БЕСПЛАТНЫЙ МАТЕРИАЛ

Шаблон медиаплана клиники и калькулятор цены записи

Заполните по своим направлениям и принесите на консультацию. Юридические требования к рекламе проверяйте с юристом.

Шаг 1. Направления клиники

Одно направление — одна кампания.

Направление	Средний чек приёма, ₽	Допустимая цена записи, ₽	Кампания (поиск / РСЯ)

Шаг 2. Медиаплан на месяц

Направление	Бюджет, ₽	Цена клика, ₽	Клики	Конверсия в заявку, %	Заявки

Клики = бюджет ÷ цена клика. Заявки = клики × конверсия ÷ 100.

Шаг 3. Калькулятор цены записи

Показатель	Формула	Ваше значение
Цена заявки, ₽	расходы ÷ заявки (формы и звонки)	
Доля записей, %	записи ÷ заявки × 100	
Цена записи, ₽	расходы ÷ записи	
Доля визитов, %	визиты ÷ записи × 100	
Цена визита, ₽	расходы ÷ визиты	

Допустимая цена заявки = допустимая цена записи × доля записей ÷ 100.

Шаг 4. Что подключить до запуска

- [ ] Цели в Метрике: заявка, запись онлайн, звонок
- [ ] Коллтрекинг с привязкой звонков к кампаниям
- [ ] Учёт обращений через виджет и мессенджеры
- [ ] Выгрузка записей и визитов из CRM или медсистемы
- [ ] Список минус-слов по каждому направлению

Шаг 5. Проверка объявлений

- [ ] В объявлении указано конкретное направление, врач или оборудование
- [ ] Нет обещаний результата лечения и гарантий
- [ ] Формулировки проверены юристом клиники
- [ ] Посадочная соответствует объявлению и ведёт на запись

Шаг 6. Вопросы подрядчику

- [ ] Будет ли медиаплан с прогнозом до запуска?
- [ ] Как считается заявка: учитываются ли звонки и виджет?
- [ ] Как подрядчик получит данные о записях и визитах?
- [ ] Что в отчёте: клики или заявки и цена обращения?

Подготовлено агентством «Приоритет», vprioritete.ru. Материал справочный: цифры подставляйте свои.