



Таргетированная реклама

привлечение трафика из социальных сетей



Давайте знакомиться!



Семен Корелин

специалист по трафику в Callibri.ru

вечный студент-практик

специалист по: яндекс директ и метрике, google ads и analytics, mytarget и вконтакте



План занятия

Введение

Подготовка к запуску рекламных кампаний

Рекламный аукцион: принципы ценообразования

ВКонтакте: форматы рекламы, структура и возможности кабинета

MyTarget: форматы рекламы, структура и возможности кабинета

Парсеры: поиск и сегментация целевой аудитории



Введение



Что такое таргетированная реклама?



Что такое таргетированная реклама?

Текстовые, графические, видео **объявления**, которые демонстрируются тем **пользователям** соцсети, **которые** **подходят под набор требований** заданный рекламодателем

Проще говоря — канал привлечения трафика



Что соцсетям известно о нас?



Что соцсетям известно о нас

авторизация пользователей



Что соцсетям известно о нас

авторизация пользователей

анкетные данные пользователей



Что соцсетям известно о нас

авторизация пользователей

анкетные данные пользователей

поведение пользователей внутри соцсети



Что соцсетям известно о нас

авторизация пользователей

анкетные данные пользователей

поведение пользователей внутри соцсети

поведение пользователей вне соцсети



Что это дает рекламодателям?

Огромное количество таргетингов, а с ними возможностей для гипотез и экспериментов



Чем таргетированная реклама отличается от контекстной

Таргет на человека, а не на ключи или куки

Контекстная реклама удовлетворяет спрос, а таргетированная его создает
(как правило)

Более широкий выбор рекламных форматов

Идеально, когда контекст и таргет дополняют друг друга



Кому и когда нужен таргет?

Локальному, геодезависимому бизнесу: кафе, фитнес, базы отдыха и т.д.

Бизнесу с широкой аудиторией, чем шире, тем лучше

Когда требуется вывести на рынок новый продукт

Для продвижения игр и приложений

Тем, кто не хочет заморачиваться за разработку сайта

Самозанятым специалистам: инфобизнес, “ногти-брови”, фотография, ремонт техники, спекуляции и т.д.



Кому нужно приложить больше усилий?

B2B (длинный цикл принятия решений)

Медицина (проблемы с модерацией)

Дорогие товары: недвижимость, автомобили, яхты, вертолеты

Товары низкой стоимости (нерентабельно)



Таргетированная реклама это **не**
ТОЛЬКО про соцсети



Системы управления таргетированной рекламой

MyTarget — площадка, дающая доступ ко всей аудитории mail.ru и ее партнерской сети. Это 90% пользователей всего рунета

ВКонтакте — крупнейшая в России соцсеть

Ads manager Facebook — инструмент для запуска рекламы в проектах и у партнеров Facebook (facebook, instagram, партнерская сеть, **whatsapp**)



Подготовка к запуску рекламы



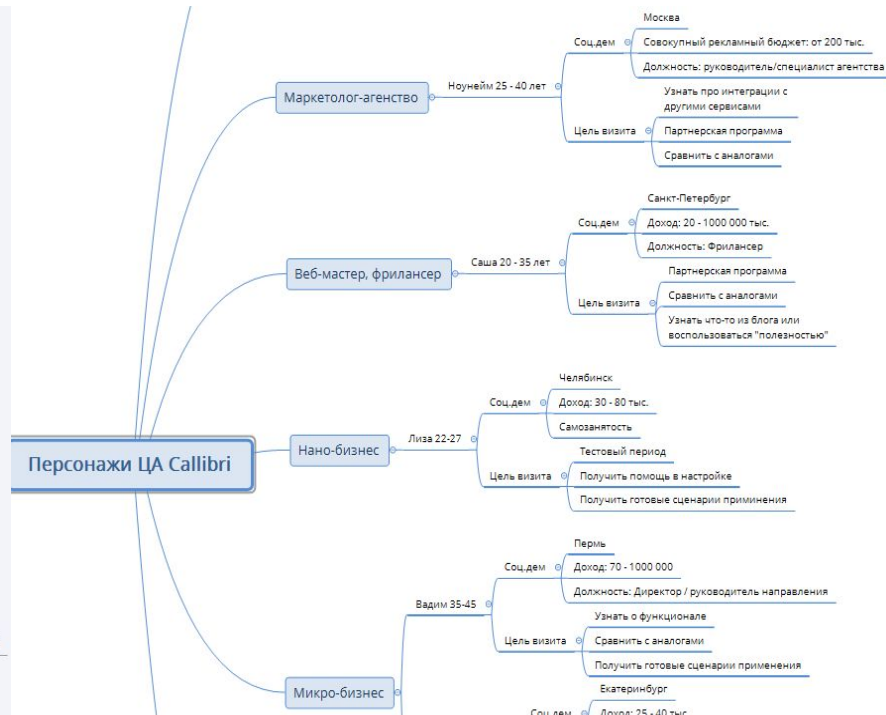
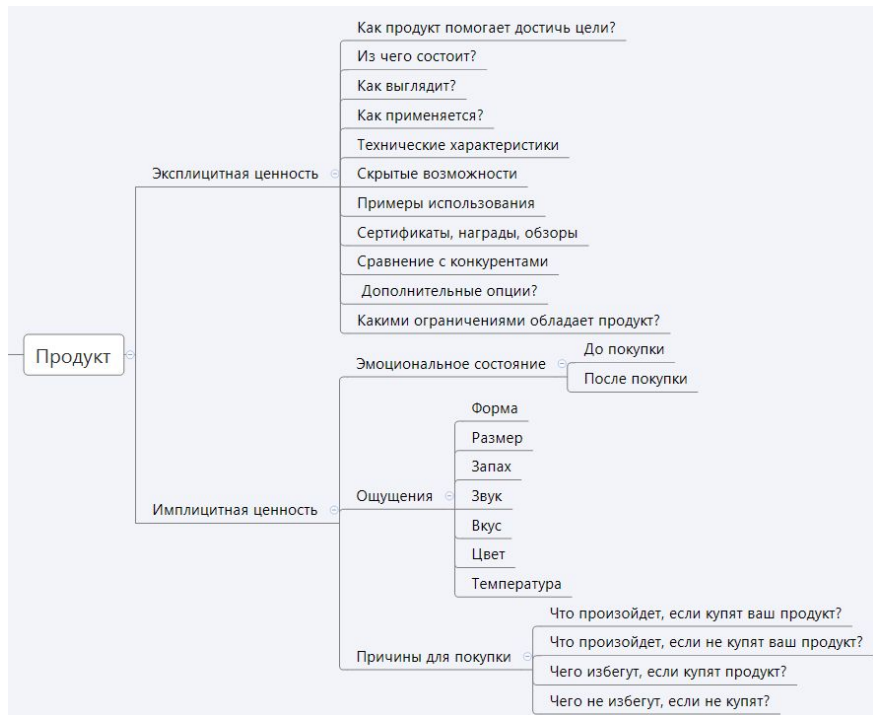
Перед запуском таргетированной рекламы

— Портрет / карта / путь клиента / продукта

[регистрация кабинета](#)



Изучение продукта / аудитории





Лестница узнавания Бена Ханта





Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ



Анализ и мониторинг конкурентов

Создать мониторинг	Поиск...				
Название	Сообществ	Участников	Вступило	Вышло	Действия
Конкуренты Calltracking	5	17 091	183	90	
Конкуренты_виджет	7	28 163	232	171	
Подписчики_контекстная_релама	6	129 230	3 861	1 693	
Ecommerce_страницы	10	1 988 365	21 695	11 363	
Конструкторы сайтов / CRM / ERP / Регистраторы доменов	9	191 900	5 546	1 927	
Сервисы парсинга / автоматизация таргетированной рекламы	8	573 466	16 388	6 188	
Сервисы парсинга / автоматизация контекстной рекламы / seo	20	408 020	18 931	10 085	
Образование / интернет-маркетинг / разработка	9	407 945	14 079	5 879	



Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ
- Счетчики аналитики и **пиксели соцсетей**



Пиксели соцсетей

[Пиксель ВКонтакте](#)

[Пиксель Facebook](#)

[Рейтинг Mail.ru](#) и [Счетчик Top.mail](#)



Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ
- Счетчики аналитики и пиксели соцсетей
- UTM-метки (Urchin Tracking Module)



UTM-метка (Urchin Tracking Module)

Тип трафика: оплата за клик

Объявление: Колтрекинг за 1000

https://callibri.ru/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=poisk_ural&utm_content=kt_za_1000&utm_term={keyword}

Источник: Яндекс.Директ

Кампания:
поиск в регионе Урал

В отчете увидим ключевое
слово, по которому было
показано объявление



UTM-метка (Urchin Tracking Module)

<input checked="" type="checkbox"/> UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term		Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
		▼ % ▮	▼ % ▮	▼ ▮	▼ ▮	▼ ▮
<input type="checkbox"/> Итого и средние		15 145	12 194	20,7%	1,81	1:55
<input checked="" type="checkbox"/> mytarget	<input type="checkbox"/>	2 009	1 711	26,5%	1,35	1:04
<input checked="" type="checkbox"/> fb	<input type="checkbox"/>	925	595	15,5%	1,3	1:30
<input checked="" type="checkbox"/> vk	<input type="checkbox"/>	761	584	9,2%	1,6	2:26
<input type="checkbox"/> cpc	<input type="checkbox"/>	761	584	9,2%	1,6	2:26
<input checked="" type="checkbox"/> voronka1	<input type="checkbox"/>	170	149	7,06%	1,19	2:01
<input type="checkbox"/> oct18	<input type="checkbox"/>	167	133	11,4%	1,31	1:55
<input type="checkbox"/> new_site_seo	<input type="checkbox"/>	53	43	17%	1,36	1:03
<input type="checkbox"/> callibri_dlya_zastroishika	<input type="checkbox"/>	26	21	7,69%	1,23	2:06
<input type="checkbox"/> auditorii	<input type="checkbox"/>	22	20	4,55%	1,05	0:18
<input type="checkbox"/> ezi_new	<input type="checkbox"/>	20	20	15%	1,65	2:43
<input type="checkbox"/> case_deltaclick	<input type="checkbox"/>	19	9	15,8%	1,05	1:42
<input type="checkbox"/> seo_rezultat	<input type="checkbox"/>	17	17	0%	1,18	1:11
<input type="checkbox"/> ya_dialog	<input type="checkbox"/>	10	7	10%	1,9	9:32
<input checked="" type="checkbox"/> sep18	<input type="checkbox"/>	140	115	12,9%	1,58	3:06



Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ
- Счетчики аналитики и пиксели соцсетей
- UTM-метки (Urchin Tracking Module)
- Цель и ее рентабельная для вас стоимость (CPA)



Рентабельная стоимость конверсии и LTV

Обращения по какой цене для вас выгодны, а по какой — нет?

Считаем LTV (Life time value) — средний объем выручки с покупателя за весь жизненный цикл

- Средний чек 1 700₽
- Жизненный цикл клиента 14 дней

Значит, $LTV = 1\,700\text{₽} * 14 = \mathbf{23\,800\ \text{₽}}$

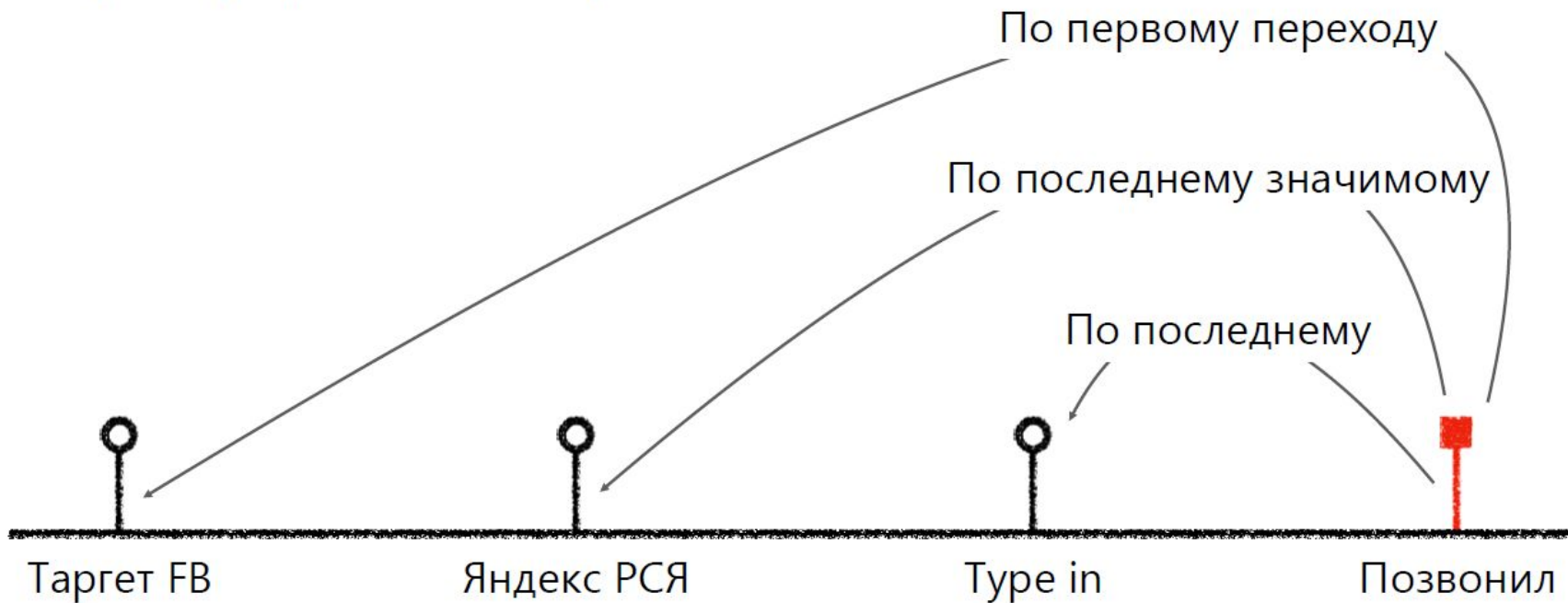


Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ
- Счетчики аналитики и пиксели соцсетей
- UTM-метки (Urchin Tracking Module)
- [Цель и ее рентабельная для вас стоимость \(CPO\), декомпозитор](#)
- Модель атрибуции и ассоциированные конверсии



Атрибуция конверсии





Ассоциированные конверсии

Отчеты

- В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО
- АУДИТОРИЯ
- ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА
- ПОВЕДЕНИЕ
- КОНВЕРСИИ
 - Цели
 - Электронная торговля
 - Многоканальные
 - Обзор
 - Ассоциированные конверсии**
 - Основные пути конверсии
 - Время до конверсии
 - Длина последовательности
 - Атрибуция

Ассоциированные конверсии	Ценность ассоциированных конверсий	Конверсии по последнему клику или прямому взаимодействию	Ценность конверсий по последнему клику или прямому взаимодействию	Ассоциированные конверсии/конверсии по последнему клику или прямому взаимодействию
1 802 % от общего количества: 0,42 % (424 398)	0,00 ₺ % от общего количества: 0,00 % (0,00 ₺)	634 % от общего количества: 0,13 % (483 938)	0,00 ₺ % от общего количества: 0,00 % (0,00 ₺)	2,84 Средний показатель для представления: 0,88 (224,10 %)

Основной параметр: Источник или канал Другое Группы каналов

Показать на диаграмме Дополнительный параметр Ещё... ⌵ ⌵ ⌵ ⌵

<input type="checkbox"/> Источник или канал ?	Ассоциированные конверсии ?	↓	Ценность ассоциированных конверсий ?	Конверсии по последнему клику или прямому взаимодействию ?	Ценность конверсий по последнему клику или прямому взаимодействию ?	Ассоциированные конверсии/конверсии по последнему клику или прямому взаимодействию ?
<input checked="" type="checkbox"/> 1. yandex / cpc	1 076 (58,93 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	420 (66,25 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	2,56
<input checked="" type="checkbox"/> 2. google / cpc	628 (34,39 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	184 (29,02 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	3,41
<input checked="" type="checkbox"/> 3. fb / cpc	41 (2,25 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	5 (0,79 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	8,20
<input checked="" type="checkbox"/> 4. mytarget / cpc	37 (2,03 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	11 (1,74 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	3,36
<input checked="" type="checkbox"/> 5. vk / cpc	28 (1,53 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	8 (1,26 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	3,50
<input checked="" type="checkbox"/> 6. targetmail / cpc	10 (0,55 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	5 (0,79 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	2,00
<input checked="" type="checkbox"/> 7. tg / cpc	3 (0,16 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	0,00
<input checked="" type="checkbox"/> 8. yandex.none / cpc	3 (0,16 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	0 (0,00 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	0,00
<input checked="" type="checkbox"/> 9. yandex.vk.com / cpc	0 (0,00 %)		0,00 ₺ (0,00 %)	1 (0,16 %)	0,00 ₺ (0,00 %)	0,00



Перед запуском таргетированной рекламы

- Портрет / карта / путь клиента / продукта
- Конкурентный анализ
- Счетчики аналитики и пиксели соцсетей
- UTM-метки (Urchin Tracking Module)
- [Цель и ее рентабельная для вас стоимость \(CPA\)](#)
- Модель атрибуции и ассоциированные конверсии
- Конвертер, готовый к приему трафика



