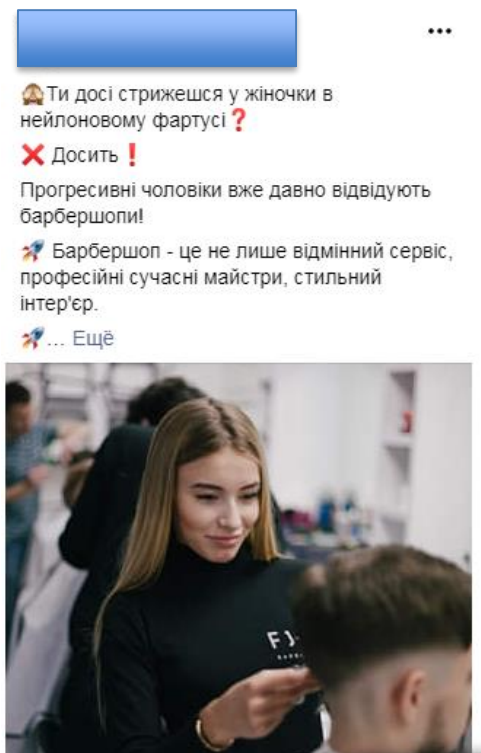


Звіт по Facebook рекламі

За лютий місяць проведлось налаштування реклами, тестування, виявлення якісних оголошень та налаштування реклами на якісні оголошення на основі даних тестової рекламної кампанії.

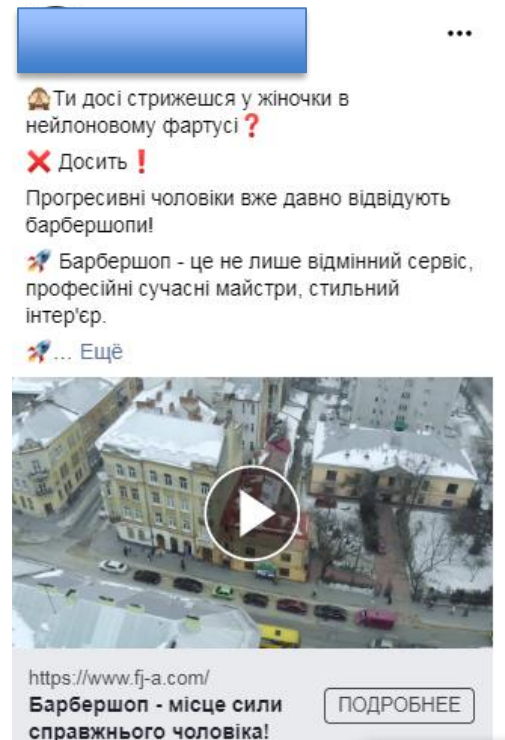
Рекламна кампанія була налаштована з наступними оголошеннями:



Дівчина барбер

Результати:

Оголошення дівчина барбер набрало 608 унікальних кліків на посилання. З них 102 цільових перегляди сторінки.



Відео

Результати:

Оголошення з відео набрало 93 унікальних кліків на посилання. З них 9 цільових переглядів сторінки.

Коефіцієнт релевантності обох оголошень = 10. Він може бути від 1-10. Це значить, що на оголошення клікає сама цільова аудиторія.

Всього витрачено: 38.40 \$

730 унікальних кліків за 38.40 \$. Частота 1,75. Це найвищі показники вашого рекламного кабінету, якщо враховувати всі пункти даних вказаних вище.

Період реклами: з 18 лютого по 5 березня - 15 днів

Всього реклама у Facebook принесла конверсій 4, Коеф.конверсії = 30,77 %

Звіт по рекламі Adwords з 4 лютого по 4 березня - місяць

Кількість показів: 3536

Кількість кліків: 347

Конверсії: 20

Вартість: 2488 грн

Найдорожча конверсія: 117 грн.

Найдешевша: 37 грн.

Середня вартість конверсії: 82 грн.

Показники оголошень по CTR:

Найнижчий - 5,41 %

Найвищий - 20 %

Середній CTR: 12,7 %

Facebook & Adwords ROI

Середній чек = 400 грн.

Facebook (1036 витрати на рекламу + 500 грн робота за 2 тижні)

CPC (скільки обійшовся один клієнт, який перейшов за рекламою) = $1536 \div 767 = 2,1$

ROI (окупність інвестицій) = 4 %

Adwords

CPC = $4041 \div 320 = 12,6$

ROI = 98 %

Які кроки бажано зробити далі:

1. Додати на ваш сайт більше фото у категорії стрижок

2. Можна відключити рекламу на фейсбук або давати рекламу, коли хочемо прорекламувати новий продукт, послугу або загально підтримати бренд.
3. Продовжити робити рекламу у Adwords на основі ключових слів, які принесли нам конверсії. 1 ключове слово з результатом конверсії = 1 оголошення.