

Создадим стабильный поток клиентов и увеличим выручку вашего бизнеса

Выстроим комплексную
систему привлечения клиентов
из интернета

Слово основателей маркетингового агентства



“

За 7 лет работы с различными бизнесами: **медицинские клиники, стоматологии, косметологии, фитнес-клубы и онлайн-школы**, мы наблюдали, как предприниматели теряют значительные бюджеты на неэффективную рекламу.

Проблема может скрываться не только в рекламе, но и в других элементах маркетинга, таких как сайт, который не продает из-за недостаточной проработки потребностей клиентов и других стратегически важных моментов.

Мы не просто настраиваем рекламу, а создаем **эффективную связку инструментов и формируем слаженный отдел маркетинга, обеспечивая стабильный поток клиентов.**

Комплексный подход и взаимодействие с другими отделами гарантируют отдачу от каждого рубля, вложенного в рекламу.

Наша цель – обеспечить вас качественным потоком клиентов. Мы ориентированы исключительно на **результат!**

”



Вячеслав Радецкий

Сооснователь агентства Radema

Елена Жиркова

Сооснователь агентства Radema

Выстроим комплексную систему привлечения

Продающий сайт

Задача – как можно больше посетителей оставляют заявку на сайте (совершают целевое действие)

Платный трафик

Задача – приводить как можно больше целевых пользователей на сайт за счет рекламы в Яндекс / Google и социальных сетях

SEO-продвижение

Задача – вывести сайт в ТОП поисковой выдачи в Яндекс и Google (сайт виден на первых страницах поиска)



Обработка заявок с рекламы

Задача – грамотно и максимально эффективно обрабатывать и «дожимать» клиентов, привлеченных с помощью платного трафика отделом продаж компании.

Отдел качества

Задача: Улучшение маркетинговых материалов и повышение эффективности продаж с целью увеличения конверсии и улучшения удовлетворенности клиентов.

SERM

Задача – улучшить репутацию компании в поисковой выдаче, отработать негативные отзывы и наращивать массу позитивных

на 50%

увеличил общую выручку

в 2 раза

уменьшил стоимость лида (CPL)

ТОП-3

в выдаче Яндекс и Google благодаря
SEO-оптимизации

КЕЙС Медицинский центр

Задачи:

- Разработать сайт
- Увеличить количество входящих лидов

За счет чего достиг:

- Создал удобный, конверсионный сайт на Tilda
- Создал и оптимизировал рекламные кампании в Яндекс Директ и социальных сетях (тестировал и выбрал лучшие стратегии, настроил ретаргетинг)
- Провел базовую SEO-оптимизацию сайта
- Создал и вел страницы в социальных сетях (Instagram, VK), закупал рекламу у блогеров, проводил розыгрыши
- Определил эффективные офлайн каналы с необходимой ЦА (фитнес залы, наружная реклама)

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В **2** раза увеличилось
количество лидов

Скрыть график



Столбец: Конверсии ▾

Срез: не выбран ▾

Экспорт



На **3%** увеличилась конверсия сайта
по цели «Позвонить»

Скрыть график



Столбец: Конверсия... ▾

Срез: не выбран ▾

Экспорт



в 2 РАЗА снизилась стоимость лида



ПРИМЕРЫ РЕКЛАМЫ

невролог севастополь

Все Карты Картинки Новости Покупки Ещё Настройки Инструменты

Результатов: примерно 468 000 (0,54 сек.)

Запись к неврологу. | Севастополь Приемлемые цены | docamed.ru

Реклама www.docamed.ru/ ▼ 8 (978) 207-18-08

Частная клиника. Опытные врачи. Европейский уровень. Низкие цены. Запишись! Доступные цены. Сдача анализов.

Гинеколог · Пульманолог · Узи

Запись на прием к гинекологу | г. Севастополь | sevastopol-doctor.ru

Реклама www.sevastopol-doctor.ru/ ▼

Умеренные цены. Ведущие специалисты региона. Современное оснащение и комфорт. Опытные врачи. Современное оборудование. Маммолог. Ведение беременности. УЗИ молочных желез.

Яндекс

анализ крови цена

Поиск Картинки Видео Карты Товары Переводчик Все



Анализ крови в Севастополе. Быстрое получение...

docamed.ru > Анализы-Севастополь

Реклама · Расшифровка **анализа крови**. Консультация и лечение. Звоните и записывайтесь! · Опытные специалисты. Низкие **цены**. Без очередей. Европейский подход

Цены на услуги · Акции · О клинике «Докамед» · Контакты

Контактная информация · +7 (978) 207-XX-XX Показать · будни 8:00-20:00, сб 8:00-18:00 · Севастополь

Есть противопоказания. Посоветуйтесь с врачом.



Сдать анализы крови, цены на гематологические...

invitro.ru > Анализы ★ 5,0

Цены на гематологические **анализы крови** в Москве в медицинской лаборатории Инвитро.

