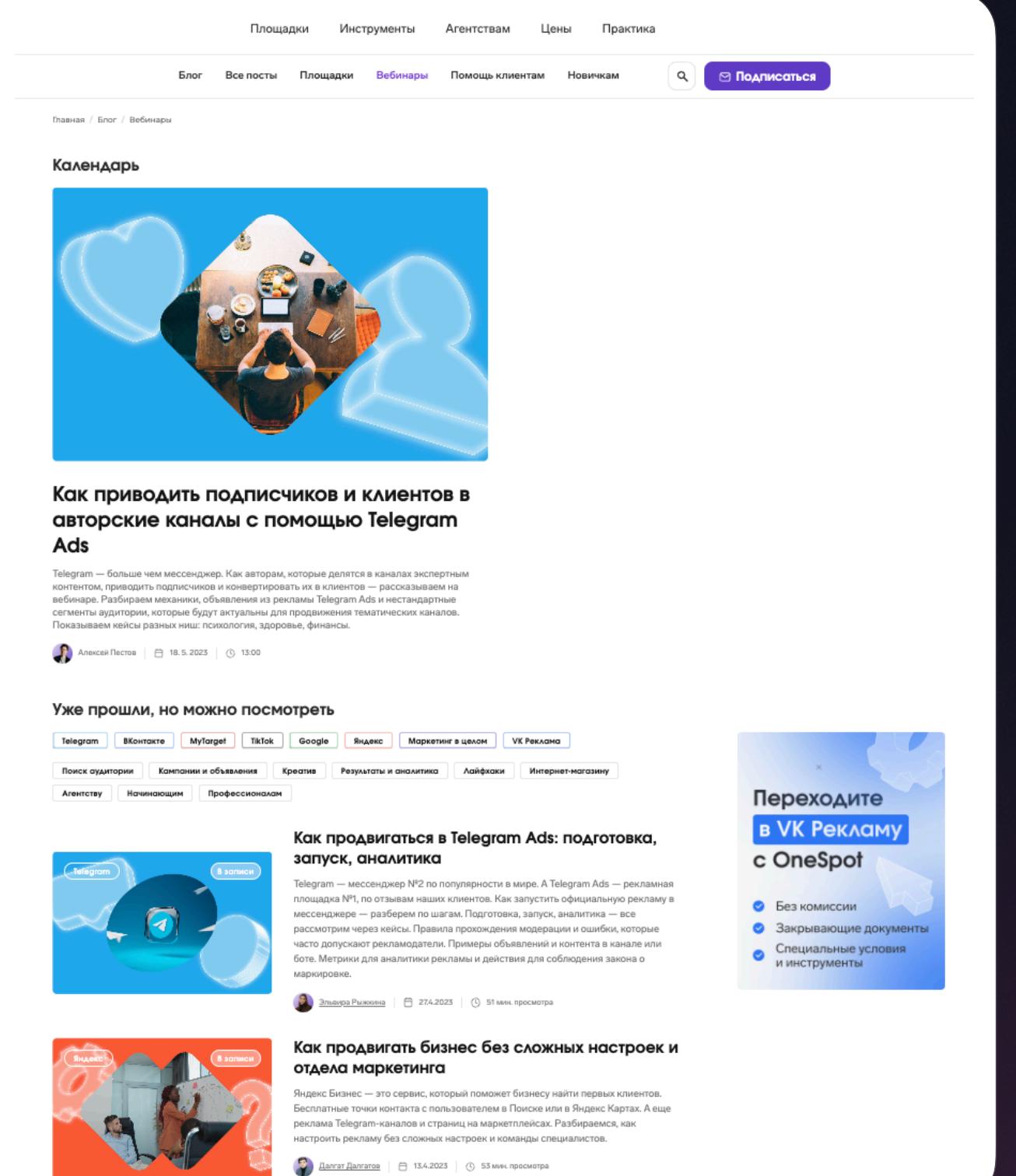


Пригодится в ближайший час

Запись вебинара

- ✓ Отправим по почте, на которую вы регистрировались
- ✓ Добавим в блог OneSpot

Смотрите записи эфиров, скачивайте презентации и узнавайте о предстоящих вебинарах первыми



Добавьте в закладки: <https://onespot.one/webinars>

Вопросы

- ✓ Можно и нужно задавать в чате. Ответим после презентации

Если плохо слышно

- ✓ Перезагрузить страницу
- ✓ Зайти с другого браузера
- ✓ Зайти с другого устройства



Егор Орехов

Product marketing manager

Помогаю развивать партнёрские
и реферальные программы продукта,
усиливая их влияние на ключевые
бизнес-показатели

t.me/onespot_for_ads

OneSpot – ваш партнёр
для закупки интернет-рекламы

Все официально, нам рутинा – вам движение
к продвижению с вознаграждением



OneSpot подключает

Кабинеты и площадки

без комиссии



VK Реклама, ВКонтакте,
VK AdBlogger



Яндекс Директ, Яндекс Бизнес,
Яндекс ПромоСтраницы



WOWBlogger, Telega.in, Nativity



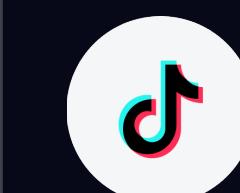
Авито, 2ГИС

Улучшенный Telegram Ads

с комиссией



Кабинет с группами и кампаниями объявлений,
автоправилами, маркировкой и аналитикой



Официальная реклама в ленте
TikTok с оплатой в рублях

AdsGram – реклама в ТМА



Баннеры, GIF и видео
внутри мини-приложений Telegram





АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

ЯндексДирект в горячий сезон

Как выбрать лучшее без А/В-теста и успеть за
рынком

Руководство по запуску сезонной рекламы с максимальной
скоростью и минимальными тратами. Обгоняйте конкурентов,
пока они ещё думают.

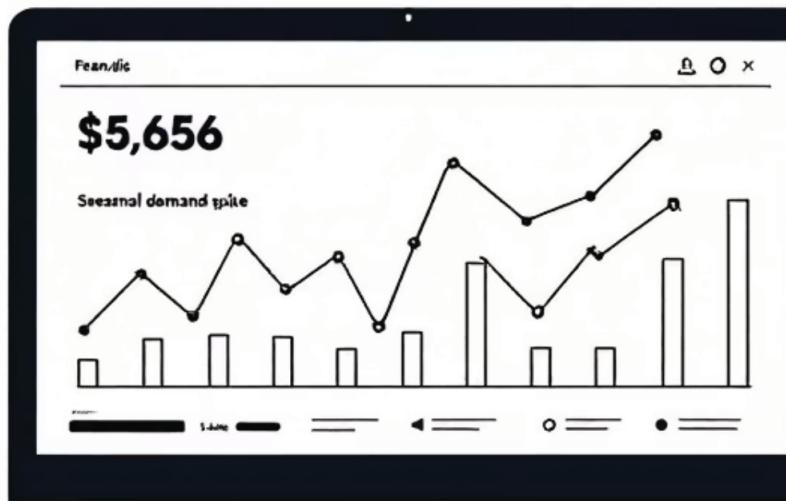




АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Почему скорость решает всё в сезонных нишах



Сезонный спрос — это волна

Спрос растёт и падает очень быстро. Промедление в запуске кампании стоит упущенной прибыли и потеряныx клиентов конкурентам.

Конкретный пример

Елки: 160 тыс. запросов в октябре, 400 тыс. в ноябре, около 1 млн в декабре. Каждый день задержки = потеря десятков заказов и неполученная прибыль.

- ❑ **Главное:** В сезонных нишах запуск должен быть очень быстрым и своевременным. Задача — максимальная отдача за минимальное время.



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Этапы, которые можно пропустить

**Откажитесь от долгих
A/B-тестов**

Используйте проверенные
шаблоны и быстрые гипотезы
вместо месячных
экспериментов.

**Минимизируйте
ручную работу**

- на старте запуск МК, ТМК и РСЯ
- дальше готовим Поиск.

Долгие сборы семантики

Упор на автотаргетинг, на
автостратегии, обучение
кампаний и быстрое
масштабирование



АГЕНТСТВО

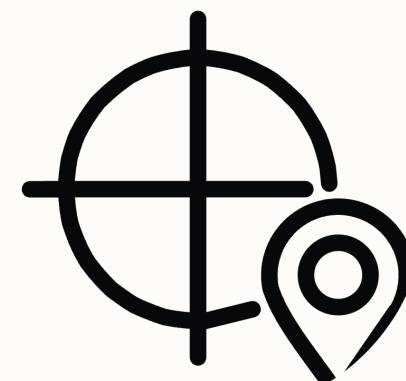
Олеси Нестеровой

«Горячие» виды рекламы в Яндекс.Директе



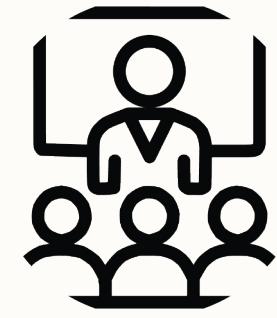
Поиск с коммерческой семантикой

Основной источник целевых лидов.
Высокий спрос, готовность к покупке, максимальная конверсия.



