

```
<!-- @page { size: 21cm 29.7cm; margin: 2cm } P { margin-bottom: 0.21cm } H3 {  
margin-bottom: 0.21cm; page-break-after: avoid } H3.western { font-family: "Arial", sans-serif;  
font-size: 14pt; font-weight: bold } H3.cjk { font-family: "Lucida Sans Unicode"; font-size: 14pt;  
font-weight: bold } H3.cnt { font-family: "Tahoma"; font-size: 14pt; font-weight: bold } A:link {  
color: #000080; text-decoration: underline } STRONG { font-weight: bold } -->
```

Автор: Вадим Шутов

Источник: www.v7h.ru

Реклама в Яндекс Директ-это просто!

Как только ты открываешь русскоязычный браузер, сразу в глаза бросается реклама от Яндекс Директ. И любой себя уважающий предприниматель понимает, что разместить он свою рекламу у Яндекс, может смело рассчитывать на солидный приток посетителей на сайт своей фирмы, по объявлению которое дал в Яндекс. И поток этот будет постоянно расти!

Но в Рунете сложилось негативное мнение о Яндекс Директ.

-
-

« Яндекс? Нет, только не это! Прошлый раз положил 100\$ и их хватило на пару часов и в итоге не получил не одного заказа! Нет увольте...»

-

« Дал классное объявление, но меня вскоре забили конкуренты, только деньги потерял. Лучше найду другой путь продвижения товара (сайта).

-

« Нет, ребята в Директе так сложно и не выгодно, и многое не понятно»

Но на самом деле не так это все сложно!

Да ,согласен , если сидеть и целыми днями читать негативные отклики в Сети , то конечно создается впечатление, что ни когда не сможешь научиться привлекать клиентов,рекламировать товар и свой сайт с помощью такого мощного механизма как Яндекс Директ. А то , что Директ имеет мощь ни кто не сомневается. Иначе не было бы столько объявлений на страницах Интернета от Яндекс и не было бы такого ажиотажа вокруг его «дороговизны» и «сложности».

Но так ли страшен черт,как его малюют?

Если внимательно читать инструкции в самом Яндекс Директ , то постепенно начнешь понимать как нужно грамотно составить объявления,как грамотно подобрать ключевые слова,как правильно выбрать регионы помещения объявления. Все это сам Яндекс поясняет у себя в различных инструкциях и пояснениях. В Сети можно найти множество статей обучающего характера.

Так же можно найти видеокурсы <http://info-dvd.ru/bbm/go/vash13/p/partner> в которых очень наглядно и доходчиво показывают и объясняют весь процесс подачи объявления в Яндекс.

И не только показывают , но и делятся секретами работы с Яндекс — Директ.

Для кого эта статья?

Для тех, кто давно увлечен Интернетом работа с контекстной рекламой , которую генерирует Яндекс, давно уже освоенный этап.

Эта статья для новичков и для тех кто робеет перед Яндекс. Но на самом деле не так и сложно!

Давайте по порядку.

-
-

Заходите в Яндекс. Регистрируетесь. Это не сложно и совершенно бесплатно. Но если у кого-то возникнут сложности с регистрацией, можете пройти по ссылке указанной выше и пошагово сделать регистрацию

-

Затем заходите в Яндекс Директ и во вкладке Мои компании создаете себе компанию т.е. подбираете название компании которое соответствовала бы теме объявлений созданных Вами в будущем.Здесь также нет ни каких сложностей.

-

Следующим этапом, нажимаем на Дать объявление и перед Вами откроится страница где непосредственно будете создавать свое объявление.

-

Заголовок объявления. Очень! Очень Важный этап.

Дело в том , что посетитель страницы где выскочит по запросу Ваше объявление, наряду с другими похожими, первым делом будет обращать внимание на Заголовок.

