

Creative Presentation



PORTFOLIO

Kateryna Zaichenko

@targetkateryna





CERTIFICATE

Сертифікат підтверджує, що

Заіченко Катерина

успішно пройшов/пройшла курс "TargetON" з комплексного
налаштування таргетованої реклами + основи маркетингу

CEO, власник агенції, лектор
Михайло Хитряк

Contact
Тривалість курсу:
08.09.2025 – 03.11.2025 р.

краще
перезняти

СЕРТИФІКАТ

Заїченко Катерина

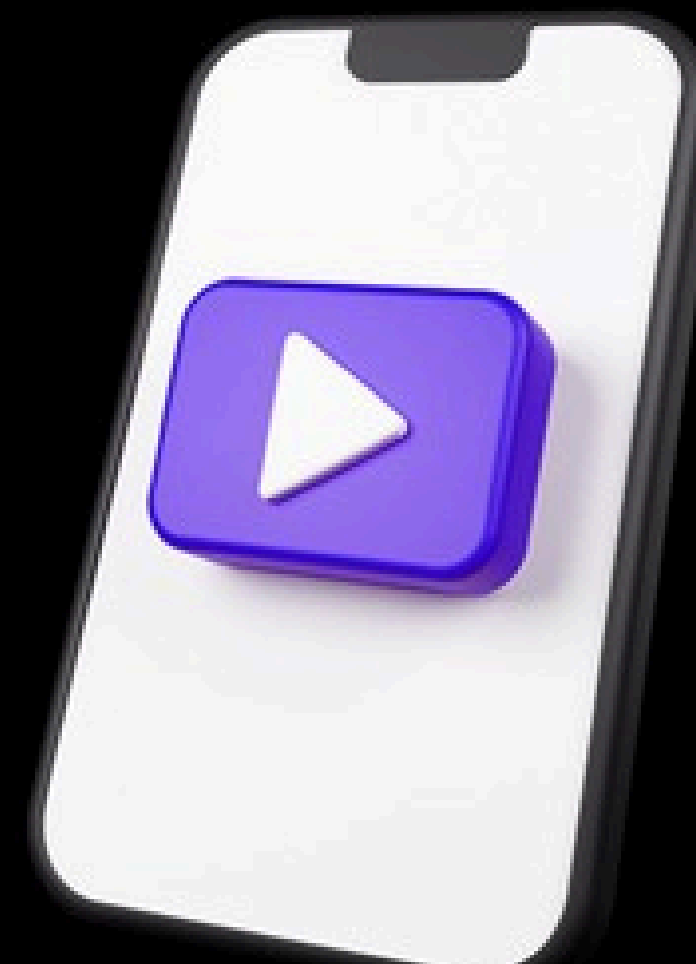
За успішне проходження курсу "Як знімати кіно",
виконання всіх практичних завдань
та складання екзаменаційної роботи.



Сергій Куделько



Богдан Облучинський



FREELANCE ACADEMY UA 2023-2024

Certificate

Курс "SMM easy"

Заichenko Катерина

Успішно пройшов(ла) онлайн - курс,
розбирається як комплексно працює маркетинг
соцмережах, знає як поєднати контент з іншим
інструментами залучення клієнтів, зможе знайти
ефективний підхід до будь-якої сфери бізнесу

02.11.2024

FREELANCE ACADEMY UA 2023-2024

CERTIFICATE

Курс "EASy Reels"

Заichenko Катерина

Успішно пройшов(ла)
онлайн-курс та знає як
підвищити впізнаваність
бренду та збільшити
продажі у блозі

06.11.2024



FREELANCE ACADEMY UA

Certifica

Курс "Безкоштовні методи про

Заichenko Катерина

Успішно пройшов(ла)
курс та готов(а) пр
над зростанням охо
конверсії у блозі

31.10.2024



Період роботи: жовтень—листопад

Ніша: послуги, локальний бізнес — грумінг

Цілі рекламної кампанії:

Залучення нових клієнтів, повернення «сплячих» клієнтів та утримання чинної бази через повторні записи. У сфері послуг реклама без фокусу на утриманні — це пряме спалювання бюджету, тому стратегія будувалася навколо стійкого циклу: перший візит → повтор → звичка.