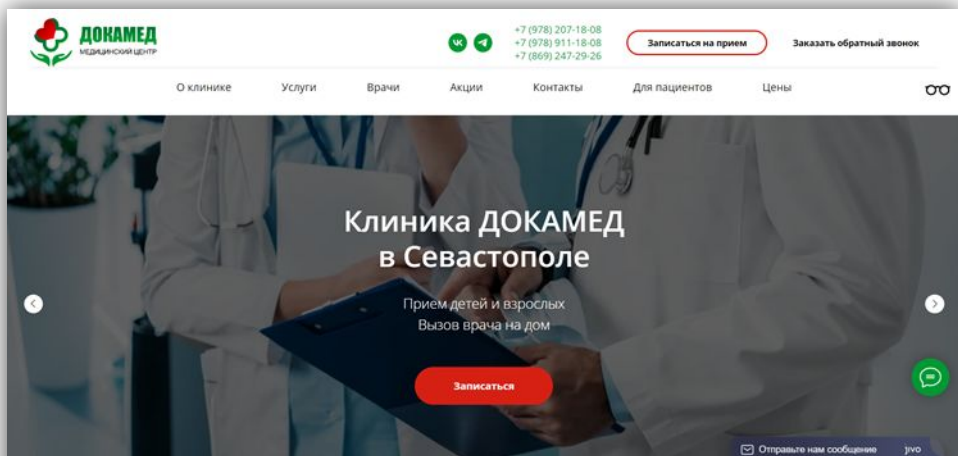
Таблица с расшифровками результатов **анализов** и указанием нормальных значений, описание процедур и подготовки к... Читать ещё



Сдать общий анализ крови (ОАК) в Москве - цена 360 руб.

citilab.ru > moskva/catalog...obshchiy_analiz_krovi...5...

Общий **анализ крови** (CBC/Diff - 5 фракций лейкоцитов) в Москве. Наличие интересующей услуги в конкретном офисе уточняйте по телефону горячей линии. Читать ещё



Наши услуги

Мы рады предложить Вам профессионализм, современные технологии и тепло наших сердец, для того, чтобы сделать Вашу жизнь долгой и качественной!



Прием врачей-специалистов

терапевт, ЛОР, врач общей практики, гинеколог, косметолог, дерматолог, эндокринолог, кардиолог, уролог, онколог, невролог, гастроэнтеролог, пульмонолог.

[Узнать больше —](#)



Все виды анализов

Наша клиника предлагает полный комплекс услуг в области лабораторных исследований на высокоточном оборудовании последнего поколения.

[Узнать больше —](#)



Ультразвуковая диагностика

В нашей клинике «ДОКАМЕД» пациентам предлагаются УЗИ всех органов и систем и эхокардиография (УЗИ сердца и сосудов).

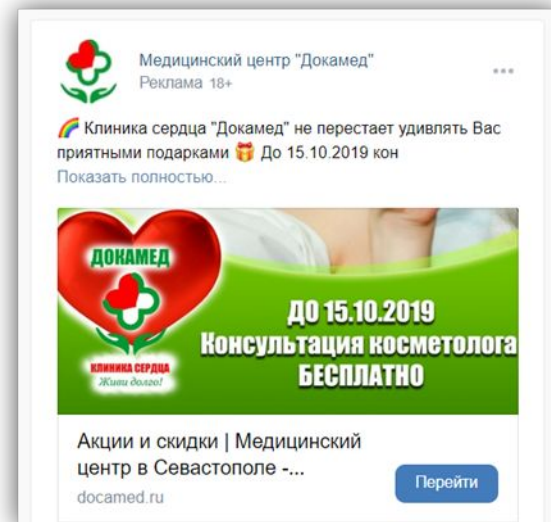
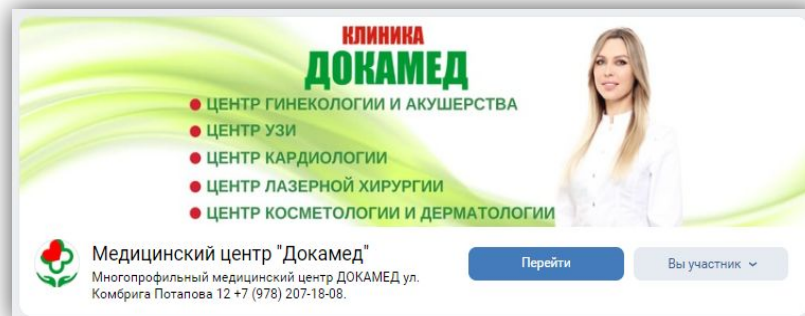
[Узнать больше —](#)



Функциональная диагностика

Велоэргометрия, спирография, СМАД, диагностика, холтеровское мониторирование, суточное мониторирование артериального давления.

[Узнать больше —](#)



ДОКАМЕД – отзыв директора



Отзыв о работе

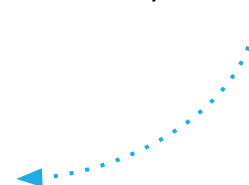
“ За период работы с Вячеславом удалось **увеличить общую выручку** медицинского центра **на 50%**, что превзошло мои ожидания.

Нравится, что **всю маркетинговую стратегию** можно получить **в одном месте.**

Екатерина Леонтьева
Директор многопрофильного
медицинского центра ДОКАМЕД



Нажмите
для просмотра видео



<https://www.youtube.com/watch?v=x-zOxGO5BuU>

в 2 раза

увеличили количество первичных
пациентов с рекламы

на 35%

снизили стоимость заявки (с 2 500 до 1 500 р.)

КЕЙС

Стоматологическая клиника г. Подольск

Задачи:

- Увеличить количество первичных пациентов
- Снизить стоимость конверсии
- Удержать первые позиции показа в поисковой выдаче
- Привлечь наибольшее количество целевого трафика
- Снизить цену клика
- Повысить CTR

За счет чего достигли:

- Созданы отдельные рекламные кампании по каждому виду услуг. Для каждой рекламной кампании выбрана собственная стратегия продвижения.
- Проработано семантическое ядро.
- Настроен ретаргетинг на посетителей сайта.
- Созданы сегменты аудитории на пациентов клиники.
- Настроен мастер кампаний по видам услуг.
- В автоматических кампаниях используем оплату только за целевое действие, что исключает слив бюджета, и обеспечивает только целевой трафик.

