

# Какая реклама не работает в сфере услуг: 11 врагов вашего рекламного бюджета

Михаил Сорокин



## Спрашивайте и считайте, если есть возможность

Если вы используете больше одного рекламного канала или больше одного варианта контакта с клиентом.

- 1) Сначала задайте вопрос «как вы про нас узнали?»
- 2) Потом подсчитайте результат в расчете на клиента (в затратах на привлечение и продажах)

Чаще всего - 100 рублей потратили на 1 клиента, но продали ему на 50.

## Сложности подсчета, нехватка клиентов в бизнесе и отсутствие бюджета

1. Мало клиентов. Если измерения получаются на уровне несколько десятков или сотни клиентов, велика вероятность ошибки.

Примеры: недвижимость, консалтинг, рекламные услуги...

2. Нет бюджета. Реклама по принципу «будут деньги выделим» или «я вам покажу тонким слоем»

Итог: Потратили 500 рублей на контекстную рекламу или купили 1 рекламный щит - «нет эффекта» и «не работает».

Спросите эксперта или конкурента, что работает в вашем бизнесе?  
Или... адаптируйте опыт Помогатель.ру

Интернет-сервис подбора нянь, домработниц, сиделок, репетиторов.  
Проверка соискателей на входе, поиск по районам и другим параметрам.  
Розничные услуги для тысяч клиентов и десятков кадровых агентств.

Попробовали все известные рекламные каналы, кроме ТВ.

За маркетинг отвечает генеральный директор (мой опыт работы 7 лет).

С 2009 года ведем подсчет эффективности рекламы и не только в интернете.

# 11 врагов партизана, на что не стоит тратить время и деньги

Войну выигрывают не партизанские отряды, а регулярная армия. Хотя партизаны могут вам помочь или сильно навредить)

«Враги»:

- 1 Раздача листовок
- 2 Спонсорство праздников и мероприятий
- 3 Участие в тематических выставках
- 4 Модульная реклама в СМИ
- 5 Статьи или упоминания в журналах
- 6 Радио-реклама
- 7 Реклама в лифтах
- 8 Баннерная реклама
- 9 Купонные сайты (кроме запуска бизнеса)
- 10 «Конверты для СП» (бесплатные рабочие материалы)
- 11 Партнерства и ко-брендинг

# Полезные советы бизнесу по интернету. Уходите из агентств!

Агентства всегда разовый вариант. Сделать PR-кампанию, повесить щиты, проверить новый канал привлечения...

Поиск. Увольте SEO-агентство и наймите профи на покупку ссылок

Контекст. Не делайте сами и не работайте с агентством.  
Найдите фрилансера на ваши рекламные кампании.

Соцсети. Никаких SMM-агентств с ботами или недорогих девочек из регионов «с котитками».

Только сами, если это оправданно (окупается ?)  
если вы журналист, рекрутер, консультант, пиарщик...

# Последний совет. Не прячьтесь!

Директор узнает о проблемах последним.

Чаще всего клиенты не подозревают, как с ним связаться.

Будьте на связи!

Позвольте написать директору или позвонить

[ms@pomogatel.ru](mailto:ms@pomogatel.ru)

Михаил Сорокин

Основатель и генеральный директор

Помогатель.ру

Вопросы?

*Добрый день! В данный момент я нахожусь в Греции. Мне 23 года, я прочитала сообщение про работу для семьи которой нужна няня для поездки сюда. У меня есть диплом педагога и я обладаю хоршим английский язык*

*aniutkin22@yahoo.com*