Ретаргетинг в РСЯ и поиске

Возвращаем уже заинтересованных посетителей, которые не совершили покупку в первый раз.



Look-a-like аудитории

Расширяем охват до похожих пользователей и используем ручные фильтры для точного таргетинга.



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Структура аккаунта под сезон: быстрый старт

01

Разделение по продуктам

Создайте кампании для каждого продукта (если их несколько)

02

Разделение по типам кампаний

Создайте кампании на Поиске, РСЯ и МК (ТМК)

03

Разделение по регионам

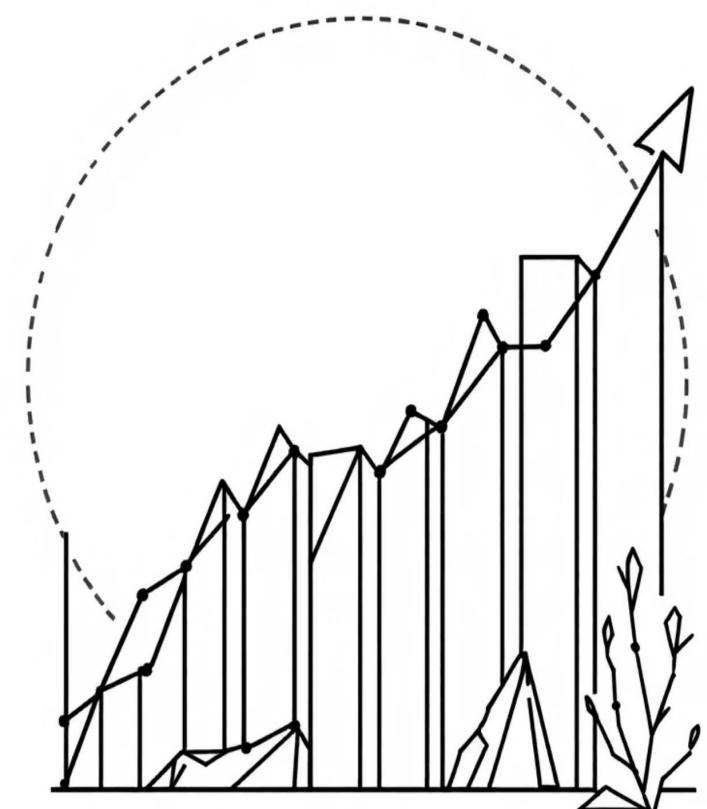
Если какой-то регион явно выделяется, имеет смысл делить по регионам

Масштабирование бюджета: от старта к пику. На старте

Фаза 1: Сбор данных

Начните с умеренного бюджета, чтобы собрать данные о конверсиях и эффективности кампаний.

- Несколько раз в день чистим площадки
- Анализируем УТП и контент сайта, есть ли там, за что зацепиться автотаргетингу
- На разное УТП разные кампании (не всегда прибегаю к этому методу, но на старте бывает)
- Добавляем Lai, интересы, и группу на чистом автотаргетинге
- Используем свежую базу аудиторий



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Стратегия на старте

Стратегия

Обычная

Пакетная

Стратегия

Максимум конверсий

С оплатой

За клики

Бюджет

В неделю

12 000 ₽

Ограничение расхода

Средняя цена конверсии

Поле для ввода будет рядом с целью

Счётчики Яндекс.Метрики

• 89186378

Целевые действия и их цена

Используются для подбора наиболее конверсионного трафика. Цена — сумма, которую вы готовы платить за достижение посетителем этой цели.

