ЧЕК-ЛИСТ · STOMA1C.RU

С чего начать продвижение стоматологии

8 ШАГОВ

Пройдите шаги по порядку и отмечайте выполненные: от выбора аудитории до аналитики по каждому каналу.

- [ ] Определить целевую аудиторию и выбрать высокомаржинальную услугу для старта.
- [ ] Оформить и полностью заполнить карточки клиники на Яндекс Картах и в 2ГИС.
- [ ] Настроить системный сбор отзывов через скрипты администратора и разместить на ресепшене QR-коды.
- [ ] Выбрать 1-2 приоритетных платных канала продвижения (контекст или агрегаторы) под выделенный бюджет.
- [ ] Проверить рекламные материалы на соответствие ст. 24 N ФЗ-38: предупреждение о противопоказаниях нужного размера, отсутствие обещаний результата, кейсов «до/после» и отзывов в креативе.
- [ ] Проверить правомерность размещения рекламы на выбранных площадках.
- [ ] Обеспечить маркировку внешней интернет-рекламы токеном erid через ОРД и заложить в бюджет 3% рекламного сбора.
- [ ] Настроить сквозную аналитику звонков (коллтрекинг) и записей для оценки конверсии по каждому каналу.

Ориентиры из статьи

3000–8000 ₽
CAC — цена привлечения пациента

800–7000 ₽
CPL — цена лида в контексте

от 4,5
целевой рейтинг на картах

≥ 5%
площади баннера под предупреждение

3%
рекламный сбор с интернет-рекламы

до 500 тыс. ₽
штраф юрлицу за нарушение маркировки