



КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# Контекстная реклама для **IN-LC**

Профессиональная лидогенерация из Яндекс.Директ для  
логистики на новые территории РФ



## Быстрый старт

Запуск за 1–5 дней: быстрые тесты и  
первые лиды



## Точно в B2B

Производители, поставщики,  
муниципальные заказчики



## Сложная логистика

Мультимодальные перевозки и  
консолидация в Ростове

# О клиенте IN-LC: специализация и возможности



Комплексная логистика на новые территории РФ с собственным консолидационным хабом



## География доставки

Специализация на новых территориях РФ: **ЛНР, ДНР, Херсонская и Запорожская области**. Знание маршрутов и специфики прохождения КПП.



## Склад в Ростове-на-Дону

Собственный хаб для **сборки, маркировки и хранения**. Возможность консолидации грузов и отправки частями по мере готовности объекта.



## Типы грузов

Металлоконструкции, стройматериалы, товарно-штучная продукция, спецтехника. **Не работаем** с химией и пищевой продукцией.



## Сложные решения

**Мультимодальные перевозки** (ЖД + Авто) и страхование грузов. Объединение партий от разных поставщиков (Омск, Воронеж) в одну поставку.

# Почему контекстная реклама эффективна для B2B-логистики



Инструмент для быстрого получения целевых заявок на перевозки с прогнозируемым бюджетом и прозрачной аналитикой.



## Быстрый старт

Первые заявки могут поступить уже через **1–3 дня** после запуска кампании. Это позволяет оперативно тестировать спрос на новые направления (ЛНР, ДНР) без долгого ожидания.



## Точное таргетирование

Реклама показывается по конкретным запросам (стройматериалы, металлоконструкции) и гео. Мы отсекаем **нецелевой трафик** (физлиц, мелкие посылки).



## Управляемая экономика

Возможность гибко перераспределять бюджет между **Поиском и РСЯ** в зависимости от цены лида (CPL) и эффективности площадок.



## Прозрачная аналитика

Интеграция с CRM и аналитикой. Вы можете видеть не только клики, а **реальные заявки** и их стоимость в разрезе каждого канала трафика.



# Гипотезы: по типам грузов

Детальная проработка ценностных предложений (офферов) под специфику каждого направления

## Стройматериалы

01

### Q ЗАПРОСЫ

«доставка стройматериалов ЛНР», «перевозка сыпучих грузов Ростов»,  
«грузоперевозки кирпич цемент»

### OFFER (УТП)

Быстрая доставка сборных грузов, **склад в Ростове** для консолидации,  
доставка до объекта.

## Металлоконструкции

02

### Q ЗАПРОСЫ

«перевозка металлоконструкций на новые территории», «доставка  
металлопроката ДНР»

### OFFER (УТП)

Опыт работы с **негабаритом**, страхование дорогих грузов, растаможка.

## Строительная техника

03

### Q ЗАПРОСЫ

«доставка спецтехники Мариуполь», «логистика строительного  
оборудования»

### OFFER (УТП)

Перевозка негабарита, **сопровождение до объекта**, страхование.

## Мультимодальные

04

### Q ЗАПРОСЫ

«комплексная логистика Челябинск Ростов», «сборные грузы Урал новые  
территории»


### OFFER (УТП)

Консолидация в Ростове, **единый договор**, доставка последней мили.



# Гипотезы: география и источники спроса

Масштабирование рекламных кампаний через охват приоритетных регионов поставки и проработку запросов под конкурентов


**Урал (Приоритет)**01

Q ЗАПРОСЫ

«доставка с Урала в ДНР/ЛНР», «логистика Челябинск — Мариуполь», «перевозка труб Урал — новые территории»

STRATEGIA

Фокус на производителей. **Отработанные ЖД маршруты** до Ростова + автодоставка до двери.


**Сибирь / ЯНАО**02

Q ЗАПРОСЫ

«поставка металлоконструкций из Сибири», «перевозка оборудования ЯНАО», «сложная логистика РФ»

STRATEGIA

Акцент на **консолидацию сложных грузов** (опоры, спецтехника) на хабе в Ростове для отправки единой партией.


**ЮФО / Краснодар**03

Q ЗАПРОСЫ

«перевозка стройматериалов Краснодар — ДНР», «грузоперевозки Ростов — ЛНР», «доставка последняя миля»

STRATEGIA

Быстрая логистика «последней мили». Оффер: **оперативная подача** машин и минимальные сроки доставки.


