

Модуль 1

# *Фундамент*

Деньги на сайтах: быстрый старт

# ЧТО БУДЕТ НА УРОКЕ

## **В этом уроке ты узнаешь:**

1. Что такое трафик, конверсия, КМС, поисковая реклама, ремаркетинг, лид-магниты, квизы, лендинги и блоги лендингов.
2. Что такое воронка продаж? Какое место сайта в воронке продаж.
3. Что такое конверсия и как её считать?
4. Что такое лестница Ханта и как нам её использовать?
5. Какие есть типы трафика? В чем разница сайтов для теплого и горячего трафика?







# 12 важных слов

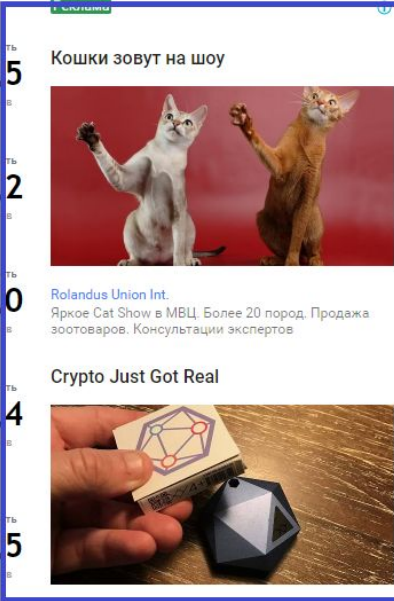
Для того чтобы быть экспертом - ты должен владеть этими терминами.



# 1. КМС

## Контекстно-медийная сеть Google

	<b>Оскар</b> Адрес: г. Киев, Оболонский проспект, 1-Б, ТЦ "Дрим Таун" Телефон: (044) 520-55-33 (автоответчик)	популярность ★ 6,5 658 голоса	
	<b>Линия кино в ТЦ Магеллан</b> Адрес: г. Киев, ул. Академика Глушкова, 13-6 Телефон: (044) 496-13-35, 492-30-46	популярность ★ 7,2 586 голоса	
	<b>Multiplex Проспект</b> Адрес: г. Киев, ул. Красногвардейская, 1в Телефон: 0 800 505 333	популярность ★ 7,0 536 голоса	
	<b>Баттерфляй Ультрамарин</b> Адрес: г. Киев, ул. Василя Липковского, 1а,, ст.м.Вокзальная Телефон: (044) 206-03-62, 206-03-70; (044) 206-03-50, 206-03-60 (автоотв.)	популярность ★ 7,4 519 голоса	
	<b>Одесса-кино в ТРЦ "Квадрат"</b> Адрес: г. Киев, бульвар Перова, 36 Телефон: (044) 538-17-71 автоотв.	популярность ★ 7,5 506 голоса	
	<b>Multiplex Караван</b> Адрес: г. Киев, ул. Луговая, 12 (р-н метро Оболонь/Минская)	популярность ★ 7,2	



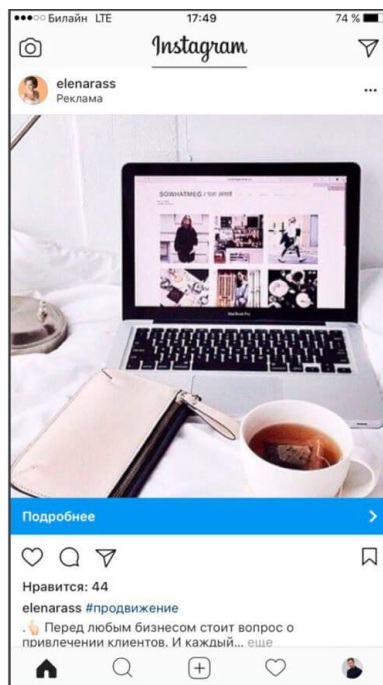
Скриншоты контекстно-медийной сети Google, показывающие рекламу и результаты поиска. Включены:

- Реклама "Кошки зовут на шоу" с изображением двух кошек. Популярность: 6,5 (658 голосов).
- Реклама "Rolandus Union Int." с описанием яркого Cat Show в МВЦ. Популярность: 7,0 (536 голосов).
- Реклама "Crypto Just Got Real" с изображением руки, держащей блокчейн-монету. Популярность: 7,4 (519 голосов).
- Реклама "XYO Network" с описанием монеты XYO. Популярность: 7,5 (506 голосов).

