

Как получать больше качественных заявок

с помощью лид-форм



Несколько организационных моментов:

- 1 **Запись эфира будет:** мы пришлем ее в рассылке после эфира
- 2 **Презентация тоже будет доступна:** мы пришлем ее в рассылке после эфира
- 3 **Свои вопросы пишите в чат трансляции:** команда все их собирает и в конце мы оставим время на ответы
- 4 **Всем, кто будет смотреть эфиры онлайн и по итогам пройдет тестирование будет доступен промо-код на VK Рекламу**

Темы

Как привлечь целевую аудиторию 01
с помощью лид-форм

Как правильно составить текст 02
для лид-формы

Как получать заявки из лид-форм, 03
если связка уже «выгорела»

Рекомендации по оптимизации 04
рекламных компаний с лид-формами



Подготовительный этап



**Самое первое,
что нам необходимо,**
не касается рекламного
кабинета



**Изначально критично
важно** определить
возможности обработки
лидов со стороны
клиента

Подготовительный этап

Понять, подходит ли изначально такой способ получения заявок для клиента, и на "берегу" рассказать возможные плюсы и минусы при работе с лид-формами



Задать вопросы



.....
Каким способом он будет получать заявки
(срт, почта, личные сообщения)



.....
Узнать, кто и как будет обрабатывать заявки, обозначить важность наличия компетенций у данного сотрудника

Подготовительный этап



Получить обратную связь от сотрудника, который будет заниматься обработкой заявок:

01

Привычный способ взаимодействия с входящими лидами

(звонки, сообщения в мессенджеры, рассылка и т.п.)

02

По каким офферам чаще всего идут лиды?

03

Какие дополнительные вопросы ему необходимо знать перед тем, как связаться с лидом?

Подготовительный этап



Обозначить важность скорости обработки поступившей заявки

(если лид не выбрал время для связи)

Лучший скрипт продаж — это скорость ответа на заявку

Подготовительный этап



Сделать



чат для обратной
связи по лидам

ЛИБО



онлайн
табличку

Подготовительный этап



В целом, очень часто получается вот так!

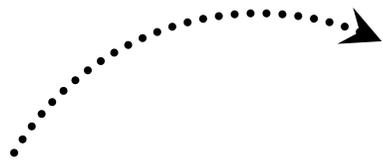
Как ты думаешь будут работать с твоими лидами



Подготовительный этап



*Как это происходит
на самом деле*



Вроде готовы

Еще раз тезисно, перед началом работы просим от клиента информацию:

01

Каким способом он будет получать заявки
(срт, почта, личные сообщения)

⋮

02

Кто и как будет обрабатывать заявки,
обозначить важность наличия компетенций
у данного сотрудника

⋮

03

Получить обратную связь от сотрудника,
который будет заниматься обработкой заявок

⋮

04

Обозначить важность скорости обработки
поступившей заявки
(если лид не выбрал время для связи)

⋮

05

Сделать чат для обратной связи по лидам,
либо онлайн табличку

Создание лид-формы

При переходе в нашу лид-форму, человек должен четко понимать:



Кто мы такие?



Что мы предлагаем?



Что ему нужно сделать?

Новая лид-форма

1 Оформление — 2 Вопросы — 3 Результат — 4 Настройки

Название лид-формы *

Лид-форма 2024-11-07

Создать лендинг [new](#)

Опишите преимущества предложения в лендинге, чтобы побудить клиентов оставить заявку. Нажав на рекламу, они попадут на лендинг. Лендинг приведет на страницу с лид-формой. [Подробнее](#)

Первый экран формы ⓘ

Компактный Больше текста Лид-магнит

Логотип *

+ Загрузить логотип

Минимум 256x256px - JPEG, PNG или GIF

Название компании (организации) * 0 / 30

Название компании

Заголовок * 0 / 50

Текст заголовка

Длинное описание (не более 2 переносов строк подряд) * 0 / 350

Расскажите о вашем предложении

Отмена Продолжить

Название компании

Заголовок

Введите свои контактные данные

Введите имя

+ | | | | |

Отправить

Нажимая кнопку «Отправить», вы даете свое согласие на обработку персональных данных