Рекламный аукцион и модели оплаты ВК и MyTarget



Модели оплаты

CPC - оплата за клики

CPM - оплата за тысячу показы

Это основные, сегодня рассматриваем их, а вообще моделей больше



Принципы

Все вы чего-то стоите, кто-то больше, кто-то меньше

Все вы кому-то нужны

За ваше внимание постоянно идут торги между божественными и криворукими рекламодателями. Будьте первыми. Пожалуйста

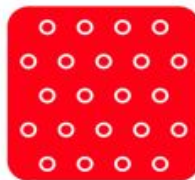


Отличия моделей



CPC

- Оплата за клик менее рискованная
- CTR влияет на аукцион
- Выделяется часть аудитории исходя из предсказания более высокого CTR
- Очень важны первые показы



CPM

- Требуется повышенного внимания
- CTR не учитывается аукционом
- Максимальный охват
- Аукцион меняется в течение времени
- Для масштабирования выше ставка и частота на уника



Отличия моделей

По модели СРМ мы можем регулировать частоту показов рекламы на пользователя. По модели СРС это сложнее (исключением просмотревших объявление)



Как проходят торги

Аукцион — это платформа автоматических торгов между рекламодателями за показ объявления. Площадки позволяют оплачивать рекламу за показы, клики, установку приложений. Однако, аукцион при этом всегда проходит по модели eCPM

Запомните. **Площадкам важно продать 1000 показов как можно дороже,** поэтому они заинтересованы в качественных рекламодателях и мотивируют их рублем!



Кто из этих покажет вам рекламу

1 Заголовок объявления 8+
Категория

Текст объявления длиной до 90 символов

CPC = 5 руб.
CTR = 1,6%
eCPM = 80 руб.



2 Заголовок объявления 8+
Категория

Текст объявления длиной до 90 символов

CPC = 7 руб.
CTR = 1,1%
eCPM = 77 руб.



Почему так произойдет

Формулу аукциона в упрощенном виде можно записать так: $eCPM = CPC \times CTR \times 1000$, где за CTR берется прогноз этого значения для следующего показа. В случае оплаты за показы $eCPM = CPM$, то есть ставке, выставляемой в системе

Из формулы следует простой оптимизационный факт, что покупать одну и ту же по стоимости и качеству аудиторию можно дешевле, если удастся пропорционально увеличить CTR при оплате за клики

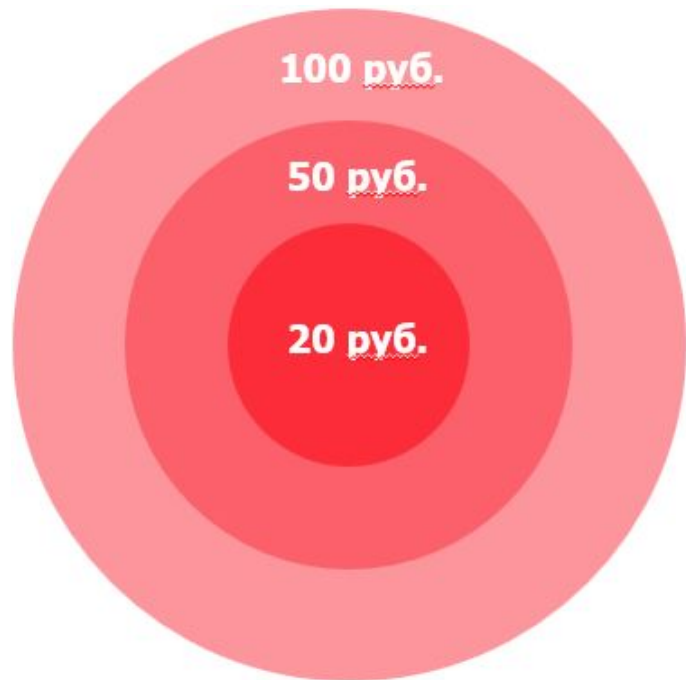
Вывод если выбрали клики - работайте над CTR. Если лень - идите в показы, но с проверенной на кликах аудиторией



Что нужно знать про eCPM

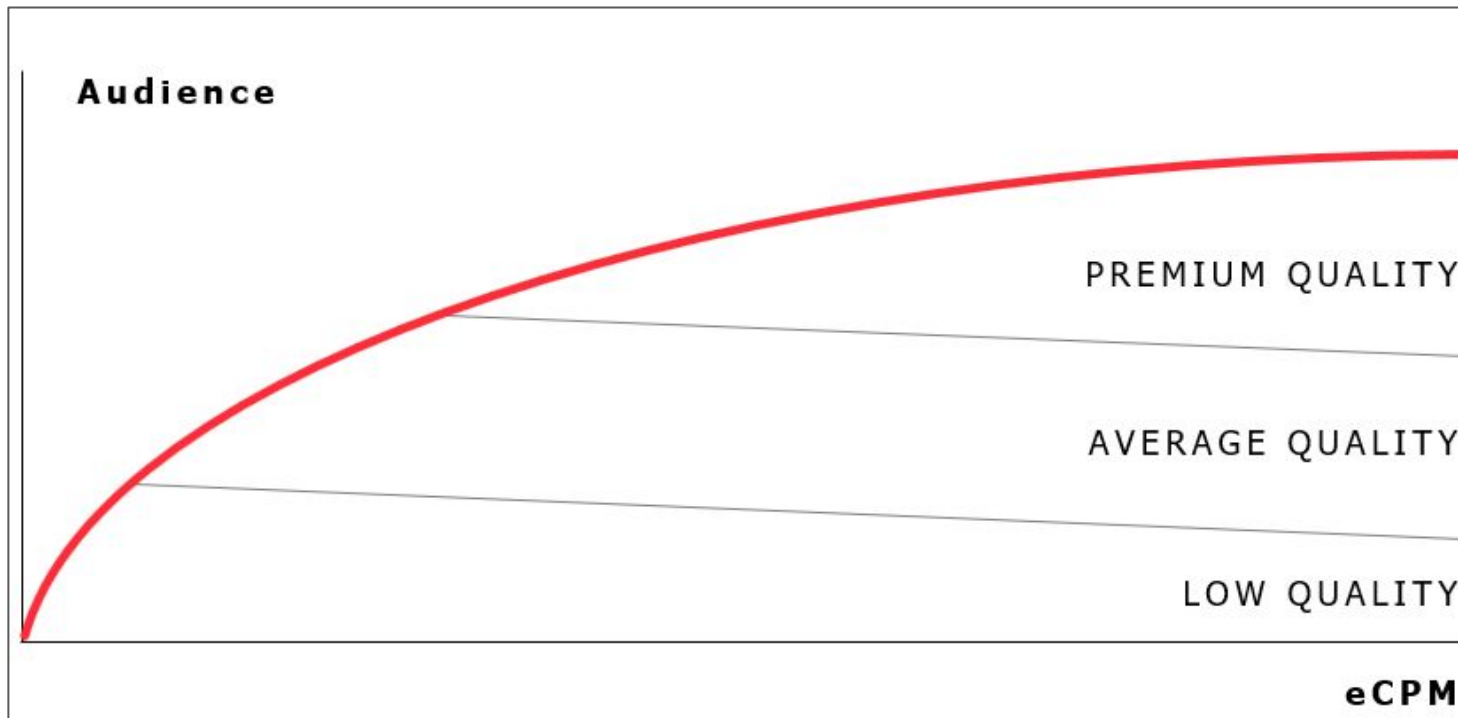
Показатель потенциального охвата
Чем выше eCPM, тем больше аукционов можно выиграть

Показатель “качества” аудитории
Цена показа eCPM / 1000 тем выше, чем выше ставки других рекламодателей в аукционе. Все рекламодатели хотят “качественных” пользователей





Что это значит на практике





Пример из практики

	СРМ (?)	Дн. лим.	Общ. лим. (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)	RP	eCPF	eCPM
▶	<u>301.00 ₺</u>	Не задан	<u>2 000 ₺</u>	519.81 ₺ (25%)	1 712	29	1.694 %	17.92 ₺	310.98 ₺	519.81 ₺	321.27 ₺
▶	<u>300.00 ₺</u>	Не задан	<u>3 000 ₺</u>	2396.51 ₺ (79%)	8 442	89	1.054 %	26.92 ₺	325.20 ₺	599.13 ₺	409.10 ₺
▶	<u>322.00 ₺</u>	Не задан	<u>1 500 ₺</u>	800.13 ₺ (53%)	2 407	73	3.033 %	10.96 ₺	321.50 ₺	88.90 ₺	507.05 ₺
■	<u>200.00 ₺</u>	Не задан	<u>2 000 ₺</u>	1734.92 ₺ (86%)	5 610	76	1.355 %	22.82 ₺	317.56 ₺	∞ ₺	382.39 ₺
▶	<u>313.00 ₺</u>	Не задан	<u>1 000 ₺</u>	724.98 ₺ (72%)	2 227	65	2.919 %	11.15 ₺	39.48 ₺	80.55 ₺	549.23 ₺



Практика: кабинет, форматы и таргетинги ВКонтакте



Кабинет, форматы и таргетинги ВК важно:

Принцип и/или. Каждый следующий таргетинг сужает предыдущий

Геолокации

Путешественники

Профессии

Устройства

Активность

Приложения



MyTarget: кабинет, форматы и таргетинги



Кабинет, форматы и таргетинги МТ важно:

Принцип и/или. Каждый следующий таргетинг сужает предыдущий

Интересы и постоянные интересы

Приложения, группы и id ВК можно использовать

Геолокации

Контекстный таргетинг скорее всего - низкий охват

Сегменты



Алгоритм запуска и оптимизации рекламных кампаний



01. Подготовка сообщества

Так мы сможем использовать наиболее эффективные форматы рекламы

Даже если совсем нет ресурсов, нужно упаковать группу: обложка, контакты, продукты, несколько постов, фотографии, видео, отзывы



02. Создание рекламных кабинетов

- [ВКонтакте](#)
- [MyTarget](#)
- [Facebook](#)



03. Установка пикселей соцсетей на сайт

[Пиксель ВКонтакте](#)

[Пиксель Facebook](#)

[Рейтинг Mail.ru](#) и [Счетчик Top.mail](#)



04. Загрузка существующей аудитории. **Demo**

myTarget

КАМПАНИИ АУДИТОРИИ СТАТИСТИКА

Аудиторные сегменты

- Список сегментов 21
- Look-Alike 6

Источники данных

- Список источников 49

Списки пользователей 8

- Контекстная реклама 1 **NEW**
- События в приложениях 0
- Счётчики Top@Mail.Ru 1
- Пиксели Top@Mail.Ru 1
- Приложения (VK) 19
- Приложения (OK и МойМир) 0
- Категории приложений (Android) 0
- Группы (OK) 10
- Группы (VK) 0
- Локальный таргетинг 0
- Продуктовые фиды 0

Списки пользователей^β

ЗАГРУЗКА СПИСКА

Название: Новый список

- Список id пользователей — Одноклассники
- Список id пользователей — Вконтакте ?
- Список id пользователей — Мой мир ?
- Список телефонных номеров ?**
- Список емейлов ?
- Список IDFA устройств ?
- Список Google Advertising ID ?
- Платформы управления данными (DMP) ?
- Список first party data идентификаторов ?