**Муниципальные заказы**04

Q ЗАПРОСЫ

«логистика для госзакупок ДНР», «поставка по контракту восстановления», «тендерная логистика новые регионы»

STRATEGIA

Таргетинг на B2G сегмент. **Полный документооборот**, опыт работы с крупными бюджетными проектами.


**По конкурентам**05

Q ЗАПРОСЫ

Семантика по брендам крупных федеральных ТК + «логистика в ДНР», «перевозка в Мариуполь»

STRATEGIA

Выделение за счет **индивидуального подхода** и гибкости, в отличие от неповоротливых гигантов.

**Бренд и Ретаргетинг**06

AUDITORIYA

Посетители сайта, интересовавшиеся услугами, но не оставившие заявку. Look-alike аудитории.

STRATEGIA

Возврат «теплого» спроса. Баннеры с напоминанием о **преимуществах склада** и кейсами успешных доставок.

# Стратегия контекстной рекламы



Комплексный подход для охвата горячего спроса и формирования узнаваемости

🎯 Целевые B2B-заявки

📈 Повышение узнаваемости

🕒 Возврат аудитории



## Поиск (Hot Demand)

Работа с горячим спросом. Пользователь уже ищет логистику в ЛНР/ДНР.

- Запросы по типам грузов (металл, стройка)
- Отдельные кампании под гео (Урал, Сибирь)
- Упор на релевантность заголовков



## РСЯ (Networks)

Охват и формирование потребности через визуальные образы.

- Баннеры с кейсами и схемами доставки
- Таргетинг по интересам «Строительство», «Госзакупки»
- Охват конкурентов и смежных ниш



## Ретаргетинг

Возврат пользователей, которые не оставили заявку сразу.

- Сегмент «Был на сайте > 30 сек»
- Look-alike на основе конверсий
- Дожим через УТП (склад, страховка)

⚙️ **НАСТРОЙКИ** ✓ Глубокая минусация ✓ Авторазметка UTM ✓ A/B тесты креативов ✓ Бид-менеджер ставок ✓ Сквозная аналитика

# План работ по контекстной рекламе



Две фазы: быстрая настройка и регулярная оптимизация для снижения CPL и роста лидов



## Фаза 1: Настройка

Срок реализации: 1–5 дней

- ✓ **Аудит и стратегия:** анализ Метрики, аудит сайта, формирование гипотез
- ✓ **Техническая настройка:** цели, UTM, интеграция аналитики
- ✓ **Подбор запросов:** маски запросов, парсинг, глубокие минус-слова
- ✓ **Объявления:** тексты, баннеры РСЯ, все расширения
- ✓ **Параметры:** корректировки ставок по полу/возрасту/устройствам



### СРОКИ ЗАПУСКА

Поиск: 1–3 дня   РСЯ: 3–5 дней



## Фаза 2: Сопровождение

Ежемесячная оптимизация

- 🔄 **Аналитика и контроль:** мониторинг показателей, управление ставками, бид-менеджер
- 🔍 **Оптимизация запросов:** отключение неэффективных запросов, расширение минус-слов
- 🧪 **А/В тесты:** заголовки и креативы, внедрение победителей
- 👁️ **Конкуренты:** мониторинг офферов и корректировка объявлений
- 📄 **Отчетность и KPI:** CPL, конверсия, ROI

# Прогноз эффективности по форматам



Расчет показателей при совокупном рекламном бюджете ~100 000 ₽ / мес

Поиск

Бюджет	50 000 ₽
CPL (Цена лида)	~7 500 ₽
Конверсия (CR)	2.0 – 3.0%

ПРОГНОЗ ЗАЯВОК

5 – 7

РСЯ (Сети)

Бюджет	28 000 ₽
CPL (Цена лида)	~9 000 ₽
Конверсия (CR)	~0.5%

ПРОГНОЗ ЗАЯВОК

~ 3

Ретаргетинг

Бюджет	30 000 ₽
CPL (Цена лида)	~10 000 ₽
Конверсия (CR)	~1.0%

ПРОГНОЗ ЗАЯВОК

~ 3

Внимание: Данные являются предварительными и базируются на среднерыночных показателях. Фактические результаты могут отличаться в зависимости от сезонности, конкуренции на аукционе и качества обработки заявок отделом продаж.

