

Кейс: более 5780 подписок в бизнес блог

Сегодня буду вести сказ о том, как я зимними посленовогодними вечерами, когда все люди ещё попивали шампанское и доедали оливье, продвигал самый читаемый бизнес блог России. Что из этого получилось можно посмотреть дальше.

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ



В конце декабря 2017 ко мне обратился заказчик одного крупного бизнес блога с 235 000 подписчиков.

До этого блог продвигался через посеvy и набрал очень много дешёвых подписок — с июня 2017 примерно по 850 подписчиков в день. Подписки, со слов заказчика, были до 8 руб. Поэтому бизнес аудитория уже была порядком выжжена.

Участники

10 Сентября 2017

за сутки

за всё время



Количество участников через посеы

Заказчик сам баловался с таргетом, но выходили дорогие подписки, поэтому решил проверить на что будет способен таргетолог.



ЦЕЛИ И БЮДЖЕТ

Нужна была думающая аудитория, интересующаяся тематикой бизнеса, возрастом от 18 лет.

Цель: Подписчик не дороже 8 рублей

ГЕО: СНГ.

Бюджет: 10 000 руб на тесты + 60 000 на ведение.

Период РК: 2 января — 2 февраля 2018 года

АЛГОРИТМ РАБОТЫ



Так как блог очень большой, для теста картинок и креативов я решил взять похожую аудиторию на подписчиков рассылки. Ведь это основное активное ядро, которое интересуется информацией в блоге.

В рассылку уходил каждый пост паблика и на тот момент в ней присутствовало 5,5к подписчиков. Похожую аудиторию создавал через парсер по группам, где ещё есть ЦА.

Эта аудитория показала очень хороший результат на тестах и с лучшими креативами я пошёл тестировать дальше все аудитории:

- Look-a-like на подписчиков рассылки

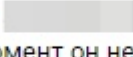
- Look-a-like на новичков блога
- Другие Look-a-like аудитории
- Крупные бизнес блоги
- Мелкие бизнес блоги
- Блог Аяза отдельно
- Бизнес Молодость отдельно
- Паблики про бизнес и мотивацию
- От 5-10-20 друзей в блоге

Лучшим форматом на тестах оказался промо пост с кнопкой на подписку и обычный промо пост с длинным текстом, который я переделал из найденных промо постов конкурентов.



Рекламная запись

1 из 2

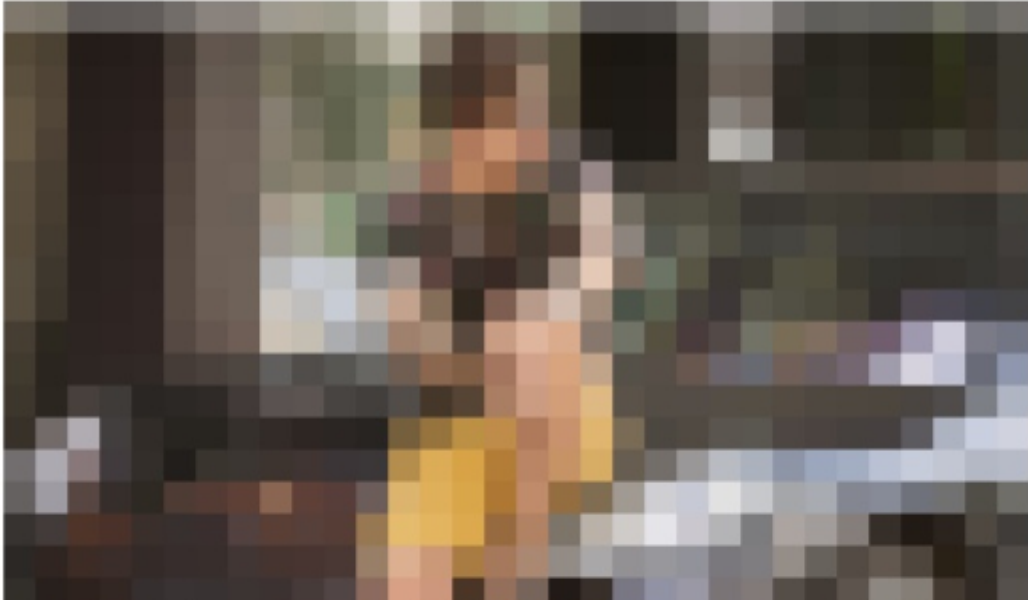
7 лет назад  был обычным студентом из Новосибирска, пока в какой-то момент он не осознал, что пришла пора что-то менять в этой жизни. И он сделал решительный шаг: продал своего персонажа в онлайн игре, чтобы купить себе хороший телефон для чтения книг.

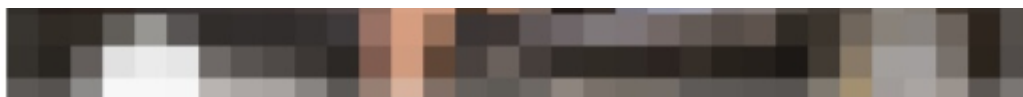
Сегодня он миллионер и прямо сейчас строит компанию аналогов которой нет в России и СНГ.

В своем блоге он делится своим 7 летним опытом в бизнесе и пишет о том, как не покупая курсы и тренинги, стать лучше.

После того как ты зайдешь в его блог, ты больше не сможешь говорить, что в нашей стране всё решают связи и нельзя честным путём добиться успеха. Тебе придётся признать, что либо дело только в твоей лени, либо начать действовать.

Заходи в блог и начинай вджобывать, либо листай ленту дальше: 





РЕЗУЛЬТАТЫ

Лучше всего сработали похожие аудитории на подписчиков рассылки, на новичков блога и другие похожие аудитории, собранные через парсер. Все остальное давало подписку около 10 рублей и дороже.

Look-a-like на подписчиков рассылки:

- Потрачено: 1773 руб
- Цена подписки: 6,3 руб

Исключить аудитории ретаргетинга:

Ссылка:

Тест посмотрели, Скрыли

Редактировать

Статистика записи ?

8656 29 1 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

214 переходов по ссылке	8565 охват не подписчиков
493 перехода в группу	87 охват подписчиков
282 вступления в группу	4 бесплатный охват
27 скрытий	
3 жалобы	
14 скрытий всех записей	

Расширенная статистика

8.21 Общий CTR (Общая частота переходов)
5.73 CTR в группу (Частота переходов в группу)
2.49 CTR по ссылке (Частота переходов по ссылке)
39.89 CR Общий (Общая частота конверсии)
57.20 CR от перех. в группу (Частота конверсии по переходам в группу)
22.48 OKO (Оценка качества объявления)
205.93 eCPM (Цена за тысячу просмотров)
2.51 eCPC (Цена за переход по ссылке и в группу)
6.29 eCPF (Цена за вступление)

8,17% CTR

Оценка рекламной записи (8) за вчера **средни**

9.0 / 10 🏆

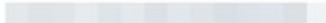
Позитивная реакция
Высокая
Негативная реакция
Средняя

Советы по созданию рекламной записи >

Look-a-like на новичков блога:

- Потрачено: 998 руб

- **Цена подписки: 5,6 руб**

Исключить аудитории ретаргетинга:
Ссылка: 
Тест посмотрели, Скрыли
Редактировать

Статистика записи ?

 **5212**  **21**  **2**  **0**

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

136 переходов по ссылке	5158 охват не подписчиков
258 переходов в группу	33 охват подписчиков
179 вступлений в группу	21 бесплатный охват
13 скрытий	45.43 % CR общий
3 жалобы	69.38 % CR от перех. в группу
8 скрытий всех записей	23.88 ПкН
7.56 % общий CTR	4.95 % CTR в группу
0.63 % вирального охвата	2.61 % CTR по ссылке

7,56% CTR

Оценка рекламной записи (B) за вчера **средний**

9.0 / 10 

Позитивная реакция
Высокая
Негативная реакция
Средняя

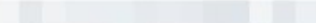
Советы по созданию рекламной записи >

Остальные Look-a-like:

Потрачено: 5713 руб

Подписок: 715

Цена подписки: 7,99 руб

Исключить аудитории ретаргетинга:
Ссылка: 
Тест посмотрели, Скрыли
Редактировать

Статистика записи ?

 **4218**  **15**  **1**  **0**

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

156 переходов по ссылке	4161 охват не подписчиков
344 перехода в группу	47 охват подписчиков
214 вступлений в группу	10 бесплатный охват
12 скрытий	42.80 % CR общий
0 жалоб	62.21 % CR от перех. в группу
12 скрытий всех записей	29.75 ПкН
11.85 % общий CTR	8.16 % CTR в группу
1.11 % вирального охвата	3.70 % CTR по ссылке

Оценка рекламной записи (B) за вчера 1 из 5

8.9 / 10 

Позитивная реакция
Высокая
Негативная реакция
Средняя

Советы по созданию рекламной записи >

Статистика по Look-a-like аудиториям

Результаты тестовой кампании:

Потрачено: 10590,6 руб

Кликов: 3753

Цена клика: 2,82 руб

Подписок: 1336

Цена подписки: 7,92 руб



Всё это хорошо, но нужно было масштабировать рекламную кампанию. Т.к. после тестов оказалось, что заказчик хочет не просто подписчиков до 8 рублей, а как и в посевах, получать 500-1000 подписок в день.

В итоге все зашедшие на тестах аудитории я расширил и запустил по новой. Какое-то время подписка держалась в районе 8 рублей, потом при очередном масштабировании баз, начала расти. И уже при прогоне по второму и третьему показу цена подписки в похожих аудиториях выросла аж до 15 рублей.

Все зашедшие Look-a-like аудитории:

Потрачено: 27158 руб

Кликов: 6350

Цена клика: 4,3 руб

Подписок: 1819

Цена подписки: 14,9 руб

👤 14K ❤️ 84 🗣️ 3 💬 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

528 переходов по ссылке	14K охват не подписчиков
687 переходов в группу	2 охват подписчиков
370 вступлений в группу	36 бесплатный охват
6 скрытия	30.45 % CR общий
6 жалоб	53.86 % CR от перех. в группу
34 скрытия всех записей	15.24 ПкН
8.68 % общий CTR	4.91 % CTR в группу
0.01 % вирального охвата	3.77 % CTR по ссылке

Редактировать

1 из 5

Копировать вместе с записью

Копировать только настройки

Оценка рекламной записи (B) за вчера **средний**

9.0 / 10 🔥

Позитивная реакция
Высокая
Негативная реакция
Средняя

Советы по созданию рекламной записи >

Параллельно, расширенную базу я начал сегментировать по городам, регионам и целым странам.

Выделил отдельно страны: Беларусь, Украину и Казахстан, города-миллионеры РФ и округа, такие как: Сибирь, Урал, Дальний восток, Кавказ и др.



Сегментация по городам:

Рекламная запись

...

1 из 4

Ты из Украины и интересуешься бизнесом? 🇺🇦

Бесплатно делюсь своим 7 летним опытом и пишу о том, как не покупая курсы и тренинги, стать лучше.

Украина! Заходи в блог и подписывайся -->

vk.com

Подписаться

♡ 34

➦ 4

Примеры объявлений

☐	Название	Статус	CPM (?)	Дн. лимит (?)	Общ. лимит (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (%)	1 из 6
☐	Кавказ	■	190.00 Р	Не задан	1 000 Р	488.2 Р (48%)	2 260	91	4.027 %	4.40
☐	Дальний Восток	■	190.00 Р	Не задан	1 000 Р	603.94 Р (60%)	2 744	137	4.993 %	4.40
☐	Сибирь	■	190.00 Р	Не задан	1 111 Р	1106.57 Р (99%)	4 836	139	2.874 %	7.96
☐	Пермь	■	190.00 Р	Не задан	700 Р	598.08 Р (85%)	2 681	111	4.140 %	5.38
☐	Башкортостан	■	190.00 Р	Не задан	1 200 Р	993.95 Р (82%)	4 464	253	5.668 %	3.92
☐	Красноярск	■	190.00 Р	Не задан	700 Р	442.72 Р (63%)	1 949	79	4.053 %	5.60
☐	Ростов-на-Дону	■	190.00 Р	Не задан	700 Р	422.57 Р (60%)	1 892	86	4.545 %	4.91