257585897 • Страница спасибо

• 89186378

400 ₽

Фаза 2: масштабирование рекламы

1

Прибавление рекламного бюджета на 10% через день
(в некоторых случаях каждый день)

2

Запуск сразу нескольких видов мастера кампаний
(на интересы, с ключами, авто), а затем масштабируем тот, что лучше зацепился (если требуется быстрое
масштабирование со старта)

3

Анализируем из МК, что лучше зашло
Поиск, РСЯ, какие креативы, заголовки, и делаем ЕПК на выбранные форматы

4

Запуск лучше до среды
На старте не ограничиваем цену за клик, но смотрим на нее. Если идут очень дорогие клики, то ограничиваем

5

Когда нужно раскрутить рекламу до 2-3млн руб в месяц
Убираем недельное ограничение вообще (но обязательно ограничение на аккаунте дневное)

Пример настройки при максимальном масштабировании

Стратегия

Обычная Пакетная

Стратегия Максимум конверсий ▾

С оплатой За клики ▾

Бюджет Не задан ▾

Ограничение расхода Средняя цена конверсии ▾

Поле для ввода будет рядом с целью

Счётчики Яндекс.Метрики ?

89186378 X

Целевые действия и их цена

Используются для подбора наиболее конверсионного трафика. Цена — сумма, которую вы готовы платить за достижение посетителем этой цели.

257585897 · Страница спасибо
89186378 400 ₽ X



УБИРАЕМ ОГРАНИЧЕНИЕ БЮДЖЕТА



АГЕНТСТВО
Олеси Нестеровой



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Контроль без А/В-тестов: мониторинг в реальном времени

Настройка коллтрекинга

Отслеживайте все каналы заявок: звонки, формы, чаты.
Не теряйте ни одного лида.

Анализ в Яндекс.Метрике

Смотрите конверсии с учётом онлайн-данных. Это даст полную картину эффективности. Либо собирать данные с ОП - чтобы не отключить работающее

Быстрое пополнение бюджетов и масштабирование

Нельзя допускать простоя по бюджету, увеличение должно идти каждую неделю.
Эффективный бюджет на прошлой неделе может быть неэффективным на этой

Реальный кейс: продажа искусственных елок

19

Лидов в день в декабре

При бюджете 800 000 ₽ и
стоимости лида 1410 ₽

1-2

Лида в день в ноябре

При бюджете в 70000 руб
и стоимости лида 2000

Что сделали: оптимизировали по результатам, добавили look-a-like аудитории, улучшили посадочную страницу, запустили ТМК и Поиск



АГЕНТСТВО
Олеси Нестеровой

Реальный кейс быстрого масштабирования

10-12 тыс.руб

стартовый бюджет в неделю

90 тыс.руб

недельный бюджет через 7 дней

Что сделали:

- Запущен мастер кампаний. Стратегия — оптимизация конверсий с ориентацией на среднюю цену конверсии, оплата за клики
- Стартовый недельный бюджет — 10-12 тыс руб., средняя цена конверсии 400-500 руб (вообще, зависит от ниши, иногда лучше поставить 800 руб и бюджет 16 тыс в неделю)
- Как только пошли лиды, стала увеличивать недельный бюджет несколько раз в день. На скриншоте ниже пример: в субботу был запуск, с воскресенья пошли первые лиды. И в воскресенье я увеличила бюджет до 15 тыс. В понедельник 3 раза увеличивала — на 5, на 10 тыс и на 5 тыс снова. В итоге к концу запуска установленный бюджет был 90 тыс.



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

По каждой кампании

МК на живой веб (102690823)

Показать график

Дата	Показы	Клики	CTR (%)	Расход всего, руб.	Ср. цена клика, руб.	Ср. расход за день, руб.	Глубина (стр.)	Конверсии	Конверсия (%)	Цена цели, руб.
09.12.2023, сб	2673	47	1.76	1 147.78	24.42	1 147.78	1.02	-	-	-
10.12.2023, вс	2638	63	2.39	1 441.24	22.88	1 441.24	1.16	4	6.35	360.31
11.12.2023, пн	10525	173	1.64	5 223.79	30.20	5 223.79	1.13	9	5.20	580.42
12.12.2023, вт	20879	360	1.72	9 646.90	26.80	9 646.90	1.10	18	5.00	535.94
13.12.2023,ср	43886	582	1.33	20 018.18	34.40	20 018.18	1.19	44	7.56	454.96
14.12.2023, чт	32262	525	1.63	16 163.76	30.79	16 163.76	1.29	56	10.67	288.64
15.12.2023,пт	7522	131	1.74	3 784.10	28.89	3 784.10	1.16	11	8.40	344.01
Итого	120385	1881	1.56	57 425.75	30.53	8 203.68	1.18	142	7.55	404.41



АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Стратегии работы в разных нишах

Екомерс

- Чаще всего беру стратегию Оптимизацию конверсий по недельному бюджету, в качестве конверсий корзина и покупка. Оплата за клики
- Площадки минусим с ориентацией на покупку (по корзине могут обучаться и боты)
- Дополняем ретаргетингом на брошенную корзину
- Использую ТМК, LaL, конкурентов

Услуги

- Ориентируемся на несколько целей, с разными ценностями. Заявка, Целевой звонок (иногда может быть клик на телефон), Переход в мессенджер
- Если используете клик на телефон и мессенджер, собирайте данные с клиента о реальном количестве.
- Стратегия с оптимизацией по недельному бюджету или по средней цене, по нескольким целям. В дальнейшем микроконверсии можно убирать по одной
- Использую Lal, конкурентов, МК

Ошибки горячего сезона, которых можно избежать

Отсутствие структуры

Запуск без разделения по продуктам, и типам кампаний — путаница и потери.

Игнорирование ретаргетинга

Не возвращаете заинтересованных посетителей. Упускаете наиболее конверсионный трафик.

Медленный запуск

Не вовремя пополняете бюджет, долгий сбор РК, долгое внесение правок



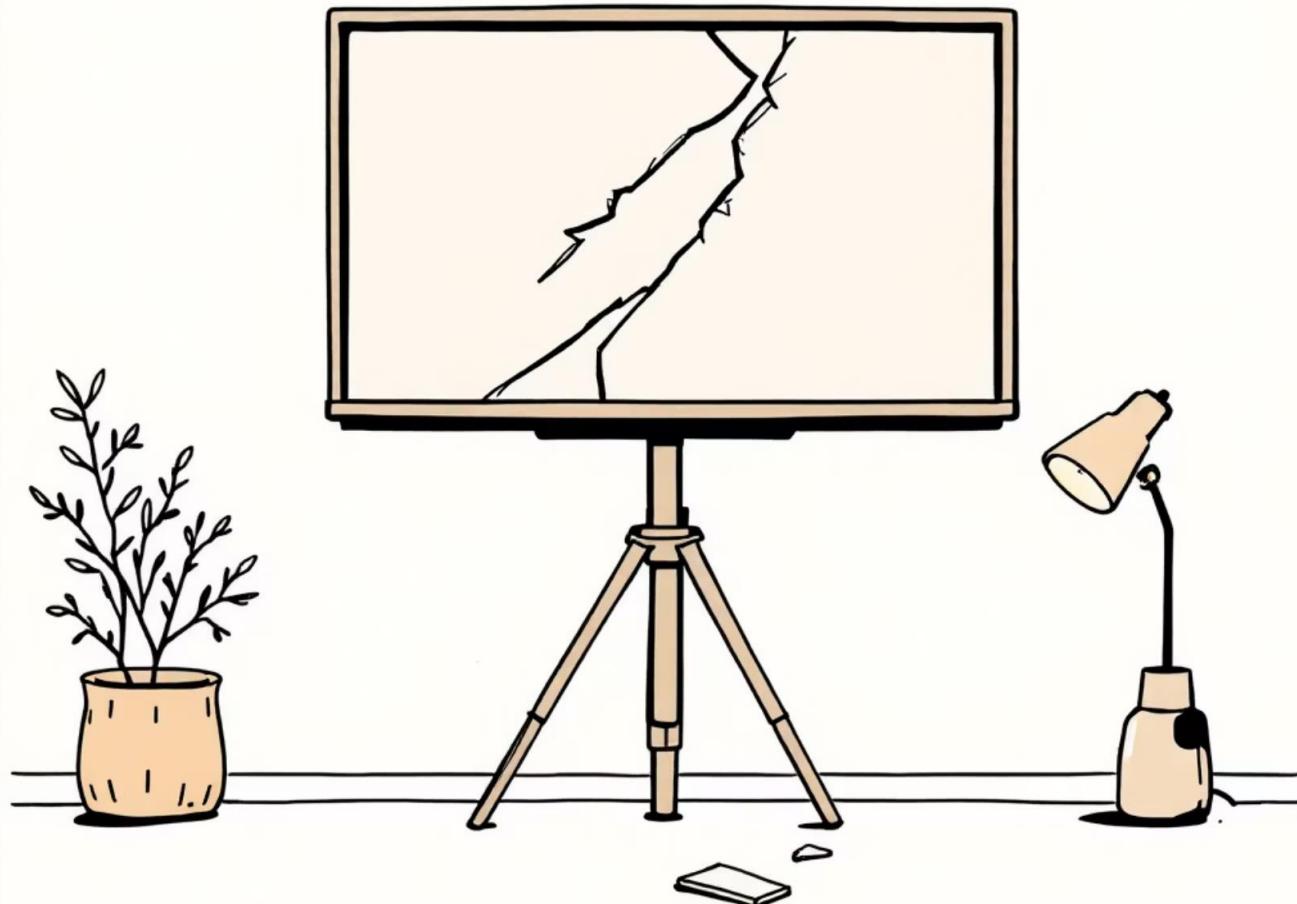


АГЕНТСТВО

Олеси Нестеровой

Что ломает рекламную кампанию

- Обнуление баланса кабинета
- Смена стратегии (в том числе с ориентации на недельный бюджет на среднюю цену конверсии, например, и наоборот)
- Массовые внесения изменений в рекламные кампания
- Резкое увеличение или уменьшение бюджета
- Изменение целей в автостратегии
- Остановка рекламы на 5 дней и более



Как починить то, что сломано и удержать цену лида

Как удержать цену лидера

- При масштабировании поднимаем бюджет очень аккуратно. Если пошел рост цены лидера, несколько дней не трогаем, до нормализации
- Когда цена лидера установилась и лиды идут нормально, площадки чистим очень и очень аккуратно (я не чищу) – есть риск нарушить работу кампаний
- Все новые гипотезы – в новых рекламных кампаниях

Как починить то, что сломано

- Анализ в разрезе группы кампаний
- Перезапуск обучения
- Запуск новых кампаний
- Поиск корреляций и тестирование на микроконверсий
- Перевод на оплату за конверсии

Итог: как окупить продвижение в горячий сезон

Быстрая структуризация

Разделите аккаунт по продуктам, регионам и теплоте трафика. Это даёт основу для скорости.

Автоматизация инструментов

Используйте автотаргетинг, МК для тестов. Экономьте время.

Постоянная оптимизация

Контролируйте результаты в реальном времени и реагируйте быстро.
При этом уточнять у клиента также надо

- Ключ успеха в горячий сезон — **скорость + структура + автоматизация + контроль**. Остальное — деньги.



Как зарабатывать
с OneSpot?

Одна программа — десяток площадок

Уже выплачиваем



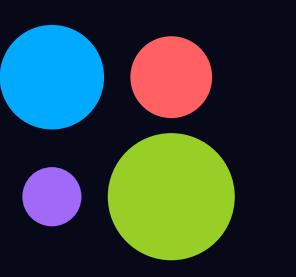
до 5%



до 13%



до 23%



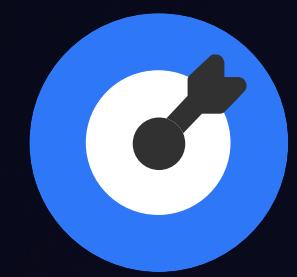
до 8%



секрет

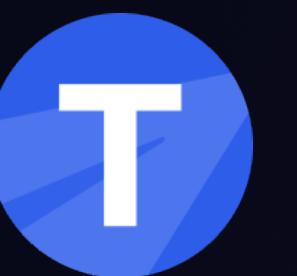
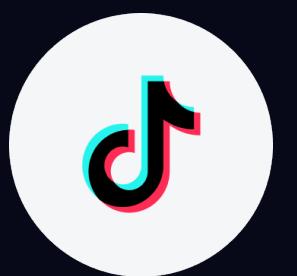


