



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Матрица сегментации аудитории и офферов для услуг

Визуальный фреймворк для повышения релевантности рекламных кампаний

Введение: Почему сегментация критична для сервисных компаний

В сфере услуг, где клиент ищет решение конкретной проблемы в момент ее возникновения, стандартные маркетинговые подходы, основанные на широком охвате, неэффективны (Source: Управление рекламным бюджетом и лидами в сфере домашних услуг).

Сегментация аудитории позволяет:

- Разделять рекламные кампании по типам услуг и интену запроса.
- Настраивать отдельные объявления и посадочные страницы под каждый сегмент.
- Точно отслеживать стоимость лида и оптимизировать бюджет.

Правильно составленный оффер, попадающий в боль клиента, показывает решение и мотивирует к действию, способен увеличить конверсию на 30-70% без дополнительного трафика (Source: marketingklub.ru).

Матрица сегментации аудитории и офферов

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

Определение эффективности оффера

Базовая формула оффера (РБК)	Описание проблемы или потребности клиента + предлагаемое решение + выгода + призыв к действию + ограничение (по времени/количеству).
Ключевые элементы продающего оффера (marketingklub.ru)	Попадает в боль клиента, показывает решение, мотивирует действовать 'здесь и сейчас'.
Ожидаемый рост конверсии (marketingklub.ru)	30-70% при правильно составленном предложении.

Важность доверия и репутации

- Отзывы в геосервисах и на агрегаторах

Повышают конверсию и снижают стоимость лида в долгосрочной перспективе. Компании с рейтингом 3.5 теряют клиентов в пользу конкурентов с 4.8.

☐ Фото реальных работ 'до/после'

Визуально демонстрируют результат и подтверждают качество услуг.

☐ Наличие лицензий, сертификатов, гарантий

Снимают сомнения и повышают уверенность клиента в выборе.

☐ Скорость и качество ответа на заявку

Ответ в первые 5 минут увеличивает вероятность заказа в разы. В одном кейсе конверсия выросла с 35% до 55% за 2 недели.

☐ Прозрачное ценообразование

Фиксированная цена без скрытых доплат формирует доверие.

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу

