

# 10 критических заблуждений, которые есть у 9 из 10 спецов



✘ Чем больше я сэкономлю бюджет, тем это выгоднее для заказчика

✓ Весь выделенный бюджет должен быть израсходован на 100% таким образом, чтобы привлечь плановое число заявок. Если ты генерируешь заявки в 3 раза дешевле, но на 20% меньше плана, то бизнес потеряет 20% выручки. Нужно делать не много дешевых лидов, а столько, сколько вы договорились

✘ Маркетологу надо быть креативным, изобретать новые подходы и решения

✓ Хороший маркетолог хорошо крадет. Чтобы сделать крутой результат достаточно «снять» воронку у Топ-1 конкурента (креативы, сайты, распределение трафика, скрипты отдела продаж) и добавить в нее сильные стороны твоего бизнеса. Если в твоём регионе конкурента нет, смотри Москву и Питер. Если ты в Москве, смотри Штаты. Всегда найдутся люди умнее и креативнее тебя. Повторение опыта = повторение результата.

✘ При работе с новой нишей надо много «тестить»

✓ Надо уметь гуглить. В интернете тысячи и тысячи готовых кейсов с креативами, статистикой, описанием целевой аудитории и подходами. Изучение 5-6 кейсов по тематике экономит 50% бюджетов на тесты.

✘ Сначала лиды, потом продажи

✓ Если проект не «нулевой» то мы используем простое правило: «Воронка чинится с конца». Настроить конверсию из лида в продажу куда проще на уровне отдела продаж, чем на уровне маркетинга..

✘ Важно считать ROI

✓ ROI — это косвенный маркетинговый показатель, отражающий потенциал для инвестиций в тот или иной канал трафика. Нормальный ROI — это средний ROI по больнице. Чем этот показатель выше, тем больше денег можно вложить в канал. А считать надо прибыль от рекламных усилий, потому что любой маркетинговый канал масштабируется до момента максимальной прибыли с канала

✘ Чем больше лидов, тем лучше

✓ Отделу продаж лиды не нужны. Отдел продаж работает с квалифицированными заявками — лидами с выраженной потребностью, наличием денег и готовностью совершить покупку. Все остальные заявки отправляются «на кладбище» или в «ожидание». Поэтому важно фокусироваться не на лидах, а на кваллидах.

✘ Чем выше кликабельность креативов, тем лучше

✓ В реальности, высокий CTR может не приводить к продажам, потому что объявление привлекает нецелевую аудиторию (текст и картинка критически влияют на адекватность человека, нажимающего на объявление). Трафик-менеджеры должны отслеживать показатель сквозной конверсии по объявлению (CTR x CR) и отключать все остальные креативы, которые не приводят к продажам

✘ Чтобы поднять продажи в 2 раза нужно удвоить трафик (число лидов, конверсию в продажу)

✓ Не надо ничего удваивать. В маркетинге всего 6 показателей критически влияют на прибыль: трафик, конверсия в заявку, коэффициент заявка-продажа, средний чек, затраты на предоставление и число повторных покупок. Оптимизация каждого показателя на 15-20% куда проще, чем удвоение и приводит не к 10-кратному росту прибыли

✘ Чтобы стать хорошим специалистом, нужно круто разбираться в рекламе

✓ Знание и опыт работы с рекламными кабинетами лишь частично влияют на зарплату. Маркетолог должен уметь структурировать рабочий день, обладать высоким навыком коммуникации, быть вовлеченным (предлагать идеи, гипотезы и подходы и самостоятельно их тестировать), знать куда обратиться за помощью в случае сложной ситуации, быть чутким и внимательным к критическим замечаниям.

✘ Специалисту нельзя ошибаться

✓ Ошибаться можно и нужно, потому что только через ошибки приходит опыт. НО! Когда происходит косяк, важно понимать, что на косяк повлияло и как это можно быстро исправить. А еще лучше, когда у специалиста есть готовые тактики, чек-листы и решения, которые можно применить для ниши, в которой он работает.

Автор - глава агентства ConvertMonster Антон Петроченков

Тест-драйв

**ПОПРОБУЙТЕ 10 КУРСОВ БЕСПЛАТНО!**

Получите доступ к самым востребованным курсам Convert Monster и узнайте, какой из них подходит именно вам

- ✓ В каждом тест-драйве от 3 до 12 занятий – у вас сразу сложится мнение о курсе
- ✓ Никаких урезанных версий – длительность занятий такая же, как и на платном курсе
- ✓ Никаких данных вашей карты – действительно бесплатно! 😊



**ПОПРОБОВАТЬ**