Увеличили количество первичных пациентов по рекламе в 2 РАЗА

Группировки		Метрики							
Кампания Яндекс.Директа, Объявление Яндекс.Директа, Условие показа объявления, Поисковая фраза (Директ)		Цель: Отправили форму							
		Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Доход по цели	Целевые посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
☐ Итого и средние		5,73 %	59	48	0	48	2,08 %	1,77	5:13
☒ Имплантация РСЯ/ Аликсма Премиум (N-77575246)		31,7 %	20	19	0	19	0 %	1,21	5:05
☒ ПОИСК Смартфоны (N-74730475)		3,61 %	7	7	0	7	0 %	2,57	6:06
☒ Удаление РСЯ (N-77575338)		7,06 %	10	6	0	6	0 %	2,17	2:50
☒ Лечение РСЯ (N-77575263)		10 %	4	3	0	3	0 %	1	6:35
☒ МК_Ортопедия_ручная (N-78754870)		5,56 %	2	2	0	2	0 %	1	4:15
☒ Поиск от 29-06-2022 (N-75812898)		2,78 %	3	2	0	2	0 %	6,5	11:14
☒ РСЯ Стоматология от 11.08. (N-77465601)		2,41 %	2	2	0	2	0 %	1,5	5:22
☒ Реставрация РСЯ (N-77575328)		2,6 %	3	2	0	2	0 %	1	2:19
☒ МК_Гео запросы (N-78597001)		3,33 %	3	1	0	1	0 %	4	16:13
☒ Ортопедия РСЯ Стоматология от 11.08. (N-77693181)		7,69 %	1	1	0	1	0 %	1	2:41
☒ Поиск Стоматология от 11.08. (N-77693103)		1,82 %	2	1	0	1	0 %	1	4:47
☒ Протезирование РСЯ (N-77575319)		1,72 %	1	1	0	1	100 %	1	0:05
☒ Чистка РСЯ/ПК (N-77929526)		2,22 %	1	1	0	1	0 %	1	4:22

99%

Точность определения, откуда пришел
первичный пациент

2 в раза

снизили стоимость заявки (с 6 000 до 3000 р.)



КЕЙС

Стоматологическая клиника «Мир улыбок» г. Люберцы

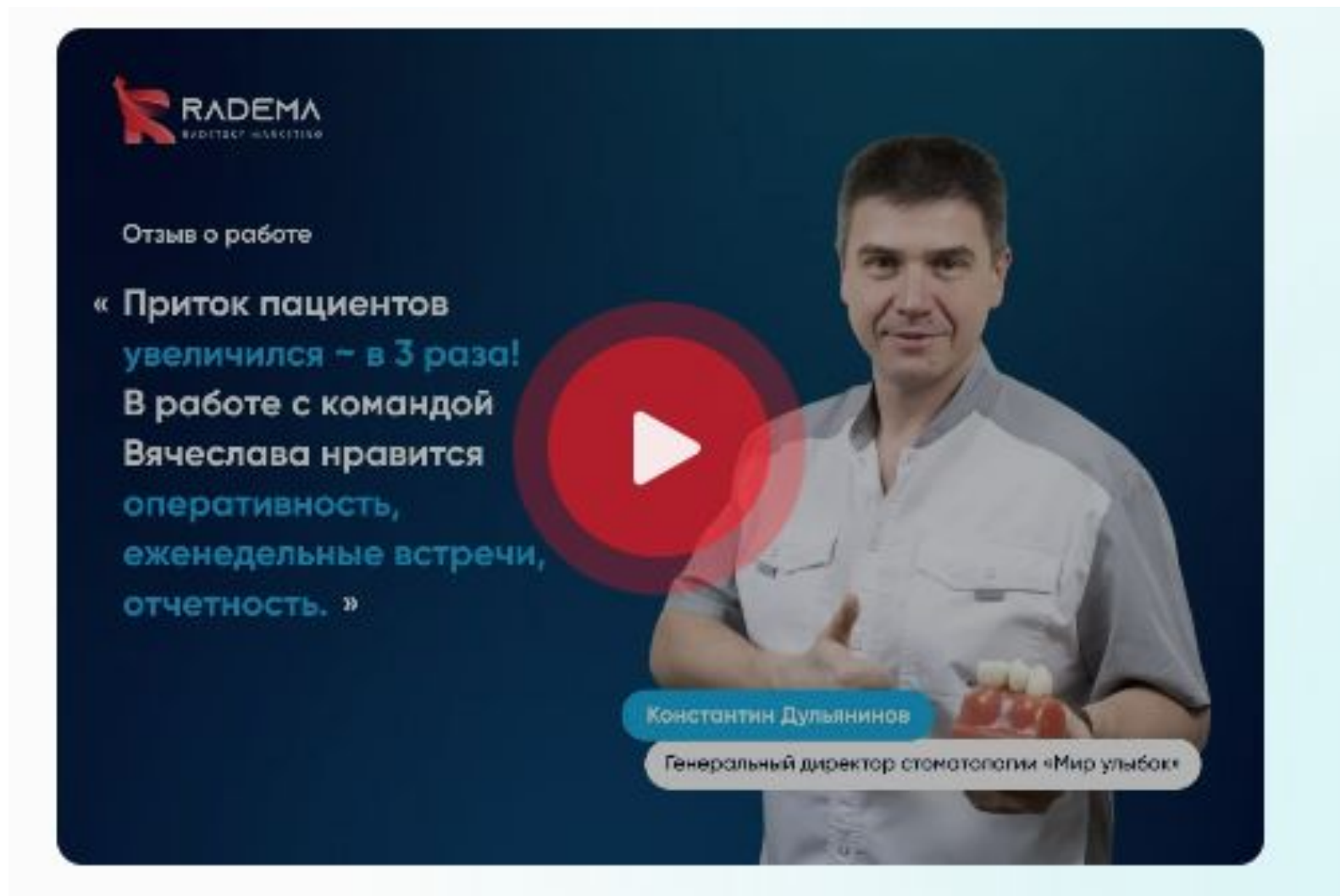
Задачи:

- Настроить прозрачную аналитику, определить, с каких рекламных каналов идут первичные пациенты и какова их стоимость обращения. Куда уходят деньги?
- Увеличить количество первичных пациентов с помощью продвижения в онлайн.

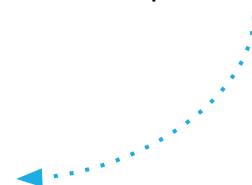
За счет чего достигли:

- Настроили сквозную аналитику Calltouch для сайта
- Подключили статический и динамический коллтрекинг
- Провели интеграцию с Я.Метрика и Я.Директ
- Настроили рекламные кампании в Яндекс Директ по каждому виду из услуг, лучшие кампании масштабировали.
- Вносили правки на посадочные страницы на которые вела реклама, в качестве дополнительной посадки использовали квиз

Мир улыбок – отзыв директора



Нажмите
для просмотра видео



<https://www.youtube.com/watch?v=x-zOxGO5BuU>

Период работы – 2 года
с 2021 года – по настоящее время

99%

Точность определения, откуда пришел
первичный пациент

1700 руб.

СНИЗИЛИ СТОИМОСТЬ КВАЛ ЛИДА НА ИМПЛАНТАЦИЮ (с 10
000 до 1 700 р.)

КЕЙС

Сеть стоматологий г. Москва

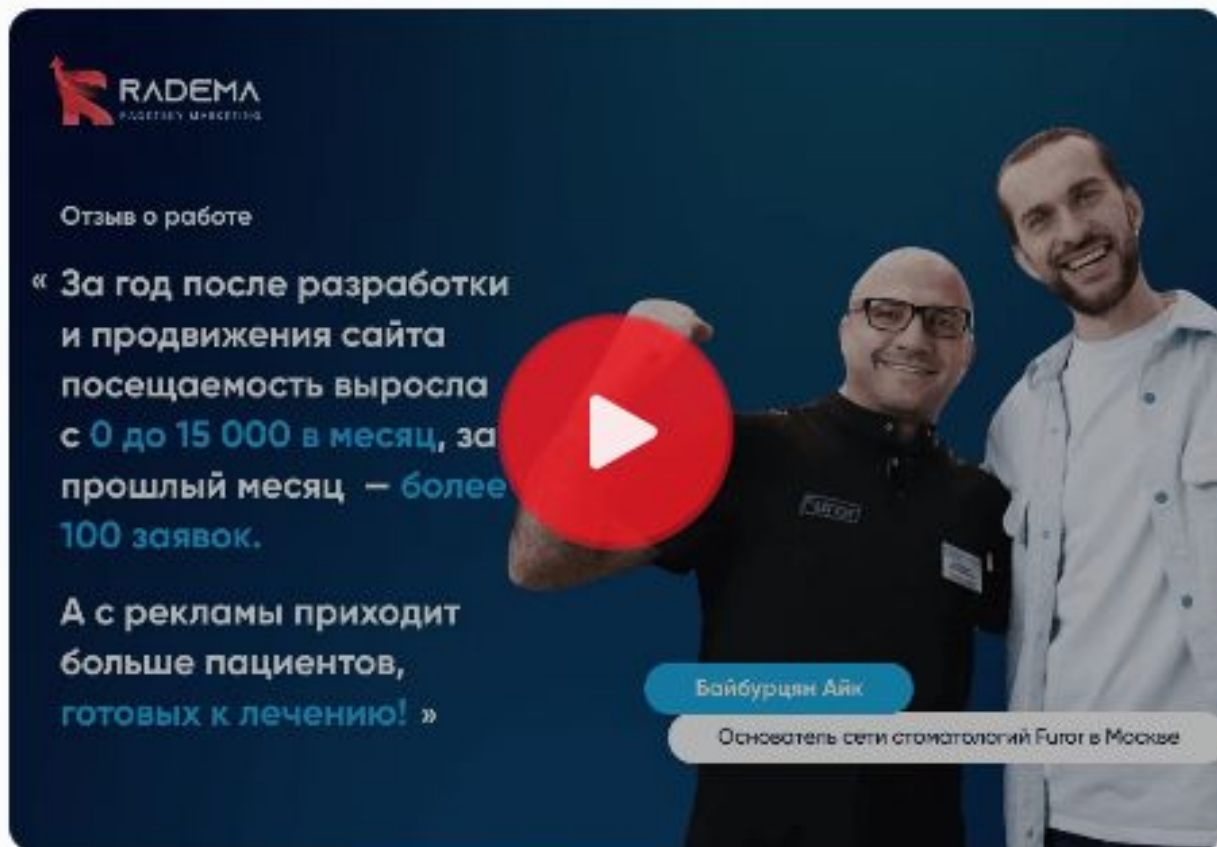
Задачи:

- Настроить прозрачную аналитику, определить, с каких рекламных каналов идут первичные пациенты и какова их стоимость обращения.
- Увеличить количество первичных пациентов с помощью продвижения в Яндекс Директ и ГЕО площадок
- Построить путь клиента с момента обращения до внесения денег в кассу. Понимать эффективность работы отдела продаж, оказать рекомендации по общению с пациентами до подписания договора.

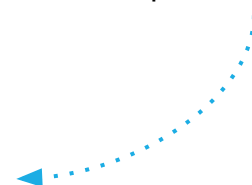
За счет чего достигли:

- Настроили сквозную аналитику Calltouch для сайта
- Подключили статический и динамический коллтрекинг
- Провели интеграцию с Я.Метрика и Я.Директ
- На специально созданную посадочную страницу «Имплантация» настроили рекламные кампании в Яндекс Директ .
- Ведется постоянная доработка сайта для увеличения конверсии сайта лучшие рекламные кампании масштабируются.
- В Power BI реализована воронка от момента денег на рекламу до денег в кассе. С учетом всей жизни клиента

Мир улыбок – отзыв директора



Нажмите
для просмотра видео



в 27 раз

увеличил количество заказов за год

в 4 раза

увеличил конверсию сайта (CR)

в 6 раз

уменьшил стоимость заказа (CPO)

КЕЙС

Интернет-аптека

Задачи:

- разработать маркетинговую стратегию запуска интернет-аптеки Polza.ru
- ежемесячно увеличивать количество заказов с помощью онлайн продвижения
- увеличить конверсию сайта, снижать стоимость привлечения заказа

За счет чего достиг:

- Разработал стратегию онлайн продвижения
- Запустил и оптимизировал рекламных кампании в Яндекс Директ, ВК, My Target
- Запустил SMM-маркетинг
- Запустил CRM-маркетинг
- Увеличил конверсию сайта
- Увеличения посещения сайта, за счет SEO-продвижения

Запустил и оптимизировал рекламные каналы



Факторы успеха. Яндекс Директ



Запустил различные виды рекламных кампаний в Яндекс Директ:

- Текст-графические кампании на поиске
- Динамические кампании
- Товарные кампании
- Смарт-баннеры
- Реклама мобильного приложения
- Графические кампании в сетях
- Ретаргетинговые кампании
- Медийные кампании (на узнаваемость бренда)

Оптимизировал рекламные кампании:

- A/B тестирование объявлений, работа над увеличением CTR
- Работа с корректировками ставок, сегментами аудиторий
- Чистка трафика и работа с минус-словами
- Добавление новых ключевых фраз
- Использование биддера (выведение объявлений на более рентабельные позиции без удорожания показателей)
- Использование различных стратегий рекламных кампаний (ручное управление ставками -> автоматические стратегии)

Факторы успеха



Увеличил конверсию сайта

- Создан более удобный интерфейс (структура страниц, добавление мета-каталога и т.п.)
- Улучшение микроконверсии на каждом из этапов воронки продаж
- Обновлена визуальная концепция

Запустил SMM-маркетинг

- Создана и реализована стратегия запуска и продвижение сообществ ВК, ОК , Телеграм, Я.Дзен
- Настройка и ведение таргетированной рекламы

Запустил CRM-маркетинг

- Осуществление email-рассылок
- Создание и работа с сегментами базы
- Внедрение механик для увеличения конверсии на различных этапах воронки

Увеличения посещения сайта за счет SEO-оптимизации

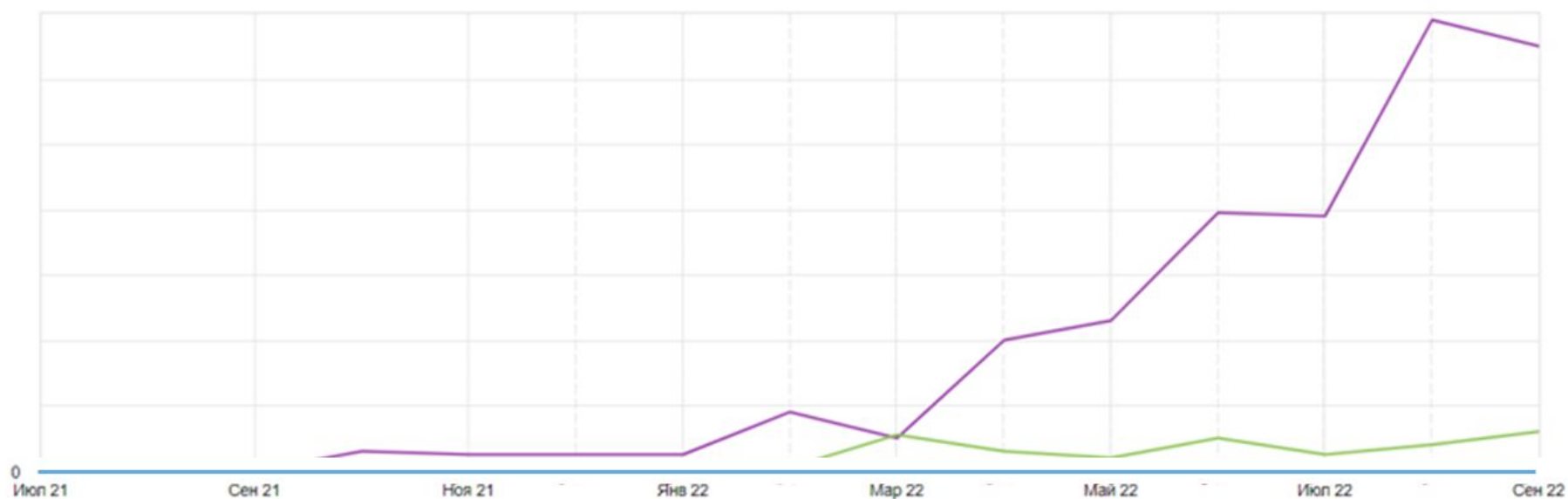
- Внутренняя и внешняя оптимизация, работы со ссылочной массой, постановка задач на доработку программистам

