

ОГЛАВЛЕНИЕ

Рецензии на предыдущие издания.	8
От автора	11
Предисловие к четвёртому изданию	15
Немного о себе	17
Благодарности	18
Часть 1. Подготовка к созданию рекламной кампании ..	19
Глава 1. Введение в контекстную рекламу	20
Что такое контекстная реклама.....	20
При каких условиях Яндекс.Директ приносит результат	23
Основные понятия.....	26
Глава 2. Подготовка к созданию рекламной кампании	29
Хорошая подготовка экономит 50 % времени, денег и нервов	29
Пять пунктов, которым стоит уделить особое внимание, прежде чем начать рекламироваться в Яндекс.Директе	30
Определись, что будешь продавать	31
Опиши целевую аудиторию	32
Выяви потребности клиентов	34
Найди факторы принятия решения (далее ФПР)	36
Пойми возражения клиентов	36
Посмотри, что предлагают конкуренты	37
Составь уникальное торговое предложение (УТП).....	37
Хороша ли стратегия акций, скидок и подарков?.....	40
Глава 3. Подготовка сайта и инструментов аналитики.....	47
Подзадачи, которые выполняют различные элементы сайта ..	48
Подготовка к аналитике.....	51

Часть 2. Настройка рекламной кампании 53**Глава 4. Виды ключевиков 54**

Виды спроса54

Объекты поиска55

Деление на уровни спроса56

Виды ключевиков по вероятности заказа57

Ошибочные запросы58

Глава 5. Сбор целевых ключевиков 60

Чем важен CTR.61

Частотность, уточнения и маски.61

Подбор основных направлений ключевиков64

Парсинг ключевиков65

Парсинг ключевиков.68

Глава 6. Работа с ключевиками 70

Мухи отдельно, котлеты отдельно70

Минус-слова71

Операторы соответствия72

Разбор непонятных запросов76

Пример сортировки ключевиков78

Глава 7. Создание привлекательных объявлений. 85

Основные принципы написания объявления.86

Принцип магнита87

Выделяйся89

Отпугни91

Заинтересуй92

Используй призывы к действию.93

Составление объявлений — метод «пазла»93

Итог: техническое задание на написание объявлений.95

Десять основных ошибок при написании объявлений96

Глава 8. Настройки рекламной кампании: завершающие приготовления и запуск 100

Базовые настройки100

Корректировки ставок101

Временной таргетинг	102
Стратегии показов	103
От чего зависит цена клика	104
Выставление ставок	109
Когда заявки пошли	112
Глава 9. Настройка кампании для рекламной сети Яндекса ..	115
Отличие поиска от РСЯ	116
Сбор ключевиков для РСЯ	117
Объявления	121
Графические объявления	126
Мифы про РСЯ	127
Глава 10. Ретаргетинг	130
Продумывание условий	131
Часть 3. Работа с рекламными кампаниями	
после запуска	137
Глава 11. Разработка стратегии рекламной кампании	138
Первый запуск. Прогноз бюджета	138
Постепенное расширение	143
Инвестирование	143
Ситуативные стратегии	144
Максимальный охват	144
Максимизация трафика на бюджет	145
Максимизация конверсий на бюджет	146
Выживание с маленьким бюджетом	147
Выживание в высококонкурентной нише	148
Продвижение низкомаржинальных продуктов	149
20/80	151
Стратегия работы с сезонными товарами	151
Итог: ТЗ на контекстную рекламу	152
Глава 12. Основные рекламные показатели	155
CTR	156
CV	156

Время на сайте.	158
Показатель отказов.	158
Глубина просмотра.	158
Количество вернувшихся.	159
CPL (он же CPA)	159
ROI	160
PPV	162
Глава 13. Работа со статистикой.	165
Разделяй и властвуй.	165
Отчёты в Яндекс.Метрике.	167
Работа с отчётами Яндекс.Директа.	170
Глава 14. А/Б-тестирование.	173
Порядок тестирования.	175
На что стоит обратить внимание в А/Б-тестировании.	177
Глава 15. Ведение рекламной кампании и аналитика.	182
Этапы ведения рекламных кампаний.	183
Этап 1: стабилизация кампании.	184
Этап 2: аналитика и А/Б-тесты.	186
Этап 3: поддержка и контроль рекламной кампании.	188
Работа с рисками.	190
Часть 4. Работа с подрядчиком.	195
Глава 16. Кого ищем?	196
Подготовь фундамент.	196
Определись, кто подойдёт именно тебе.	197
Виды подрядчиков.	201
Глава 17. Поиск подрядчика.	210
Портрет подрядчика.	210
Бесплатные первые шаги.	213
Поиск подрядчика. Переговоры.	215
Где искать специалистов?	219
Как искать агентство?	220
Вопросы к агентству.	221

Что нужно обсудить с агентством до начала работы?	222
Как составить договор?	224
Глава 18. Работа с подрядчиком	226
Начало работы.	227
Что нужно упаковать?	228
Управление рабочим процессом	229
Как нематериально замотивировать исполнителя?	233
Приложения	237
Приложение 1. Полезные ссылки	238
Приложение 2. Как ты усвоил материал книги: ответ на вопросы	239
Приложение 3. Шесть вопросов, которые мне задают чаще всего.	240
Приложение 4. Словарь терминов	244
Приложение 5. Чек-лист.	248
Заключение	251