

FACEBOOK MARKETING CAMPAIGN

FOR BEAUTY CENTER

- ① GOALS
- ② WHAT WAS DONE
- ③ RESULTS



GOALS

- ① INCREASE THE BRAND AWARENESS OF THE COSMETIC CENTER IN LVIV
- ② INCREASE THE NUMBER OF NEW CLIENTS THROUGH ADVERTISING ON SOCIAL NETWORKS
- ③ SET UP BRAND COMMUNICATION WITH CLIENTS IN DIRECT

WHAT WAS DONE

- ① ANALYZED OF THE TARGET AUDIENCE AND COMPETITORS
- ② COMMUNICATED WITH THE DESIGNER REGARDING THE CREATION OF ADS BANNERS
- ③ CREATED SCRIPTS FOR COMMUNICATION IN DIRECT
- ④ SETTED UP AND LAUNCHING AN ADVERTISING CAMPAIGN ON FACEBOOK AND INSTAGRAM
- ⑤ ANALYZED OF THE RESULTS AND OPTIMIZATION OF THE ADVERTISING CAMPAIGN

RESULTS

- ① +193 NEW MQLs. COST PER LEAD = \$2.26
- ② INCREASED THE CONVERSION FROM LEAD TO CLIENT BY 25%
- ③ RETURN ON ADVERTISING SPEND = 4.1

Название кампании	Сумма затрат	Результат	Цена за результат	CPM (цена за 1 000 показов)	Клики по ссылке	CPC (цена за клик по ссылке)
22.11_переписка_знижки н...	48,30 \$	22 Начало переписк...	2,20 \$ За начатую переписку	4,36 \$	59	0,82 \$
08.10_Переписка_лента FB...	144,51 \$	50 Начало переписк...	2,89 \$ За начатую переписку	3,25 \$	174	0,83 \$
22.10_переписка_FB/inst_f...	244,09 \$	121 Начало переписк...	2,02 \$ За начатую переписку	3,60 \$	340	0,72 \$
Результаты, число кампаний	436,90 \$ Всего потрачено	193 Начало переписки ...	2,26 \$ За начатую переписку	3,54 \$ За 1 000 показов	573 Всего	0,76 \$ За действия