Итоговый прогноз

11 – 13 заявок



# Экономика лида и рентабельность



Расчет допустимой стоимости заявки (CPL) для различных типов логистических заказов

## БАЗОВЫЕ МЕТРИКИ

Ср. чек: 50к — 1 млн ₽    Маржа: 5 — 30%    Доля рекламы: 25% от маржи    Конверсия в сделку: 15%

Формула: Допустимый CPL = (Средний чек × Маржа % × Доля рекламы %) × Конверсия в сделку



### Сборный груз

РАБОТА НА LTV

Чек:	50 000 ₽
Маржа (5%):	2 500 ₽
Бюджет (25%):	625 ₽

ДОПУСТИМЫЙ CPL

**~94 ₽**

В Директе не окупится с первой сделки. Рентабельно только при регулярных отправлениях.



### Стандарт

СРЕДНИЙ ОПТ

Чек:	300 000 ₽
Маржа (15%):	45 000 ₽
Бюджет (25%):	11 250 ₽

ДОПУСТИМЫЙ CPL

**1 690 ₽**

Рабочая модель. Требуется высокая конверсия отдела продаж и качественного сайта.



### Крупный проект

ЦЕЛЬ КАМПАНИИ

Чек:	1 000 000 ₽
Маржа (20%):	200 000 ₽
Бюджет (25%):	50 000 ₽

ДОПУСТИМЫЙ CPL

**7 500 ₽**

Соответствует прогнозу стоимости лида на Поиске. Самый выгодный сегмент.



## Стратегический вывод

Текущий прогноз CPL на Поиске (~7 500 ₽) окупается преимущественно на крупных чеках (от 1 млн ₽) и сложных логистических проектах. Стратегия рекламной кампании будет направлена на отсеечение «розницы» и поиск крупных заказчиков (строительство, генподрядчики).

# Варианты сотрудничества

Гибкие модели оплаты, адаптированные под ваши бизнес-цели



РЕКОМЕНДУЕМ

## Вариант 1: Фикс

**40 000 Р** / мес

- ✓ Настройка и ведение кампаний в Яндекс.Директ (Поиск, РСЯ, Ретаргетинг)
- ✓ Управление ставками и оптимизация бюджета
- ✓ Еженедельная отчетность и аналитика
- ✓ A/B тестирование объявлений

## Вариант 2: Фикс + KPI

**25 000 Р** + KPI

+ 600 Р за квалифицированный лид

- ✓ Сниженная фиксированная часть за ведение
- ✓ Оплата за результат: мотивация на объем заявок
- ✓ Прозрачная валидация лидов через CRM/Метрику
- ✓ Приоритетное масштабирование успешных связей



**Важно:** Рекламный бюджет в Яндекс.Директ и оплата сторонних сервисов (коллтрекинг, сквозная аналитика) не включены в стоимость работ и оплачиваются отдельно напрямую в сервисы.

# Условия сотрудничества и гарантии

Прозрачные правила работы, безопасность данных и четкие обязательства



## Договор с фиксацией KPI

Подписываем договор, где четко прописаны **KPI по стоимости лида (CPL)** и критерии квалификации заявок. Работаем «в белую».



## Принадлежность материалов

Все наработки (тексты объявлений, баннеры, настройки кампаний) **принадлежат IN-LC** и остаются у вас навсегда.



## Доступы и прозрачность

Работаем в ваших рекламных кабинетах. Вы предоставляете доступы к Директу и Метрике, мы гарантируем **полную конфиденциальность** данных.



## Система отчетности

Краткая сводка по результатам — **еженедельно**. Подробный отчет с аналитикой, выводами и планом на следующий период — **ежемесячно**.



## Условия расторжения

Возможность прекратить сотрудничество с уведомлением за **30 дней**. Оплата производится только за фактически выполненные работы.



## Безопасность направлений

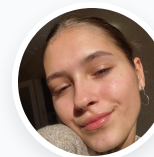
Особое внимание к рисковым направлениям (ближе к линии соприкосновения). **Согласовываем** стратегию рекламы там, где невозможно страхование.

# Следующие шаги и контакты



Простой алгоритм старта работ над вашим проектом

- 1 Аудит и доступы**  
Прислать доступы к Яндекс.Директ и Яндекс.Метрике для анализа предыдущих кампаний и статистики.
- 2 Бриф и стратегия**  
Короткий созвон (30 мин) для уточнения приоритетных ниш, географии и подтверждения гипотез.
- 3 Согласование**  
Утверждение модели сотрудничества (Фикс/KPI) и рекламного бюджета на первый месяц.
- 4 Старт работ**  
Подписание договора. Запуск рекламных кампаний: Поиск (1-3 дня), РСЯ (3-5 дней).



**Виктория Короткая**

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



**+7 978 165-84-05**



**@vycory**



**Запросить договор**



Предложение действительно в течение месяца с момента получения