Перед загрузкой списка подключите к сайту [специальную](#)

Файл в формате txt. Список может содержать от 2 000,

Центр клиентов > callibri.ru@gmail.com > Ретаргетинг

Создать аудиторию

Название: Клиенты Callibri

Источник:

- Получить с помощью пикселя
- Загрузить из файла**

Загрузите файл в формате .CSV или .TXT размером не более 20 МБ. Файл может содержать email-адреса, номера телефонов, мобильные рекламные идентификаторы (IDFA, GAID) или идентификаторы (ID) пользователей ВКонтакте. Данные могут быть записаны в виде MD5-хеша. При этом хеш должен браться от представления адреса электронной почты в нижнем регистре (test@example.com, а не TEST@example.com) и от представления номера телефона без каких-либо символов, кроме цифр (79215554433, а не +7(921)555-44-33).

Узнайте подробную информацию о том, как загружать аудитории из файла, посетив [справку](#).



05. Создание похожих аудиторий. **DEMO**

Центр клиентов > callibri.ru@gmail.com > Ретаргетинг

Найти похожую аудиторию

Аудитории Похожие аудитории Пиксели

Создать аудиторию

Исходная аудитория: Callibri клиенты ЕЖЛ 17-18, 7 000 человек
Создание аудитории доступно до 31 октября

43 000 человек

Выше точность Шире охват

Отмена **Создать**

Обновлено	Статус	Действие
17 окт в 10:59	Выполнено	Создать аудиторию
14 окт в 16:56	Выполнено	Создать аудиторию

проблемы, обратитесь в Рекламную поддержку.



06. Создаем джентльменский набор аудиторий

The screenshot displays the VK Ads interface for creating a new audience. The sidebar on the left contains navigation options, with 'Ретаргетинг' (Retargeting) highlighted by a red box and labeled '1'. The main content area shows the 'Аудитории' (Audiences) section, also highlighted by a red box and labeled '2'. A modal dialog box titled 'Создать аудиторию' (Create Audience) is open in the center, with a red box around the 'Создать аудиторию' button in the top right corner labeled '3'. The dialog box contains the following fields and options:

- Название:** Введите название аудитории (Enter audience name)
- Источник:** Получить с помощью пикселя (Get via pixel) / Загрузить из файла (Upload from file)
- Источник:** vk_flaska_elama
- Правило:** (All website visitors)
- Правило (dropdown):**
 - За всё время (All time)
 - За последние 3 дня (Last 3 days)
 - За последние 7 дней (Last 7 days)
 - За последние 14 дней (Last 14 days)
 - За последние 30 дней (Last 30 days)
 - За последние 90 дней (Last 90 days)
 - За последние 180 дней (Last 180 days)

The background shows a table of existing audiences with columns for 'Охват' (Reach) and 'Действия' (Actions). The table is partially obscured by the dialog box.



07. Настраиваем передачу целей и событий

Факт макроконверсии

Факт микроконверсии

Посещение кабинета (если есть)



08. Запускаем ремаркетинг. Он — безопасен

Центр клиентов > callibri.ru@gmail.com > Callibri видеоремаркетинг > Видеоремаркетинг по КТ и МВ

Видеоремаркетинг по КТ и МВ [редактировать](#)

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании:	Callibri видеоремаркетинг
Дневной лимит:	Не задан
Лимит объявления:	1 500 рублей
Цена за 1000 показов:	150 рублей
Статус:	<u>Запущено</u> (?)
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Расписание:	Не установлено
Рекламные площадки:	Все площадки Исключая стены сообществ Исключая рекламную сеть
Ограничение показов:	Ограничивать до 2 показов на человека
Тематики:	Бизнес

Сохранение аудитории:	Callibri скрыли запись Скрыли запись из новостей Callibri скрыли все записи Скрыли все записи сообщества Callibri ВК посты СТА Перешли по ссылке или в сообщество Видео КТ больше 75 Посмотрели 75% видео
-----------------------	--

Целевая аудитория:	2 300 человек
Исключить группы:	Callibri - сервисы прокачки маркетинга
Аудитории ретаргетинга:	Callibri коллтрекинг все, Callibri виджет все
Исключить аудитории ретаргетинга:	Callibri кабинет 180, Callibri скрыли все записи, Скрыли запись из новостей, Скрыли все записи Callibri, Callibri скрыли запись, Callibri Лид Динамика, Callibri срс из vk 30
Ссылка:	http://vk.com/wall-72512618_1272 Редактировать



Callibri - сервисы прокачки маркетинга
Рекламная запись

Спасибо, что посетили Callibri :)
На случай, если остались вопросы, которые вы постеснялись задать о коллтрекинге или других сервисах прокачки маркетинга - вот вам добрый гайд-мультик и ссылка на бесплатный тест 😊



Попробуйте не платить за плохую рекламу

callibri.ru

[Попробовать](#)

[Редактировать](#)

[Копировать вместе с записью](#)



09. Сохраняем охваченную аудиторию

Дополнительные параметры
Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры

Аудитории ретаргетинга: Callibri Похожая Блог ×
Callibri Похожая Календарь ×

За исключением: Callibri все 180 × Callibri скрыли запись ×
Callibri скрыли все записи ×
Скрыли все записи Callibri ×
Скрыли запись из новостей ×
Callibri Воронка Блог 1 Просмотр ×
Callibri Воронка Похожая Блог 1 Видели ×
Callibri Похожая Маркетологи Статус До... ×