Внешний вид опроса может отличаться от примера в предпросмотре

Создание лид-формы

Разберем одну из самых часто
используемых форм

расчет стоимости

- Кухни
- Ремонт
- Мебели
- Машины
- Какой-либо услуги

НЕ ВАЖНО

Создание лид-формы



В шапке формы обязательно

прописываем заголовок, относящийся к основному офферу

либо либо ваше супер-предложение

*В нашем случае это
«Расчет стоимости ремонта»*

.....
** Кстати, кто-то до сих пор не использует эмодзи в лид-формах. Они запрещены в креативах, но в лид формах — работают*

Дизайн и ремонт «под ключ»

**✓ УЗНАЙТЕ ЦЕНУ
ДИЗАЙНА+РЕМОНТА
"ПОД КЛЮЧ" в Ишиме**



Создание лид-формы

Дизайн и ремонт «под ключ»

 **УЗНАЙТЕ ЦЕНУ
ДИЗАЙНА+РЕМОНТА
"ПОД КЛЮЧ" в Ишиме**



В названии



компании в нашем случае
вновь дублируем то, чем мы
занимаемся



прописали основной посыл РК
четко и понятно с названием
города



добавили лого

Создание лид-формы



.....

И не забывайте про верхнюю
шапку лид-формы

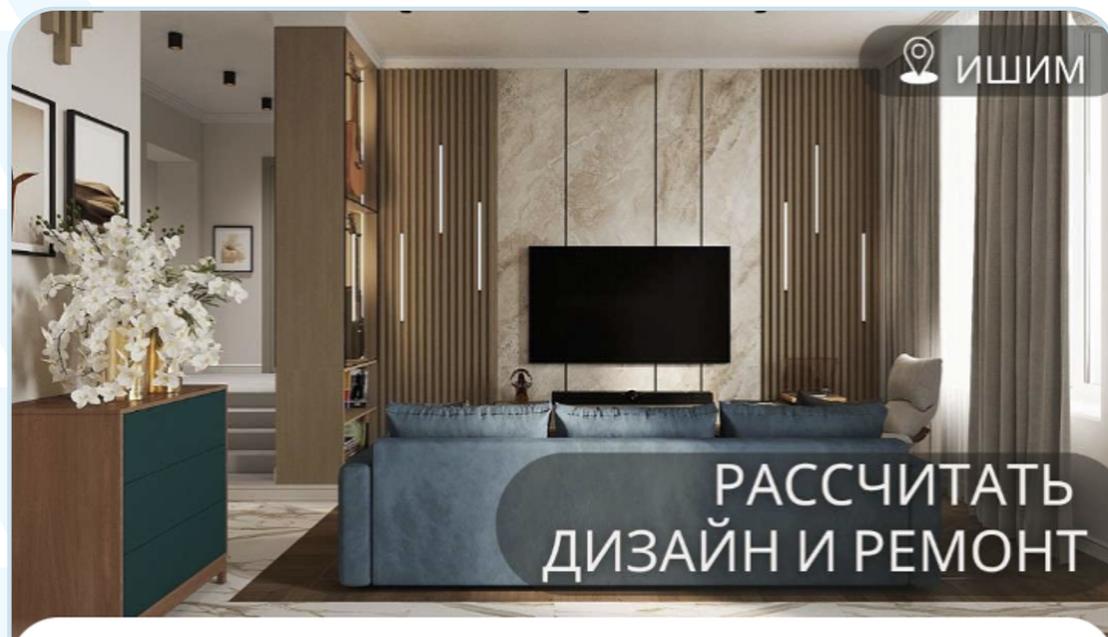
красивая картинка



что мы тут делаем



где мы это делаем



Дизайн и ремонт «под ключ»

 **УЗНАЙТЕ ЦЕНУ
ДИЗАЙНА+РЕМОНТА
"ПОД КЛЮЧ" в Ишиме**



Создание лид-формы

✘ Не всегда будет красиво,
эстетично и лаконично!

