

Портфолио



Змиевская Екатерина

Чем я могу
быть
полезна?



- 1 Подготовкой стратегии продвижения в социальных сетях
- 2 Подготовкой рекламной стратегии, воронки продаж и настройкой таргетированной рекламы
- 3 Оформлением аккаунта и подготовкой контента (публикации, сторис)
- 4 Консультациями по продвижению

Кейс 1

Проект: бренд мясных продуктов.

Цель: увеличение узнаваемости бренда в социальных сетях через прирост живых подписчиков.



Таргетированная реклама

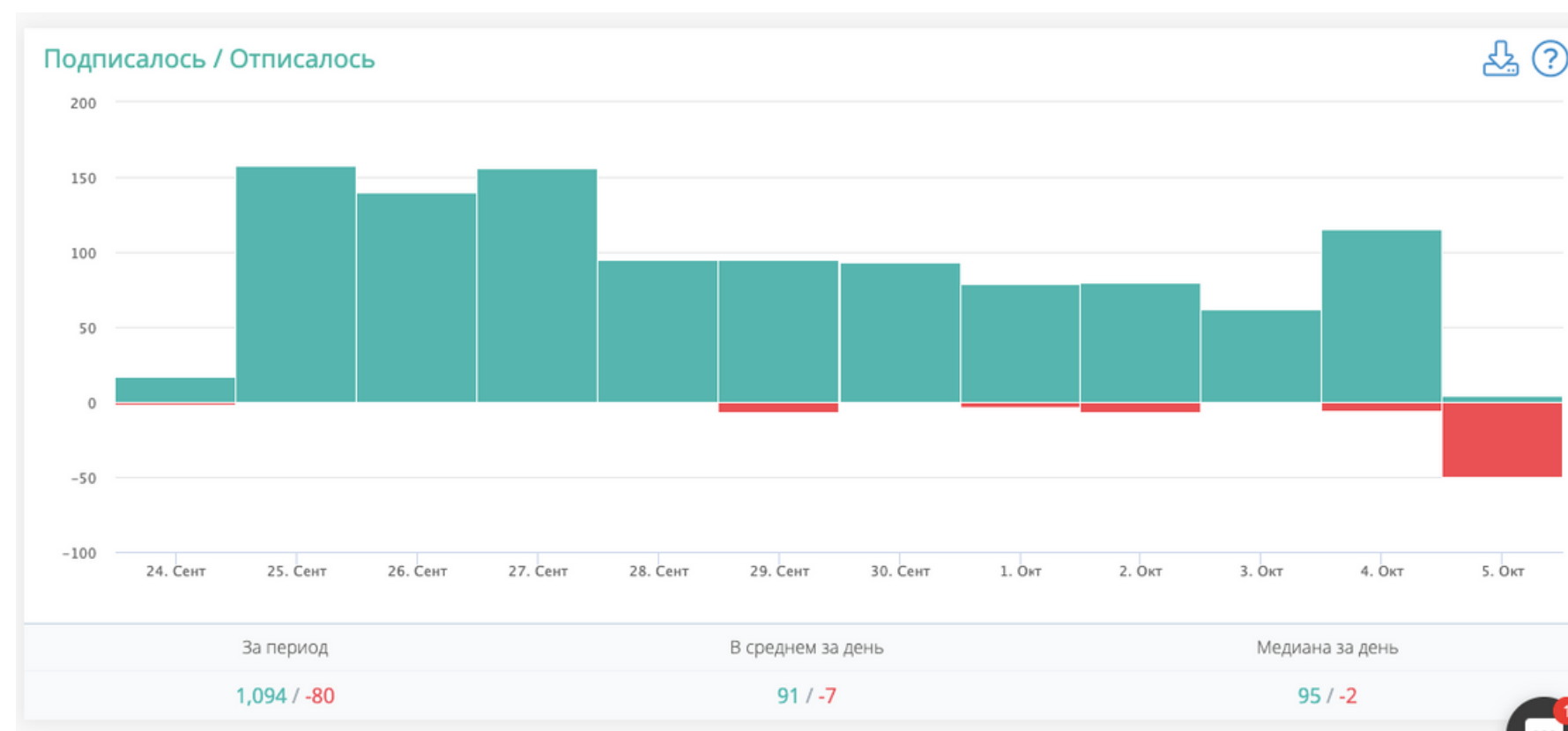
KPI рекламной кампании – подписчики.