Устройства: Выберите устройство ×

Операционные системы: Выберите операционную систему ×

Интернет-браузеры: Выберите интернет-браузер ×

Настройки сохранения аудитории
Сбор пользователей, отреагировавших на объявление

Аудитория ретаргетинга: Callibri скрыли запись ×

События: Скрыли запись из новостей ×

Аудитория ретаргетинга: Callibri скрыли все записи ×

События: Скрыли все записи сообщества ×

Аудитория ретаргетинга: Callibri ВК посты СТА ×

События: Перешли по ссылке или в сообщество ×

Аудитория ретаргетинга: Callibri Воронка Похожая Блог 1 Видели ×

События: Просмотрели запись ×

Аудитория ретаргетинга: Callibri Воронка Похожая Блог CPM 1 Видели ×

События: Просмотрели запись ×

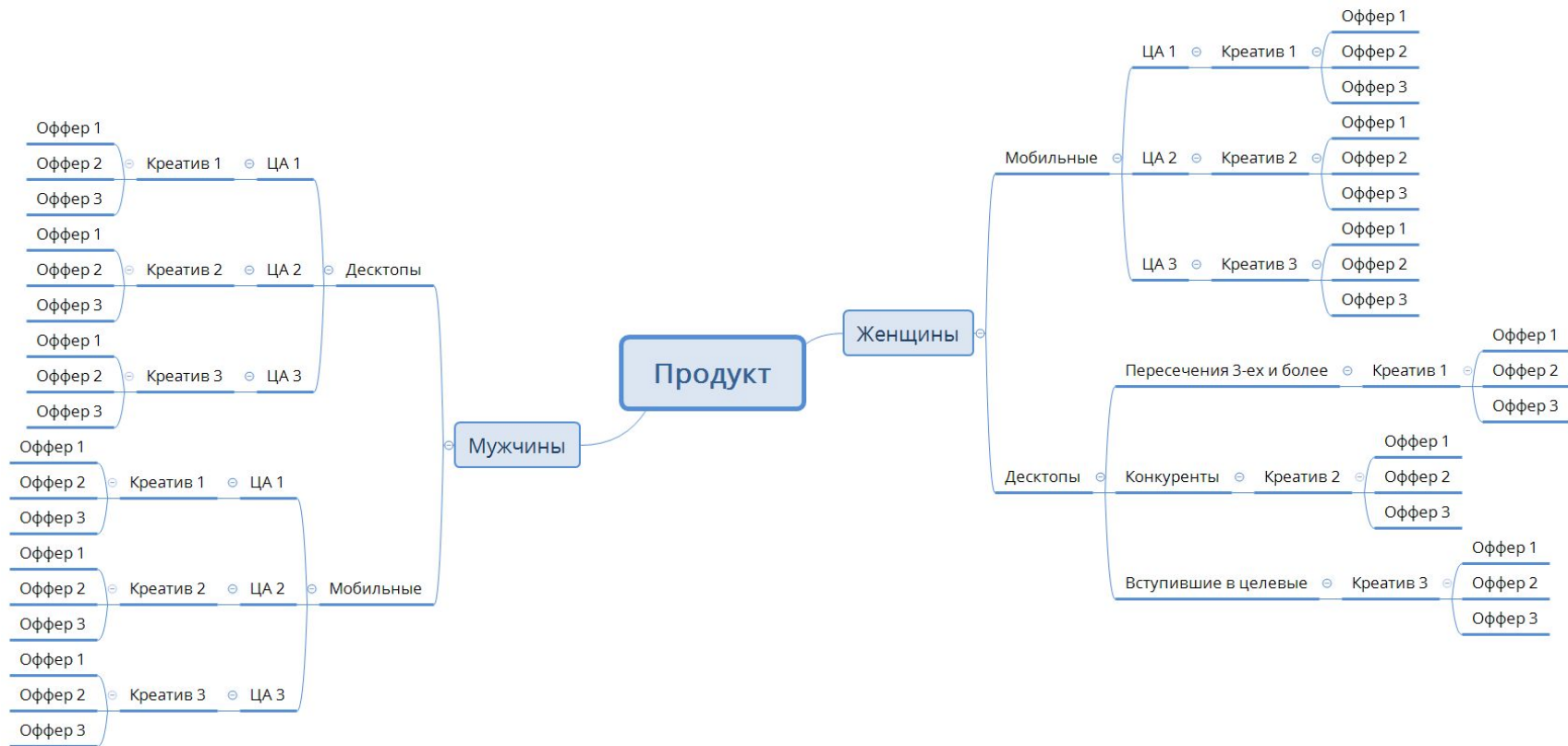
Аудитория ретаргетинга: Callibri лайки записей ВК ×

События: Понравилась запись ×

Добавить аудиторию



10. Ищем работающую “связку”





Парсеры: поиск и сегментация целевой аудитории



Парсеры социальных сетей

pepper.ninja

церебро.рф

targethunter.ru

vk.barkov.net

retarget.target-training.ru

segmento-target.ru



Как генерировать нестандартные гипотезы

Все уже придумано, протестировано и постоянно обновляется

<https://vk.com/pepperninja>

<https://vk.com/targethunter>

https://vk.com/cerebro_vk

Базы кейсов

[Церебро](#)

[Target Hunter](#)



Работа с парсером **Pepper Ninja**

[Pepper panel](#)



Устанавливаем расширение Pepper Panel

Интернет-магазин Chrome

Pepper panel - SMM инструмент для Вк...
С сайта <https://pepper.ninja>
★★★★★ (27) Социальные сети и общение Пользователей: 6 049

ДОБАВЛЕНО В ХРОМЕ

ОБЗОР ОТЗЫВЫ ПОДДЕРЖКА ПОХОЖИЕ

Рекламные кампании К статистике по дате

Период статистики: За всё время -
Показывать на странице: 20 записей -
Показы: Все активные кампании -

У Вас 26 активных кампаний

Выделить: все, завершенные, остановленные Поиск кампаний

Название	Статус	Дл. линк (7)	Общ. лимит	Порчено	CTR (7)	Переходы	Показы	Цена клика
...	▶	2,000 руб.	10,000 руб.	87 734 15 руб.	0.024 %	10 538	44 069 356	8 руб.
...	■	10,000 руб.	10,000 руб.	33 054 96 руб.	0.016 %	6 704	41 519 215	4 руб.
...	■	200 руб.	2,000 руб.	1 483.11 руб.	0.037 %	1 710	4 674 652	0 руб.
...	■	1,000 руб.	5,000 руб.	2 568.52 руб.	0.021 %	1 687	8 154 423	1 руб.
...	▶	10,000 руб.	10,000 руб.	7 308.25 руб.	0.024 %	1 366	5 642 496	5 руб.
...	▶	10,000 руб.	10,000 руб.	11 558.60 руб.	0.021 %	1 256	6 069 984	9 руб.
...	■	10,000 руб.	10,000 руб.	2 268.00 руб.	0.025 %	758	2 187 630	2 руб.
...	▶	10,000 руб.	10,000 руб.	3 626.35 руб.	0.022 %	312	1 295 474	11 руб.
...	▶	10,000 руб.	10,000 руб.	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0 руб.