Деньги на сайтах: быстрый старт

# 2. ТАРГЕТ

## Таргетированная реклама в Instagram



Деньги на сайтах: быстрый старт

# 3. РЕКЛАМА У БЛОГЕРОВ

Когда блогер говорит о продукте в сторис или в посте, направляю людей на ваш ресурс.



Деньги на сайтах: быстрый старт

# 4. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА

Когда сайт показывается в поисковой рекламе в Google Ads или Яндекс.Директ

The image shows a Google search results page for the query "мебель купить". The search bar at the top contains the text "мебель купить" and a magnifying glass icon. Below the search bar, the word "Поиск" is visible, followed by "Результатов: примерно 58 000 000 (0.29 сек.)".

On the left side, there are navigation filters such as "Все результаты", "Картинки", "Карты", "Видео", "Новости", "Ещё", "Киев, город Киев", "Изменить место", "Интернет", "Только на русском", "Только Украины", "Перевод результатов", "За все время", "За час", "За 24 часа", "За 2 дня", "За неделю", "За месяц", "За год", "За период...", "Все результаты", "Сайты с картинками", and "Показать настройки".

The main search results are listed in two columns. Two specific results are highlighted with red speech bubbles, indicating they are contextually targeted ads:

- Left speech bubble:** Points to the first result, "Мебель - Опт и Розница | MebelStyle.net". The text inside the bubble reads: "Реклама - Почему мне показаны эти объявления?".
- Right speech bubble:** Points to the second result, "Мебель Купить". The text inside the bubble reads: "Реклама - Почему мне показаны эти объявления?".

Below the search results, the text "КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА" is written in bold, black capital letters.