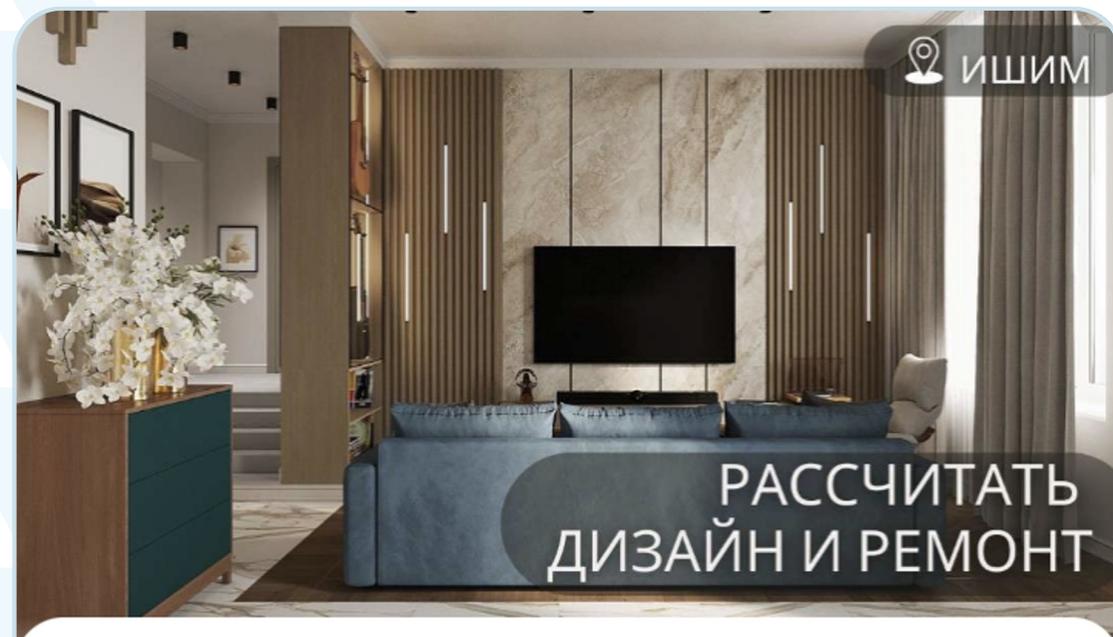
Красота бизнеса
в его эффективности!

И очень-очень часто

самые нелепые креативы и текста дают
результат кратно выше

чем

вылизанные дизайнерские картинки
и исправленные копирайтерами текста



Дизайн и ремонт «под ключ»

✓ **УЗНАЙТЕ ЦЕНУ
ДИЗАЙНА+РЕМОНТА
"ПОД КЛЮЧ" в Ишиме**



Создание лид-формы

Возвращаемся к одному
из предыдущих слайдов,
для написания текста
лид-формы

Кто мы такие? ?

Что мы предлагаем? ?

Что ему нужно сделать? ?

