

КЕЙС "КУРС "САМ СЕБЕ ВИЗАЖИСТ КАЛИНИНГРАД" И ПРОДВИЖЕНИЕ ВИЗАЖИСТА В ИНСТАГРАМ



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ: 38 600 РУБ



_jay.di - inst

+380637556672

ПЛАН

С чего мы начали работать?

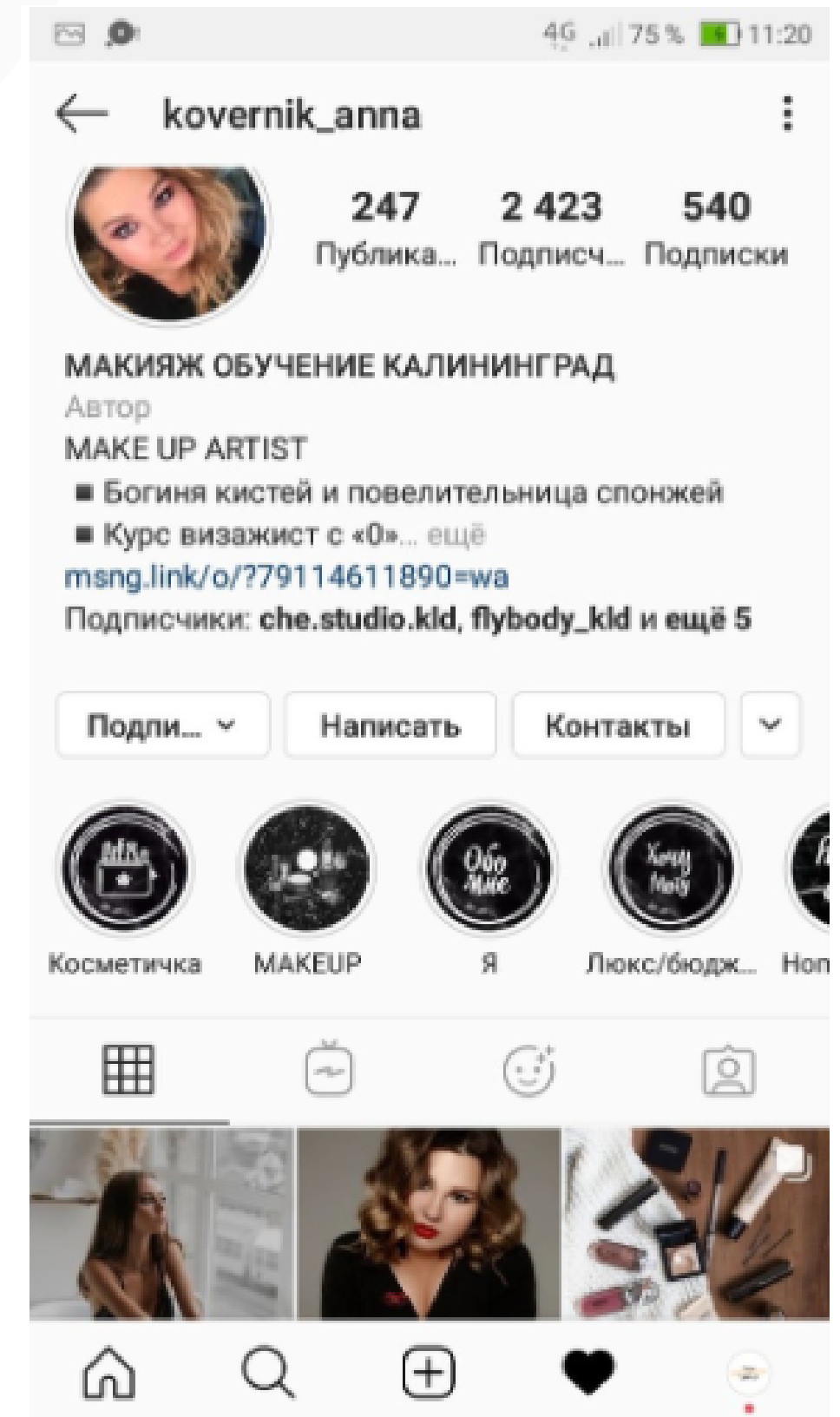
Мы имели дело с блогером визажиста из Калининграда, у которого было 2423 подписчика, шапка профиля и хайлайтс были оформлены, какие были желания у клиента по поводу таргета?