в 27 РАЗ увеличилось количество заказов за год

Достижения цели: «Полный заказ успешно оформлен»

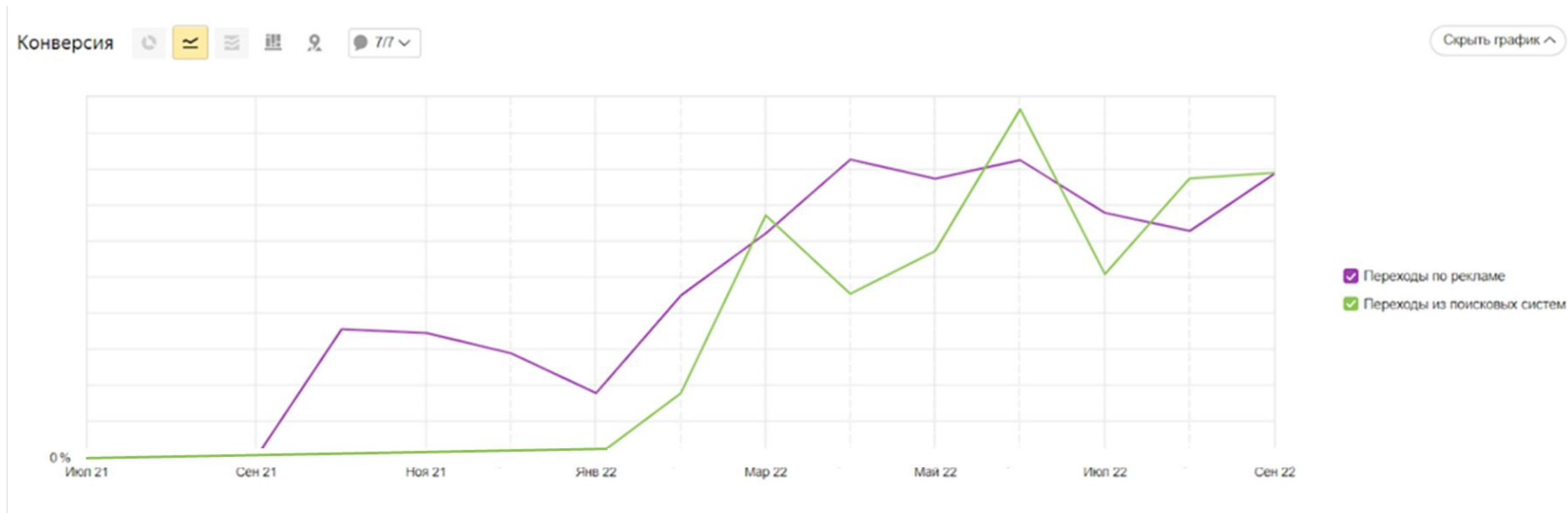


Скрыть график ^

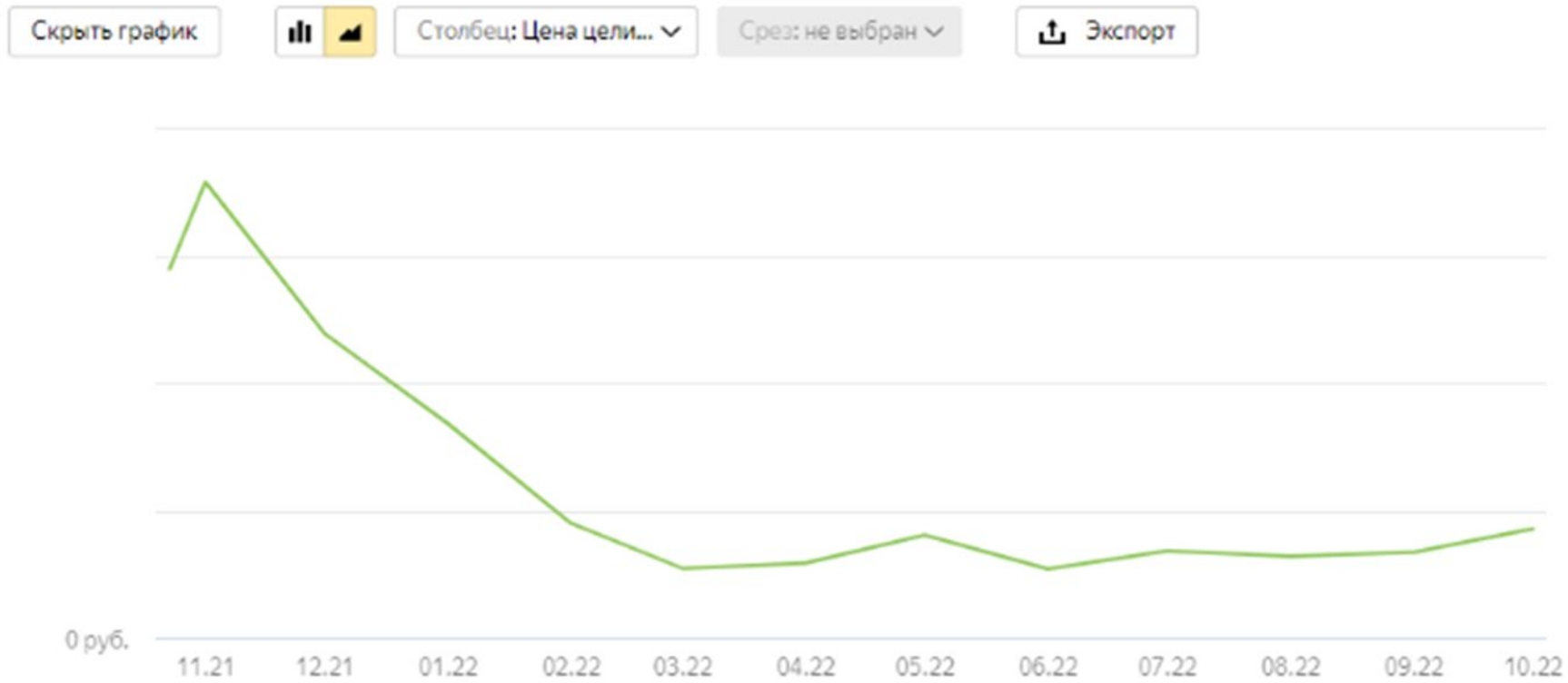


- ☒ Переходы по рекламе
- ☒ Переходы из поисковых систем
- ☒ Переходы по ссылкам на сайтах

в 4 РАЗА увеличилась конверсия сайта



в 6 РАЗ снизилась стоимость заказа



в 2 раза

увеличили приток пациентов

в 2 раза

снизили стоимость лида (до 809 ₽)

КЕЙС

Клиника эстетической косметологии SkinExpert

Задачи:

- Обеспечить стабильный поток заявок на премиальные аппаратные процедуры
- Снизить стоимость привлечения целевого лида (CPL)
- Отделить «мусорный» трафик от реальных пациентов

За счет чего достигли:

- Перевели трафик с общего сайта на отдельные лендинги под каждую услугу (Isoone, Morpheus8) — так собирали только реально заинтересованных.
- Настроили Яндекс.Директ с фокусом на квалификацию лидов, а не на дешевизну клика.
- Удерживали 1-е место в Яндекс.Картах по району — самый дешёвый органический трафик и звонки.

в 2 раза
увеличили приток пациентов

в 10 раз
окупили стоимость рекламы

КЕЙС

Стоматология — имплантация зубов

Задачи:

- Увеличить количество первичных пациентов на имплантацию
- Снизить цену обращения (лида)
- Увеличить доходимость пациентов до клиники

За счет чего достигли:

- Разработали стратегию продвижения на 6 месяцев и посадочную страницу под услугу имплантации.
- Создали рекламные кампании с нуля: ретаргетинг на посетителей сайта, сегменты аудитории клиники.
- Расширили семантику, почистили площадки, протестировали гео показов, настроили мастер кампаний по услугам.

50+

заявок привели за 1 месяц активной
рекламы

1 100 ₽

стоимость заявки на аппаратную косметологию

КЕЙС

Сеть косметологии в Москве

Задачи:

- Увеличить число пациентов на аппаратную косметологию (лазерная биоревитализация)