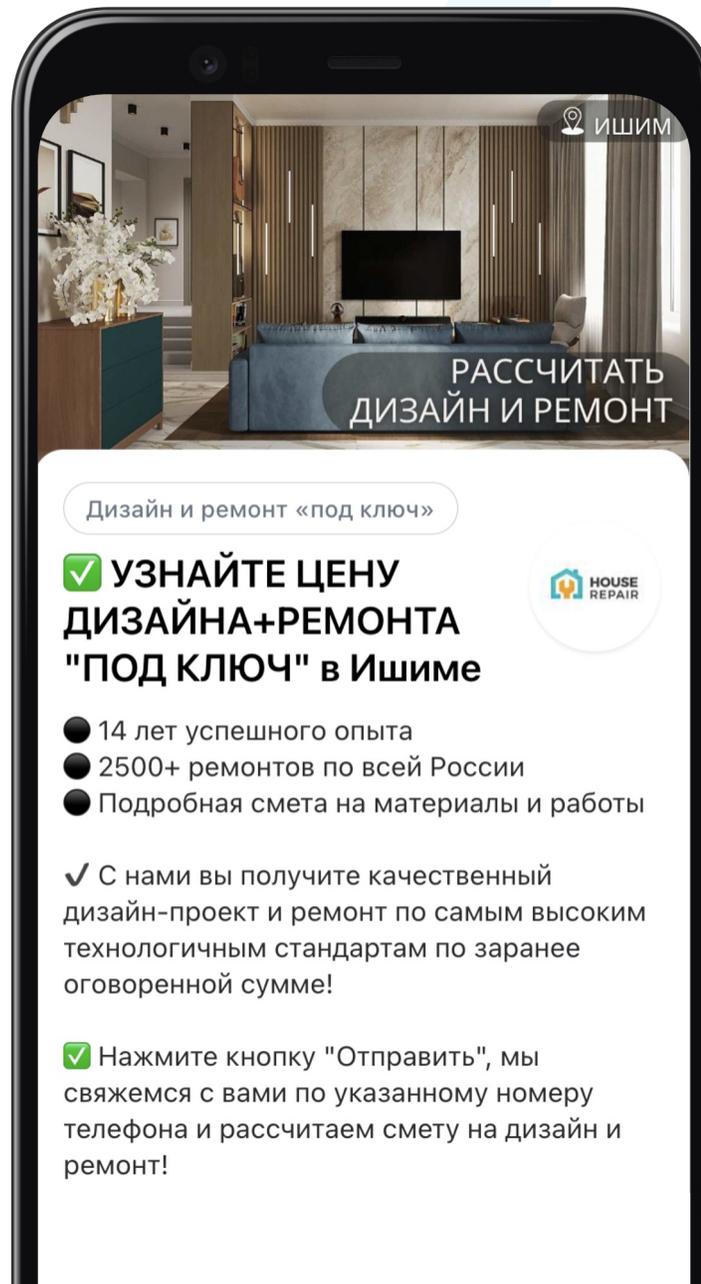
Создание лид-формы

Пример готовой формы,
которую видит человек

*Кстати, это реальная рабочая
связка обкатанная годами
на нескольких городах*



.....
Можете забирать в работу



Создание лид-формы



Пример того,
как лучше **не делать**
формы

**особенно, если работаете
не в ЭКОНОМ сегменте*

ООО "ИНСТКОМУНАЛСТРОЙ"

Живете в Ишиме? Мы сделаем вам ремонт качественно!

Узнайте подробнее, сколько стоит ваш ремонт!
Бесплатный замер!
Всё делаем в срок
В нашей группе вконтакте смотрите наши работы.

Введите свои контактные данные

Введите имя

+ | () _ - _

Отправить

Нажимая кнопку «Отправить», вы даете свое согласие на обработку персональных данных

Ремонтная бригада "Фитиль"

Сделаем по вашим запросам быстро, качественно

Делаем ремонт любой сложности, успеваем в срок, недорого. Индивидуальный подход! Звоните!

Введите свои контактные данные

Введите имя

+ | () _ - _

Отправить

Нажимая кнопку «Отправить», вы даете свое согласие на обработку персональных данных

Создание лид-формы

Далее 

в форму добавим
дополнительные вопросы,
чтобы люди просто так
не тыкали на кнопки

Вопросы

помогут нам отсеять какой-то процент
ошибочных отправок формы

И
упростят коммуникацию отдела продаж
или менеджера с лидом при первичной
коммуникации



Создание лид-формы

Где планируете делать ремонт?

- Новостройка
- Вторичка
- Частный дом

Вам нужен дизайн проект, ремонт или всё "под ключ"?

- Дизайн-проект
- Дизайн-проект и ремонт
- Всё "под ключ"

Площадь помещения (квартиры, дома)?

- от 50м² до 75м²
- от 75м² до 100м²
- от 100м² до 150м²
- от 150м² и более

Когда планируете делать ремонт?

- В ближайшее время
- Зимой
- Весной
- Осенью

В нашем случае отдел продаж просил ответить на данные вопросы, чтобы

КЛАССИФИЦИРОВАТЬ ЛИДЫ

Одним из важных моментов здесь является м²

так как они не делают дешевые ремонты и отсекают маленькие квартиры

Создание лид-формы



Форма готова

Переходим к самой рекламной
кампании на основании
созданной нами лид-формы

Создание рекламной компании с лид-формой

Креатив должен быть



-
- привлекательным
- вписывающимся во все места размещения, в которых мы планируем показывать рекламу

*А также содержать ответы
на потребности, страхи
и желания нашей ЦА*

Создание рекламной компании с лид-формой

Не дробим бюджет по мелочам!