Деньги на сайтах: быстрый старт

# 5. РЕМАРКЕТИНГ

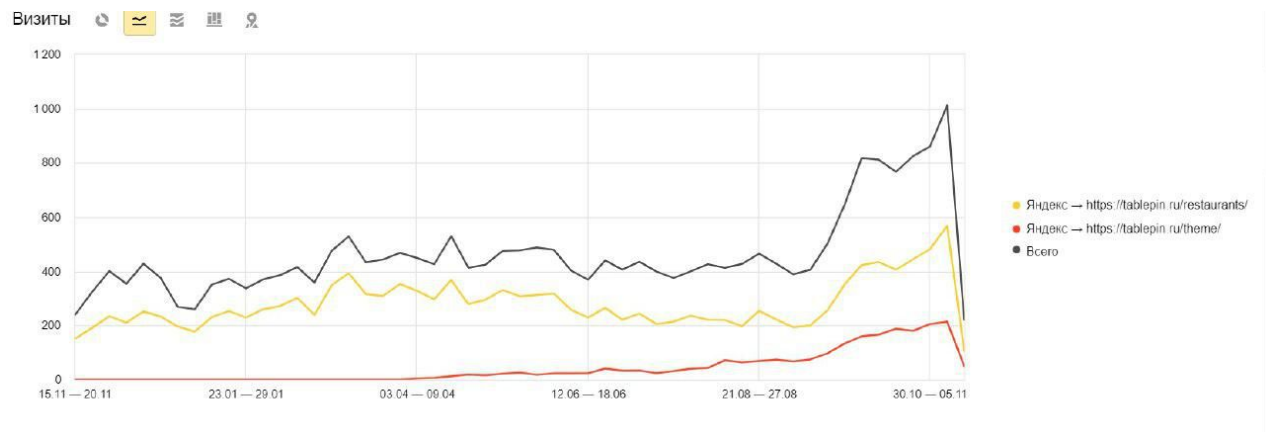
## Принцип работы ремаркетинга





# 6. ТРАФИК

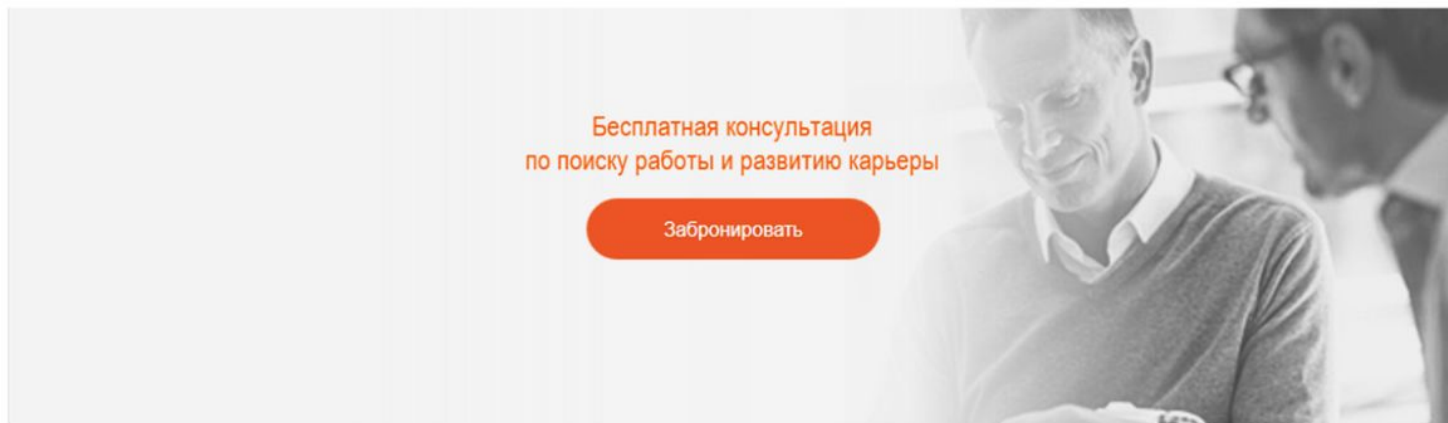
Совокупность всех переходов с рекламы.



Если у вас было 5000 кликов в таргетированной рекламе и 3000 кликов в рекламе КМС (Контекстно-медийная сеть Google), то ваш трафик = 8 000 человек

# 7. СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Действие, к которому призывает ваш лендинг.



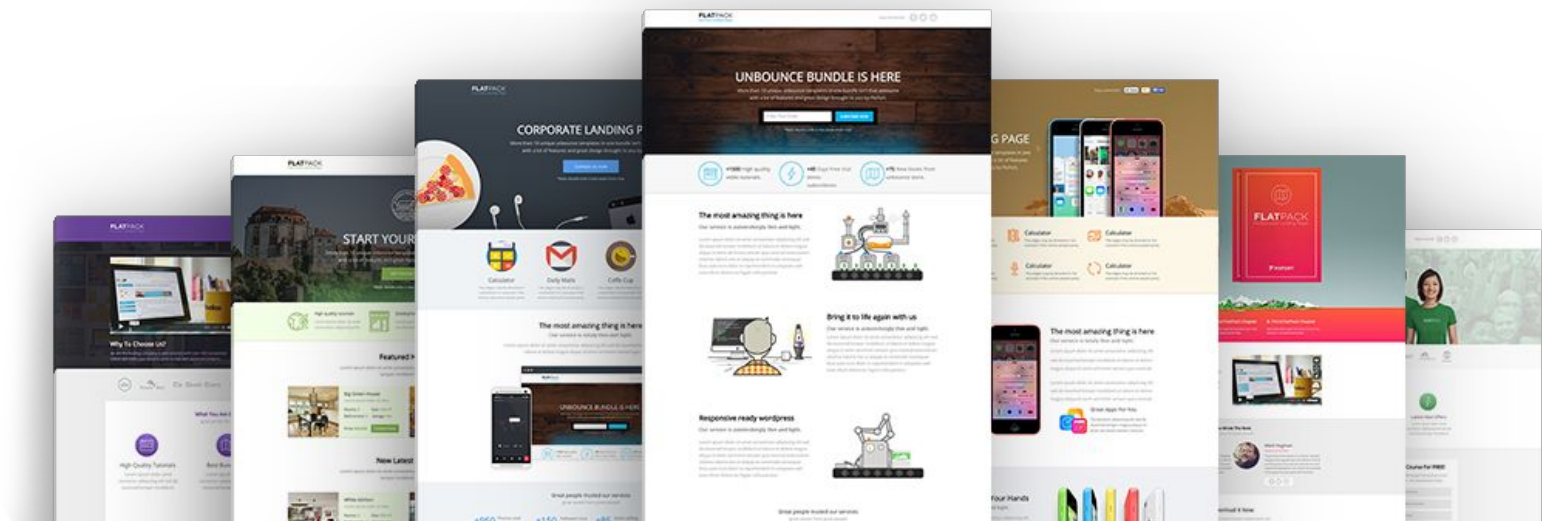
# 8. КОНВЕРСИЯ САЙТА

Какой % из зашедших на сайт оставили заявку.