- Настроить продвижение через Яндекс.Директ на регион Москва

За счет чего достигли:

- Разработали маркетинговую стратегию, опросили пациентов клиники для продающей статьи об услуге.
- Запустили связку «лендинг + продающая статья», разработали сайт-квиз.
- Настроили контекстную рекламу в Яндекс.Директ на косметологию и флебологию.

16

консультаций и договоров

в 2 раза

снизили стоимость консультации

КЕЙС

Клиника пересадки волос А+, Москва

Задачи:

- Увеличить количество первичных пациентов на пересадку волос
- Снизить стоимость квалифицированного лида
- Повысить долю качественных заявок

За счет чего достигли:

- Разработали посадочную страницу об услуге с формой, квизом и подключённым коллтрекингом.
- Скорректировали стоимость процедуры и акцию — выросла доля платёжеспособных пациентов, дошедших до договора.
- Оптимизировали рекламные кампании и протестировали разные форматы креативов.

50+

новых лидов за первый месяц

в 3 раза

увеличили количество обращений

КЕЙС

Сеть салонов оптики «Мои очки»

Задачи:

- Разработать продающий сайт и стратегию продвижения с нуля
- Настроить лидогенерацию для сети салонов (Витебск, Могилёв, Новополоцк)

За счет чего достигли:

- Проанализировали 10 конкурентов и провели опрос клиентов, чтобы выявить УТП салона.
- Спроектировали и разработали сайт: прототип, дизайн, вёрстка и программирование.
- Внедрили маркетинговые инструменты: лид-магнит, квиз, геолокацию салонов, блок отзывов.

89

заявок за первый месяц работы

до 950 ₽

снизили цену заявки

КЕЙС

Стоматология — имплантация «Всё на 4»

Задачи:

- Разработать премиальный продающий сайт с нуля под индивидуальный подход клиники

За счет чего достигли:

- Проанализировали конкурентов и выделили преимущества клиники.
- Написали тексты под премиум-сервис, спроектировали и сверстали адаптивный сайт.
- Настроили аналитику для отслеживания показателей сайта.

