

# Кейс: Продажі квартир від забудовника

## Початкова ситуація

Клієнт вже використовував таргетовану рекламу для залучення потенційних покупців. Однак вартість отримання лідів виявилася занадто високою.

## Наше завдання

Знизити вартість ліда, зберігаючи заданий бюджет і досягти KPI в 400 контактів на місяць.

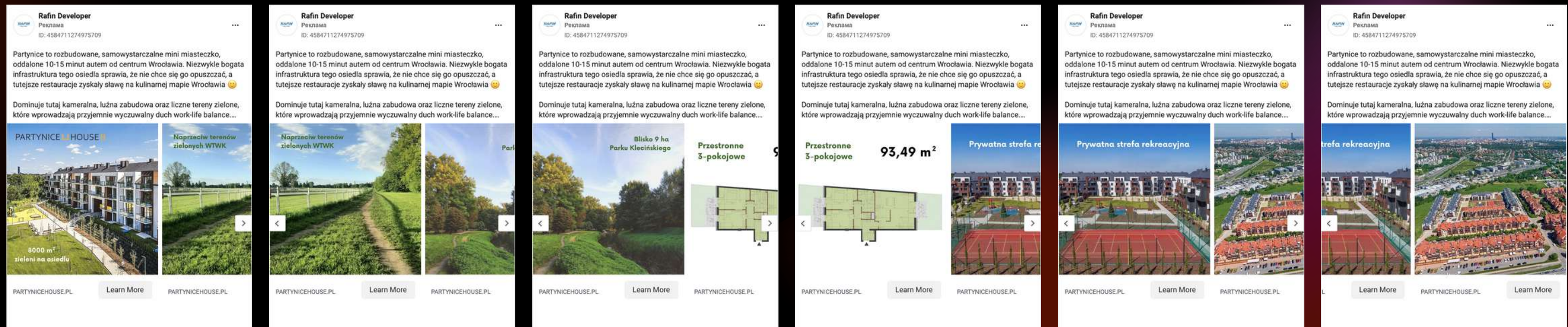


# Рішення та дії:

- Зміна методу лідогенерації: Перехід з використання сайту на лід форми в Facebook.
- Сегментація цільової аудиторії: Аудиторію було деталізовано відсегментовано, і під кожну ЦА було розроблено спеціалізовані офери.
- Ретаргетинг: Трафік на сайт для збору аудиторії та подальшого ретаргетингу.

# Проблеми та виклики:

Число лідів зросло в майже в 5 разів, але їх якість була низькою. При обдзоні багато людей вже не пам'ятали, що заповнювали форму. Щоб поліпшити ситуацію, ми розробили квіз. Потенційний покупець повинен був вказати: тип квартири, етап будівництва, метраж, поверховість, бюджет, наявність балкона і передбачувані терміни заселення. Це знизило кількість лідів, але значно поліпшило їхню якість. Також це дало змогу консультанту скласти пропозицію яка відповідає потребам потенційного покупця.



## Результат на третьому місяці співпраці:

Покази: 692 819

Вартість тисячі показів (CPM): 13,50 PLN

Кількість кліків: 25 304

Вартість за клік (CPC): 0,37 PLN

Кількість заявок: 640

Вартість за лід (CPL): 14,61 PLN

Campaign name	Results	Impressions	Amount spent	Cost per result	Clicks (all)	Leads	Cost per lead
Pozyskani...	183 On-Facebook Leads	120,171	zł2,456.12	zł13.42 On-Facebook Leads	4,927	190 [2]	zł12.93 [2]
Ruch	1,400 [2] Landing Page Views	192,034	zł2,145.33	zł1.53 [2] Landing Page Views	8,662	204 [2]	zł10.52 [2]
Kontakt	129 [2] Website Leads	199,143	zł2,082.38	zł16.14 [2] Website Leads	4,885	129 [2]	zł16.14 [2]
Ruch1	695 [2] Landing Page Views	109,699	zł1,360.48	zł1.96 [2] Landing Page Views	4,331	69 [2]	zł19.72 [2]
Pozyskani...	—	24,652	zł459.09	—	1,012	1 [2]	zł459.09 [2]
Pozyskani...	17 On-Facebook Leads	14,611	zł402.62	zł23.68 On-Facebook Leads	625	18 [2]	zł22.37 [2]
Pozyskani...	13 On-Facebook Leads	13,532	zł250.97	zł19.31 On-Facebook Leads	534	16 [2]	zł15.69 [2]
Kontakt(1)	13 [2] Website Leads	17,876	zł178.86	zł13.76 [2] Website Leads	271	13 [2]	zł13.76 [2]
Pozyskani...	—	1,101	zł15.48	—	57	—	—
<b>Total results</b> 9 / 9 rows disp	—	<b>692,819</b> Total	<b>zł9,351.33</b> Total Spent	—	<b>25,304</b> Total	<b>640 [2]</b> Total	<b>zł14.61 [2]</b> Per Action

Ці результати демонструють, що при збереженні бюджету вдалося не тільки досягти поставленого KPI в 400 контактів, а й перевищити його, збільшивши кількість заявок до 640. Крім того, вдалося знизити вартість ліда і підвищити якість звернень, що сприяло більш ефективній роботі торгових представників і поліпшенню якості обслуговування клієнтів.