МАРКЕТИНГ

Таблица диагностики таргета

Инструмент: Диагностика таргета по CTR

3 цифры из рекламного кабинета показывают, что сломано: аудитория, хук или обещание

ВРЕМЯ
1 час на разбор, 30 минут каждые 2 недели

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Данные за 14-30 дней, симптом из справочника, правка и дата. Через 2 недели новые цифры рядом.

1 Пороги

Средний CTR за 3 месяца, %

Средняя цена клика, ₸

Допустимая цена заявки, ₸

Период выгрузки

2 Объявления

серые строки: пример заполнения

Объявление	Расход, ₸	Показы	CTR, %	Клик, ₸	Заявки	Заявки/клики, %	Симптом	Правка
Ролик «Кухня за 290 000»	210 000	52 000	2,8	144	9	0,6	Высокий CTR, мало заявок	Цена в креативе как на сайте

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Справочник симптомов

серые строки: пример заполнения

Симптом	Где проблема	Что делать
Высокий CTR, низкая конверсия	Обещание не совпадает с посадкой	Выровнять цену, оффер, картинку
Низкий CTR	Аудитория	Сузить интересы, похожие по базе
Дорогой клик, мало показов	Слабый хук	3 новых начала ролика

4 Журнал правок: дата, что изменили, результат через 2 недели

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- CTR объявления против среднего за 3 месяца
- Заявки / клики: от 3% для услуг с замером
- Цена заявки: не выше порога от маржи
- Цена клиента: расход / договоры раз в месяц

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба