

Vitamin .tools

YAGLA + LPgenerator

Куда вложить рекламный бюджет в 2026, чтобы увеличить доход



Егор Осипов

- 9 лет в интернет-маркетинге;
- 4+ года владелец бизнес-юнита по интернет маркетингу в крупной web-студии (штат 70+ сотрудников);
- 50+ кейсов по успешному продвижению бизнесов онлайн;
- Спродюсировал интеграции с инфлюенсерами, которые принесли продажи бизнесу на 20+ млн рублей;
- Победитель в премии “Люди IT-индустрии 2025” в номинации “Вдохновитель”
- 150+ выступлений на онлайн и офлайн конференциях.

Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Возвращай до 18% от пополнения рекламных бюджетов

Бесплатный доступ к рекламным инструментам и конструктору лендингов

Помощь в прохождении модерации

Овердрафт и постоплата

*Возврат — это агентское вознаграждение.
Оно предназначено для фрилансеров и рекламных агентств.

Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

На что фокус в 2026

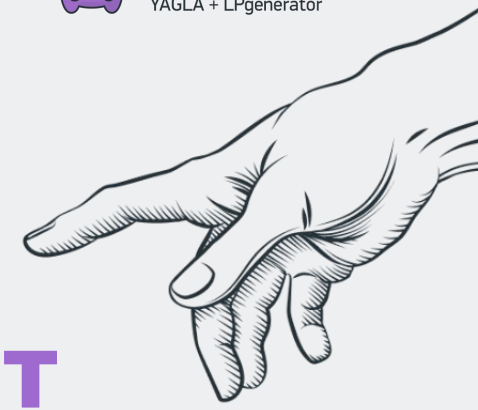
Стратегия

Платный трафик

Органика

Актуальные на 2026

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator



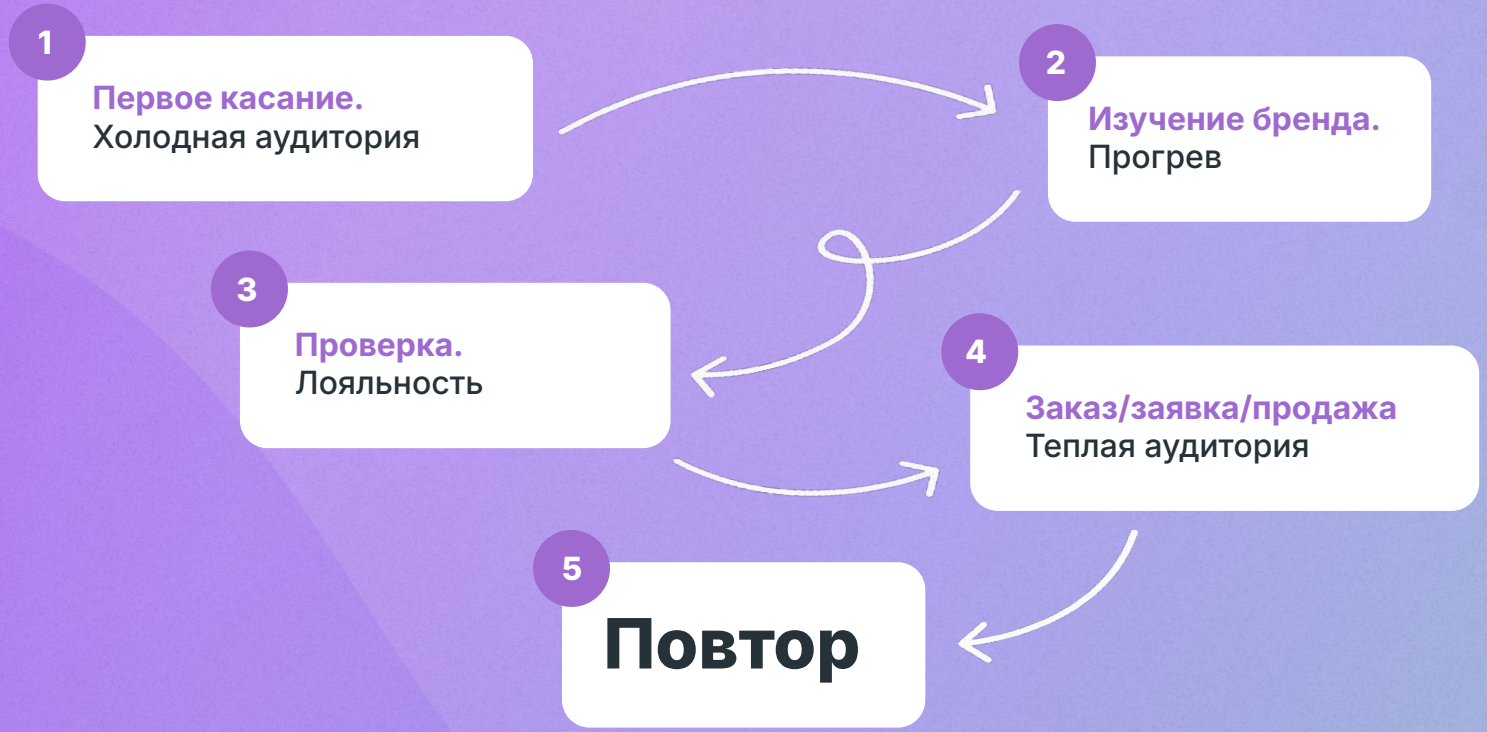
Стратегия гибнет от привязки к каналу

*Нужно решать задачи бизнеса и **строить воронку***



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

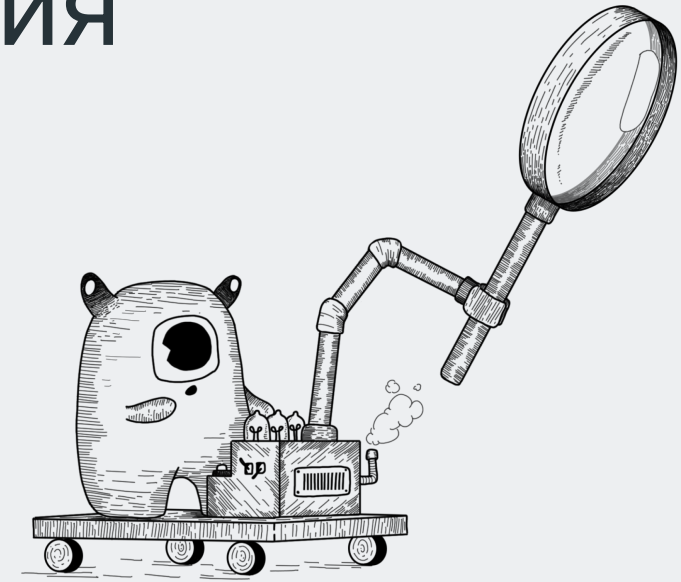
Стратегия продвижения 2026



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Первое касание
Холодная аудитория

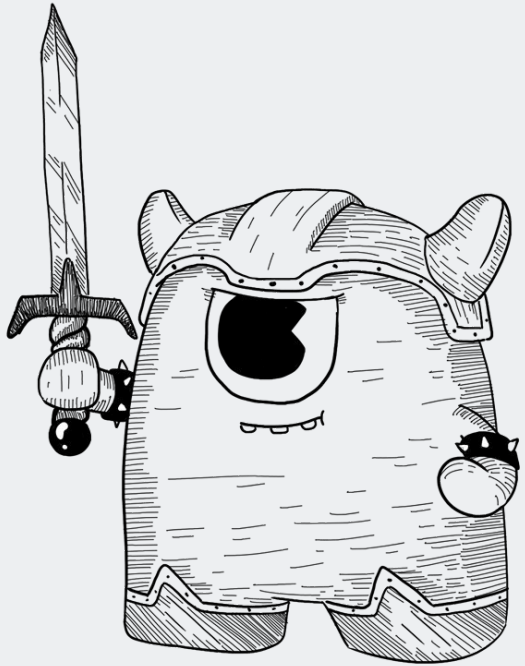
- ✓ Инфлюенсеры **нативно**
- ✓ Пиар
- ✓ Вертикальные видео
- ✓ **Креатив**
- ✓ Платный трафик на **охват**



