

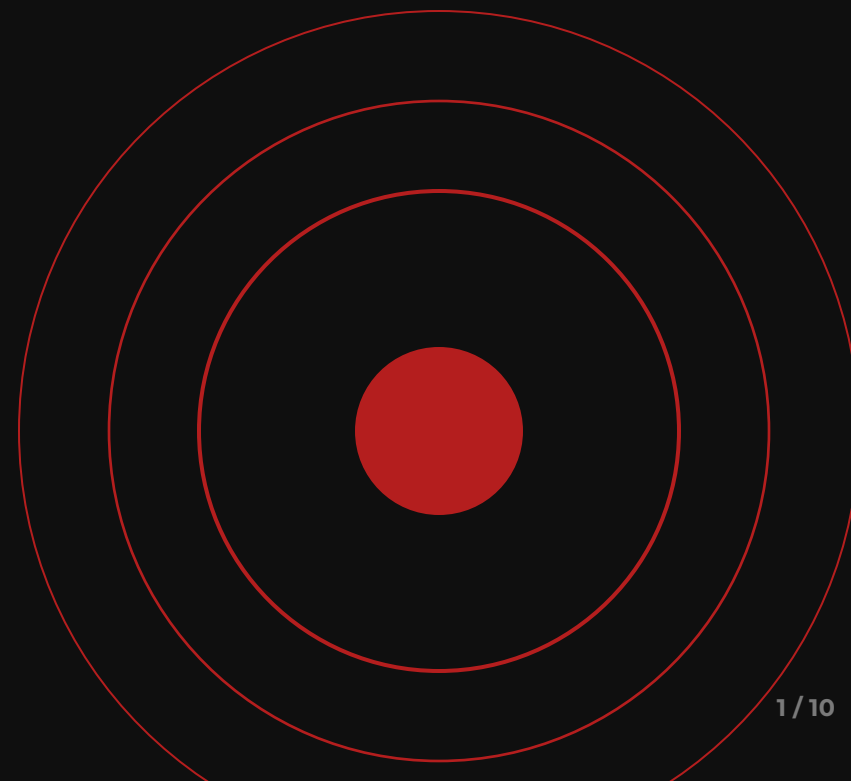


КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Заявки, а не просмотры



Реклама во ВКонтакте, Telegram Ads, Яндекс.Директе и на Авито. Считаем результат в заявках и их стоимости.





КТО МЫ

Агентство, которое **отчитывается цифрами**

с 2016

года работаем с платным
трафиком

200+

проектов в разных нишах

4

рекламные площадки

6

человек в команде

Отчёт каждую неделю: расход, заявки и стоимость заявки. Раз в месяц — сверка с CRM, выручка, DPP и ROAS.



КАК МЫ РАБОТАЕМ

Четыре шага: от запуска до масштабирования

ШАГ 1

Подготовка

Бриф, доступы, офферы и креативы. Дни 1–7.

ШАГ 2

Тесты

6–10 связок, набор статистики. Недели 1–2.

ШАГ 3

Оптимизация

Отключаем дорогое, усиливаем рабочее. Недели 3–4.

ШАГ 4

Масштабирование

Растём там, где держатся метрики.

Каждый шаг заканчивается отчётом: расход, заявки, стоимость заявки, что отключили и почему.



СОСТАВ РАБОТ

Что входит в ведение

- Стратегия и медиаплан
- Креативы: статика, видео, карусели
- Аудитории, сегменты, парсинг
- Сборка кампаний и модерация
- Тексты, офферы, заголовки
- Оптимизация и отчёты каждую неделю

Дизайн креативов входит в стоимость. Рекламный бюджет пополняете напрямую в кабинете.



ПЛОЩАДКИ

Где ведём трафик

ВКонтакте

Таргет, посевы, продвижение сообществ

Telegram Ads

Реклама в каналах, продвижение бота

Яндекс.Директ

Поиск и РСЯ, горячий спрос

Авито Реклама

Объявления и медийка, интеграция с CRM

Начинаем с 1–2 площадок под задачу и экономику, остальные подключаем по результату.



АНАЛИТИКА

Как считаем результат

CPL

стоимость заявки

ДРР

доля расходов в выручке

ROAS

выручка на рубль рекламы

- Пиксель, цели и UTM-разметка — до старта.
- Заявки и выручку раз в месяц сверяем с вашей CRM.
- Методику расчёта фиксируем письменно до запуска.



РЕЗУЛЬТАТЫ

Что получилось у клиентов

[Туроператор «Континент»](#)

1 388 лидов, бюджеты 224 946 Р и 313 349 Р

[Клуб фехтования](#)

157 пробных тренировок, бюджет 176 377 Р

[Мебельный салон](#)

292 лида, бюджет 521 422 Р

[Канал для турагентов](#)

300 подписчиков по €0,86 в Telegram Ads

Названия кейсов кликабельны и ведут на разбор в vc.ru. Цифры и воронку показываем на созвоне.



СТОИМОСТЬ

Ведение — фиксированная сумма в месяц

Бюджет до 120 000 Р/мес	50 000 Р /мес
Бюджет 120–250 тыс. Р/мес	60 000 Р /мес
Бюджет 250–500 тыс. Р/мес	80 000 Р /мес
Бюджет от 500 000 Р/мес	90 000 Р /мес

Рекламный бюджет не входит в стоимость ведения — пополняете напрямую в кабинете.



СТАРТ

Что нужно и с кем **не** работаем

ЧТО НУЖНО ДЛЯ СТАРТА

- Готовность к тестированию
- Доступ к рекламному кабинету
- Ясное целевое действие: заявка или подписка
- Работающая точка сбора: сайт, бот, форма

С КЕМ НЕ РАБОТАЕМ

- Нелегальные ниши и схемы
- Требование гарантий результата в цифрах
- Ожидание 500% ROI в первый месяц
- Проекты без УТП и без быстрой связи

Минимальный рекламный бюджет — от 50 000 Р в месяц. Первый месяц — тестовый: смотрим результат и решаем по масштабированию.



СТАРТ

Обсудим ваш проект

Запуск — в течение недели после передачи доступов.

САЙТ

kuzmintarget.ru

TELEGRAM

t.me/kuzmintarget

ВКОНТАКТЕ

vk.com/kuzmintarget

ОДНОКЛАССНИКИ

ok.ru/group/70000005450295

TELEGRAM-БОТ

[@target_sphere_bot](https://t.me/target_sphere_bot)