

САЛОН "АЗАТЯН"



Кейс по таргетированной рекламе

Николаев/Херсон/Одесса



Что рекламируем?



ИЛИ КРАТКАЯ ПРЕДЫСТОРИЯ КЕЙСА

В Июне 2021 года у меня появилась клиентка по вопросу ведения страницы ее салона красоты и рекламы.

Перед запуском самой рекламы нужно было изменить визуально профиль, добавить больше качественных фотографий и отзывов. Так же усердно повышала активность страницы (ее практически не было до этого).

Перед таргетированной рекламой я провела бриф. По брифу стало ясно что клиентка хочет получить от рекламы. Главной целью были подписчики и вовлеченность.



Подготовка рекламной кампании



Бюджет рекламной кампании.

По началу клиентка поставила до 30\$. После увиденного результата подняла сумму бюджета до 70\$



Плейсменты, или места для размещения рекламы.

Решено было выбрать совокупность плейсментов, таких как ленты и истории Facebook, ленты и истории Instagram. Рекламные креативы были оптимизированы под каждый из указанных выше плейсментов.

Аудитория.

Направленные на повышение активности в Instagram, было решено создать аудитории для ретаргета по активным пользователям за последний год. По аудиториям ретаргета были созданы Lookalike-аудитории, то есть аудитории людей, похожих по своему поведению на активных пользователей страницы. Также была создана аудитория, настроенная по интересам, связанным с салонами красоты. В качестве геолокации были использованы регионы Херсон/Одесса/Николаев.

Оффер и рекламные баннеры.

Для того, чтобы заинтересовать пользователей, мы предложили скидку на все процедуры для новых клиентов, а так же на процедуру ботокс - 10%.



Вовлеченность



ТЕПЛАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 16 по 21 августа.
Затраты: 26,68\$ (0,04\$ за взаимодействие с публикацией)

Вкл. / Выкл.	Название группы объявлений	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Клики по ссылке
☒	Салон, теплая, пост Фб/Инст	576 Взаимодействия с п...	533	4 446	0,04 \$ За взаимодействие с публикацией	21
☐	Салон, теплая, пост Фб/Инст — Копия	10 Взаимодействия с п...	222	470	0,39 \$ За взаимодействие с публикацией	4

Было запущено два креатива на тестирование (картинка и видео). Креатив "копия" с картинкой был отключен (цена за результат была высокая)

По возрасту:
По статистике больше охвату и показов это люди 25-44 лет.



Охват



ТЕПЛАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 18 по 22 августа.
Затраты: 5,62\$

☐	Вкл. / Выкл.	Название кампании	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Клики по ссылке
☒	☐	Охват, теплая аудитор ✓	602 Охват	602	646	9,07 \$ За охват 1 000 человек	—

Была запущена рекламная компания охват с одним креативом на теплую аудиторию.

По возрасту:
По статистике больше охвату и показов это люди 25-54 лет.

Название группы объявлений	Статус показа ↑	Охват	Частота	Показы
Теплая аудит, охват, лента фб	● Показ кампании прекращен	610	1,08	657
25-34		190	1,08	206
35-44		238	1,08	257
45-54		103	1,06	109
55-64		52	1,10	57
65+		27	1,04	28
> Результаты 1 группы объявлений ⓘ		610 Пользователи	1,08 За пользователя	657 Всего



После прогрева



ТЕПЛОЙ АУДИТОРИИ

Клиентка захотела запустить на холодную аудиторию три тестовых компании : вовлеченность, охват и сообщение.

Были созданы по 10 креативов на выбор для клиента.



Сообщение



ХОЛОДНАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 19 по 25 августа.
Затраты: 21,66\$

Вкл. / Выкл.	Название кампании ↓	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Показы	CPM (цена за 1 000 показов)	Клики по ссылке
☐	СООБЩЕНИЕ,пользоват, холодная аудитория, инста	1 Начало переписки в...	1 164	1,20	10,21 \$ За начатую переписку	1 399	7,30 \$	2
☐	СООБЩЕНИЕ,пользоват, холодная аудитория	5 Начало переписки в...	1 555	1,54	2,25 \$ За начатую переписку	2 383	4,73 \$	22

Было запущено две компании на тестирование (Fb и Inst).
Реклама на платформе инстаграм имела цену за начатую переписку 10,21\$, что значительно отличалось от фейсбука (была отключена)

Для Инст, больше людей 25-34 лет.
Для Фб - 45-54

Вкл. / Выкл.	Название объявления	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Показы	Клики (все)	Плата за клик (все)
☒	 Новое объявление	1 Начало переписки в...	1 164	1,20	10,21 \$ За начатую переписку	1 399	16	0,64 \$
☒	 лента фб	6 Начало переписки в...	1 557	1,55	1,91 \$ За начатую переписку	2 417	48	0,24 \$
	> Результаты, число объявлений: 2 ⓘ	7 Начало переписки в ...	2 625 Пользователи	1,46 За пользователя	3,09 \$ За начатую переписку	3 823 Всего	64 Всего	0,34 \$ За кли