1. Набрать больше подписчиков с помощью чек-листа "Моя базовая косметичка";
2. Набрать людей на очный курс "Сам себе визажист", для рекламы была предложена скидка 25%.

КАКАЯ БЫЛА ВЫРАБОТАНА СТРАТЕГИЯ?

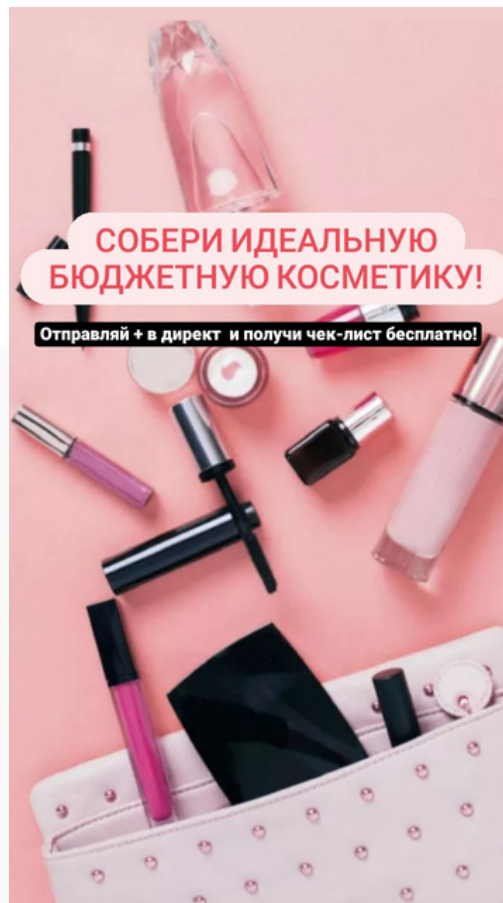
_jay.di

- 👉 Мы развиваем блог, пишем посты, которые будут более "экспертными";
- 👉 На холодную аудиторию мы запускаем чек-лист "Моя базовая косметичка";
- 👉 На холодную запускаем также курс "Сам себе визажист";
- 👉 Дальше греем людей с помощью ретаргета на курс "Сам себе визажист".