Пример

3000₽ в рамках небольшого
суточный бюджет Российского города
до миллиона человек

Не нужно делать 10 групп объявлений, по 5 креативов в каждой и выделять на группу по 300₽



Создание рекламной компании с лид-формой



Выключаем

оптимизацию на уровне компании



Начинаем

с оптимизации на уровне групп объявлений

Каждая группа получит бюджет в равной степени относительно суточного бюджета, а не будет распределять его на уровне каких-то своих внутренних алгоритмов



Создание рекламной компании с лид-формой

Берем для старта
3 группы

*условно;
внутри каждой группы
не более 3 креативов*

1000₽

ключевые
запросы

креатив

креатив

креатив

1000₽

интересы

креатив

креатив

креатив

1000₽

интересы

креатив

креатив

креатив

Так РК будет чувствовать себя более-менее хорошо в аукционе

Создание рекламной компании с лид-формой



Локацию

лучше выбирать
из списков городов
и областей



Супер-гео

(гео точки)
часто приводят лиды
из других городов

Выбор аудиторий

Небольшие наблюдения по аудиториям:



Самые очевидные аудитории

(ключи, активная у конкурентов, прямые интересы)
очень часто не самые подходящие



Широкие аудитории

хорошо работают на длинных временных интервалах



LAL по номерам клиентов

довольно часто очень хорошо работает
(по крайней мере в пределах города)



Интересы

«Бизнес» и «Красота и уход за собой»
качественно отрабатывают с лид-формами
в совершенно разных нишах

Создание рекламной компании с лид-формой



С исключениями аудитории

тоже понятно — убираем все
ненужные нам аудитории
(клиентов, подписчиков и т.п.)

Создание рекламной компании с лид-формой

Места размещения



Как бы нам не говорили, что необходимо выбирать автоматические места размещения, по факту, это не так



Самые рабочие места размещения с лид-формами



Лента ВК



Лента ОК



ВК Клипы

В остальных местах дешевый клик — но цена конверсии либо супер выше по цене, либо вообще отсутствует

Создание рекламной компании с лид-формой



Загружаем
креатив



Добавляем
текст

на **220**

символов ориентируемся,
если размещаемся в лентах
новостей

В 90

можно добавить любой текст, он не будет
показываться

Создание рекламной компании с лид-формой

Пример креатива в связке с составленной нами лид-формой



Взяты реальные фото клиента: до и после ремонта

Логотип * ?

Заменить

Заголовок * ? 34 / 40

Дизайн и ремонт «под ключ» в Ишиме

Короткое описание * ? 76 / 90

Узнайте стоимость дизайн-проекта с ремонтом "под ключ" в Ишиме прямо сейчас!

Текст рядом с кнопкой * ? 19 / 30

Узнайте стоимость »

Длинное описание * ? 136 / 220

Узнайте стоимость дизайн-проекта с ремонтом "Под ключ" в Ишиме с помощью нашего онлайн-калькулятора прямо сейчас!

Жмите кнопку "Узнать"

Надпись на кнопке *

Узнать

Предпросмотр

Запись ? Полноэкранный блок ?

Дизайн и ремонт «под ключ» в И...
Реклама · 0+

Узнайте стоимость дизайн-проекта с ремонтом "под ключ" в Ишиме прямо сейчас!

Узнайте стоимость » Узнать

Внешний вид объявления может незначительно отличаться от примера в предпросмотре

Посмотреть на площадке

Выбор мест размещения



Начинайте

всегда с Ленты новостей ВК

самый сок там



Когда

увидите выгорание связи

+ в эту же группу добавляйте размещение в ВК Клипы

Если позволяет бюджет

отделяйте самую рабочую группу объявлений



выставляйте только Ленту новостей ОК для теста площадки

(очень часто цена лида ниже, особенно в РК связанных со строительством, ремонтами и недвижимостью)



Одноклассники не умерли, там кратно меньше аудитории, но качественные лиды там есть и не мало

Оптимизация



Первое, на что можно
обратить внимание

Переходим в статистику
РК и смотрим раздел

демография

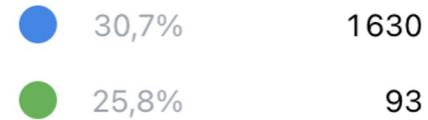


Обращаем внимание
на цену лида



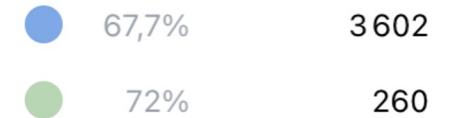
Видим, что лид от женской
аудитории дешевле