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Изучение бренда
Прогрев

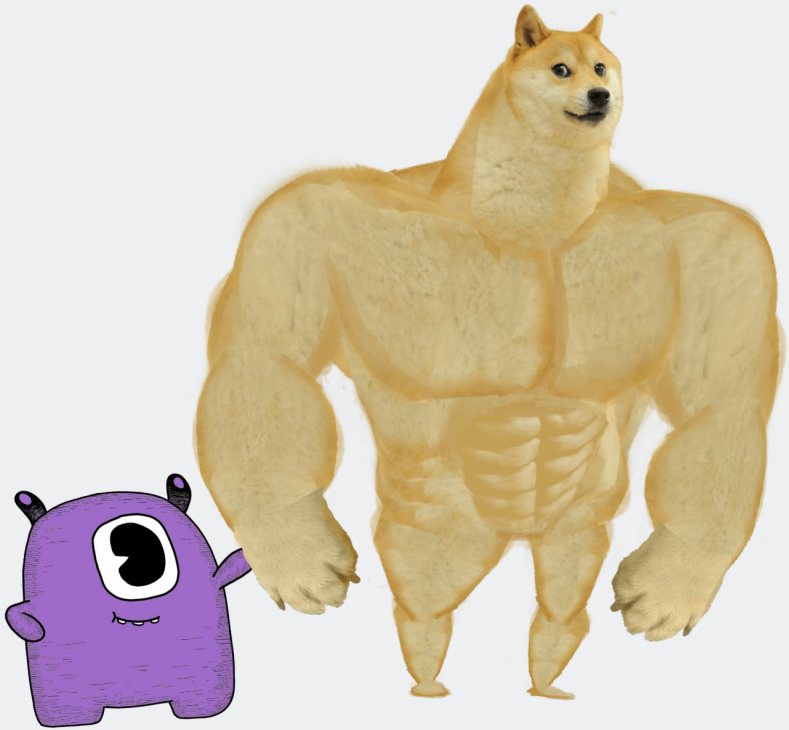
- ✓ Сайт или профиль в соц. сетях
- ✓ Контент-**маркетинг**
- ✓ Тексты
- ✓ Платный трафик **на подписку**



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Проверка
Лояльность

- ✓ Контент, сгенерированный пользователями
- ✓ Польза/экспертность
- ✓ Управление репутацией
- ✓ Платный трафик **на конкурентов**



Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Заказ/заявка/продажа
Теплая аудитория

- ✓ Платный трафик **ретаргет**
- ✓ Рассылки
- ✓ **Комьюнити — адвокаты бренда**
- ✓ **ОТО**



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

One Time Offer (OTO)

Это когда пользователь оплатил что-то, и тут же ему предлагается улучшить то, что он купил, прямо сейчас

В зарубежке это дает 15-20% буста на небольших чеках.

В РФ может дать +30% и дотащить трафик до окупаемости.



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator



LUCKY WHEEL / NIKIFILINI

Привет, Егор!

Нажми на кнопку ниже 🔽, чтобы получить рандомную вещь от НФ® или купон на скидку до 40% 🔽

Получить ссылку





Поздравляем!

🎁Ты выиграл скидку 35%!

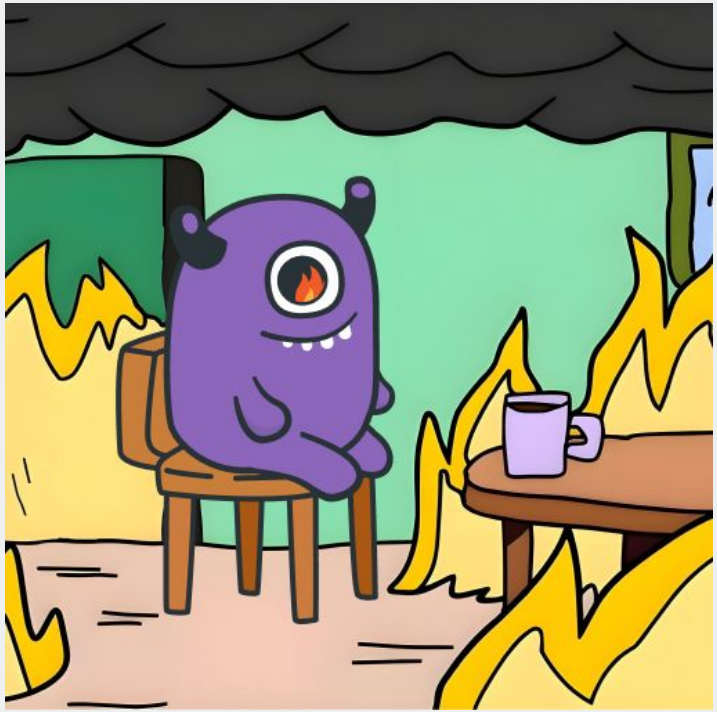
Чтобы забрать приз, тебе нужно перейти на сайт и применить свой персональный купон [WHJZYKIFGYVR].

Поторопись! Купон работает в течение трёх дней с момента прокрутки колеса.

09:03

Куда идти за результатом в платном трафике

- ✓ Вк и Ок;
- ✓ Яндекс (Поиск, РСЯ);
- ✓ Авито;
- ✓ MAX;
- ✓ Телеграм?



В каталоге 2 900+ каналов MAX с привычной логикой подбора и аналитикой, как в Тг.

Ниже конкуренция за внимание: рекламы пока меньше, чем в Тг.
Метрики видны до запуска: охваты, вовлечённость, динамика роста.



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Авито
Реклама

Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

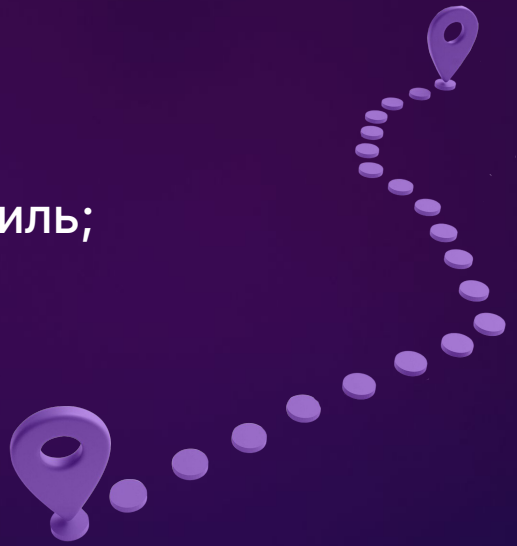
Рекламный кабинет Авито

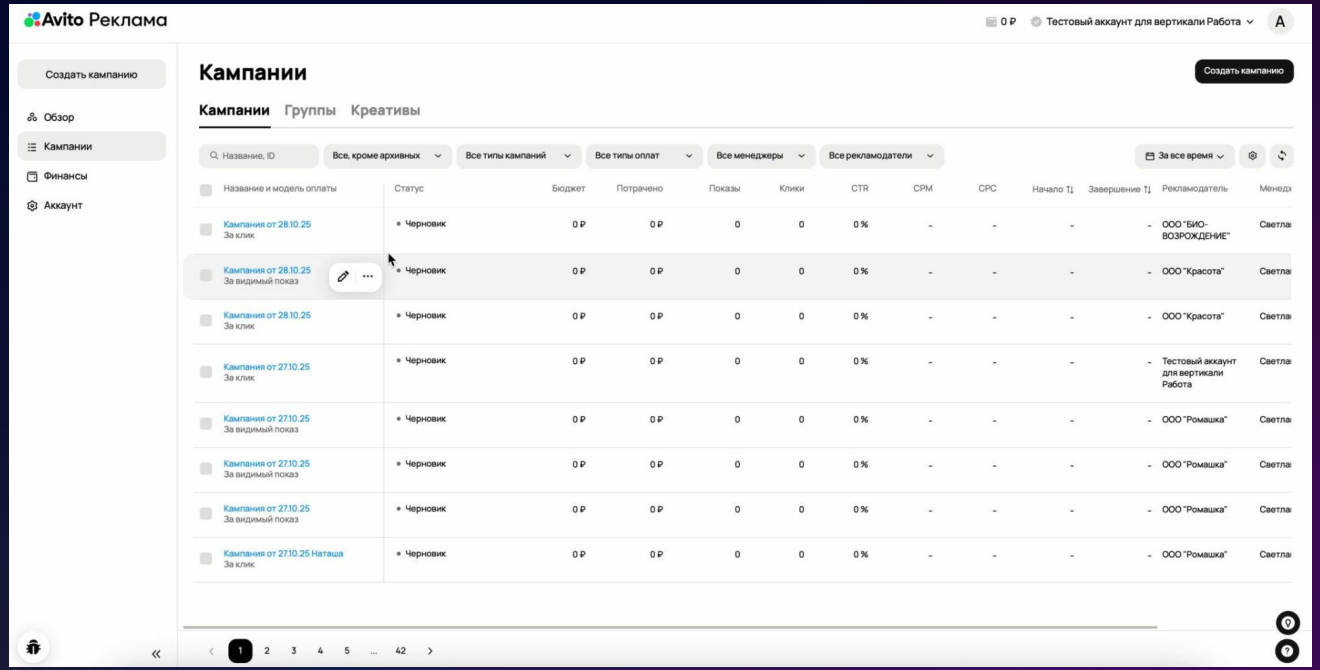
— Быстрый запуск;

— Анализ отложенных конверсий;

— Возможность запуска РК на сайт, соц. сети, в профиль;

— Низкий CPC — средняя цена клика = 5 рублей.





Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

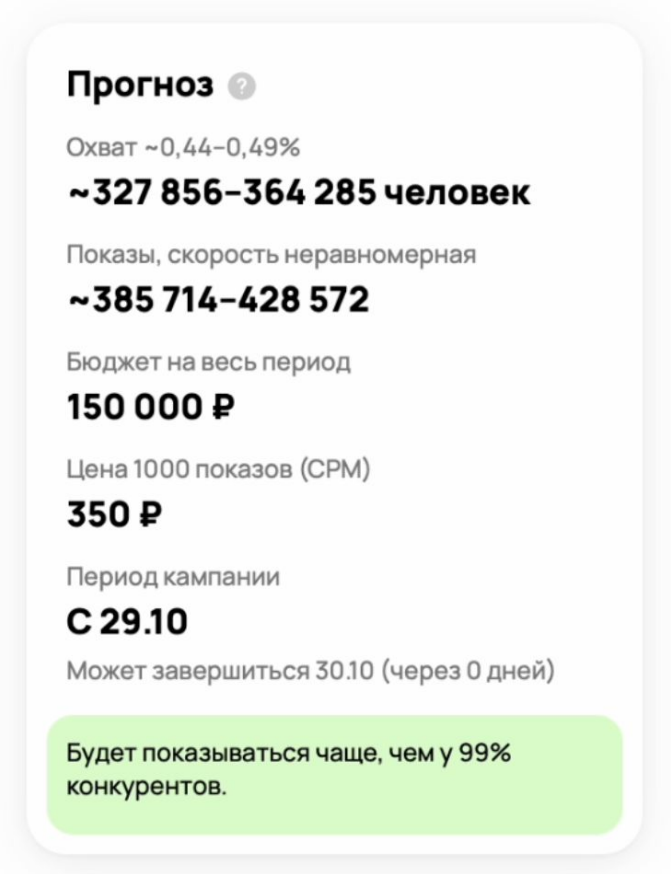
- Шаги создания: цель → аудитории → плейсменты/форматы → бюджет/ставки → креативы → запуск.
- Рекомендации по структуре: 1 цель = 1 кампания; в группе — 1–3 аудитории; тестировать ставку и креативы.
- Базовые KPI: показы, клики, CTR, CPC, конверсии (если подключен трекинг).

Форматы

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Название	Места показа	Устройства	Запуск
Медийный стандарт	Поиск Главная Карточка товара	Web / Mob / App	В кабинете
Медийный премиум	Поиск Главная Карточка товара Видеолента	Web / Mob / App	В кабинете
HTML5	Поиск Главная Карточка товара	Web / Mob / App	В кабинете
Видео	Поиск Главная	Web / Mob / App	В кабинете
Баннер на главной	При входе на главной странице	Web / Mob / App	Скоро в кабинете
Нативный формат/ Нативный сниппет	Поиск Карточка товара Главная Блок рекомендаций	Web / Mob / App	В кабинете

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator



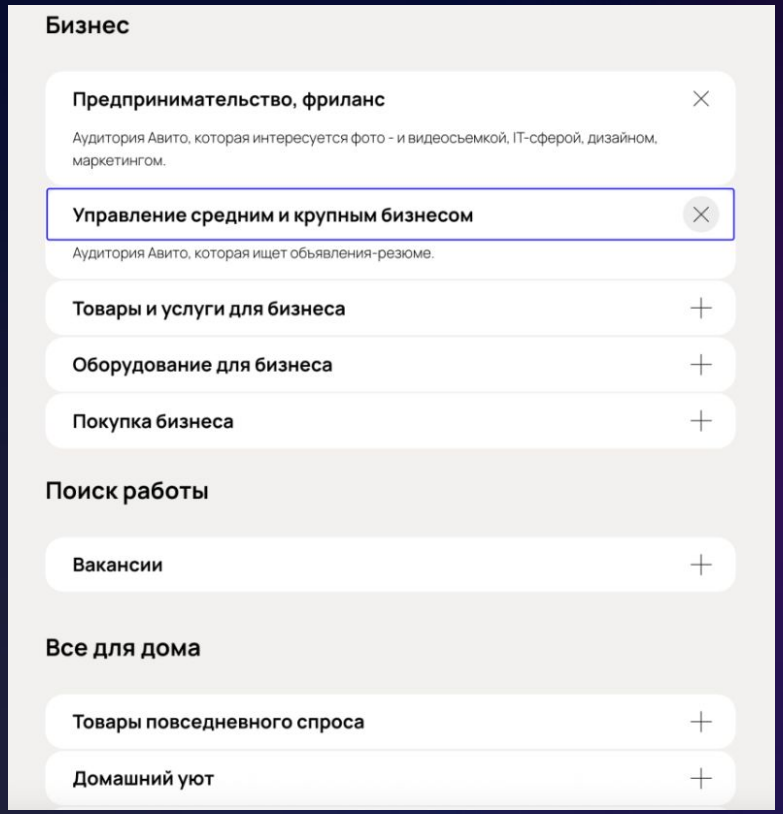
•Аукцион первой цены, кто-то может поставить ставку выше и вы можете проседать в показах/кликах

•Можно пробовать ставить ставку ниже
•Раз в 3-7 дней необходимо проверять цвет прогнозатора

Зеленый – все супер
Желтый – уже нужно подумать над оптимизаций Красный – РК может не открутиться

Аудитории

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator



- Стандартные таргеты: гео, демография, интересы
- Дополнительные сегменты можно подключить через менеджера если рекламная кампания от 500к
- Кастомный сегмент можно сделать через менеджера и добавить его в рекламную кампанию в кабинете от 1млн
- Для того чтобы добавить сегмент нужно прислать менеджеру ID кабинета, ID рекламной кампании, ID группы куда нужно добавить сегмент

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Вк и Ок Реклама

Какие задачи решает ВК

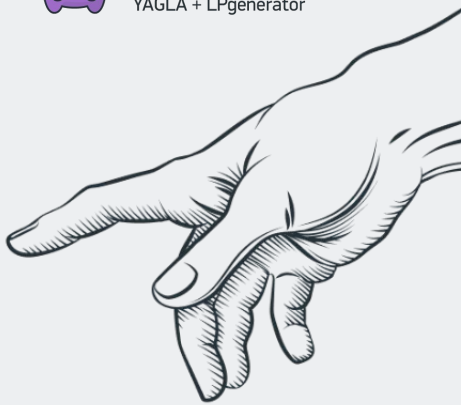
Точечный охват аудитории – с помощью парсеров можно тестировать самые смелые теории

Прогрев аудитории – набираем холодную и ведем по воронке до целевого действия

Продажи – по теплой и горячей аудитории

Видео-маркетинг – есть перспективы

Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator



Чек-лист упаковки сообщества перед запуском трафика

Забирайте и используйте в своих проектах



НА ЧТО СМОТРИМ	ЧТО ПРОВЕРЯЕМ	ЗАЧЕМ МЫ НА ЭТО СМОТРИМ
Фирменный стиль и удобство	На аватарке логотип, визуал оформлен в фирменных цветах, использован фирменный шрифт. Настроен адаптив под мобильные и десктопные версии. Иллюстрации хорошего качества в формате JPG, GIF, PNG. Последний предпочтительнее.	Оформление должно быть в едином стиле и сочетаться с дизайном офлайн-магазина. Так у покупателя не возникнет диссонанса между реальной торговой точкой и её страницей в интернете.
Обложка	Есть чёткий оффер, название компании и контакты. Есть отсылка к товарам/услугам, которые вы продаёте. Есть фирменное оформление. Обложка привлекает внимание и подчёркивает преимущества компании.	Плохо оформленная обложка вызывает недоверие и снижает конверсию. Пользователь должен за пару секунд понять, что ему предлагают.
Название	Название написано по формуле: «продукт + магазин + город». Например: «iPhone | AppStor3 | Москва». В названии указаны ключевые слова, по которым пользователи ищут товар.	Ключевые слова индексируются в VK и Поиске Яндекса. По описанию и названию новый пользователь формирует мнение о магазине.
Описание	Описание ёмкое, логичное, информативное. Есть призыв к действию. Есть блок с контактами. Указано несколько способов связи, преимущества и УТП. Например, «гарантия 2 года», «100 000 довольных клиентов», «работаем 10 лет». В тексте использованы ключевые слова, по которым пользователи ищут товар.	
Меню	Простая и понятная навигация. В меню должны быть все популярные разделы сообщества: обсуждения с отзывами, пост с товарами, ценами, условиями доставки и оплаты. Актуальные ссылки на сайт, интернет-магазин, сообщества в других соцсетях.	Чем быстрее и проще покупатель найдёт нужную информацию, тем выше вероятность, что он совершит целевое действие.

