



MINI-MBA У МЕДИЦИНІ

КОМПАНІЯ "БІЗНЕС-ТРЕНІНГИ" БАЗУЄТЬСЯ НА БАЗІ КАРАЗІНСЬКОЇ БІЗНЕС-ШКОЛИ, ЯКА ВХОДИТЬ ДО ЧИСЛА 400 НАЙКРАЩИХ УНІВЕРСИТЕТІВ СВІТУ

ІСТОРІЯ НАШОЇ СПІВПРАЦІ

01

Ми почали співпрацювати з Business Trainings у 2021 році, коли вони вперше вийшли на конкурентний ринок освітніх технологій.

02

Від початку нашого партнерства я став свідками значного зростання як їхніх бізнес-операцій, так і маркетингових зусиль.

03

Спочатку я запустив рекламу зі невеликим бюджетом у \$20 на день, що приносило до 5 продажів.

04

Сьогодні вони виділяють на рекламу понад \$2,000 на місяць і мають понад 500 продажів, що свідчить про ефективність наших стратегій цифрового маркетингу.





ЗАПИТ

Бізнес не мав попередньої реклами, не мав впізнаваності бренду і намагався продавати свої інформаційні продукти.

**business
trainings**

Моя мета полягала в тому, щоб розробити ефективну маркетингову стратегію в соціальних мережах і досягти цільової вартості одного залучення в 4 долари.

BT-KBS.COM/MEDICINE

ЗАВДАННЯ





ОСТАННЯ ПРОПОЗИЦІЯ

ПОЧАТОК ВЖЕ ЗА ТИЖДЕНЬ



business
trainings

6 ЛЮТОГО

Сертифікаційна програма
«Управління охороною здоров'я»

готуємо спільно з німецькими партнерами 
медичних управлінців **наступного** покоління

ВОРОНКА ПРОДАЖІВ



ПІДВИЩИТИ ІНТЕРЕС ДО БРЕНДУ ТА
ПРОДУКЦІЇ, ЩОБ ПОКРАЩИТИ
ВПІЗНАВАНІСТЬ ТА ВИСВІТЛЕННЯ У ЗМІ.



ВИКОРИСТОВУВАННЯ
РЕМАРКЕТИНГОВІ КАМПАНІЇ, ЩОБ
СТИМУЛЮВАТИ ПРОДАЖІ.



ПРОПОЗИЦІЯ ПРОМОКОДІВ ТА ЗНИЖОК
ДЛЯ АУДИТОРІЇ, ЯКА НЕ ЗАЛИШУЄ
ЗАЯВКИ.

ПЕРШИЙ КРОК

Впізнаваність бренду: Я демонструю бренд клієнта аудиторії за допомогою візуально привабливої реклами, часто із залученням цікавих відеороликів.



ДРУГИЙ КРОК

Інформація про продукт та заклик до дії: Моя реклама надає детальну інформацію про продукти та послуги клієнта з чітким закликом до дії, щоб залиши заявку.



ТРЕТІЙ КРОК

Повторне залучення та пропозиція: Я повторно залучаю аудиторію з попередніх етапів за допомогою привабливих пропозицій, щоб збільшити кількість покупок і конверсій.



РЕЗУЛЬТАТИ КЛІЄНТА

Щомісяця я покращую рекламні показники в цьому проєкті. Це приклад нашої останньої роботи.

01

РЕКЛАМНИЙ
БЮДЖЕТ:
\$3043

02

ЛІДИ: \$662 - 4,6

03

ВИТОРГ:
\$25.680

04

ROAS (ОКУПНІСТЬ
МАРКЕТИНГОВИХ
ІНВЕСТИЦІЙ): 843%

ДОКАЗИ

Мої рекламні кампанії генерували якісні продажі онлайн-курсу з вартістю в межах \$4-5 за транзакцію, про що свідчить скріншот, що додається.

Impressions	Amount spent	Purchases	Cost per Purchase	Purchases Conversion Value	Purchase ROAS (return on ad spend)
863,443	\$459.97	248	\$1.85	\$4,835.84	10.51
94,618	\$144.12	91	\$1.58	\$3,131.38	21.73
130,970	\$99.53	56	\$1.78	\$2,748.24	27.61
111,476	\$70.16	60	\$1.17	\$2,043.70	29.13
56,047	\$109.07	30	\$3.64	\$1,493.72	13.70
345,530	\$152.07	49	\$3.10	\$1,247.22	8.20
214,117	\$84.73	48	\$1.77	\$1,179.81	13.92
195,343	\$138.37	30	\$4.61	\$907.90	6.56
51,835	\$69.82	25	\$2.79	\$748.82	10.73
4,044,597 Total	\$3,679.80 Total Spent	— Total	— Per Action	\$0.00 Total	— Average

\$25K ВИТОРГУ для
ІНФОРМАЦІЙНОГО
ПРОДУКТУ У МЕДИЦИНІ

У ПЛАТФОРМАХ

