

ОГЛАВЛЕНИЕ

Яндекс.Директ: точный инструмент или лотерея?	3
От автора	11
Немного о себе	15
Благодарности	16
Часть 1. Подготовка к созданию рекламной кампании . .	17
Глава 1. Введение в контекстную рекламу	18
Что такое контекстная реклама	18
При каких условиях Яндекс.Директ даст результат	22
Основные понятия, которыми я буду оперировать в этой книге.	25
Как устроен рынок контекстной рекламы	27
Резюме	30
Глава 2. Подготовка к созданию рекламной кампании . .	31
Хорошая подготовка экономит 50% времени, денег и нервов	31
Пять пунктов, которым стоит уделить особое внимание, прежде чем начать рекламироваться в Яндекс.Директ	32
Определись, что ты будешь продавать	34
Определись, кому будешь продавать	34
Выяви потребности клиентов.	36
Составь мощное уникальное торговое предложение	38
Хороша ли стратегия акций, скидок и подарков	39
Резюме	44

Глава 3. Подготовка сайта и инструментов аналитики. . .	46
Подзадачи, которые выполняют различные элементы сайта	48
Подготовка к аналитике	51
Резюме	54
Глава 4. Определение стратегии рекламной кампании.	
Шесть основных видов стратегий	55
Тестирование поисковой рекламной кампании	55
Тестирование рекламной кампании для рекламной сети Яндекса	58
Постепенное расширение	58
Инвестирование	58
Стратегия работы с сезонными товарами	59
Работа с маленьким бюджетом	60
Резюме	61
Часть 2. Настройка рекламной кампании	62
Глава 5. Виды ключевиков	63
Частотность	63
Уточнения	65
Виды ключевиков по вероятности заказа	65
Виды ключевиков по близости к товару (для интернет-магазинов)	66
Резюме	67
Глава 6. Сбор целевых ключевиков	68
Чем важен CTR	69
Подбери основные направления ключевиков	70
Собери основные минус-слова	71
Второстепенные маски	73
Резюме	77

Глава 7. Работа с ключевиками	79
Мухи отдельно, котлеты отдельно	79
Операторы соответствия	80
Пример сортировки ключевиков	85
Корректировка пересечений и метки	90
Напутствие по сбору ключевиков	92
Глава 8. Создание привлекательных объявлений.	94
Основные принципы написания объявления	95
Принцип магнита	97
Привлечь внимание	99
Заинтересуй	102
Вызови желание	103
Используй призывы к действию	104
Десять основных ошибок при написании объявлений	105
Почему лучше сделать один ключевик на одно объявление с уникальным заголовком	109
Резюме	110
Глава 9. Оформление кампании в Excel и загрузка в интерфейс Яндекса	112
Оформление быстрых ссылок	114
Правильное заполнение шаблона	117
Загрузка рекламной кампании в интерфейс Яндекса	119
Резюме	121
Глава 10. Настройки рекламной кампании: завершающие приготовления и запуск.	122
Простые настройки	122
Временной таргетинг	124
Виртуальная визитка	125
Стратегии показов	127
От чего зависит цена клика	129

Выставление ставок	135
Когда заявки пошли	138
Резюме	141
Глава 11. Настройка кампании для рекламной сети Яндекса	143
Отличие поиска от РСЯ	145
Сбор ключевиков для РСЯ	146
Объявления	152
Основные принципы и настройки рекламной кампании для РСЯ	158
Резюме	164
Глава 12. Ретаргетинг	165
Второй этап: техническая настройка	166
Первый этап: продумывание условий	168
Резюме	173
Часть 3. Работа с рекламными кампаниями после запуска	174
Глава 13. Основные рекламные показатели	175
CTR	176
CV	177
Время на сайте	178
Показатель отказов	179
Глубина просмотра	179
Количество вернувшихся	179
CPL (он же CPA)	180
ROI	182
PPV	184
Глава 14. Работа со статистикой	186
Разделяй и властвуй	186
Работа в Яндекс.Метрике	188

Работа с отчётами Яндекс.Директ.....	194
Резюме	199
Глава 15. А/Б-тестирование	200
Порядок тестирования	203
Позиции и цены клика	204
Второстепенные объекты теста	204
Техническое решение.....	205
На что стоит обратить внимание в А/Б-тестировании.....	211
Резюме	215
Глава 16. Ведение рекламной кампании и аналитика... ..	216
Этапы ведения рекламных кампаний	217
Этап 1: стабилизация кампании.....	219
Этап 2: аналитика и А/Б-тесты	221
Этап 3: поддержка и контроль рекламной кампании ..	224
Резюме	226
Приложения. Восемь подарков читателям	228
Приложение 1. Три метода увеличения CTR в высококонкурентных тематиках	229
Приложение 2. Семь критериев выбора идеального подрядчика (актуально не только для контекстной рекламы)	232
Приложение 3. Полезные ссылки	237
Приложение 4. Как ты усвоил материал книги: ответь на вопросы	238
Приложение 5. Восемь вопросов, которые мне задают чаще всего	239
Приложение 6. Купон на бесплатный аудит рекламной кампании	244
Приложение 7. Словарь терминов	245
Приложение 8	249
Чек-лист.....	249
Заключение	253