

КАК СПРОГНОЗИРОВАТЬ БЮДЖЕТ И ПОТЕНЦИАЛЬНУЮ ОТДАЧУ ОТ РЕКЛАМЫ В ЯНДЕКС.ДИРЕКТ



СТАРТ

Базовый уровень

С использованием данных из прогноза бюджета Яндекса

Шаг 1

Установить в свой браузер расширение Wordstat Assistant

Yandex Wordstat Assistant

Расширение для браузеров Google Chrome, Mozilla Firefox, Яндекс.Браузер и Opera, которое позволяет значительно ускорить ручной сбор слов с помощью сервиса подбора слов Яндекс (wordstat).

Схема работы:

- Ищем и добавляем фразы с помощью иконки «+» или ссылки «добавить все».
- Копируем сформированный список фраз в буфер обмена с помощью иконки «Копировать».
- Вставляем список в редактор таблиц (например, Microsoft Office Excel или OpenOffice Calc).
- Получили готовый для дальнейшей обработки список фраз с частотностью.

Список фраз сохраняется при закрытии браузера,

Установка

Выберите браузер, для которого необходимо установить Yandex Wordstat Assistant

- Google Chrome
- Mozilla Firefox
- Яндекс.Браузер
- Opera

Шаг 2

Собрать (10-30 самых популярных фраз в нише. Удобнее в старой версии Вордстат old.wordstat.yandex.ru

Яндекс подбор слов

YWA 1.8.3

4 329 933

декоративная штукатурка (228 830)

штукатурка короед (36 381)

венецианский штукатурка (46 108)

фактурный штукатурка (18 614)

SEMANTICA

Директ Справочник Метрика Рекламная сеть Маркет Баян Деньги ещё

декоративная штукатурка

По словам По регионам История запросов Все регионы

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Последнее обновление: 30.04.2020

Что искали со словом — «декоративная штукатурка» — 228 830 показов в месяц

Добавить все Нажать на +

Статистика по словам	Показов в месяц
— декоративная штукатурка	228 830
+ декоративная штукатурка стен	29 091
+ отделка декоративной штукатуркой	27 535
+ декоративная штукатурка для внутренней	25 391
+ декоративная штукатурка для внутренней отделки	22 429
+ декоративная штукатурка своими руками	19 252
+ отделка стен декоративной штукатуркой	14 658
+ декоративная штукатурка	14 276

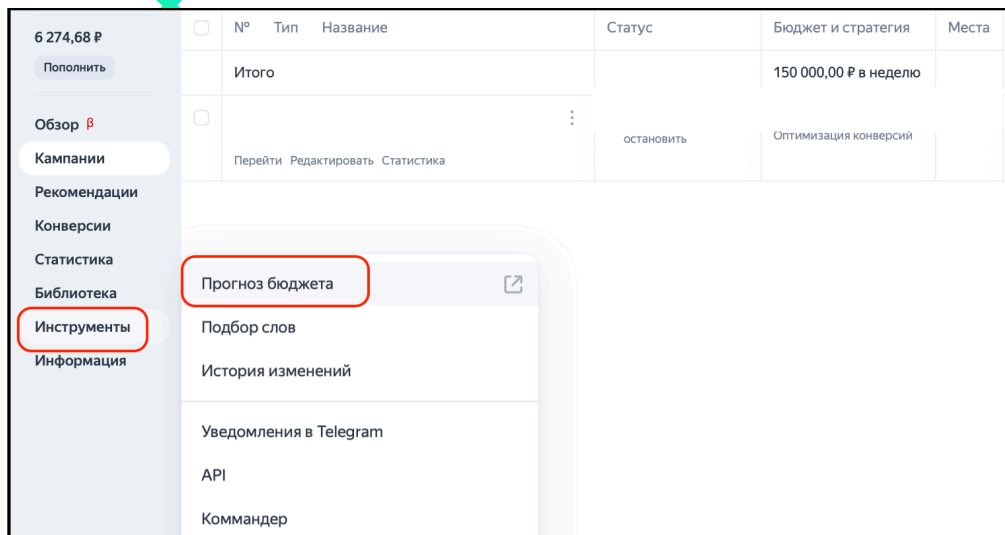
Запросы, похожие на «декоративная штукатурка»

Добавить все

Статистика по словам	Показов в месяц
— венецианский штукатурка	46 108
+ стена штукатурка	203 385
+ жидкий обои	190 713
— штукатурка короед	36 381
+ декоративный камень	107 767
+ штукатурка купить	58 077
— фактурный штукатурка	18 614
+ штукатурка мокрый шпатель	4 032
+ декоративный краска	20 378
+ штукатурка цена	91 971
+ фасадный штукатурка	23 156

Шаг 3

Перейти в личный кабинет Яндекс.Директа, а оттуда в «Прогноз бюджета»



Шаг 4

Выбрать свой регион работы, добавить в прогноз собранные слова, внизу нажать «ПОСЧИТАТЬ»

