

Пакетные решения Click In

Матрица пакетов

Пакет	Бюджет в месяц, до НДС	Что нужно для запуска	Что входит	Что получает клиент	Выгода
1. Start: быстрый запуск (от 3-х рабочих дней)	от 100 тыс. руб.	· короткий бриф: бренд, категория, цель запуска; · список SKU/ссылки на карточки и выбранная площадка; · бюджет, период теста и контакт для согласований; · готовые карточки, наличие товара и доступ к кабинету. Старт: от 3 рабочих дней	· запуск товарных размещений по выбранным SKU; · настройка хештегов / поисковых запросов; · настройка корректной выдачи в категории; · базовая корректировка ставок и лимитов; · краткий отчет по первым результатам.	Быстрый вход в E-com рекламу без долгой подготовки: выбранные SKU начинают получать рекламную поддержку, чаще появляться по релевантным запросам и быстрее собирать первые данные о спросе, кликах и эффективности.	Подходит для первого теста E-com рекламы с минимальным пороговым бюджетом. Ориентир: рост релевантных показов/кликов по продвигаемым SKU на ~10% при налаженной дистрибуции после 1 месяца размещения.
2. SEO Optimization: пост доли в поиске (от 3-х рабочих дней)	от 300 тыс. руб.	· все для пакета Start; · приоритетные поисковые запросы/категории; · текущие карточки, контент и ограничения по бренду; · доступ к актуальной статистике карточек или данным по продажам Старт: от 3-5 рабочих дней при готовых карточках.	· разнообразные товарные размещения; · SEO-оптимизация карточек; · создание Rich-контента на Ozon / рекомендации по контенту; · оценка категории и стратегия размещения с учетом категорийной специфики.	Релевантную выдачу и усиление трафика: площадке: карточки становятся заметнее в поиске, контент лучше объясняет ценность продукта, растет конверсия пользовательского интереса в заказ	Карточка товара становится частью рекламной стратегии, Rich-контент помогает бренду выделиться в категории. Ориентир: +5-15% к продажам продвигаемых SKU и/или снижение DPP на 5-10% после 2 месяцев размещения. Дополнительно - рост доли бренда в поиске на Ozon (по данным Ozon Data)
3. Performance: оптимизация продаж (от 5-и рабочих дней)	от 500 тыс. руб.	· все для пакета SEO Optimization; · данные по прошлым размещениям, продажам и DPP; · приоритетные SKU, маржинальность/ограничения по бюджету; · целевые KPI: продажи, DPP, трафик, CR. Старт: от 5 рабочих дней после аудита вводных.	· запуск и корректировка товарных размещений; · SEO-оптимизация; · углубленный анализ категории и конкурентов; · аудит прошедших размещений; · рекомендации по сплиту и форматам.	Управляемую performance-модель: бюджет перераспределяется в пользу SKU и форматов, которые лучше поддерживают продажи, а ставки, лимиты и сплит корректируются по фактическим данным кампаний и активности категории	Улучшение эффективности расхода, больше управляемости по DPP и продажам за счет оптимального распределения бюджета. Ориентир: снижение DPP на 5-15% и рост продаж на ~10% после 2 месяцев размещения.
4. Brandformance подход: охват + продажи (от 5-и рабочих дней)	от 800 тыс. руб.	· все для пакета Performance; · готовые баннеры/исходники или требования к креативам; · сезонные акценты, промо и коммуникационные ограничения; · согласованный срок размещения и площадки. Старт: от 5-7 рабочих дней после согласования сплита.	· товарные и баннерные/охватные размещения; · SEO-оптимизация; · углубленный анализ категории и конкурентов; · аудит размещений; · конверсионно-охватный сплит по форматам и площадкам.	«Знание + продажи»: баннерные форматы расширяют контакт с аудиторией и усиливают бренд в категории, а товарные размещения подхватывают сформированный интерес и переводят его в переходы, корзины и заказы	Клиент получает не только продажи здесь и сейчас, но и рост видимости бренда в категории. Ориентир: рост показов и знания о бренде по доступным данным площадок; +10-15% к продажам после 2 месяцев размещения при достаточной дистрибуции и наличии спроса.

