

КЕЙС: Заявки на риелторские услуг по 98 рублей

РЕКЛАМА РИЕЛТОРСКИХ УСЛУГ в г. Казань

Рекламный бюджет: 60 000 рублей.

Цель :

Дать много лидов. Чтобы лид был не дороже 500 рублей. Клиент был готов даже к стоимости ЛИДА = 500р и стоимости ОБРАЩЕНИЯ = 2000р.

Результат и подробности ниже.

Что сделали:

Использовали свою классическую схему: прощупывание множества аудиторий и связок + оптимизация и фильтрация самых мощных офферов.

Подобрали 8 тестовых аудиторий, в каждой разместили по 15 рекламных объявлений.

За 7 дней выявили все сильные офферы, оставили только их, еще через 2-3 дня отсекали самые мощные аудитории и оставили только три.

Какие были аудитории?

Через детальный таргетинг в Facebook мы подобрали следующие аудитории:

1. люди в возрасте от 21 до 30 лет, включая как студентов старших курсов, так и недавно переехавших людей из других городов - выделил людей **ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО** с достатком от среднего (в случае со студентами - многим хорошо помогают родители);
2. люди в возрасте от 21 до 30 лет, переехавших недавно из другого города;
3. люди в возрасте от 21 до 33 лет, проявляющие интерес к страницам в инстаграм, связанным с с агентствами недвижимости и риелторскими услугами, т.е те, кто прямо **СЕЙЧАС** ищет жилье.

К результатам и цифрам:

