Никита Малов.

Основатель и управляющий партнёр
аналитической компании ДОВОД

ОБРАЗЕЦ · ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ОТЧЁТ СОБСТВЕННИКУ

Маркетинг за неделю 12: записи выше плана, ВКонтакте просел

Сеть стоматологических клиник: 6 клиник в городе до 1 млн жителей. Ведём рекламу, сайт, соцсети и ответы нейросетей, ночные обращения принимает ИИ-администратор.

Компания не названа по NDA*. Формат и порядок разделов — как в настоящем отчёте.

ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ

312 первичных записей при плане 300. Запись обошлась в 1 827 ₽ при плане 1 950 ₽, на рубль рекламы клиники получили 5,4 ₽ выручки с первого визита.

- Рост дали Директ и сайт: +13 и +5 записей к прошлой неделе.
- ВКонтакте потерял 6 записей: одна аудитория съедала деньги почти без записей, её уже отключили.
- Нужно ваше решение до четверга: акция на гигиену в ноябре (раздел «Что нужно от вас»).

312
первичных записей, план 300

1 827 ₽
стоимость записи, план 1 950 ₽

84 %
записанных пришли на приём: 262 из 312

3,07 млн ₽
выручка с первого визита новых пациентов

Каналы: деньги и записи

КАНАЛ	РАСХОД, ₽	ЗАЯВКИ	ЗАПИСИ	ПРОШЛАЯ НЕДЕЛЯ	ЦЕНА ЗАПИСИ, ₽
Яндекс Директ: поиск и РСЯ	352 000	238	144	131 +13	2 444
Таргет ВКонтакте	118 000	121	58	64 −6	2 034
Сайт и поиск (SEO)	45 000	84	52	47 +5	865
Соцсети клиник	40 000	47	21	22 −1	1 905
Ответы нейросетей (GEO)	15 000	19	12	9 +3	1 250
Повторные и по рекомендации	—	39	25	24 +1	—
Всего	**570 000**	**548**	**312**	**297 +15**	**1 827**

Записи считаем по CRM клиник, источник — по звонку, форме и промокоду. В расход SEO и соцсетей входит работа авторов и подрядчиков за неделю.

Путь от заявки до выручки



Пришедшие 262 пациента оставили на первом приёме 3,07 млн ₽, в среднем по 11 700 ₽. 38 заявок пришли ночью в понедельник и вторник, когда ИИ-администратор стоял на обновлении: их перезванивали утром, и записались только 13 человек. В остальные ночи он ответил на 96 обращений и записал 41 человека, утром администраторы только подтвердили время. Эти 41 запись уже учтены в строках каналов.

Что сделали

Реклама

- Директ: в поиске по имплантации обновили объявления под цену «от» и рассрочку, цена записи упала с 2 310 до 1 980 ₽.
- ВКонтакте: запустили ролик врача о лечении под микроскопом, две недели собираем статистику.

Сайт и поиск

- Вышли две статьи и страница «Имплантация под ключ». Страница за неделю дала 9 записей.
- Загрузили в Вебмастер цены на услуги: показы сайта в поиске выросли на 22 %.

Соцсети и нейросети

- Опубликовали 9 постов и 4 видео. Лучший пост — разбор «почему болит после пломбы»: 31 обращение в сообщения.
- В ответах Алисы и ГигаЧата по запросу «где поставить имплант» клиники появились в 4 из 10 ответов, неделю назад было 2.

Подрядчики

- Видеограф второй раз сорвал срок съёмки. Двое новых кандидатов снимают пробные ролики, решение — к пятнице.

Что решили

РЕШЕНИЕ	ПОЧЕМУ	ПРОВЕРИМ
Перенести 60 000 ₽ из РСЯ в поиск по имплантации	В РСЯ запись стоит 3 900 ₽, в поиске 1 980 ₽, а запросов в поиске хватает на большие деньги	Через неделю, по цене записи
Отключить во ВКонтакте аудиторию «25–34, интерес к красоте»	22 заявки и 3 записи за 18 400 ₽: запись по 6 130 ₽, втрое дороже среднего	Сделано, в отчёте недели 13
Писать две статьи в неделю об имплантации вместо одной	Спрос в Вордстате вырос на 18 % за четыре недели, у страницы услуги хватает места для статей рядом	Через месяц, по показам в Вебмастере

План на неделю 13

1. Вернуть ИИ-администратора на все ночи и поставить проверку, которая напишет в чат клиник, если он молчит дольше 15 минут.
2. Запустить в Директе кампанию по детской стоматологии на две клиники с детскими кабинетами.
3. Выбрать видеографа по пробным роликам.

Что нужно от вас

- **До четверга:** утвердить акцию на профессиональную гигиену в ноябре — скидка 20 % на вторую чистку в году. По прошлому ноябрю акция дала 140 первичных записей, из них 30 % дошли до лечения.
- **По возможности:** разрешить главному врачу 30 минут в неделю на ответы в соцсетях. Его посты собирают втрое больше обращений, чем посты от имени клиники.

Обсудим вашу задачу?

Напишите в WhatsApp: сообщение уже набрано, останется нажать «Отправить». Можно и в Telegram или через форму на сайте, там же написано, как устроена работа.

Написать в WhatsApp

Telegram @malovnik

Подробнее на nikexpert.ru

* NDA — соглашение о неразглашении. Компанию не называем. Чувствительные данные и всё, что оговорено с руководством компании, наружу не выходят.