



Чек-лист заказчика рекламы ВКонтакте

Что спросить у подрядчика и как проверить результат

Таргетированная реклама — это работа с вашим рекламным бюджетом на площадке ВКонтакте. Продумайте, что вы уже знаете о будущем подрядчике, а что стоит выяснить до старта.

Блок 1. Что должно быть в договоре

- ☐ Указано, что входит в абонентскую плату за ведение, а что оплачивается отдельно на самой площадке
- ☐ Прописано, сколько кампаний и объявлений тестируется в первый месяц
- ☐ Указано, кому принадлежит доступ к рекламному кабинету
- ☐ Есть пункт про ежемесячную отчётность

Блок 2. Что спросить до старта

- ☐ На какую аудиторию будет настроена реклама и почему
- ☐ Что будет служить площадкой — сообщество, сайт или и то, и другое
- ☐ Какой минимальный рекламный бюджет нужен для теста
- ☐ Кто готовит креативы — тексты и изображения объявлений

Блок 3. Тревожные признаки

- ☐ Обещают точный результат (число заявок) без теста аудиторий
- ☐ Не показывают доступ к рекламному кабинету — отчёты только на словах
- ☐ Не могут объяснить, почему выбрана именно эта аудитория
- ☐ Не разделяют рекламный бюджет и абонентскую плату за услугу

Блок 4. Как контролировать в процессе

- ☐ Рекламный кабинет заведён на вашу учётную запись, а не на подрядчика
- ☐ В отчёте видно, какие объявления и аудитории сработали лучше
- ☐ Есть план по итогам теста — что меняем, что масштабируем
- ☐ Отслеживаются не только клики, но и заявки или продажи

Блок 5. Когда ждать результата

- ☐ Первые показы и переходы — в первые дни после запуска



- ☐ Подбор рабочих аудиторий и объявлений — 1–2 недели теста
- ☐ Устойчивый поток заявок — обычно со второго месяца
- ☐ Результат сильно зависит от ниши и конкуренции — прямая гарантия цифр невозможна

Большинство «да» — вы готовы к разговору с подрядчиком на равных.

Много «нет» — это нормально, именно эти вопросы стоит задать на первой встрече.

Остались вопросы по любому пункту — можем разобрать их на бесплатной консультации, 15 минут.

4 причины, по которым таргет не даёт заявок

Ошибки, которые чаще всего встречаем со стороны заказчика

1. Нет посадочной площадки

Реклама ведёт в сообщество без оформления или на сайт без чёткого предложения. Человек кликает, но не понимает, что делать дальше, и уходит.

2. Бюджет теста слишком маленький

На тест нескольких аудиторий и креативов нужен минимальный бюджет. При слишком маленьком бюджете система не успевает набрать статистику, чтобы найти рабочую связку.

3. Реклама не меняется неделями

Одни и те же объявления показываются долго, аудитория к ним привыкает — эффективность падает. Без регулярного обновления креативов реклама выгорает.

4. Нет ответственного за обработку заявок

Реклама приводит обращения, но никто не перезванивает вовремя. Деньги потрачены, а заявки остывают в CRM.



Если что-то из списка про вас — это решается на старте или при доработке текущей кампании. **Если только выбираете подрядчика** — эти четыре пункта стоит проговорить заранее.

Как мы ведём рекламу ВКонтакте

Коротко о том, как устроена работа

1. Анализ ниши и аудитории

Изучаем продукт, конкурентов и потенциальную аудиторию — на кого настраивать показы.

2. Креативы и запуск

Готовим тексты и визуалы объявлений, запускаем несколько связок аудитория + креатив для теста.

3. Тестирование и оптимизация

Отключаем неэффективные связки, масштабируем то, что приносит переходы и заявки.

4. Отчётность

Ежемесячно: расход бюджета, показы, переходы, заявки. Доступ к рекламному кабинету — ваш.

Почему компании выбирают нас

- 20 лет на рынке веб-разработки и интернет-маркетинга, более 1000 реализованных проектов
- Прозрачная отчётность с доступом к рекламному кабинету
- Абонентская плата отдельно от рекламного бюджета — без скрытых накруток
- Гарантия лучшей цены

Как с нами связаться

Телефон: 8-800-775-02-81 (бесплатно по России)

Телефон: +7-495-966-18-50



АЛЬМА

ИНН:

3255044948

8-800-775-02-81

Telegram: [+7-980-334-83-92](https://t.me/+79803348392)

alma-com.ru

e-mail: box@alma-com.ru

Telegram: +7-980-334-83-92

E-mail: box@alma-com.ru

Сайт: alma-com.ru

Спасибо, что прочитали до конца — будем рады обсудить ваш проект.