



УСЛУГИ И УПАКОВКА • ТАРГЕТОЛОГ

КАТАЛОГ УСЛУГ ДЛЯ ТАРГЕТОЛОГА

Перечень разовых и абонентских услуг, цены, сроки, что входит в каждый пакет, рекомендации по продажам и формированию КП

✦ **Для чего нужен этот каталог:** Четкий каталог услуг помогает вам системно продавать, не изобретая каждый раз новое предложение. Клиент видит прозрачный перечень, понимает, за что платит, и быстрее принимает решение. Кроме того, каталог позволяет вам увеличивать средний чек за счет дополнительных услуг и абонентских пакетов. Этот документ - основа для вашего прайс-листа, коммерческого предложения и скриптов продаж.

Каталог разделен на три блока: **разовые услуги, абонентское обслуживание и специализированные пакеты** для разных ниш. Вы можете комбинировать их в зависимости от потребностей клиента.

1. РАЗОВЫЕ УСЛУГИ

Это услуги, которые клиент заказывает однократно. Они идеальны для первого касания и демонстрации вашей экспертизы.

Аудит рекламных кампаний - от 7 000 ₽

- **Что входит:** анализ текущих кампаний (Яндекс.Директ, VK, Telegram), выявление ошибок, рекомендации по улучшению, отчет с цифрами.
- **Срок:** 2-3 рабочих дня.
- **Дополнительно:** экспресс-аудит (за 1 день) - +50% к стоимости.

Настройка рекламной кампании (Яндекс.Директ, VK, Telegram) - от 15 000 ₽

- **Что входит:** анализ целевой аудитории, подбор ключевых слов, создание объявлений, настройка таргетинга, запуск кампании, базовая оптимизация.
- **Срок:** 5-7 рабочих дней.
- **Дополнительно:** срочная настройка (за 2 дня) - +50% к стоимости.

Настройка аналитики и целей - от 10 000 ₽

- **Что входит:** настройка Яндекс.Метрики, Google Analytics, целей, электронной коммерции, создание дашбордов.
- **Срок:** 3-5 рабочих дней.

Консультация по рекламе (1 час) - от 3 000 ₽

- **Что входит:** разбор текущих кампаний, ответы на вопросы, рекомендации по улучшению.
- **Формат:** онлайн (Zoom, Telegram).
- **Дополнительно:** запись консультации - +1 000 ₽.

Разработка стратегии продвижения - от 20 000 ₽

- **Что входит:** анализ рынка и конкурентов, выбор каналов, расчет бюджета, прогноз результатов, план на 3 месяца.
- **Срок:** 7-10 рабочих дней.

Создание рекламных креативов (тексты + баннеры) - от 5 000 ₽ за комплект

- **Что входит:** разработка 3-5 вариантов объявлений (текст + визуал), адаптация под разные площадки.
- **Срок:** 2-3 рабочих дня.
- **Дополнительно:** пакет из 10 креативов - скидка 20%.

Настройка автоворонки (Telegram-бот, чат-бот) - от 15 000 ₽

- **Что входит:** разработка сценария, создание бота, интеграция с CRM,

настройка авторассылок.

- **Срок:** 5-7 рабочих дней.

2. АБОНЕНТСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Это регулярное сопровождение клиента. Абонентка обеспечивает стабильный доход и долгосрочные отношения. Ниже - три тарифа, которые вы можете адаптировать под разные ниши.

Тариф	Что входит	Срок	Цена
Базовый	• Ведение 1 рекламной кампании; • Оптимизация ставок и бюджета; • Еженедельный отчет; • Консультации в чате.	1 месяц	от 25 000 ₽
Стандарт	• Все из Базового; • Ведение 2-3 кампаний; • Создание креативов (5 шт.); • Аналитика и дашборд; • Созвон 1 раз в неделю.	1 месяц	от 40 000 ₽
Премиум	• Все из Стандарта; • Ведение 4-5 кампаний; • Создание креативов (10 шт.); • Настройка автоворонок; • Приоритетная связь 24/7; • Стратегические сессии 1 раз в месяц.	1 месяц	от 60 000 ₽

 **Совет:** На старте предлагайте клиентам **Базовый тариф** как пробный (на 1-3 месяца). Затем, когда клиент оценит результат, переводите его на Стандарт или Премиум.

3. СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПАКЕТЫ ДЛЯ НИШ

Если вы выбрали узкую специализацию, создайте готовые пакеты под

конкретную отрасль. Это повышает конверсию, так как клиент сразу видит, что вы понимаете его специфику.

3.1. Пакет для стоматологий и клиник

"Привлечение пациентов для стоматологии" - от 35 000 ₽/мес

- Настройка Яндекс.Директ (поиск + РСЯ);
- Создание объявлений (5 шт.);
- Настройка аналитики и целей (звонки, заявки);
- Оптимизация под цену лида не выше 500 ₽;
- Еженедельный отчет.

Срок: ежемесячно.

3.2. Пакет для интернет-магазинов

"Реклама для интернет-магазина" - от 40 000 ₽/мес

- Настройка торговых кампаний (Яндекс.Директ);
- Динамический ретаргетинг;
- Настройка электронной коммерции в Метрике;
- Создание креативов (10 шт.);
- Оптимизация ROAS (возврат на рекламу).

Срок: ежемесячно.

3.3. Пакет для онлайн-школ

"Привлечение учеников для онлайн-школы" - от 45 000 ₽/мес

- Настройка рекламы в Яндекс.Директ, VK, Telegram;
- Создание креативов (10 шт.);
- Настройка автоворонки (Telegram-бот);
- Аналитика и отчеты;
- Оптимизация под цену регистрации на вебинар.

Срок: ежемесячно.

3.4. Пакет для локального бизнеса (кофейни, салоны, автосервисы)

"Реклама для локального бизнеса" - от 25 000 ₽/мес

- Настройка таргета VK по геолокации;
- Настройка Яндекс.Директ (поиск);
- Создание креативов (5 шт.);
- Оптимизация под звонки и заявки;
- Еженедельный отчет.

Срок: ежемесячно.

4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ СРЕДНЕГО ЧЕКА)

- **Срочная настройка (за 1-2 дня):** +50% к стоимости.
- **Дополнительный раунд оптимизации:** +10% от стоимости проекта.
- **Создание дополнительных креативов:** от 1 000 ₽ за креатив.
- **Настройка сквозной аналитики:** от 15 000 ₽.
- **Обучение клиента работе с рекламой (1 час):** 3 000 ₽.
- **Разработка лендинга под рекламу:** от 25 000 ₽.
- **Ведение соцсетей (SMM):** от 20 000 ₽/мес.

5. КАК ПРЕЗЕНТОВАТЬ УСЛУГИ КЛИЕНТУ

Используйте следующую структуру при общении с потенциальным клиентом:

1. **Выясните проблему:** "Расскажите, какие задачи вы хотите решить с помощью рекламы? Какой результат ожидаете?"
2. **Уточните детали:** "Какой у вас бюджет на рекламу? Есть ли текущие кампании?"
3. **Предложите решение:** "В вашем случае я рекомендую [услугу/ пакет]. Это стоит [цена] и займет [срок]".

4. **Обоснуйте ценность:** "Это поможет [результат: снизить цену лида, увеличить продажи, привлечь учеников]".
5. **Предложите следующий шаг:** "Давайте начнем с [конкретного действия]. Я вышлю договор и счет".

 **Совет:** Всегда предлагайте клиенту выбор из 2-3 вариантов (разовая услуга, абонентка, пакет). Это повышает вероятность покупки и увеличивает средний чек.

6. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- [] Определена потребность клиента (разовая услуга, абонентка, пакет).
- [] Подобран подходящий тариф или услуга из каталога.
- [] Указана цена и срок.
- [] Описано, что входит в услугу (чтобы не было недопонимания).
- [] Добавлена ценность (какие задачи решаются, какая выгода).
- [] Предложены дополнительные услуги (upsell).
- [] Указаны условия оплаты (предоплата, постоплата).
- [] Приложены реквизиты и контакты.
- [] КП отправлено клиенту и зафиксирован следующий шаг.

 **Важно:** Не занижайте цены, пытаясь привлечь клиента. Дешевые услуги привлекают сложных клиентов, которые требуют много времени и не ценят вашу работу. Лучше держать среднюю цену и предлагать качество.

Документ разработал:

_____ / _____
(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников - Каталог услуг для таргетолога, версия 1.0.
Рекомендуется адаптировать цены и пакеты под свою специализацию и регион.