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Постоянное тестирование — неотъемлемая часть успеха

2-3 креатива “М и Ж от 18 до 80” не принесут хороших результатов

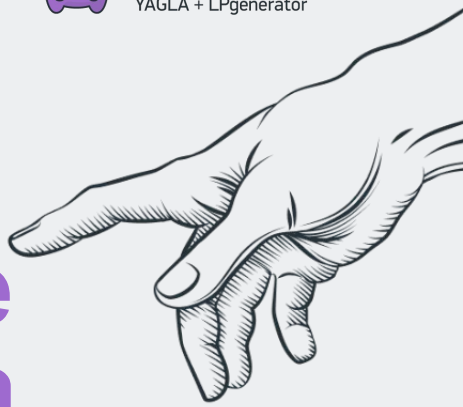
Как тестировать РК

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

- Бюджет на старте 300-1000 рублей на 1 объявление;
- На 1 текст нужно 3-5 визуальных креативов: статика и видео;
- На 1 сегмент ЦА нужны min 2 связки креативов;
- Лучшие РК масштабируем, но ежедневно следим, чтобы аудитория или креатив не выгорали.



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator



Креатив — главное топливо маркетинга прямо сейчас

*На помощь пришел **ии***



Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator







Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Живые видео

Результат	Цена за результат, ₽	Потрачено, ₽
0	0.00	2 312.63
0	0.00	1 270.89
10	240.45	2 404.47
93	164.31	15 280.56
2	2 423.23	4 846.46
61	856.2	52 230.04

Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

ИИ видео

Результат	Цена за результат, ₽	Потрачено, ₽
0	0.00	2 312.63
0	0.00	1 270.89
10	240.45	2 404.47
93	164.31	15 280.56
2	2 423.23	4 846.46
105	248.71	26 115.02

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

К бренду нужно привлечь внимание



Нужно делать такой креатив, чтобы взгляд зацепился за долю секунды и за 1-2 секунды человек принял решение идти дальше по воронке

Почему важно использовать креативный контент?

— Выделяется среди массы однотипной рекламы, пробивая «баннерную слепоту».
— Часто вызывает эмоциональный отклик и расширяет охват за счёт репостов, обсуждений и органического распространения.
— **Маркетинг — это про эмоции!** Нужно дарить эмоции, а не «впаривать» или делать акцент только на выгоду.
— На верхних этапах воронки отлично работает креативный контент;
— Люди **не приходят** в Вк **купить всё, что им покажется в рекламе.**

ДЕЛАЕМ КРЕАТИВНО





ДЕЛАЕМ КРЕАТИВНО







Использовали гиперболизацию



Использовали метафоры



Гиперболизация для натяжных потолков



Гиперболизация для СЦ

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

5 креативных механик и сценарий вирусного ролика с расчетом окупаемости

Получайте максимум отдачи от рекламы благодаря креативным механикам, описанным в этом гайде.
Мы рассказываем как сделать вирусный ролик, который соберёт от 700 000 охватов и превратит их в продажи.



Vitamin .tools
YAGLA + LPgenerator

Возвращай до 18% от пополнения рекламных бюджетов

Бесплатный доступ к рекламным инструментам и конструктору лендингов

Помощь в прохождении модерации

Овердрафт и постоплата

*Возврат — это агентское вознаграждение.
Оно предназначено для фрилансеров и рекламных агентств.

Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Максимальная выгода по промокоду:

Егор



Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Егор Осипов

Директор по маркетинговым коммуникациям Vitamin.tools



Vitamin.tools
YAGLA + LPgenerator

Егор Осипов

Директор по маркетинговым коммуникациям Vitamin.tools