

Пополнение и ведение рекламы. Яндекс.Директ

#	Параметры		Ведение		Подписка		
			«процент»	«время»	«под ключ»		
1	выбор	Вознаграждение Исполнителя, %	от пополнения (с / без)	15 / 12	нет	нет	
2		Вознаграждение Исполнителя, руб	1 час в неделю	нет	25		
			2 часа в неделю		40		
			8 часов в неделю		140		140
			20 часов в неделю		360		360
			40 часов в неделю		680	680	
3		Вознаграждение Исполнителя, руб	60 часов в неделю		нет	960	
4		Состав услуги	в сервисах размещения рекламы		Управление ставками / бюджетами		
	Исполнение стратегии сценариев рекламы						
	Работа со списком исключений для показов						
	нет			нет	Настройка рекламы		
	в сервисах веб-аналитики		Анализ поведения трафика из рекламы				
			Настройка приёма целей с сайта				
	в сервисе создания сайтов Tilda / Marquiz		нет	нет	Практическая аналитика		
					Создание «посадочной» страницы		
	Правки на странице						
	Создание баннеров						
	Коммуникационный маркетинг						
	Достижение и поддержание KPI						
5	Математические законы для плотности вероятностей		равномерное распределение / распределение Гаусса-Лапласа				
6	Количество кампаний в зависимости от бюджета, шт		любое				
7	Тип рекламных кампаний доступных для ведения		медийная, таргетированная, контекстная				
8	Зачисление в сервис размещения рекламы		опция				
9	Пополнение Яндекс.Директ «от» (включая сбор 20%), руб		120				
10	Целесообразный рекламный бюджет «от», руб/неделя		100	любой	200		

Термины и определения:

Управление – это управление ставками (бюджетом / аукционом), включение оптимизации бюджета на настроенные целевые действия, аналитика в сервисах учёта поведения пользователей, работа со списком исключений для показов, настройка приёма целей с сайта, подготовка сводок.

Яндекс.Директ – сервис размещения веб-рекламы на ресурсах Яндекс: поисковая (РС) и рекламная сети (РС).

2 самых популярных вопроса:

«Прикиньте сколько там нужно в месяц денег, чтобы нормально было?» – если реклама не велась, то нужна аналитика (см. настройки рекламы)

«Если положу 1000 \$, сколько заработаю сверху?» – рекламный трафик, как способ попасть вне очереди со своим предложением к посетителям интернета, далее монотонная работа на длинной дистанции. Веб-реклама – не способ продать, а наглость и уверенность в том, что придя точно к пользователю в смартфон / компьютер, он оценит предложение и будет над ним думать, забыв о других задачах и ваших конкурентах

[Посмотреть на сайте АльтерВЕБ](#)