



# КЕЙС: Продажа коттеджей

Вид рекламы: Facebook + Instagram

Автор кейса: Прокопенко Никита

## Данные по рекламе

Цель

Всего заявок

Цена за заявку

Клики по ссылке

Цена за клик

Кликабельность

Охват

Всего потрачено

Конверсии

107

4,38 \$

4 905

0,10 \$

3,54%

48 785

468,93 \$

Название кампании	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат	CPM (цена за 1 000 показов)	Клики по ссылке	CPC (цена за клик по)	(кликабе
Конверсии	72 Потенциал...	31 816	72 672	3,31 \$ За лид	238,1...	3,28 \$	2 388	0,10 \$	3,29%
2.0 Ремаркетинг	7 Потенциал...	1 883	7 919	4,92 \$ За лид	34,46 \$	4,35 \$	355	0,10 \$	4,48%
2.0 Конверсии	16 Потенциал...	17 209	28 133	5,50 \$ За лид	87,93 \$	3,13 \$	919	0,10 \$	3,27%
Ремаркетинг	8 Потенциал...	2 275	10 200	5,84 \$ За лид	46,71 \$	4,58 \$	558	0,08 \$	5,47%
3.0 Конверсии	4 Потенциал...	12 417	19 788	15,41 \$ За лид	61,65 \$	3,12 \$	685	0,09 \$	3,46%
> Результаты, число к:	<b>107</b> Потенциал...	<b>48 785</b> Пользоват...	<b>138 712</b> Всего	<b>4,38 \$</b> За лид	<b>468,93 \$</b> Всего по...	<b>3,38 \$</b> За 1 000 показов	<b>4 905</b> Всего	<b>0,10 \$</b> За дейс...	<b>3,54%</b> За показы

## Вывод о работе кампаний:

За период работы было привлечено **107** заявок на покупку коттеджей по цене **4,38 \$** за заявку. Учитывая, что начальная стоимость домов составляла от 85 000\$ были выбраны узкие аудитории которые соответствовали типу людей которые могут себе позволить подобное. И не смотря на то, что аудитории были меньшего размера благодаря целевым призывам и качественным баннерам удалось привлечь целевые заявки по низкой стоимости.