# 9. ЛЕНДИНГ

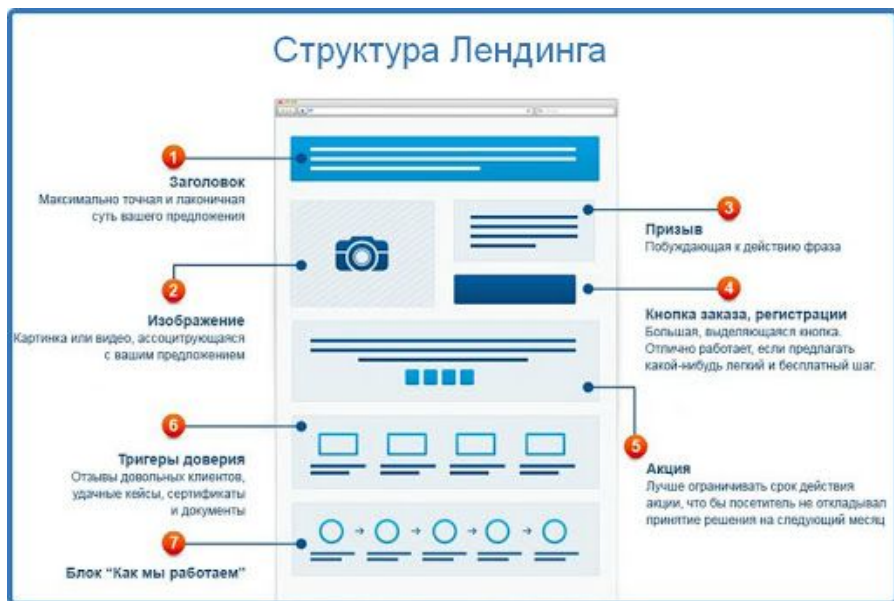
Одностраничный продающий сайт.



Деньги на сайтах: быстрый старт

# 10. БЛОКИ ЛЕНДИНГА

Одностраничный продающий сайт.



# 11. QUIZ-САЙТ

Одноэкранный сайт, где человек отвечает на вопросы и потом получает ценную для него информацию.

АЛЬФА ОГРАЖДЕНИЯ  
Производство заборов и ограждений  
в Свердловской области

+7 (343) 311-30-90  
Сейчас работаем

Тест по подбору ограждения для вашего периметра:

**ПРОЙДИТЕ ТЕСТ ЗА 2 МИНУТЫ И ПОЛУЧИТЕ РАСЧЕТ  
СТОИМОСТИ ЗАБОРА ПО ВАШИМ КРИТЕРИЯМ**

Ответив на вопросы теста, получите:  
► СКИДКУ НА ВАШЕ ИМЯ В РАЗМЕРЕ 10%

**50 лет**  
Заводская гарантия  
от «Альфа Ограждение»

**100 км**  
Ограждений всегда в наличии  
на наших складах


**РАССЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ ЗАБОРА СЕЙЧАС** →  
и получить подарок за проведение теста

Тест бесплатный. Данные защищены.

Деньги на сайтах: быстрый старт

# 12. ЛИД-МАГНИТ

Когда мы берем контакты человека взамен на какую-то ценную плюшку.

A graphic of a white booklet with a cityscape background. The text on the booklet reads "300 СПОСОБОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ" and "БЕСПЛАТНО".

В ЗНАК НАШЕГО ЗНАКОМСТВА

**ПОЛУЧИТЕ 300 СПОСОБОВ  
ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ**

КУДА ОТПРАВИТЬ МЕТОДИЧКУ?