509

квалифицированных лидов

979 ₽

цена заявки

КЕЙС

Клиника пластической хирургии, Красноярск

Задачи:

- Продвигать услугу фотоомоложения BBL через Яндекс.Директ
- Обеспечить приток квалифицированных лидов по конкурентной цене

За счет чего достигли:

- Настроили и оптимизировали рекламные кампании в Яндекс.Директ на услугу BBL.
- Провели сегментацию аудитории и протестировали связки объявлений.

343

лида привели

182 ₽

средняя стоимость лида

КЕЙС

Многопрофильная клиника — таргет ВКонтакте

Задачи:

- Настроить таргетированную рекламу ВКонтакте для привлечения пациентов
- Снизить стоимость лида

За счет чего достигли:

- Настроили таргетированные кампании ВКонтакте с сегментацией аудитории по интересам.
- Протестировали креативы и офферы, оптимизировали кампании по стоимости лида.

1 700+

лидов приведено

292 ₽

средняя стоимость лида, +30% конверсия в заявку

КЕЙС

Клиника омоложения лица, г. Улан-Удэ

Задачи:

- Привлечь новых пациентов через таргетированную рекламу
- Снизить стоимость лида и повысить конверсию в заявку

За счет чего достигли:

- Настроили таргетированную рекламу с сегментацией по интересам и геолокации.
- Тестировали креативы и посадочные страницы, оптимизировали воронку заявок.

ХОТИТЕ ТАК ЖЕ? СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ, И МЫ ОБСУДИМ, С ЧЕГО НАЧАТЬ

Вячеслав
Радецкий



8 (917) 545-82-25



@v_radetsky



radema.ads@gmail.com

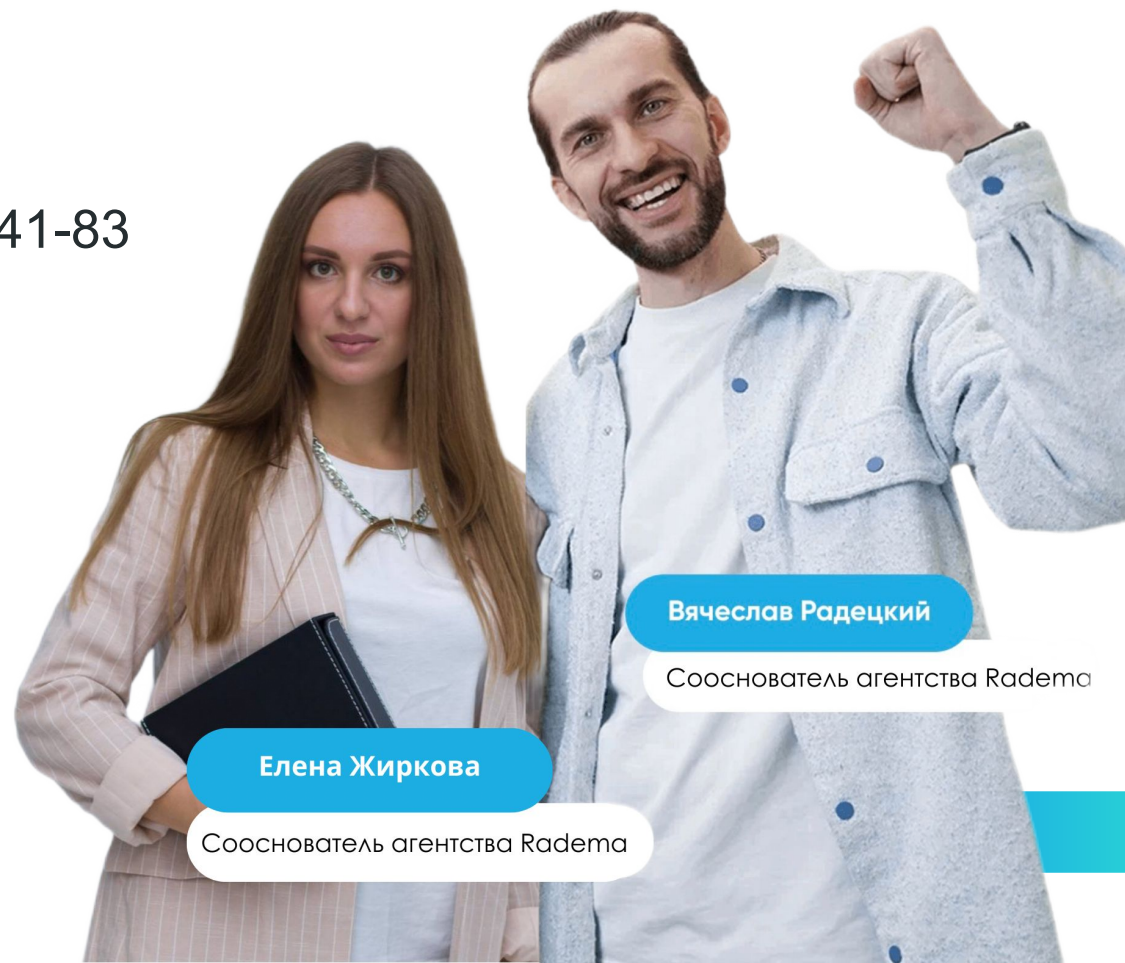
Елена
Жиркова



8 (926) 580-41-83



@helennia



Вячеслав Радецкий

Сооснователь агентства Radema

Елена Жиркова

Сооснователь агентства Radema