Все мужчины

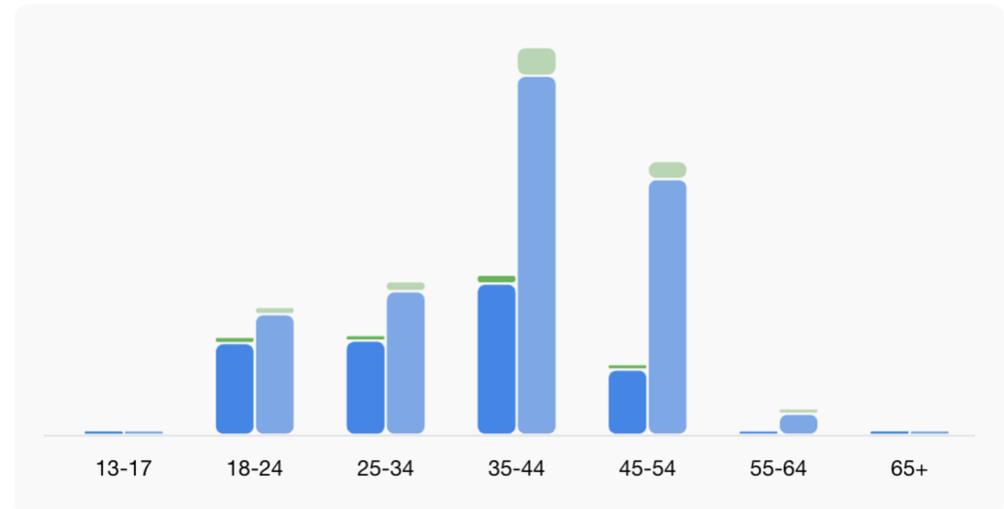


Цена за результат
553,55 ₽

Все женщины



Цена за результат
448,45 ₽



Оптимизация

Переходим в табличку или список лидов с обратной связью

Если **мужчины** по качеству лидов проседают



делаем дубль данного объявления, но уже чисто на **женскую** аудиторию

.....
запускаем параллельно действующей связке, наблюдаем

2-3 ДНЯ

*Как только цена лида сравнялась или стала ниже на протяжении нескольких дней, можно **выключать первую связку***



Оптимизация



Второе, на что следует
обратить внимание

Статистика по ключевым
запросам *(если используется
аудитория ключей)*

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
дизайн интерьера	38	958,50 Р	36 422,96 Р
дизайн проект	12	1 109,89 Р	13 318,67 Р
дома интерьер	7	1 578,08 Р	11 046,55 Р
ремонт под ключ	6	1 351,88 Р	8 111,29 Р
ремонт квартира	4	1 838,07 Р	7 352,27 Р
интерьер кухни	2	966,86 Р	1 933,73 Р
дизайн ремонта	2	370,82 Р	741,65 Р
интерьер кварти...	2	1 658,71 Р	3 317,43 Р
дизайн кухня	1	752,61 Р	752,61 Р
дизайн интерьер...	1	2 817,80 Р	2 817,80 Р

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
современный ди...	1	1 678,52 Р	1 678,52 Р
дизайн ванной	1	1 044,53 Р	1 044,53 Р
дизайн-проект	1	1 128,06 Р	1 128,06 Р
интерьер дизайн...	1	576,98 Р	576,98 Р
дизайн квартира	0	0,00 Р	811,56 Р
заказать ремонт	0	0,00 Р	41,54 Р
кухня лофт	0	0,00 Р	1 833,33 Р
стоимость ремонт	0	0,00 Р	145,07 Р
дом дизайн	0	0,00 Р	2 987,64 Р
дизайн совреме...	0	0,00 Р	13,59 Р

Оптимизация

На основании
этой статистики
мы видим:

- какие ключи самые рабочие
- какие самые дешевые или дорогие
- а какие не приносят лиды, а только расходуют бюджет и от них можно избавиться

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
дизайн интерьера	38	958,50 Р	36 422,96 Р
дизайн проект	12	1 109,89 Р	13 318,67 Р
дома интерьер	7	1 578,08 Р	11 046,55 Р
ремонт под ключ	6	1 351,88 Р	8 111,29 Р
ремонт квартира	4	1 838,07 Р	7 352,27 Р
интерьер кухни	2	966,86 Р	1 933,73 Р
дизайн ремонта	2	370,82 Р	741,65 Р
интерьер кварти...	2	1 658,71 Р	3 317,43 Р
дизайн кухня	1	752,61 Р	752,61 Р
дизайн интерьер...	1	2 817,80 Р	2 817,80 Р

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
современный ди...	1	1 678,52 Р	1 678,52 Р
дизайн ванной	1	1 044,53 Р	1 044,53 Р
дизайн-проект	1	1 128,06 Р	1 128,06 Р
интерьер дизайн...	1	576,98 Р	576,98 Р
дизайн квартира	0	0,00 Р	811,56 Р
заказать ремонт	0	0,00 Р	41,54 Р
кухня лофт	0	0,00 Р	1 833,33 Р
стоимость ремонт	0	0,00 Р	145,07 Р
дом дизайн	0	0,00 Р	2 987,64 Р
дизайн совреме...	0	0,00 Р	13,59 Р

Оптимизация



Делаем дубль
группы с ключами

и собираем аудиторию по тем ключам,
которые приносят оптимальный для нас
результат

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
дизайн интерьера	38	958,50 Р	36 422,96 Р
дизайн проект	12	1 109,89 Р	13 318,67 Р
дома интерьер	7	1 578,08 Р	11 046,55 Р
ремонт под ключ	6	1 351,88 Р	8 111,29 Р
ремонт квартира	4	1 838,07 Р	7 352,27 Р
интерьер кухни	2	966,86 Р	1 933,73 Р
дизайн ремонта	2	370,82 Р	741,65 Р
интерьер кварти...	2	1 658,71 Р	3 317,43 Р
дизайн кухня	1	752,61 Р	752,61 Р
дизайн интерьер...	1	2 817,80 Р	2 817,80 Р

Фраза	Результат ↓	Цена за результат, Р	Потрачено, Р
современный ди...	1	1 678,52 Р	1 678,52 Р
дизайн ванной	1	1 044,53 Р	1 044,53 Р
дизайн-проект	1	1 128,06 Р	1 128,06 Р
интерьер дизайн...	1	576,98 Р	576,98 Р
дизайн квартира	0	0,00 Р	811,56 Р
заказать ремонт	0	0,00 Р	41,54 Р
кухня лофт	0	0,00 Р	1 833,33 Р
стоимость ремонт	0	0,00 Р	145,07 Р
дом дизайн	0	0,00 Р	2 987,64 Р
дизайн совреме...	0	0,00 Р	13,59 Р

Оптимизация

Если вдруг связка, которая работает

давно и регулярно приносила лиды вдруг резко перестала работать, то есть несколько вариантов оживления:

1



Сначала мы просто делаем дубль этой группы или рекламной компании и запускаем его

В 50% случаев это помогает прожить связке еще какое-то время

Оптимизация

2

Меняем ставку



Снова делаем дубль и переводим на **Предельную ставку**
(если была минимальная)

В предельной
ставке устанавливаем
тот же бюджет

~ **x 3-5**
от целевой цены

выставляем
максимальную
цену лида

Стратегия ставок * ?

Предельная цена

Макс. стоимость конверсии * ?

5 700 Р

Бюджет * ?

759 Р за день

Рекомендуется дневной бюджет, позволяющий получить больше 1 конверсии

Примерно
так

Оптимизация



Если позволяет бюджет

минимальную и предельную ставку можно тестировать в самом начале при запуске РК

.....

