

БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Чек-лист «План первых заявок из интернета за 30 дней»

Приложение к статье «Как привлечь клиентов из интернета небольшому бизнесу». Отмечайте выполненное и возвращайтесь к списку раз в неделю.

Неделя 1. Основа

- ☐ Сформулировано предложение в одну фразу: кому, что и чем лучше альтернатив
- ☐ На главной видно, что вы продаёте, где работаете и как связаться
- ☐ Для каждой основной услуги есть страница с описанием, ценой «от» и формой заявки
- ☐ Телефон, мессенджер и форма доступны на каждой странице
- ☐ Подключён счётчик Яндекс Метрики
- ☐ Настроены цели: заявка из формы, звонок, клик по мессенджеру
- ☐ Цели проверены тестовой отправкой

Неделя 2. Бесплатные каналы

- ☐ Карточка в Яндекс Картах заполнена полностью: адрес, часы, телефон, услуги, фото, сайт
- ☐ Карточка в 2ГИС заполнена и подтверждена
- ☐ Готов текст просьбы об отзыве для клиентов
- ☐ Собрана база контактов клиентов (с их согласия)
- ☐ Определён человек, который отвечает на заявки и отзывы

Неделя 3. Платный канал

- ☐ Выбран один платный канал (обычно поисковая реклама)
- ☐ Определена допустимая цена заявки: сколько вы зарабатываете с клиента × доля заявок, становящихся продажами
- ☐ Получен медиаплан с прогнозом бюджета, кликов и заявок
- ☐ Все ссылки в объявлениях содержат UTM-метки
- ☐ Реклама ведёт на страницу конкретной услуги, а не на главную
- ☐ Определён ежемесячный лимит расходов

Неделя 4. Измерение и решение

- ☐ Посчитано число заявок по каждому каналу
- ☐ Посчитана цена заявки: расходы ÷ заявки
- ☐ Посчитана цена клиента: расходы ÷ клиенты
- ☐ Сравнение с допустимой ценой заявки

- ☐ Решение по каналу: масштабировать / менять / остановить
- ☐ Запланировано подключение SEO, если спрос есть в поиске

Таблица учёта

Канал	Расходы, ₽	Заявки	Цена заявки, ₽	Клиенты	Цена клиента, ₽
Реклама в поиске					
Карты и справочники					
SEO					
Соцсети					
Рекомендации					

Следующий шаг: бесплатный аудит рекламы и консультация — <https://vprioritete.ru/actions/besplatnyj-audit-reklamy/>