип AIDA

**внимание и желание**

**интерес**  
**МЕНЬШЕ ВРЕМЕНИ  
НА ГОТОВКУ,  
БОЛЬШЕ – НА СЕБЯ**

**действие**

-КАМПОС- ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПИЦЦУ  
НА ЛЮБОЙ ВКУС: СУПЕР МИКС,  
ДЕЛИКАТЕСНАЯ, КАПРИЧОСА,  
АССОРТИ... ДЕВЯТЬ СОРТОВ,  
ДЕВЯТЬ ОРИГИНАЛЬНЫХ ВКУСОВ.  
И ГЛАВНОЕ – ВСЕ ОНИ ПОЛНОСТЬЮ  
ГОТОВЫ К УПОТРЕБЛЕНИЮ,  
ИХ НУЖНО ТОЛЬКО РАЗОГРЕТЬ.

Звоните и получите скидку 15%  
8-800-800-03-03

# Как написать продающий текст?

## Pain-More Pain-Hope-Solution

- **(Pain)** обозначение проблемы «Постоянно болит спина?»
- **(More Pain)** усиление «Бойтесь осложнений?»
- **(Hope)** решение «Матрас «Скил» спасет вас от постоянных болей в спине»
- **(Solution)** выбор — «Прямо сейчас, звоните 8 888 и приобретите матрас «Скил» по специальным предложениям»

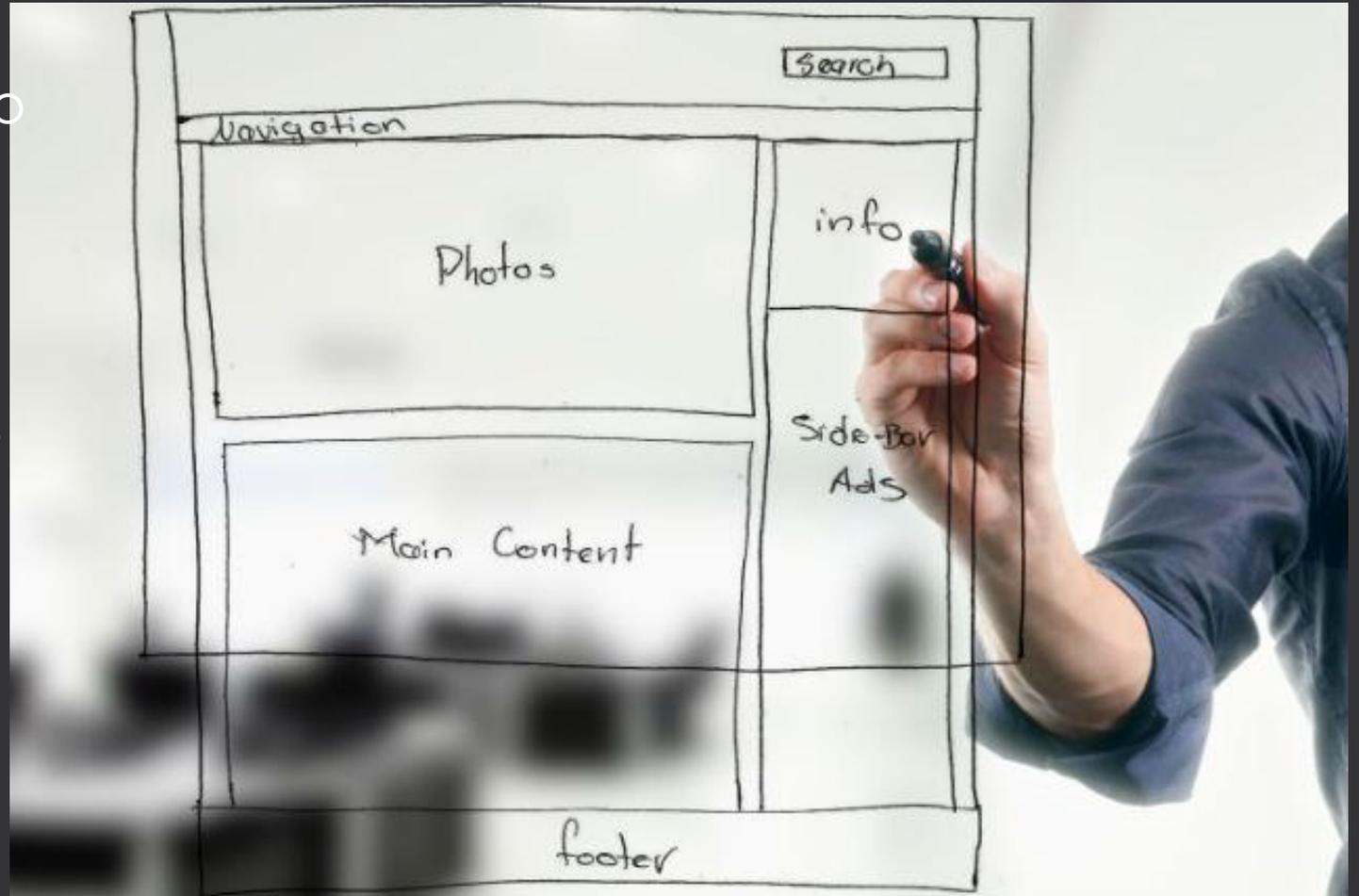
# А теперь проанализируй!

Если ваше рекламное объявление начинается со слов о вас – это плохое объявление!

*«Магазин «Уют» с радостью объявляет о распродаже»*

*«Салон «Лео» ждет своих покупателей»*

Это о ком? Что эта информация даст клиенту?



# Продающая реклама должна:

- Привлекать внимание

- Объяснять суть предложения

- Вызывать доверие

- Запоминаться

- Стимулировать к первичным (результативным) действиям (позвонить, заказать, прийти, получить подарок и т.д.)





Подведите итоги!  
Посчитайте  
эффективность  
своей рекламы.  
(например,  
рассчитываем  
стоимость одного  
заказа, звонка или  
контакта)

“Цель забвенья бесконечна”

Репин В.



Ваш продукт или  
услуга нуждается  
в постоянном  
продвижении!

Постоянно  
пробуйте  
совершенно  
разные  
инструменты для  
продвижения!

Будьте на один  
шаг впереди своих  
конкурентов



**Хороших продаж,  
эффективной рекламы и  
успехов!**



# Благодарю за внимание

Ростов Максим  
bloknot34.com  
info@bloknot34.com

+7 (8442) 78-17-91