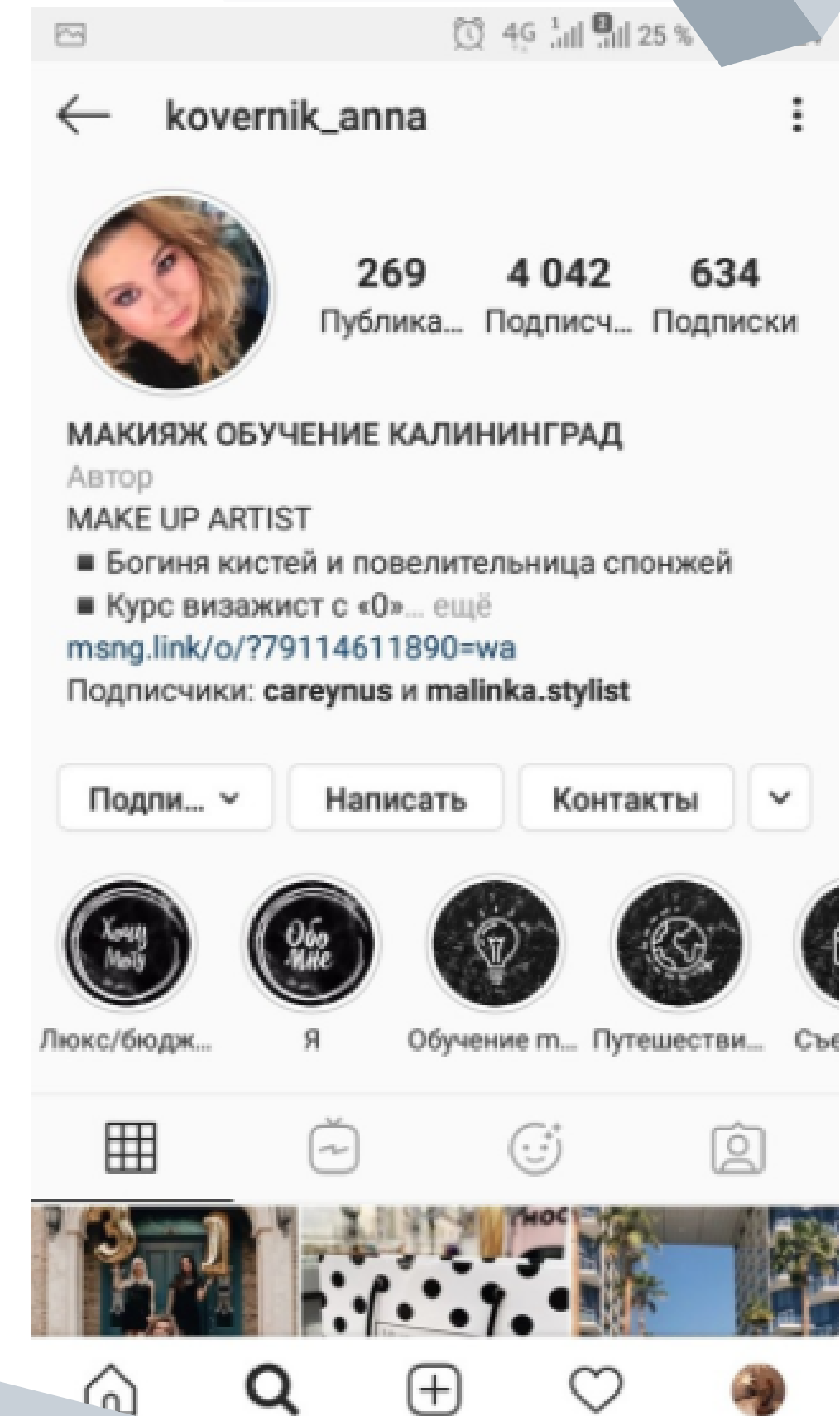


АУДИТОРИЯ И ЛУЧШИЕ МАКЕТЫ

- ➔ Широкая аудитория девушки 21-45 лет, страны СНГ, интересы - макияж, make up, помада, тушь, брови, визажист;
- ➔ Широкая аудитория девушки 21-45 лет, страны СНГ без интересов;



Лучше всего сработала широкая аудитория с прямыми интересами на страны СНГ, девушки 21-45 лет, за весь период рекламы на "чек-лист" было потрачено 5000 рублей, стоимость самого дешевого клика - 0,87 рублей. Было 2423 подписчика, стало 4042 подписчика. Итого прибавилось 1619 подписчиков, стоимость подписчика вышла примерно 3 рубля. Для экспертного блога очень даже!

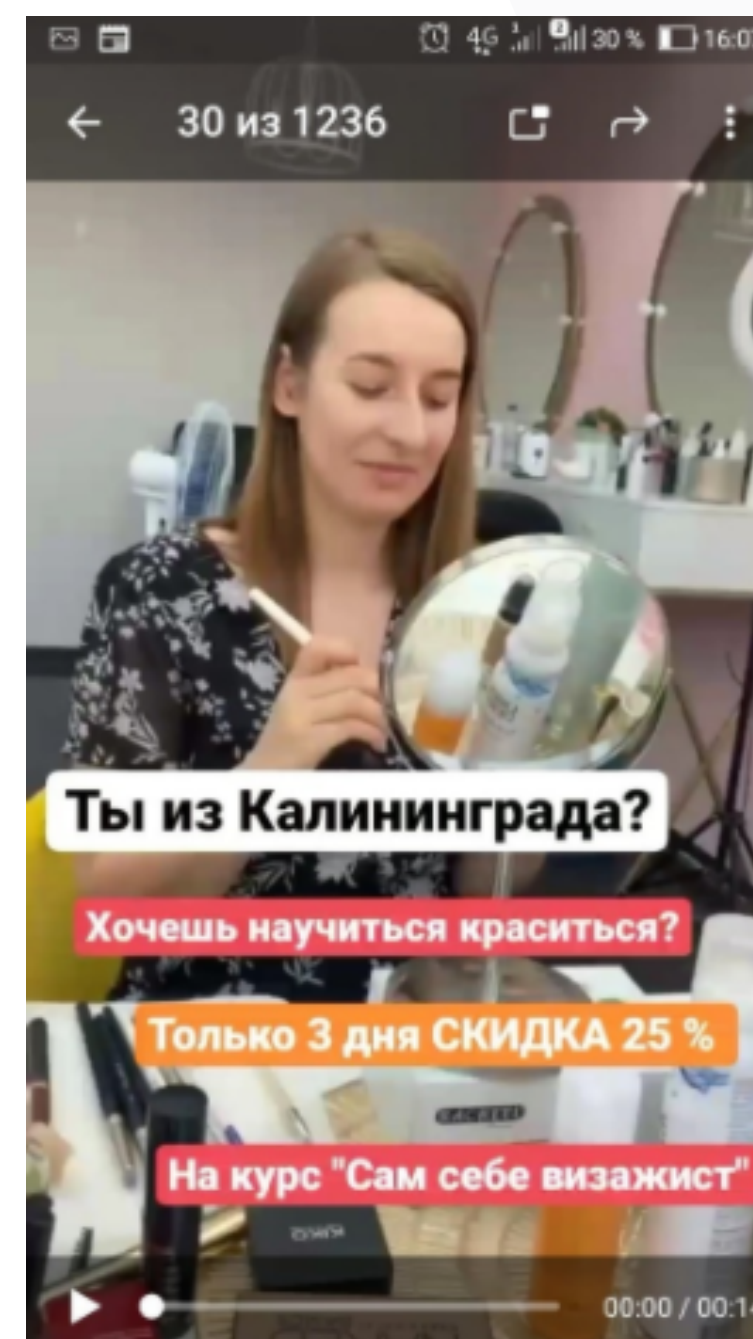


КАКИЕ БЫЛИ ВЫБРАНЫ АУДИТОРИИ НА КУРС "САМ СЕБЕ ВИЗАЖИСТ"?

Курс проводится очно, 2 занятия с преподавателем, кисти и косметика предоставлялись. Была предложена скидка 25%.

1. Широкая аудитория на Калининград, девушки 20-30 лет без интересов;
2. Девушки, живут в Калининграде и области 14-30 лет без интересов;
3. Девушки, живут в Калининграде и области 14-30 лет, интересуются макияжем, make up, помада, визажист;
4. Девушки 20-30 лет, живут в Калининграде и области, интересуются покупками и модой, вовлеченные покупатели, онлайн-покупки;
5. Девушки 23-35 лет интересуются материнством, уходом за ребенком.

Лучше всего сработала просто широкая аудитория на девушек без интересов, которые живут в Калининграде.



РЕЗУЛЬТАТЫ

Всего было потрачено за 1 месяц 16 000 рублей без налога (5000 было выделено на косметичку, на курс было выделено 11 000 рублей). К визажисту записалось 13 человек на курс (реклама крутилась не каждый день, а выборочно, чтобы уложиться в бюджет), цена курса 4200 со скидкой, то есть $13 \times 4200 = 54\,600$ рублей была прибыль. Чистая прибыль составила - 38 600 рублей.

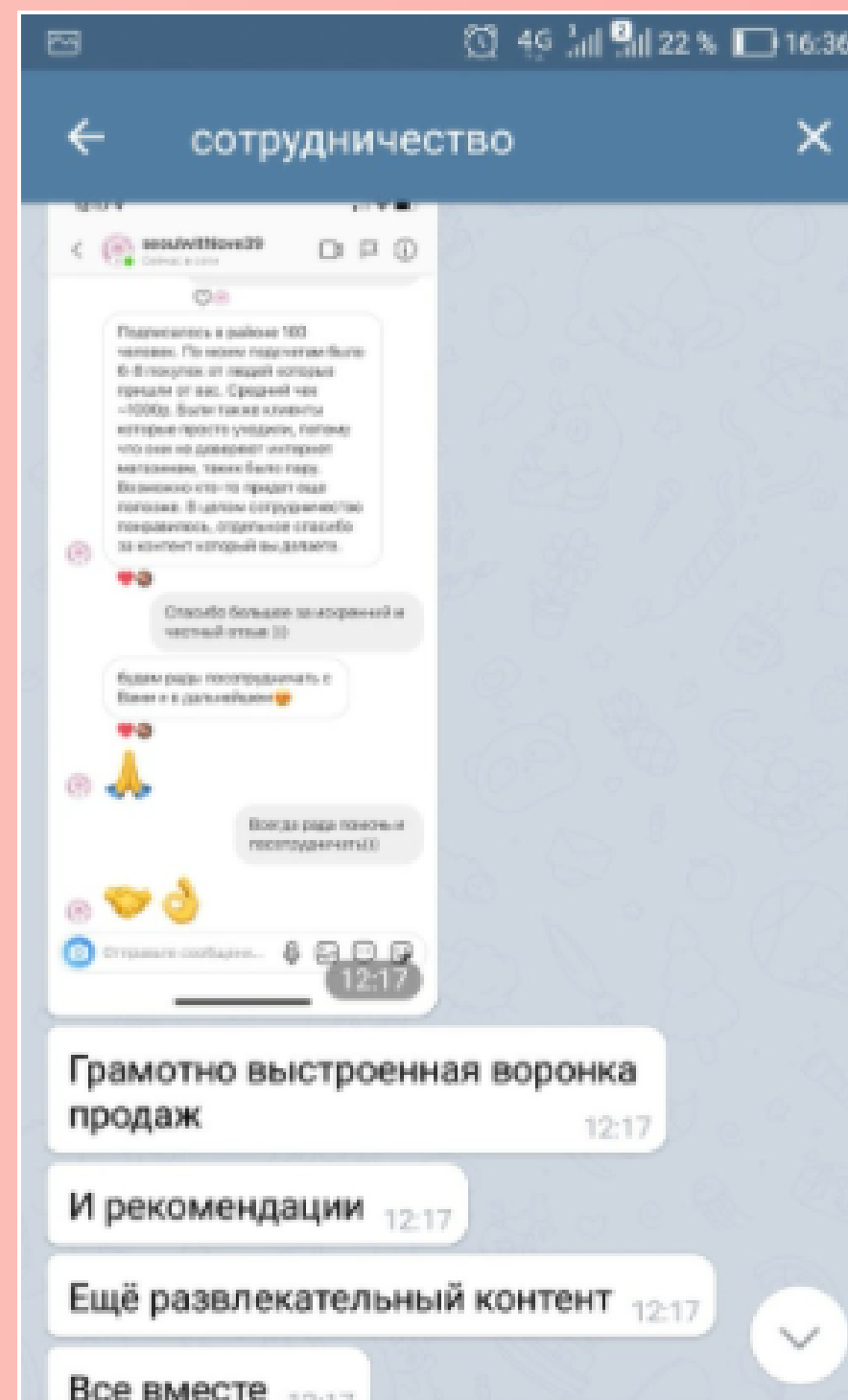
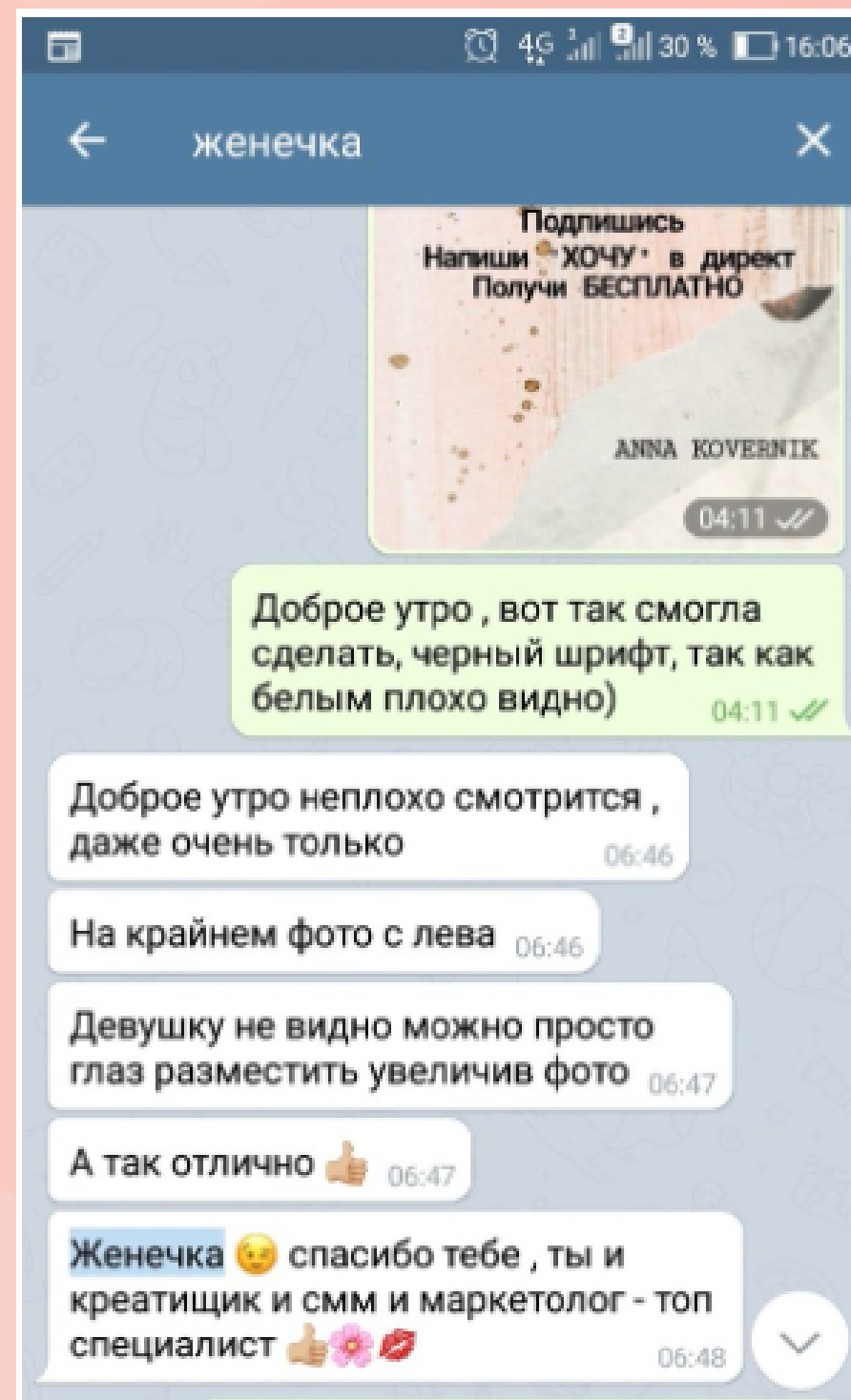
СТАТИСТИКА

_jay.di

	название кампании	состояние	CTR (кликабельность)	показы (все)	CTR (поиск)	платеж за клик (все)	платеж за клик (поиск)
☐	Трафик сам себе ретаргет	р.	0,78%	26	2,26%	3,94 р.	9
☐	Ретаргет сам себе визажист	р.	0,89%	30	2,22%	3,66 р.	12
☐	Базовый владельцы последних моделей телефона	р.	1,05%	28	2,09%	5,37 р.	14
☐	Трафик базовый курс	р.	0,77%	320	1,75%	2,62 р.	140
☒	Косметичка за 160 на 21.07.	р.	0,80%	161	1,69%	0,84 р.	75
☒	Базовый курс для мамочек и для тех кто в браке	р.	0,83%	33	1,61%	5,35 р.	17

	название кампании	состояние	CTR (кликабельность)	показы (все)	CTR (поиск)	платеж за клик (все)
	Трафик сам себе ретаргет	р.	0,78%	26	2,26%	3,94 р.
	Ретаргет сам себе визажист	р.	0,89%	30	2,22%	3,66 р.
	Базовый владельцы последних моделей телефона	р.	1,05%	28	2,09%	5,37 р.
	Трафик базовый курс	р.	0,77%	320	1,75%	2,62 р.
	Косметичка за 160 на 21.07.	р.	0,80%	161	1,69%	0,84 р.
	Базовый курс для мамочек и для тех кто в браке	р.	0,83%	33	1,61%	5,35 р.

ОТЗЫВ



При поддержке: Евгения Серова
@Jserova100100