



ИНТЕРНЕТ МАРКЕТОЛОГ ИВАН КУХАРУК

Кейси 2020г.

Настройка facebook рекламы для менеджера туристической кампании

Проблема клиента:

До того, как обратиться ко мне менеджер по продаже круизных путешествий пытался собственными силами запустить лидогенерацию на Facebook. В результате двухмесячной кампании и потраченного бюджета в размере около 6 000 руб. мой клиент не смог получить ни одной заявки. При этом он добился очень низкой стоимости взаимодействия с объявлением (8,25 руб.) за одно взаимодействие.

В итоге заказчик обратился ко мне со следующей задачей: "Провести анализ существующей РК и добиться получения лидов."





Выбор стратегии и анализ существующей кампании

Первым делом я отследил причину нулевой конверсии объявлений. Проанализировав данные я увидел, что аудитория на которую была настроена кампания хорошо реагирует на объявления, но из-за непонятого следующего шага (человек просто попадал на страницу менеджера) конверсии не было.

После исследования мной было принято решение использовать одностраничный сайт "лид магнит" и настройку отслеживания результатов через страницу спасибо.

БЕСПЛАТНЫЙ ОНЛАЙН МАСТЕР-КЛАСС
15.10.2020 В 12:00 МСК

ПРОФЕССИЯ МЕНЕДЖЕР ПО КРУИЗАМ

Узнайте как зарабатывать от \$1000 в месяц, помогая людям путешествовать по лучшим местам планеты на белоснежных лайнерах.

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ



ЛЕНДИНГ БЫЛ СВЕРСТАН НА CMS WORDPRESS И ВХОДЕ
ТЕСТИРОВАНИЯ РЕКЛАМЫ FACEBOOK ОН ПЕРЕНЕС ТРИ
ЛИТЕРАЦИИ ИЗМЕНЕИЙ

Поиск

Новый лендинг

- proff - travel+freel - w3555 - Inst feed
- proff - travel+freel - w3555 - Inst fe...
- proff kruizekons-2555-Inst feed
- proff kruizekons-2555-inst feed-t2v1
- proff kruizekons-2555-FB feed
- proff kruizekons-2555-FB feed-t1v1

Меню действий

Новый лендинг > proff - travel+freel - w3555 - Inst feed > 1 рекламу

Редактировать Проверка

Название группы объявлений Создать шаблон названия

proff - travel+freel - w3555 - Inst feed

Conversion

Местонахождение события конверсии

- Сайт
- Приложение
- Messenger
Предлагайте людям перейти из рекламы в Messenger, чтобы задать вопросы вашей компании в переписке. Вашу рекламу будут видеть те, кто с большей вероятностью откроет Messenger.
- WhatsApp
Предлагайте людям перейти из рекламы в WhatsApp, чтобы задать вопросы вашей компании в переписке, а затем отслеживайте события конверсии, такие как посещения сайта или действия в приложении.

Пиксель

Событие конверсии

- stranica_spasibo

Динамические креативы Выкл.

Добавьте креативы, например изображения и заголовки, и мы будем автоматически создавать их комбинации, оптимизированные для вашей аудитории. Вариации могут включать различные форматы и шаблоны на основе одного или нескольких элементов. Подробнее

Для рекламной кампании были разработаны три варианта объявлений для двух плейсментов (Instagram Facebook). Было создано 3 рекламных текста, смонтирован один видеоролик, а также прорисовано 2 рекламных банера.

Кампании 1 выбрано Группы объявлений Кампания: 1 Объявления Кампания: 1

+ Создать Дублировать Редактировать А/В-тестирование Правила Посмотреть настройки Отчеты

	Название группы объявлений	Сумма затрат	Результат	(кликаб	Уникальные клики по ссылке	Цена за уникальный клик по ссылке	Охват	Показы	Цена за результат
<input checked="" type="checkbox"/>	proff - travel+freel - w3555 - Inst feed	1 384,06 р.	16 stranica_s...	1,26%	31	44,65 р.	2 238	2 846	86,50 р. За stranica_spasibo
<input type="checkbox"/>	proff kruizekons-2555-Inst feed	203,45 р.	— stranica_s...	0,60%	3	67,82 р.	496	501	— За stranica_spasibo
<input type="checkbox"/>	proff kruizekons-2555-FB feed	208,68 р.	1 stranica_s...	1,07%	3	69,56 р.	271	281	208,68 р. За stranica_spasibo
> Результаты, число групп объявлений: 3 ⓘ		1 796,19 р. Всего потрачено	17 stranica_s...	1,16% За пока...	37 Всего	48,55 р. За действие	2 998 Пользова...	3 628 Всего	105,66 р. За stranica_spasibo

Результат

В ХОДЕ РК БЫЛО ПРИОСТАНОВЛЕНО 2 ВАРИАНТА ОБЪЯВЛЕНИЙ. ТРЕТИЙ ВАРИАНТ ДАВАЛ НАИЛУЧШИЙ РЕЗУЛЬТАТ И ВЫПОЛНЯЛ ПОРУЧЕННЫЕ КЛИЕНТОМ НА МЕНЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА.