И если Заголовок не привлек внимания посетителя(читай-Вашего покупателя!), то и Ваше объявление он читать не будет! Как правильно написать Заголовки-это целая наука,но вполне изучаемая. Этой теме посвящены множество книг, статей и публикаций на сайтах.К примеру можете зайти сюда www.v7h.ru и почитать интересную книгу посвященную правильному написанию Заголовков.

-

И наконец-текст объявления. К сожалению (или к счастью) Яндекс не дает много места под сам текст и поэтому текст должен быть лаконичен, и отражать суть вопроса. При

этом желательно.

Очень желательно, чтобы в нем присутствовали слова которые Вы использовали в Заголовке объявления, а также ключевые слова .которые Вы будете подбирать в дальнейшем. Если это будет вызывать у Вас трудность, то постарайтесь хотя бы по одному слову совпадало и в тексте и в Заголовке , и плюс ключевые слова в тексте. Это совсем не трудно!

-

Далее в окошечко помещаете адрес сайта Вашей партнерской программы, Вашего сайта и т.д. Вобщем адрес где помещен основной рекламный текст того ,что Вы рекламируете и куда посетитель попадет щелкнув по Вашему объявлению. Все просто, не правда ли?

-

Выбираете регион, где будет распространяться Ваше объявление. Здесь рекомендую сначала поставить Россию , все регионы. Потом когда Вы научитесь тестировать свои объявления, Вы сами исключите области которые не приносят Вам трафика.

-

Подбираем Ключевые слова! О эти ключевые слова! Как сложно?

Совсем нет! Как искать и подбирать ключевые слова в Директе пояснено предельно точно и понятно. Но есть не мало секретов не соблюдение которых может привести к быстрому расходу денежек.

Чтобы рассказать все секреты, всей этой статьи не хватит и поэтому настоятельно рекомендую пройти по ссылке указанной выше и подробно изучить все методы подбора Ключевых слов. Здесь же могу дать маленький совет. Если Вы например даете объявления о инвестировании , то написать Ключевое слово «инвестирование» и успокоиться- КАТЕГОРИЧЕСКИ нельзя!

Следует обязательно подобрать к нему сопутствующие слова, которые употребляли

посетители поисковиков ,чтобы найти все про инвестирование.

Если для Вас слово Инвестирование(инвестор) понятно , то это совсем не значит ,что оно понятно для других и они ищут то .что Вы понимаете естественно,совсем другим путем. Подбирая совершенно невероятные вопросы и понятия. Попросите знакомых написать слова-ассоциации которые приходят к ним в голову при запросе слова Инвестирование!

Вы увидите ошеломляющий результат! Все люди разные,а ищут одно!

-

Также Вы можете настроить время суток когда Ваше объявление будет демонстрироваться в Сети. Время Московское.

-

После нажатия на Создать объявление , Вам предложат выставить цену за клик . В Директ минимальная цена за клик 30 копеек (У Директа все в долларах!). Минимальная сумма для подачи объявления 300 рублей (10 долларов).Рекомендую для начала выставить минимальную цену за клик.По мере усвоения работы с Яндекс, Вы сами будете определять цену за клик для той или иной Вашей компании. Существует специальная методика определения цены за клик и если кто заинтересован , можете пройти по выше изложенной ссылке.

-

Нажимаете Ок и Ваше объявление уходит на Модерацию.Как правило модерация длится не долго-максимум час. И Ваше объявление вывешивают для показа.

И на последок. На одну тему,на одну компанию создавайте множество объявлений.Меняйте Заголовки объявлений, меняйте ключевые слова в объявлениях. Одним словом ТЕСТИРУЙТЕ.

ТЕСТИРУЙТЕ-это ЗОЛОТОЕ правило при работе с Яндекс Директ. Так Вы узнаете запросы Ваших потенциальных клиентов и будете бежать впереди конкурентов.

И в заключении ,приглашаю посетить мой сайт www.v7h.ru .

Здоровья и Удачи Вам ,друзья!

С Уважением, Вадим!