Продвижение розыгрыша, приз – корзинка с мясными продуктами

Период кампании: 12 дней

Прирост подписчиков: 1094

Цена за подписчика: 1,30 грн (без учета стоимости приза)



Кейс 2

Проект: база отдыха в Харьковской области.
Цель: увеличение узнаваемости бренда в социальных сетях через прирост живых подписчиков + генерация лидов через Директ.



Таргетированная реклама



KPI рекламной кампании – подписчики.
Продвижение видео-креатива с призывом подписаться. С лид-магнитом (скидка для подписчика). Также подключена приветственная рассылка, что помогает сконвертировать нового подписчика в лида.

Период: 30 дней

Прирост подписчиков: 287

Цена за подписчика: 7,2 грн.



Кейс 3



Таргетированная реклама

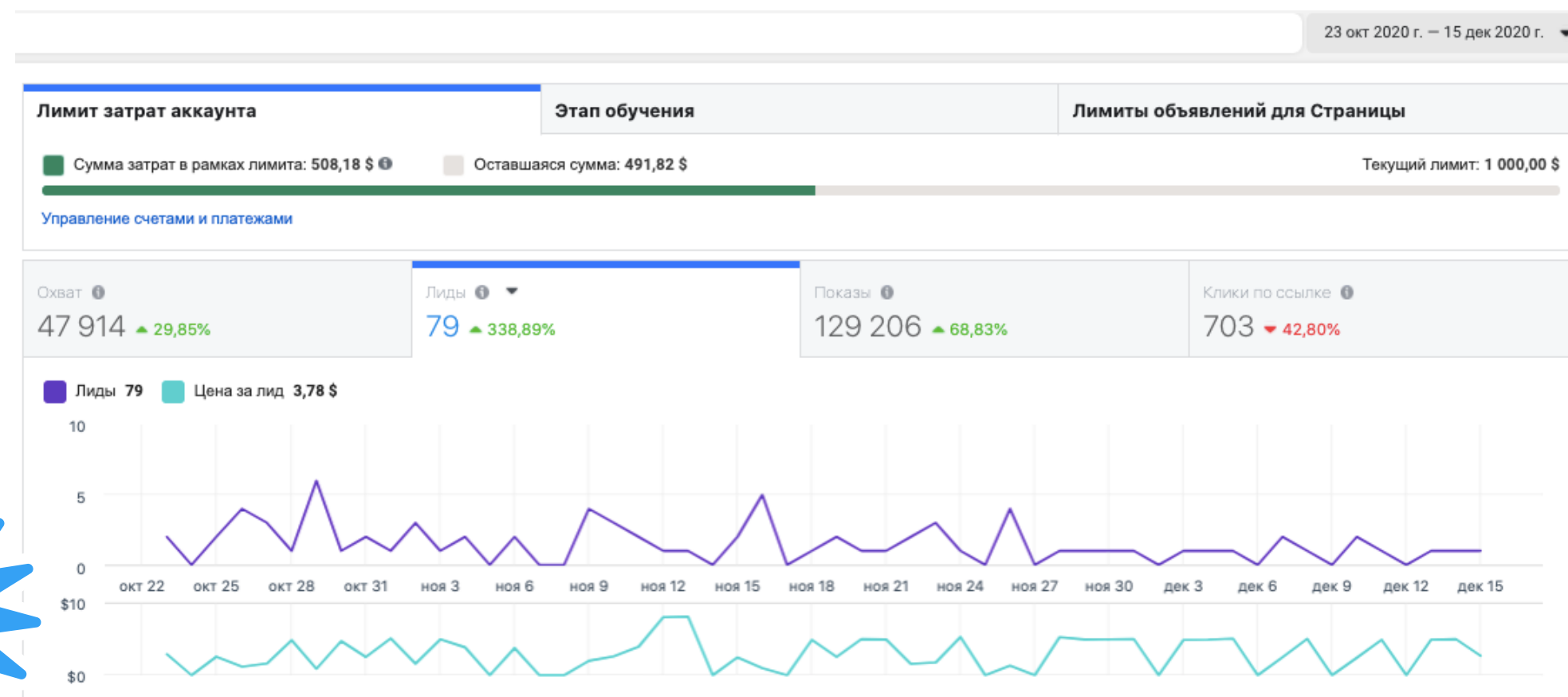
KPI рекламной кампании – заявки.

Продвижение объявления с лид-формой. Сайт у проекта есть, но генерация лидов приносит больше конверсий.

Период: 55 дней

Заполненных лид-форм: 79

Средняя стоимость лида: 3,79 долл.



Проект: курсы английского языка.

Цель: привлечение заявок на определение уровня знания английского языка.