Пакет	Бюджет в месяц, до НДС	Что нужно для запуска	Что входит	Что получает клиент	Выгода
5. Always-on + Brandformance: постоянное присутствие охвата + продажи (от 7-и рабочих дней)	от 1 млн руб.	• все для пакета Brandformance; • календарь промо/сезонности и регулярные обновления по SKU; • пул креативов или возможность их оперативной адаптации; • ответственный со стороны клиента для быстрых согласований. Старт: от 7 рабочих дней после подготовки материалов.	• товарные и баннерные размещения в формате always-on; • оптимизация креативов под события и сезон; • SEO-оптимизация; • аудит прошедших размещений; • категорийная и конкурентная аналитика; • аудит креативов и рекомендации; • тестирование таргетов.	Постоянное присутствие бренда в категории без провалов между периодами запусков: охватные и товарные форматы работают вместе, креативы адаптируются под сезон и акции, а кампания регулярно оптимизируется по CTR, CR, DPP и продажам	Пакет помогает уйти от разовых запусков к системному росту продаж и brand awareness. Ориентир: более стабильная динамика продаж, снижение волатильности DPP, рост CTR/CR форматов на 2-3%; +10-15% к продажам после 2 месяцев размещения.
6. Always-on + Brandformance + Competitors analysis: постоянное присутствие охвата + продажи + анализ конкурентов (от 7-и рабочих дней)	от 3 млн руб.	• все для пакета Always-on; • список ключевых конкурентов и приоритетных категорий; • доступные данные по прошлым кампаниям/категории; • согласование индивидуальных таргетов и формата конкурентного отчета. Старт: от 7–10 рабочих дней после сбора вводных.	• always-on размещения в brandformance-подходе; • конверсионно-охватный сплит по категориям, площадкам и форматам; • оптимизация креативов под события и сезон + аудит креативов; • SEO-оптимизация; • индивидуально собираемые таргеты по конкурентам/категории/ЦА на Ozon; • ежемесячный скрин-отчет по конкурентам; • ежеквартальный competitive analysis с эстимацией инвестиций конкурентов в E-com.	Систему управления позицией бренда в категории: always-on поддерживает продажи и знание, кастомные таргеты точнее собирают аудиторию, а мониторинг конкурентов помогает быстрее усиливать сплит, креативы и форматы	Подходит брендам, которым важно не только запускать рекламу, но и усиливать позицию в категории в сравнении с конкурентами. Ориентир: рост и удержание KPI по продажам; оптимизация CPM, CR и DPP по итогам регулярных размещений и совмещения товарных РК с баннерными форматами, релевантными для категории.

Click Out пакетные решения для клиентов:

Матрица пакетов

Пакет	Бюджет в месяц, до НДС	Что нужно для запуска	Что входит	Что получает клиент	Выгода
1. Пакет «Старт» Быстрый и безопасный вход в рекламу на маркетплейсе	360 тыс. руб.	Короткий бриф*, готовые креативы Старт: от 3 рабочих дней после согласования медиа плана *Расскажите о своем продукте, о вашей ЦА, дайте ссылку на сайт	Площадки: Ozon Таргетинги: только гео РФ + пол + возраст + категории 1 и 2 уровня Формат: статичные (баннер на главной, нативный баннер)	Мгновенный запуск: Старт кампании точно по брифу в кратчайшие сроки - Доступ к «чистой» аудитории Ozon: минимальное количество фрода - Гибкое управление: Оперативная корректировка настроек и оптимизация кампании в режиме реального времени	Подходит для первого теста E-com рекламы с минимальным пороговым бюджетом. Попадание в точечную аудиторию Получение широких охватов Полная воронка при 1 размещении
2. Пакет «Миддл» Рост присутствия и работа с теплой аудиторией.	от 1 млн. руб. до 3 млн руб.	Более расширенный бриф* (можем дать рекомендации) , готовые креативы Старт: от 5 рабочих дней после согласования медиа плана *Расскажите о своем продукте, о вашей ЦА, дайте ссылку на сайт	· Площадки: Ozon и WB Таргетинги : Гео + пол + категории 1 и 2 уровня, ретаргетинг Креативы: статика и видео Форматы: Баннер на главной, нативный баннер, видеобаннер Технологии: Ретаргетинг*	Расширенный охват: присутствие бренда на Ozon и Wildberries. Мультиформатность: сочетание статики и видео повышает вовлеченность и запоминаемость. Точный таргетинг: сождем и категории 1–2 уровня для попадания в ЦА. Ретаргетинг*: возврат пользователей, не завершивших контакт с креативом. Основа для роста: рекомендации для будущих кампаний и масштабирования. *- ретаргетинг доступен только на Ozon.	Переход от теста к системному присутствию на маркетплейсах. Работа над узнаваемостью и возврат потерянных пользователей через ретаргетинг*. Повышение эффективности рекламной кампании за счет охвата точной ЦА
3. Пакет «Максимум» Постоянное присутствие в E-com и	от 3 млн руб. до 5 млн руб.	Более расширенный бриф* (можем дать рекомендации) , готовые креативы	Площадки: Ozon/WB/ 3 E-com от Сбера /Urban Ads (3 площадки)	Максимальный охват: топовые площадки — Ozon, WB, Сбер/Urban Ads. Сквозная видимость: единый баннер на всех витринах	Фокус на постоянном присутствии и точной работе с целевой аудиторией.