[VK ВКОНТАКТЕ](#) [f FACEBOOK](#) [✉ E-MAIL](#)

Деньги на сайтах: быстрый старт

# Пристегивайся!

Мы начинаем...



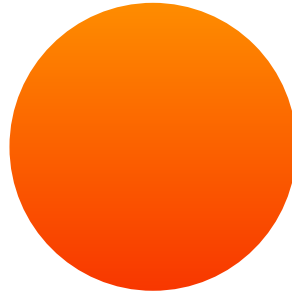
Деньги на сайтах: быстрый старт



# Бизнес - это



**Трафик**



**Продажи**



**Продукт**

# Воронка продаж:



# Пример воронки

**Ниша:** организация мероприятий  
**Средний чек:** 100 000грн.



Деньги на сайтах: быстрый старт

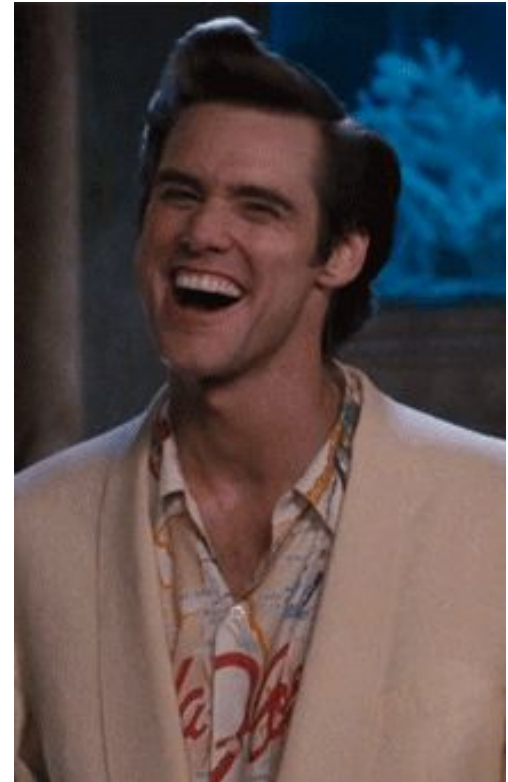
# Пример воронки



Деньги на сайтах: быстрый старт

# Теперь понятно почему можно продавать сайты дорого?

У компаний с рекламными бюджетами от 100 000 гривен в месяц, каждый дополнительный процент от конверсии стоит 50 000 – 200 000 гривен В МЕСЯЦ!



# Что такое конверсия?

**Конверсия = какой % из зашедших на сайт оставили заявку.**

Если на сайт зашло 100 человек, а заявку оставил только один, то конверсия будет 1%

# Формула конверсии



Конверсия = какой % из зашедших на сайт оставили заявку.

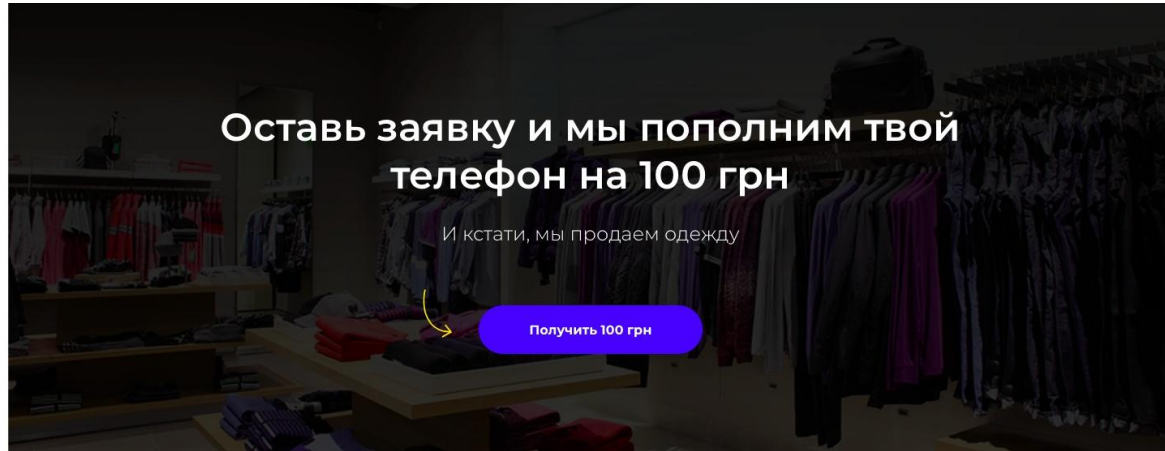
# Главный показатель эффективности сайта - конверсия в целевую заявку





# Почему именно целевую?

Если мы в рекламе скажем, оставьте заявку и получите 100грн на счет, то конверсия будет высокая, но не все будут целевыми.