Кейс 4



Таргетированная реклама

KPI рекламной кампании – заявки.

Продвижение объявления с лид-формой. Сайт у проекта есть, но генерация лидов приносит больше конверсий.

Период: 91 день

Заполненных лид-форм: 203

Средняя стоимость лида: 2,7 долл.

Поиск

Фильтры

+

Добавьте фильтры, чтобы уменьшить количество данных для просмотра.

1 авг 2019 г. – 30 окт 2019 г.

Обзор аккаунта

Кампании

Группы объявлений

Объявления

+ Создать

Дублировать

Редактировать

Правила

Посмотреть настройки

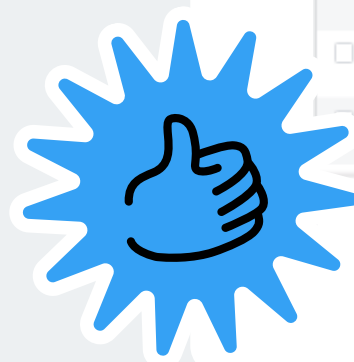
Столбцы: Настройки пользова

Разбивка

Отчеты

	Название кампании		Завершение	Частота	Уникальные клики по ссылке	Просмотры целевой страницы	Клики на ссылку	Цена за просмотр целевой страницы	Лиды (форма)
☐	☒ artcube_generatsya trafik,		31 окт 2019 г.	1,21	106	32	107	0,20 \$	—
☐	☒ artcube_generatsya lidov,		31 окт 2019 г.	1,08	6	1	6	3,33 \$	3
☐	☒ artcube_generatsya lidov,		31 окт 2019 г.	1,05	10	—	10	—	3
☐	☐ artcube_generatsya lidov,		26 окт 2019 г.	1,44	48	4	50	6,03 \$	11
Результаты, число кампаний: 144			4,08	2 011	774	2 349	0,90 \$	203	
			За польз...	Всего	Всего	Всего	За действие	Всего	

Проект: детские развивающие курсы.
Цель: привлечение заявок на пробное занятие.



Кейс 5



Таргетированная реклама

KPI рекламной кампании – конверсии.
Трафик на сайт, с целью увеличения продаж

Период: 21 день

Заполненных лид-форм: 469

Средняя стоимость лида: 0,62 долл.

Обновлено только что | Сбросить черновики | Проверка и публикация

Сохранить фильтр | Очистить | 1 фев 2020 г. – 21 фев 2020

ты объявлений | Объявления

Правила | Посмотреть настройки | Столбцы: Настройки пользо... | Разбивка | Отчеты

	Бюджет	Результат	Показы	Цена за результат	Охват	Клики по ссылке	Покупки	Цена за покупку	Окупаемость затрат на рекламу для	Потраченная сумма
	Используй...	222 Покупки	78 265	0,42 \$ За покупку	31 608	166	222	0,42 \$	73,87	92,28 \$
	3,00 \$ Ежедневно	169 Покупки	45 085	0,56 \$ За покупку	17 560	197	169	0,56 \$	232,03	89,49 \$
	Используй...	79 Покупки	20 812	0,36 \$ За покупку	7 870	389	79	0,36 \$	115,12	28,74 \$
	Используй...	9 Покупки	8 173	1,18 \$ За покупку	3 559	30	9	1,18 \$	12,79	10,58 \$
	Используй...	— Клик по ...	49	— За клик по ссылке	49	—	—	—	—	0,26 \$
	Используй...	12 502 Просмет...	95 588	0,01 \$ Цена за просмотр ThruPlay	51 296	204	—	—	—	69,65 \$
	—	—	247 972 Всего	—	101 728 Пользоват...	976 Всего	469 Всего	0,62 \$ За действие	106,61 Среднее знач...	291,00 \$ Всего потрачено

Проект: интернет-магазин корейской косметики.

Цель: покупки на сайте.





Этапы работы

- 1 Знакомство с проектом, первичная коммуникация, определение условий сотрудничества
- 2 Брифинг, постановка целей, установка KPI
- 3 Подготовка материалов (в зависимости от выбранного вида работ), согласование, активное сотрудничество
- 4 Отчет о проделанных работах



Обо мне

Опыт работы:

- 1,5 года работала комплексным СММ-специалистом в маркетинговом агенстве
- 1,5 года работаю руководителем отдела и таргетологом в диджитал-агентстве
- преподаю таргет на курсе СММ в ИТ-школе



Спасибо за ВНИМАНИЕ!

Для связи –
Телеграм
[@k_zmievskaia](https://www.instagram.com/k_zmievskaia)