секрет



секрет

Ждем в 2026



Как считаем 23% в Яндекс Директе

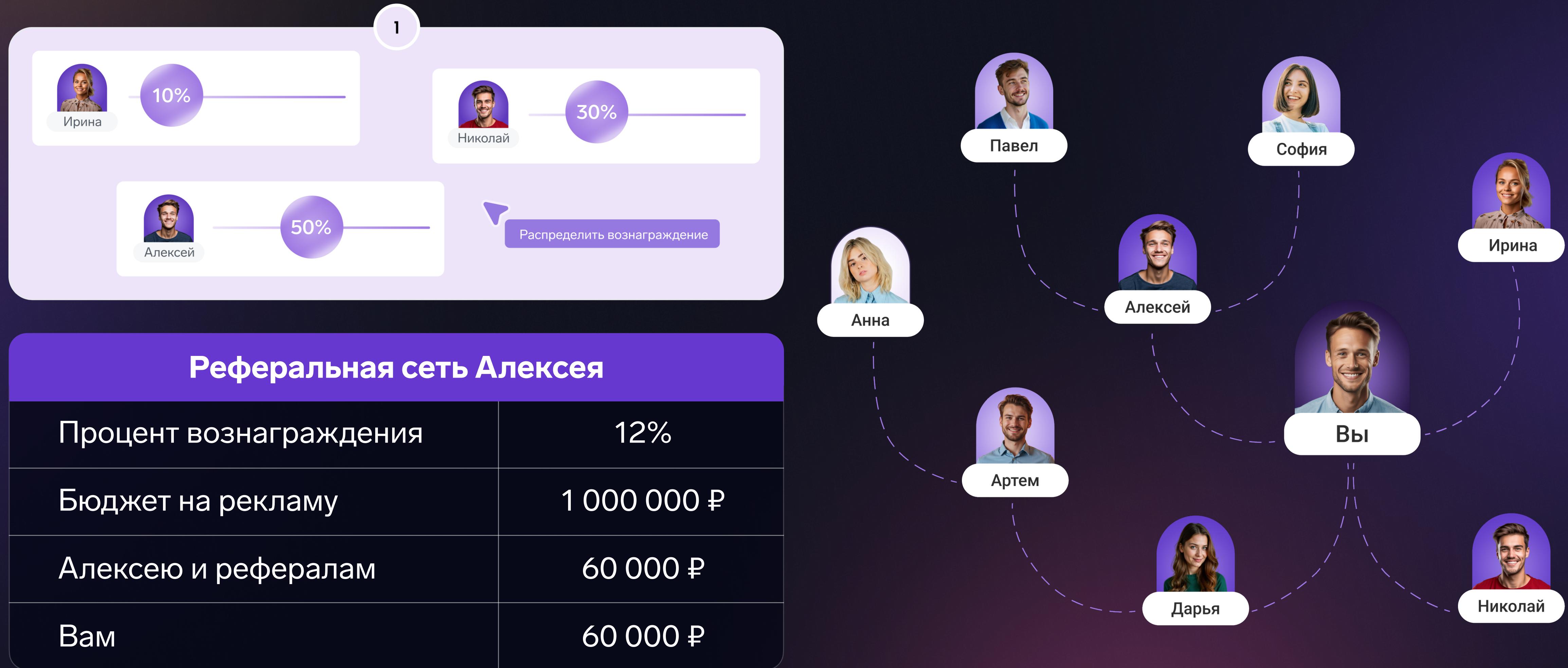
Яндекс	Грейд МАХ
Поиск	5,50%
РСЯ	9,00%
Геоперформанс	12,00%
Медийка и видеореклама	13,00%
Промостраницы	13,00%
ЕКОМ	9,00%
РМП	14,00%
Геомедийка	7,00%

Фикс
Допы



*Допы и Фикс суммируются: РМП или ЕКОМ с РСЯ или Поиском, геомедийка с медийкой или видеорекламой

Реферальная программа OneSpot



Наболевшие 3%

О чём помнить, чтобы не болело

- ✓ **15+ площадок для рекламы** в одном личном кабинете OneSpot
- ✓ **Чат с персональным менеджером**, где любой вопрос решается быстро: модерация, ревью кампаний, совместные проекты
- ✓ **Оплата сторонних сервисов** — Маркетплейс инструментов



Вернем 3% за Поиск и ПромоСтраницы

- ✓ на баланс личного кабинета
- ✓ в конце месяца

- ✓ Можете выбрать доли так, чтобы, компенсировать 3% клиенту

OneSpot — больше, чем доступ к рекламе

Гибкость вознаграждений

Как стать партнером OneSpot?

И зарабатывать на рекомендациях и клиентах

1

Зарегистрируйтесь
в OneSpot и отправьте
заявку на участие
в программе

2

Расскажите о себе
в небольшом интервью
и зафиксируйте грейд

3

Создайте первую ссылку
и подключайте клиентов или
рекомендуйте сервис



Форма работы: юридическое лицо или самозанятость

Бесплатная
консультация
с экспертами
по интернет-
рекламе



Егор Орехов:

https://t.me/Egor_OneSpot