и далее уже тестировать аудитории со ставкой, которая лучше обрабатывает

Оптимизация

3

Меняем аудиторию



Делаем дубль РК с совершенно не очевидными аудиториями

Например, для ремонтов выбираем интерес «Бизнес», «Красота и Уход за собой»

Очень часто получаются лиды по цене **ниже**, чем в более казалось бы целевых аудиториях

По качеству лидов ухудшений не замечается (x)

Оптимизация

4

Берём

рекламную компанию
или группу объявлений



нажимаем

редактировать



которая приносила больше
всего качественных целевых
лидов по оптимальной цене

и убираем все настройки,
кроме локации пола
и возраста

Включаем ее снова OFF / ON



Эта компания уже обучена на некотором
количестве полученных лидов

и тем самым мы даем ей больше возможностей
для поиска необходимой аудитории

*не «связывая ей руки» ограничениями по интересам,
ключам или другим аудиториям*

Если лиды не берут трубку и не выходят на связь в мессенджерах



Уберите обязательное заполнение поля «Номер телефона»

и добавьте **вопрос с ответом** в произвольной форме, чтобы человек вручную указал номер телефона перед отправкой формы

Довольно часто бывает, что у человека привязан какой-то старый номер телефона, которого уже не существует, а данный номер автоматически подтягивается в форму

Если лиды не берут трубку и не выходят на связь в мессенджерах

Обязательно укажите 

в завершении текста лид формы, что вы будете звонить или писать по указанному номеру телефона для того, чтобы... *(у каждого свой оффер)*

✓ Жмите кнопку "Отправить", чтобы мы связались с вами по телефону, который вы указали в анкете, для обсуждения и консультации по вашему проекту 🖱

🖱 Нажмите кнопку "Отправить" чтобы мы смогли связаться с вами и отправить смету на ремонт по вашему запросу.

✓ Жмите кнопку "Отправить" и вам позвонит наш менеджер по указанному номеру телефона, чтобы рассказать подробнее о данном предложении 🖱

Примеры

Если лиды не берут трубку и не выходят на связь в мессенджерах



После отправки формы так же продублируйте
в тексте то, что вы будете **звонить** или **писать** чтобы...
(в зависимости от оффера)



Отлично!

Заявка успешно отправлена. Вскоре мы
позвоним вам с номера +79822245458, чтобы
задать уточняющие вопросы для составления
сметы ремонта по вашим параметрам.

Клипы

Обязательно пробуем клипы!

.....



За последние
3 месяца

формат вертикальных видео во многих направлениях дает лиды на порядок **дешевле**, нежели обычные статичные креативы

Но, имеется ввиду не продвижение клипов сообщества, а сами вертикальные видео

С целью заполнения лид-форм просто подгружаем нужное нам вертикальное видео

Места размещения выбираем:
Лента новостей ВК и ВК Клипы

(либо делаем 2 группы на каждое место размещения по отдельности)



ИТОГИ

Для получения качественных заявок с помощью инструмента «Заполнение Лид-форм» нам необходимо:

1

Предварительно обсудить с клиентом: вопрос обработки заявок с его стороны и получение обратной связи

2

Переходя в лид-форму, человек должен четко видеть и понимать: кто мы такие, что предлагаем и что ему нужно сделать?

3

Обязательно прописываем в конце текста формы, что мы свяжемся с человеком и объясняем зачем

ИТОГИ

4

При необходимости добавляем уточняющие вопросы

5

Не дробим бюджет по мелочи, лучше больше дать суточного бюджета и чаще делать новые аудитории и рекламные компании, чем запустить множество групп с минимальными бюджетами

6

Если это возможно, не использовать гео-точки, а выбирать из списка городов

7

Тестируйте не очевидные интересы

8

Самые рабочие места размещения — это Лента ВК, Лента ОК и ВК Клипы

ИТОГИ

9

При оптимизации РК обращайтесь внимание не только на цену лида у той или иной группы, но так же сравнивайте по количеству качественных лидов

10

Если связка перестала приносить лиды, сделайте дубль и скорее всего она снова оживет

11

Если не ожила, поменяйте ставку с Минимальной на Предельную

11

У самой рабочей выгоревшей связки можно убрать все настройки, кроме локации, пола и возраста — это позволит расширить её диапазон поиска аудитории на основании ранее полученных лидов

ИТОГИ



12

Если лиды не берут трубку, не идут на контакт — убираем автозаполнение номера телефона и добавляем поле для ввода номера вручную

13

Обязательно пробуем формат вертикальных видео для Ленты ВК и ВК Клипов



expert.vk.com

Ваши вопросы