The screenshot shows the 'Оценка бюджета рекламной кампании' (Campaign budget estimation) form. The form is divided into three main sections: 1. Выберите регион, в котором планируете показы (Select the region where you plan to show ads), 2. Выберите параметры расчета (Select calculation parameters), and 3. Подберите ключевые фразы (Select key phrases). In the first section, the 'уточнить' (clarify) button is circled in red, and the text '1 - выбрать регион' (1 - select region) is written in red. In the second section, the 'изменить...' (change...) link is highlighted. In the third section, the 'подобрать...' (select...) link is highlighted. A red circle is drawn around the 'Копировать список в' (Copy list to) button in the top left corner of the form, and the text '2 - вставить скопированные слова' (2 - paste copied words) is written in red. The form also includes a list of decorative words and their counts: декоративная штукатурка (228 830), штукатурка короед (36 381), венецианский штукатурка (46 108), фактурный штукатурка (18 614). At the bottom, there are checkboxes for 'автоматическая корректировка фраз минус-словами' (automatic phrase adjustment by minus-words) and 'автоматическая фиксация стоп-слов' (automatic stop-words fixation).

Шаг 5

Выбрать объем трафика 85, посмотреть кол-во кликов

Выбрать объем трафика:

объем трафика 100

объем трафика 85

объем трафика 62

объем трафика 9

объем трафика 5

Фразы	Прогноз запросов	Объем трафика	Прогноз средней ставки, руб.	Списываемая сумма, руб.	Прогноз CTR, %	Прогноз показов	Прогноз кликов	Прогноз бюджета, руб.
венетianский штукатурка	46 108	85	94.70	19.90	4.99	26 479	1 320	26 268.00
декоративная штукатурка	228 830	85	95.90	18.90	5.74	146 098	8 381	158 400.90
фактурный штукатурка	18 614	85	92.80	18.50	4.29	11 228	482	8 917.00
штукатурка короед	36 381	85	80.90	13.60	7.29	26 151	1 907	25 935.20
Итого на 30 дней:	329 933					209 956	12 090	(без НДС): 219 521.10

Список фраз

экспортировать в .xls

Внизу будет прогноз кликов и бюджета (только для Поиска!)

Продвинутый уровень

С использованием таблицы расчета, прогноза для РСЯ, прогноза количества заявок и прибыли.

Для выполнения дальнейших шагов нужно скачать таблицу [здесь](#).

Шаг 6

Из прогноза в Яндексе взять кол-во кликов и среднюю списываемую сумму (+-), занести в таблицу

	Клики	Ср цена за клик
Поиск	12000	17
РСЯ		

Шаг 7

Для РСЯ внести данные:

- количество кликов: х3 (от Поиска)
- цена клика: разделить на 2
- конверсия: разделить на 3

	Клики	Ср цена за клик	Бюджет в мес	CV сайта
Поиск	12000	17	204000	3%
РСЯ	36000	8,5	306000	1%
Всего	48000	12,75	510000	2%

Шаг 8

Внести свои данные в столбцы, отмеченные зеленым:

- конверсия сайта (предполагаемая 2%);
- конверсия в продажу (в среднем 20%);
- средний чек;
- маржинальность.

	Клики	Ср цена за клик	Бюджет в мес	CV сайта	Кол-во лидов	Стоимость лида	CV в продажу	Кол-во продаж	Стоимость продажи	Ср чек	Выручка	Маржинальность	Прибыль	ROI %
Поиск	12000	17	204000	3%	360	566,7	20%	72	2833,3	20000	1440000	40%	576000	605,9
РСЯ	36000	8,5	306000	1%	360	850	20%	72	4250	20000	1440000	40%	576000	371
Всего	48000	12,75	510000	2%	720	708,3	20%	144	3541,7	20000	2880000	40%	1152000	488

Расшифровка всех показателей из таблицы:

1. Клики – кол-во переходов на сайт с рекламы
2. Средняя цена за клик – кол-во кликов / израсходованный бюджет
3. Бюджет в мес = кол-во кликов * ср цену за клик
4. CV сайта = кол-во лидов / кол-во кликов * 100%
5. Кол-во лидов = кол-во кликов * CV сайта
6. Стоимость лида = бюджет / кол-во лидов
7. CV в продажу – берем свои данные (кол-во продаж / заявок * 100%)
8. Кол-во продаж = кол-во кликов * CV в продажу
9. Стоимость продажи = бюджет / кол-во продаж
10. Средний чек – выручка / кол-во покупок
11. Выручка = кол-во продаж * ср чек
12. Маржинальность – сколько % от чека является чистой прибылью
13. Прибыль = кол-во продаж * ср чек * маржинальность
14. ROI % (рентабельность инвестиций) = (доход – расход) / расход

ПОЯСНЕНИЯ



После заполнения таблицы данные, которые вы получили – это ПОТЕНЦИАЛ НИШИ. ПОТЕНЦИАЛ НИШИ – это максимально возможное кол-во кликов, которое вы сможете купить в вашей нише в заданном регионе.

Это НЕ значит, что вы обязаны потратить на рекламу полученную сумму бюджета.

Данная сумма – это максимум, выше которого, даже при желании, потратить будет сложно.