Результати за 2 місяці:

За період залучено 38 нових клієнтів.

Додатково отримано **91 повторний запис**, що підтверджує якість трафіку та коректно вибудовану комунікацію з аудиторією.

Рекламний бюджет: 550 \$ за 2 місяці

Середній чек: 1 000 грн

Що це означає для бізнесу:

Реклама працювала не як разовий приплив заявок, а як інструмент стабілізації виручки. Клієнти поверталися, записи не обривалися після першого візиту, а клієнтська база почала приносити повторний дохід — саме так виглядає здорова модель локального сервісу.

Додатково в межах роботи:

Паралельно з платною рекламою були задіяні всі доступні безоплатні методи просування. Це посилило ефект рекламних кампаній, підвищило залученість аудиторії та знизило залежність бізнесу від постійного збільшення рекламного бюджету.

Результат для клієнта:

Клієнт отримав чітке, структуроване керівництво щодо подальшого просування: які дії підтримують стабільний потік записів, які інструменти доцільно масштабувати, а які не мають реального впливу на виручку.





Проект: магазин жіночого одягу Формат співпраці: комплексне маркетингове просування Тривалість співпраці: 2 місяці Цілі роботи: Масове залучення нової аудиторії, зростання впізнаваності бренду та переведення активної частини підписників у Telegram-спільноту як канал прямої комунікації та продажів. Результати за період співпраці: За 2 місяці залучено понад 2 000 нових підписників. Одним із ключових завдань був перехід аудиторії в Telegram — у результаті сформовано групу близько 700 підписників із високою залученістю. За період роботи було продано 125 одиниць товару. Що це означає для бізнесу: Аудиторія не просто зростала кількісно — вона переходила в керований канал, де бренд отримав прямий контакт із клієнтами без залежності від алгоритмів соцмереж. Продажі відбувалися не хаотично, а як наслідок правильно вибудованої воронки та довіри до бренду.Продано: 125 одиниць Чистий дохід з одиниці: 220 грн Загальний чистий дохід: 125 × 220 = 27 500 грн Рекламні витрати: 447 \$ × 43 грн = 19 221 грн ROI: (27 500 – 19 221) / 19 221 × 100% = ≈ 43% ROI Фінансовий результат: Рекламна кампанія вийшла в плюс із ROI близько 43%, навіть за умови, що продавався лише один товар і паралельно будувалась база в Telegram. Стратегічний сенс: Реклама не тільки окупила витрати та принесла прибуток, а й сформувала актив у вигляді Telegram-спільноти (~700 підписників), який продовжує працювати після завершення кампанії. Це не «швидкий злив товару», а фундамент для подальшого масштабування.

Уведіть пошуковий запит, щоб фільтруват

24 вер 2025 р. – 7 лист. 2025 р.

Зведена таблиця

Згрупувати розподіли

Скинути ширину стовпців

Формат

Налаштувати

Назва набору реклами	Налаштування...	Охопл...	Покази	Витрачена сума	Читачі в Inst...	CPC (ціна за к...	CPM (ціна за...	CTR (yci)	Частота
Новая группа...	7 дн. післ...	117 560	239 749	447,51 \$	1 626	0,03 \$	1,87 \$	6,88%	2,04
Instagram Post	7 дн. післ...	21 344	29 656	40,06 \$	132	0,03 \$	1,35 \$	12,29%	1,39

*Навчаюся та постійно
розвиваюся, цікавлюсь
психологією, проходила курси зі
штучного інтелекту, написання
текстів, створення чат-ботів
та лендінгів.*

*Моє кредо: мозок — це
священний дар, який потребує
регулярного тренування. Тому
я багато читаю, досліджую нове
та вдосконалюю свої навички,
щоб максимально ефективно
застосовувати знання на
практиці.*



Моя мета - з'єднати процеси та стратегію так, щоб ваш бізнес працював стабільно та масштабувався

Відкрита до нових партнерств, проєктів та професійного діалогу

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!