Охват



ХОЛОДНАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 19 по 25 августа.
Затраты: 23,32\$

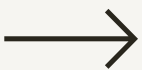
Вкл. / Выкл.	Название группы объявлений	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Показы	Клики (все)	Плата за клик (все)
☒	Похожая аудитор фб и инст, 365 дней ИСТОРИЯ — Копия	17 622 Охват	17 607	1,00	0,65 \$ За охват 1 000 человек	2,00 \$ Ежедневно	17 622	3	3,84 \$
☒	Похожая аудитор фб и инст, 365 дней	22 276 Охват	22 239	1,00	0,53 \$ За охват 1 000 человек	2,00 \$ Ежедневно	22 276	42	0,28 \$
> Результаты, число групп объявлений: 2 ⓘ		35 446 Охват	35 446 Пользователи	1,13 За пользователя	0,66 \$ За охват 1 000 человек		39 898 Всего	45 Всего	0,52 \$ За клик



Было запущено два креатива на
тестирование (лента+история).



Вовлеченность



ХОЛОДНАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 22 по 25 августа.
Затраты: 27,58\$ (цена за клик - 0,002-0,003\$)

Вкл. / Выкл.	Название группы объявлений	Результат	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Показы	Клики (все)	Плата за клик (все)
☒	Лента фб\инст — Копия	4 492 Взаимодействия с п...	8 674	1,64	0,003 \$ За взаимодействие с публикацией	5,00 \$ Ежедневно	14 208	81	0,17 \$
☒	Лента фб\инст	6 742 Взаимодействия с п...	11 145	1,52	0,002 \$ За взаимодействие с публикацией	5,00 \$ Ежедневно	16 897	145	0,10 \$
	> Результаты, число групп объявлений: 2 ⓘ	11 275 Взаимодействия с пу...	16 443 Пользователи	1,90 За пользователя	0,002 \$ За взаимодействие с публикацией		31 237 Всего	226 Всего	0,12 \$ За клик

Было запущено два креатива на тестирование .



ХОЛОДНОЙ АУДИТОРИИ

Были сделаны выводы для улучшения рекламной компании. Вместе с клиентом решили запустить новую рекламную компанию на сообщения. Для этого изменили аудиторию и добавили больше креативов.

После
тестового
периода



Сообщение



ХОЛОДНАЯ АУДИТОРИЯ

Запуск: с 27 по 06 сентября.
Затраты: 38,19\$

☐	Вкл. / Выкл.	Название кампании ▾	Результат ▾	Охват ▾	Показы ▾	Цена за результат ▾	Ответы в переписках ▾	Клики по ссылке ▾
☒	☐	ДВА, СМС, ФБ	14 Начало переписки в...	5 387	11 406	2,73 \$ За начатую переписку	18	62

Было запущено две компании на тестирование (только Fb).
В каждой компании было по 3 креатива. Также компании были
разделины по регионам, отдельно Николаев и Одесса)



Сообщение



☐	Вкл. / Выкл.	Название группы объявлений	Результат	Охват	Показы	Цена за результат
☐	☒	Николаев, созданная ауд, ФБ	13 Начало переписки в...	3 876	8 325	2,09 \$ За начатую переписку
☐	☒	Одесса, похожая, фб	1 Начало переписки в...	1 661	3 081	11,04 \$ За начатую переписку
> Результаты, число групп объявлений: 2 ⓘ			14 Начало переписки в ...	5 392 Пользователи	11 419 Всего	2,73 \$ За начатую переписку

Компания с г. Николаев.
Один из креативов не дал результат, потому был отключен.

Креативы на г.Одесса были отключены все до 1 сентября, так как по
результу была начата
только 1 переписка и
цена была высока.

☐	Вкл. / Выкл.	Название объявления	Результат	Охват	Показы	Цена за результат
☐	☒	 Николаев, лента+история, 35-54 — Копия — Копия	2 Начало переписки в...	1 145	1 995	4,18 \$ За начатую переписку
☐	☒	 Николаев, лента+история, 35-54	11 Начало переписки в...	3 116	6 000	1,61 \$ За начатую переписку
☐	☐	 Николаев, лента+история, 35-54 — Копия	— Начало переписки в...	268	330	— За начатую переписку
> Результаты, число объявлений: 3 ⓘ			13 Начало переписки в ...	3 881 Пользователи	8 338 Всего	2,09 \$ За начатую переписку

Результаты рекламной компании:



**НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ГРУППОЙ АУДИТОРИЙ ЯВЛЯЛАСЬ
ХОЛОДНАЯ АУДИТОРИЯ ПО ИНТЕРЕСАМ .**

Весь бюджет затрат : 68,77\$