## Целевая заявка – это контакт человека, который потенциально может купить

- Он подтверждает, что оставлял заявку;
- Ему это интересно;
- У него есть деньги.



# Какой лендинг считается крутым?

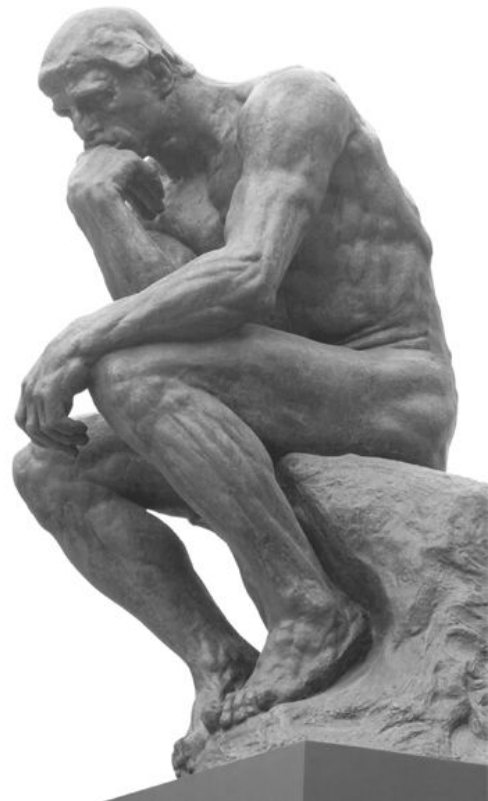
Красивый?

Модный?

С анимацией?

С крутым копирайтингом?

Собранный командой с 20 человек?



# Какой лендинг считается крутым?

Красивый?

Модный?

С анимацией?

С крутым копирайтингом?

Собранный командой с 20 человек?

**Тот, у которого высокая конверсия в целевую заявку.**

# Какая конверсия считается крутой?

Лендинг с регистрацией на вебинар – 20-60%

Лендинг с продажей товара [трафик Insta] – 1-5%

Лендинг с продажей товара [КМС] – 10-25%

# Какая конверсия считается крутой?

Лендинг с регистрацией на вебинар – 20-60%

Лендинг с продажей товара [трафик Insta] – 1-5%

Лендинг с продажей товара [КМС] – 10-25%

**Никакая! Конверсия будет меняться в зависимости от ниши, предложения и типа трафика.**

# Промежуточный вывод:

- Любой бизнес – это воронка
- Сайт – элемент воронки
- Главная задача сайта – высокая конверсия в целевую заявку
- Конверсия = какой % из зашедших на сайт оставили заявку. Если на сайт зашел 100 человек, а заявку оставил только один, то конверсия будет 1%

# Лестница ханта

Этот путь проходит любой покупатель



Работа с ранними стадиями спроса

Транслирование позиционирования, экспертизы и преимуществ

Взрачивание клиента





# Мы можем цеплять клиента на любом уровне

Но подход и реклама должны различаться



Широкий таргетинг  
Реклама на Youtube  
Реклама по ТВ

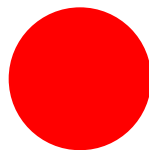


КМС  
Точный таргетинг  
Реклама у блогеров



Реклама в Google Ads  
Ремаркетинг  
SEO

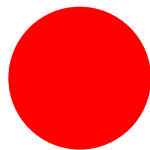
\*редко используют сайты



# Горячий трафик

Задача: закрыть прямой запрос

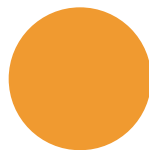
The screenshot shows the website for SUШИWOK. At the top, there is a navigation bar with the company logo, location (КИЕВ), phone number (+38 044 222 0 333), and menu items: #ЗАБОТАОБАС, МЕНЮ, ДОСТАВКА, ФРАНШИЗА, МАГАЗИНЫ, ВАКАНСИИ, АКЦИИ. On the left, there is a vertical sidebar with various food icons. The main content area features three large promotional banners: 1. 'Весеннее Ню' (Spring Nyo) with a green background and sushi rolls. 2. 'Набор Весенний' (Spring Set) for 199 € (618 g), featuring a variety of sushi on a white tray. 3. 'Обновление вкуса' (Taste Update) with a yellow background and images of different sushi rolls. At the bottom, there are three smaller promotional banners: 'РОЛЛ МЕСЯЦА' (Roll of the Month), 'ВКУСНЫЙ ВОК' (Tasty Wok), and 'ДАРИМ ПОДАРКИ' (We Give Gifts).



## Горячий трафик

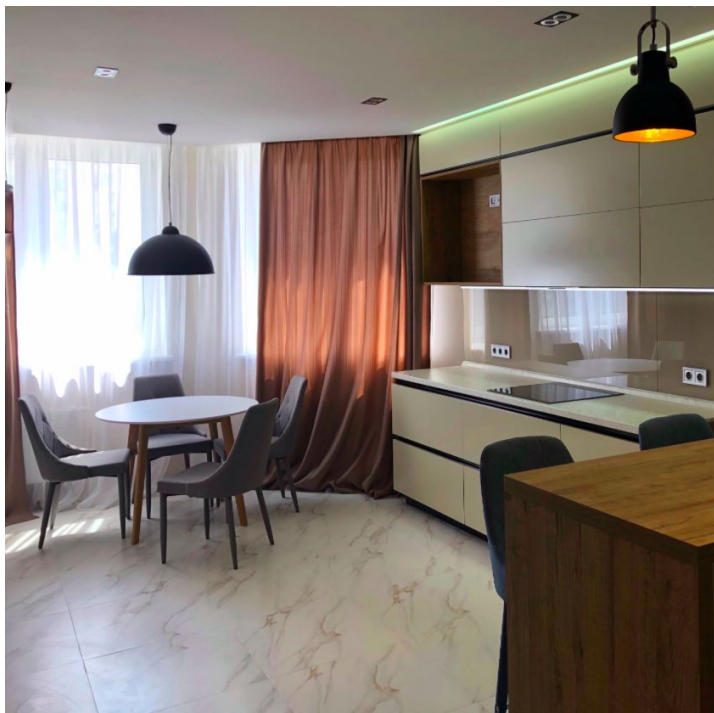
**Задача:** закрыть прямой запрос

1. Максимально конкретное и продающее предложения
2. Следующий шаг можно делать на самом легким, а сразу предлагать купить
3. Лендинг длинный (6-10 экранов) – человек готов читать



# Теплый трафик

**Задача:** взять контакты с человека, который еще не совсем готов купить



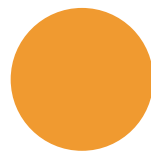
## Узнай стоимость своей кухни

Пройди тест и получи персональную скидку и каталог работ студии

Начать

БОНУСЫ ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ТЕСТА





## Теплый трафик

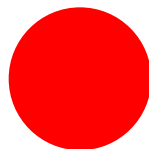
**Задача:** взять контакты с человека, который еще не совсем готов купить

1. Завлекающее, полезное, бесплатное предложение
2. Очень легкий следующий шаг
3. Не слишком длинный (до 8 экранов) – человек не готов много читать

Пример

# *Возьмём бутик мужских костюмов*

Деньги на сайтах: быстрый старт



# Горячий трафик

## Задача: закрыть прямой запрос

Каталог О нас Оплата и доставка Обмен и возврат Контактная информация Новости Размерная сетка Адреса магазинов Рус Укр

Вход



Официальный интернет-магазин

093 023-02-53  
067 990-62-03  
099 600-32-43

Перезвонить вам?