Быстрый поиск клиентов и анализ конкурентов в браузере

Ищите клиентов, следите за конкурентами и анализируйте сообщества в браузере!

Pepper Panel — бесплатное расширение для быстрого и удобного поиска клиентов и анализа сообществ ВКонтакте.

Что умеет:

- показывает подробную статистику сообществ: возраст и пол подписчиков;
- показывает вовлеченность постов группы за последние 30 дней;
- показывает цену клика в рекламном

Сайт

Сообщить о нарушении

Дополнительная информация

Версия: 1.6.0
Обновлено: 15 февраля 2018 г.
Размер: 2.0MiB
Языки: Показать все 2

БЕСПЛАТНО



Изучаем тему, отмечаем и собираем нужное

The screenshot shows a search results page for a social media platform. The search bar at the top contains the text "Поиск". The search results are displayed in a list format. The first result is a group named "Туры по России" with 37,907 participants. The second result is "Хазина Тур™ / Туры по России и по миру" with 36,013 participants. The third result is "Туры в Карелию и по России из СПб с Гид Лай" with 41,837 participants. Each result includes a profile picture, a "Подписаться" button, and a bar chart showing the distribution of participants by age group. The bar charts for the first two results are highlighted with a purple box. The bar chart for the third result has a callout box showing "ER=0.03% ERview=0.46%". On the right side, there is a sidebar with sections: "Мои сообщества", "События", "Поиск сообществ", "Популярные сообщества", and "Рекомендуемые сообщества". The "Рекомендуемые сообщества" section lists several groups with their respective member counts. A red arrow points from the top right corner of the browser window to the "Поддержка" button in the top navigation bar. Another red arrow points from the top right corner to the profile picture of the "Туры по России" group. A third red arrow points from the top right corner to the "Подписаться" button of the "Туры в Карелию и по России из СПб с Гид Лай" group.

Соцсети Парсеры Задачи Сайты Дизайн Для продуктивности Контекст Прочитать позже Поддержка

Поиск Sema

Результаты поиска 390 Расширенный поиск

Туры по России
Открытая группа
37 907 участников

Подписаться

40
20
0

до 18 18-21 21-24 24-27 27-30 30-35 35-45 от 45

Отслеживать Собрать аудиторию Собрать инстаграм Кто мой клиент

Хазина Тур™ / Туры по России и по миру
Открытая группа
36 013 участников

Подписаться

40
20
0

до 18-21 21-24 24-27 27-30 30-35 35-45 от 45

ER=0.01% ERview=0.29%

Отслеживать Собрать аудиторию Собрать инстаграм Кто мой клиент

Туры в Карелию и по России из СПб с Гид Лай
Открытая группа
41 837 участников

Подписаться

40
20
0

до 18-21 21-24 24-27 27-30 30-35 35-45 от 45

ER=0.03% ERview=0.46%

Мои сообщества

События

Поиск сообществ

Популярные сообщества

Рекомендуемые сообщества

- Клуб фрилансеров. Фри...
95 632 подписчика
- ШВТ
570 785 подписчиков
- 1968 Digital
40 876 подписчиков
- LPGenerator | технологии...
27 545 подписчиков
- Пишу тебе письмо.
16 420 подписчиков
- Stand Up
867 014 подписчиков

Показать все сообщества



Поиск сообществ

1. Поиск сообществ по ключевым словам
2. Статистика по найденным группам
3. Создание списков мониторинга
4. Настройка автозаданий
5. Фильтрация списков, сбор участников сообществ, сегментация
6. Анализ контента



Кто мой клиент

КМК по ключевым словам

КМК по списку групп или профилей (лимит от 100 до 100 000)

Аналитика КМК

Фильтрация КМК



Чем я пользуюсь постоянно

Парсинг по статусам, должностям, месту работы

Участники нескольких сообществ одновременно

Вступившие \ отписавшиеся

Поиск и аналитика похожей аудитории

Анализ промо-постов

Автозадания (против выгорания аудиторий)



Чем я пользуюсь постоянно

Парсинг контактов групп

Очистка от ботов

Парсинг телефонов и почты (для загрузки в facebook)

Редактированием списков



Методы поиска клиентов для B2B

Таргетинг по профессиям, должностям, месту работы: директор, руководитель, владелец, глава, предприниматель, собственник, управляющий, начальник, генеральный, коммерческий, основатель, бизнесмен и т.д.

Авторизации профильных площадок

Геолокационный на бизнес-центры и близлежащие районы (сегментировать по цене?)

Посетители бизнес-встреч и конференций

Контакты (админы) групп



Подарок для всех, кто выдержал

1000 руб. на баланс проекта в Callibri по промокоду: **SOFPP**

Как воспользоваться:

1. Оставить заявку на сайте [Callibri.ru](https://callibri.ru)
2. Подключить МультиТрекинг или МультиЧат
3. Активировать код в созданном кабинете
4. \(\bar{\nabla}\bar{\quad}\)/



Всем спасибо:)



Вопросы:

simon.korelin@gmail.com

<http://fb.com/simon.korelin>

https://t.me/simon_korelin

<https://vk.com/semacopyright>