+ Для того, чтобы определить СВОЙ бюджет нужно понять, сколько кликов в день нужно именно вам и сколько вы можете позволить себе купить.

Например, вы можете сделать просчет этой таблицы в 3-х вариантах, как бизнес-план: оптимистичный, пессимистичный, реалистичный.



Т.е. прикинуть, какую отдачу от рекламы вы получите, если потратите 20, 50, 100 тыс. руб.

При этом старайтесь ориентироваться, что нужно получать хотя бы от 50 кликов в день (по возможности). Иначе заявок будет мало.

Бюджет для КАЖДОЙ организации (даже в рамках одной отрасли) будет разным. Он зависит от размера бизнеса и его пропускной способности.

Чтобы определить бюджет, сначала важно понять, сколько вам нужно получить заявок, чтобы загрузить текущее производство.

ПРИМЕРЫ

Пример 1:

Вы занимаетесь ремонтами квартир и у вас 1 бригада, которая может выполнить 2 ремонта в месяц. Вы продаете 2 заявки из 10. То есть чтобы продать 2 ремонта вам нужно получить 10 заявок. Например, средняя цена заявки 2000 руб.

Тогда ваш месячный бюджет составит $10 \cdot 2000 = 20\,000$ руб.

Пример 2:

Вы занимаетесь ремонтами квартир и у вас 10 бригад, которые могут выполнить 20 ремонтов в месяц. Для простоты расчета все остальные показатели аналогичны примеру 1.

Тогда ваш месячный бюджет составит $100 \cdot 2000 = 200\,000$ руб.

В зависимости от размера бизнеса на данный момент есть адекватные суммы вложений. Адекватная сумма только та, которая позволит загрузить ваши производственные мощности на данный момент.

Если вы работаете самостоятельно и можете оказать услуги 3-м клиентам в месяц, то вложить нужно столько денег, чтобы получить этих 3-х клиентов.

На следующий месяц можно вложить немного больше, получить 4-5 клиентов и нанять помощника.

Если у вас работает 10 бригад и для их загрузки нужно 200 заказов, значит ориентироваться надо на это число.

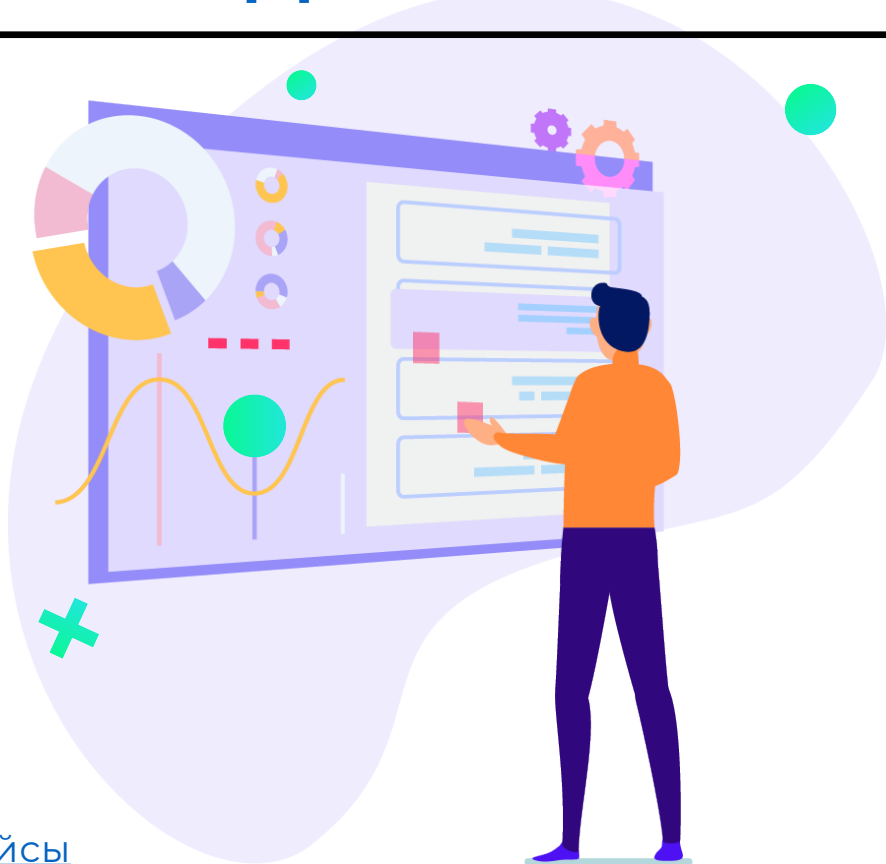
Лучший вариант – это вложить комфортную сумму и дальше постепенно растить и бюджет, и бизнес.

DEIN DIGITAL

Профессиональная разработка и ведение рекламных кампаний в Яндекс.Директ, Google Ads, Facebook для рекламодателей с бюджетом от 500 тыс. руб./мес.

С 2013 года уже более 300 предпринимателей доверили нам свою рекламу

[ОБСУДИТЬ ПРОЕКТ](#)



[Кейсы](#)



daria-dein.ru