Костюмы Рубашки Галстуки Бабочки Трикотаж Парфюмерия Бельё Джинсы Ремни и пояса Аксессуары Куртки Пальто

Главная > Каталог > Костюмы

## Костюмы

по популярности сначала дешевле по названию

Классические костюмы

Костюм "тройка"

Пиджаки

Брюки

Жилеты

Смокинги



Пиджак мужской, Майамі2S св/бежевый

2 200 грн



Пиджак мужской, Шевалье1S т/синий

3 500 грн



Пиджак мужской, Кавалер1S т/синий

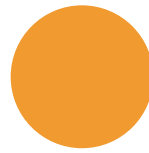
3 500 грн



Пиджак мужской, Лорд2SN т/синий

3 500 грн





# Теплый трафик

**Задача:** взять контакты с человека, который еще не совсем готов купить

**SHOQAN**  
suits & barber shop

+7 (499) 380-83-30  
Ежедневно с 10:00 до 22:00

**Больше 500 моделей стильных мужских костюмов в наличии в центре Москвы**

При покупке костюма – сорочка и галстук в подарок.  
Скидка до 50% в честь новой коллекции.  
Акция действует до 24 мая.

Смотреть видео приглашение в бутик Shoqan Suits

**Запишитесь на примерку и зафиксируйте за собой скидку**

Имя:

Телефон:

При покупке костюма – галстук + подгонка по фигуре в подарок

**Зафиксировать скидку**

В течение 10 минут Вам позвонит наш менеджер, запишет на удобное время и отправит каталог





# *Вопросы без которых нельзя начинать создание сайта*

**Какая задача сайта?  
Где он будет использоваться?  
Какой трафик на него будет идти?**

Деньги на сайтах: быстрый старт

# *Запомните это и не грузитесь по этому поводу*

Если у вас есть логика, то вам просто достаточно понимать где будет использоваться сайт.



# Вопросы, которые вытекают из вида трафика

- Человеку **нужно объяснить продукт** или он уже его понимает?
- Человек находится в состоянии поиска решения прямо сейчас?
- Человек **готов купить прямо сейчас** или его нужно закрывать на бесплатный шаг?
- Человек **еще выбирает решение** или уже поставщика нужно решения?

# Чек-лист

Урок № 1.3, Теория. [Файл] Чек-лист смысловой упаковки

## Определяем тип трафика

Откуда будет идти трафик?	КМС/Таргетинг
Теплота трафика	Теплый
Человеку нужно объяснять продукт или он уже его понимает?	Он знает, что хочет бассейн, но еще выбирает между бетонным и композитным. О нашей технологии строительства не знает, нужно будет на сайте объяснять
Человек готов купить прямо сейчас или его нужно закрывать на бесплатный шаг	Не готов заплатить прямо сейчас. Закрываем на расчет сметы и в течении месяца продаем.
Человек еще выбирает решение или уже поставщика? На что делаем упор?	Он еще выбирает между бетонным и композитным соответственно в первую очередь продаем ему ид строительства именно из бетона, а потом только в конце пишем, что мы молодцы.
Человек прямо сейчас гуглит запрос или просто листает инсту/смотрит фильм?	В момент показа рекламы, человек обычно не находится в поиске. Мы используем рекламу КМС значит человек искал наш продукт неделю назад, в данную минуту этим вопросом не занят. Но предложение готов рассмотреть.

Лист 1



# Что вы сегодня поняли:

- Любой бизнес – это **воронка**
- Сайт – **элемент воронки**
- Главная задача сайта – **высокая конверсия в целевую заявку**
- Конверсия = **какой % из зашедших на сайт оставили заявку**. Если на сайт зашел 100 человек, а заявку оставил только один, то конверсия будет 1%
- Главный показатель сайта – конверсия в квалифицированную заявку.
- У сайта могут быть разные задачи в зависимости от типа трафика.
- Перед тем как создавать сайт, мы должны понять откуда на него будет идти трафик. Это будут люди которые ищут в гугле «купить мужской костюм» или это будут люди, которые интересуются
- темой «мода и стиль» в Instagram

# Что вы узнаете в следующем модуле?

- Последовательность упаковки проекта
- Конкурентный анализ
- Анализ клиентов
- Смысловой разбор ниши
- Бриф



# Задание

- Посмотрите список лендингов и напишите под какой тип трафика они хорошо зайдут
- Рассчитайте конверсию сайта в 3-х примерах
- Что такое воронка продаж в бизнесе? Напишите своими словами
- Без каких вопросов нельзя начинать разработку сайта?

Модуль 1

***Спасибо за внимание***