детальная проработка целевой аудитории		Старт: от 14+ рабочих дней* после согласования медиа плана *Расскажите о своем продукте, о вашей ЦА, дайте ссылку на сайт **в зависимости от выбранного сплита площадок	Таргетинги: Гео+ пол+ возраст+ категории 1 и 2 уровня+ кастомные сегменты/ ретаргетинг/ CRM - базы Формат: все доступные форматы (статичные + видео) Технологии: Таргетирование на хешированные CRM-базы, кастомные сегменты, ретаргетинг*, ПБА	повышает узнаваемость бренда. Гибкий таргетинг: CRM-базы и кастомные сегменты для точного попадания в ЦА. Персонализация: неограниченное число креативов и 3+ видеосценария под разные сегменты и гипотезы. Прозрачная аналитика: ПБА по итогам РК в формате презентации. *CRM-базы, кастомные сегменты, ретаргетинг доступны на Ozon и Urban Ads	Повышение релевантности коммуникации, усиление узнаваемости бренда и выстраивание доверия к бренду.
4. Пакет «Премиум» Постоянное присутствие в E-com , детальная проработка целевой аудитории, анализ активности конкурентов	от 5 млн руб.	Расширенный бриф* (можем дать рекомендации) , готовые креативы Старт: от 14+* рабочих дней* после согласования медиа плана *Расскажите о своем продукте, о вашей ЦА, дайте ссылку на сайт **в зависимости от выбранного сплита площадок	• Площадки: Ozon/WB/ 3 E-com от Сбера /Urban Ads(5 площадок) · Таргетинги: Гео+ пол+ возраст+ категории 1 и 2 уровня+ кастомные сегменты/ ретаргетинг/ CRM - базы · Формат: все доступные форматы Технологии: Таргетирование на хешированные CRM-базы, кастомные сегменты, ретаргетинг*, ПБА · Предоставляем одну разовую выгрузку компета в формате Эксель · Предоставление рекомендаций по созданию и улучшению креативов	- Максимальный охват: Топовые площадки (Ozon, WB и Сбера/Urban Ads) имеют наиболее активную и платежеспособную аудиторию - Сквозная видимость: Единый баннер преследует пользователя на всех витринах,кратно повышая узнаваемость бренда. - Глубокая кастомизация: Подключение CRM-баз для точечного попадания в «свою» аудиторию и исключения лишних показов. Сбор нестандартных сегментов на основе реального поведения и привычек пользователей. - Творческая вариативность: Неограниченное число креативов и 3+ видеосценария позволяют персонализировать сообщения под разные сегменты ЦА и гипотезы. - Полная прозрачность эффективности: Предоставление ПБА по результатам РК в виде презентации.	Обеспечение стабильных продаж и системный рост бренда. Постоянное присутствие в E-com, глубокая проработка аудитории и анализ конкурентов позволяют увеличивать показы, усиливать узнаваемость и повышать конверсию.

				- Анализ активности конкурентов в вашей нише: сбор креативов** с помощью уникального инструмента – Компет Бота, а также выгрузка эстимированных бюджетов по их рекламным затратам -Подготовим экспертные рекомендации по созданию и улучшению креативов с целью повышения эффективности рекламных кампаний с учетом особенностей целевой аудитории *CRM-базы, кастомные сегменты, ретаргетинг доступны на Ozon и Urban Ads ** При наличии вашей категории в нашем аналитическом софте (возможность добавления при подтверждённом размещении по пакету Премиум)	
--	--	--	--	---	--