В ИТОГЕ ЦЕНА ОДНОГО ЛИДА СОСТАВИЛА 86,50 РУБ. КОНВЕРСИЯ ЛЕНДИНГА 51,6%.

кейс №2

Настройка РК

ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТА ПО СОЗДАНИЮ ЮВЕЛИРНОГО БИЗНЕСА



ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА

Мой клиент создал свою франшизу ювелирного бизнеса. На основании личного опыта и разработанной системы он предлагал потенциальным клиентам запуск и настройку магазина ювелирных изделий.

Ко мне он обратился со следующей задачей: "сделать воронку лидогенерации для получения контактов платежеспособных потенциальных покупателей."

Что было сделано до запуска РК

ЗАПИСЬ ВЕБИНАРА

Наилучший вариант для выстраивания воронки продаж по франшизам является вебинар, его мы и использовали. Для начала мой клиент записал вебинар, а я впоследствии его монтировал.

НАСТРОЙКА АВТОВЕБИНАРА

Чтобы сделать воронку автоматической я через дополнительные сервисы настроил сценарий по которому происходила имитация живого семинара, что позволило без постоянного участия моего клиента работать воронке.

РАССЫЛКА В МЕСЕНДЖЕРАХ

Чтобы получать высокий процент доходимости до вебинара, я настроил авторассылку серии писем для Facebook, Telegram и VK.

Поиск

ЮВЕЛИР

- jeweler - M35-55 - inst feed - t3p3
- jeweler - M35-55 - inst feed - t3p3
- jeweler - W35-55 - fb feed - t3p3
- jeweler - W35-55 - fb feed - t3p3
- jeweler - W35-55 - inst feed - t3p3
- jeweler - W35-55 - inst feed - t3p3

ЮВЕЛИР > 3 Группы объявлений > 3 Объявления

Редактировать Проверка

Название кампании Создать шаблон названия

ЮВЕЛИР

Особые категории рекламы Выкл.

Вы обязаны сообщить, связана ли ваша реклама с вопросами общественной значимости, выборами или политикой. Подробнее

Данные кампании

Закупочный тип

Аукцион

Цель кампании

Конверсии

Показать дополнительные параметры ▾

Оптимизация бюджета кампании Выкл.

При оптимизации бюджета кампании средства будут распределены между всеми группами объявлений, чтобы вы могли получить лучшие результаты с учетом ваших решений относительно оптимизации показа и стратегии ставок. Вы можете контролировать расходы для каждой группы объявлений. Подробнее

Соответствие требованиям

Эта кампания удовлетворяет всем требованиям, предъявляемым к кампаниям, претендующим на оптимизацию бюджета.

Для рекламной кампании были разработаны три варианта объявлений для двух плейсментов (Instagram Facebook). Было создано 3 варианта текста и отрисовано 3 банера.

Дополнительно я проводил исследование для создания портрета целевой аудитории.

Кампании Группы объявлений Объявления

+ Создать Дублировать Редактировать A/B-тестирование Правила Посмотреть настройки Отчеты

Название кампании	Результат	Цена за уникальный клик по ссылке	Охват	Показы	Цена за результат	(кликаб	Уникальные клики по ссылке	Сумма затрат
ЮВЕЛИР	140 spasibo-z...	31,31 р.	15 162	30 837	47,64 р.	0,78%	213	6 669,35 р.
> Результаты 1 кампании ⓘ	140 spasibo-z...	31,31 р. За действие	15 162 Пользова...	30 837 Всего	47,64 р. За spasibo-za-registraciju-jeweler	0,78% За пока...	213 Всего	6 669,35 р. Всего потрачено

Результат

В ХОДЕ РК БЫЛО ПРОТЕСТИРОВАНО ДОПОЛНИТЕЛЬНО 3 ВАРИАНТА НАСТРОЙКИ ТАРГЕТИНГА. А ТАКЖЕ СОЗДАНО ДОПОЛНИТЕЛЬНО 2 ОБЪЯВЛЕНИЯ.

В ИТОГЕ ЦЕНА ОДНОГО ЛИДА СОСТАВИЛА 47,64 РУБ. КОНВЕРСИЯ ЛЕНДИНГА 65,7%. ЦЕНА УНИКАЛЬНОГО КЛИКА СОСТАВИЛА 31.31 РУБ.