

Предисловие

Так сложилось, что контекстная реклама за последнее время обросла множеством мифов. Причем от этих мифов больше всего страдают владельцы бизнесов и предприниматели, а также директора по маркетингу и продажам. А некоторые рекламные агентства и фрилансеры эти мифы активно эксплуатируют.

Постоянно занимаясь контекстной рекламой с 2008 года, мне приходится сталкиваться с одними и теми же заблуждениями заказчиков.

Вот небольшой список таких заблуждений и мифов:

- *контекстная реклама не работает;*
- *контекстная реклама — это дорого;*
- *контекстная реклама подходит только для интернет-магазинов;*
- *мы пробовали, но потеряли деньги;*
- *в спецразмещение тяжело попасть (или очень дорого там находиться);*
- *в гарантированных показах находиться дешевле;*
- *рекламные сети не работают (там одни роботы и жулики, и вообще непонятно кто);*
- *отслеживать контекстную рекламу на больших объемах нереально.*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Что же интересного в этой книге может найти для себя владелец бизнеса, предприниматель или директор по маркетингу и продажам?

Прежде всего, вы получите представление о том, что такое контекстная реклама на самом деле, попутно избавившись от мифов.

Также вы поймете основные принципы эффективной контекстной рекламы на примере системы Яндекс.Директ (как самой массовой в России на сегодняшний день).

Поняв роль и место контекстной рекламы в системе продаж, а также определив принципы построения эффективных рекламных кампаний, вы сможете гораздо увереннее делегировать ведение рекламы агентству или сотрудникам (или же вести ее самостоятельно).

И тут самое время раскрыть главный секрет любой рекламы вообще. Главное — не ЧТО делать, а КАК делать.

Задача этой книги — дать вам понимание, КАК делать контекстную рекламу грамотно и эффективно.

Несмотря на то, что книга несомненно будет полезна тем, кто только начинает использовать контекстную рекламу (надеюсь, она позволит избежать многих ошибок), мне бы хотелось, чтобы ее прочитали те, кто уже видел и попробовал Яндекс.Директ на зуб. Попробовал и обжегся. Ведь, как известно, только в таком случае жажда новой информации станет переходить в навыки, что в конечном итоге станет единственным способом увеличения прибыли вашего бизнеса.

В книге описаны стратегии, тактики, методики и приемы, о которых мало говорят на семинарах и курсах по Яндекс.Директу и которые не рассматриваются в справочных материалах. Предполагается, что вы уже знаете основы Директа и ознакомились с подробнейшей справкой самого Яндекса по этому замечательному инструменту. Мне не хотелось разбавлять книгу «водой», картинками и теорией. Этого в избытке хватает на многочисленных форумах и в блогах.

Говорят, что боевой устав любой армии, как и правила дорожного движения любой страны, писаны кровью. В каком-то смысле так оно и есть. То же самое можно сказать и об этой книге. Потому что деньги — это кровь бизнеса. И данное руководство написано благодаря деньгам. Миллионам рублей многих тысяч людей, потерявших деньги на Яндекс.Директе без ощутимого результата.

Не ошибается тот, кто ничего не делает, а достигает успеха тот, кто предпринимает попытку за попыткой изменить ситуацию. Я надеюсь, что эта книга поможет вам быстрее достигнуть успеха с минимальными потерями (а лучше вообще без потерь).

К делу!