☐	Самара	■	190.00 Р	Не задан	700 Р	557.14 Р (79%)	2 458	113	4.597 %	4.93
☐	Омск	■	190.00 Р	Не задан	1 000 Р	301.8 Р (30%)	1 352	69	5.104 %	4.37
☐	Татарстан	■	190.00 Р	Не задан	1 500 Р	918.2 Р (61%)	4 133	214	5.178 %	4.29
☐	Екатеринбург	■	190.00 Р	Не задан	1 400 Р	745.17 Р (53%)	3 224	146	4.529 %	5.10
☐	Новосибирск	■	190.00 Р	Не задан	700 Р	678.15 Р (96%)	2 957	155	5.242 %	4.37
☐	Казахстан	■	260.00 Р	Не задан	2 000 Р	1569.32 Р (78%)	6 414	380	5.925 %	4.12
☐	Беларусь	■	260.00 Р	Не задан	1 500 Р	1326.72 Р (88%)	5 507	466	8.462 %	2.84
☐	Украина	■	260.00 Р	Не задан	2 500 Р	2128.81 Р (85%)	8 696	506	5.819 %	4.20
☐	ЛАЛ 50к	■	310.00 Р	Не задан	5 500 Р	5222.21 Р (94%)	27 294	1 079	3.953 %	4.83
☐	ЛАЛ 50-100к	■	321.00 Р	Не задан	2 500 Р	2480.34 Р (99%)	15 899	430	2.705 %	5.76
☐	Вступления, которые зашли	■	260.00 Р	Не задан	6 000 Р	5987.94 Р (99%)	21 254	950	4.470 %	6.30
☐	Вступления от 2 ЛАЛ общий	■	329.00 Р	Не задан	5 000 Р	4971.27 Р (99%)	15 118	1 068	7.064 %	4.65
☐	Все лалы, которые зашли	■	160.00 Р	Не задан	8 500 Р	8496.23 Р (99%)	43 926	1 405	3.199 %	6.04
Всего						40 039.33 Р	179 058	7 877	4.399 %	5.06

Сегментация по городам и регионам

Потрачено: 12881 руб

Кликов: 4611

Цена клика: 2,8 руб

Подписок: 1589

Цена подписки: 8,1 руб

Что интересно, что сработали далеко не все города-миллионники и регионы, некоторые вообще плохо кликали, другие же кликали хорошо, но не вступали по нужной стоимости. Все незашедшие аудитории были перенесены в архив, а все зашедшие представлены выше на скриншоте.

Казалось бы, вот он выход. Клик и подписка заметно упали, стало меньше негатива.

Но вскоре базы выгорели и при открутке по второму и третьему показу подписка выросла с 4 до 8 рублей. И на объёмы в 500 подписчиков в день по рекламному кабинету я никак не мог выйти. Да ещё и рекламная кампания останавливалась заказчиком на полдня-день, когда в блоге выходили посты.

Участники



Статистика участников сообщества за январь — в среднем 580 подписчиков в день

Параллельно активную рекламную кампанию вёл другой бизнес блог и использовал персонализацию по именам. Ради интереса я тоже решил попробовать, но провозившись с базами я получил очень маленькую аудиторию, которую и масштабировать никак нельзя было. Запустил пару объявлений, побаловался, и отказался от этой затеи.

Скрыли все записи сообщества, Скрыли запись из новостей

Лайк+репост
Поделились записью, Понравилась запись

Подписались с рекламы сразу
Подписались на сообщество

Целевая аудитория: 2 200 человек

Возраст: От 18 до 45 лет

Исключить группы:

Аудитории ретаргетинга: Леха до 100к

Исключить аудитории ретаргетинга: Скрыли

Ссылка:

Редактировать

Статистика записи ?

1 865 4 0 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

81 переход по ссылке	1 853 охват не подписчиков
133 перехода в группу	10 охват подписчиков
75 вступлений в группу	2 бесплатный охват
11 скрытий	35.05 % CR общий
0 жалоб	56.39 % CR от перех. в группу
3 скрытия всех записей	20.64 ПкН
11.47 % общий CTR	7.13 % CTR в группу
0.54 % вирального охвата	4.34 % CTR по ссылке

Леша, заходи в блог и подписывайся -->
vk.com

Подписаться

Редактировать

Копировать вместе с записью

Копировать только настройки

Оценка рекламной записи (8) за вчера средни

9.0 / 10 🔥

Позитивная реакция
Высокая
Негативная реакция
Средняя

Советы по созданию рекламной записи >



РЕЗУЛЬТАТЫ

Ища новые варианты масштабирования и обновляю базы с сегментацией по городам, месяц ведения подошёл к концу, как и рекламный бюджет. Результаты и итоги можно посмотреть ниже.



Результаты рекламной кампании с 02.01 по 02.02

Кампания	ID кампании	Дата	Потрачено	CTR (%)	Переходы	Показы
----------	-------------	------	-----------	---------	----------	--------

Статистика рекламного кабинета

Итого с тестами:

Потрачено: 67850 руб

Подписок по рекламному кабинету: 5783

Цена подписки: 11,7 руб

Конверсия клика в подписку: 30%

Подписок по статистике сообщества: 9568 (с учётом вышедших)

Цена подписки: 7,1 руб

Бонусом +2700 подписчиков в рассылку во время таргета

Выводы:

- Перепробовав все варианты масштабирования, которые я знал на тот момент, я не смог выйти на 500-1000 подписчиков в день не дороже 8 рублей.
- Категория интересов «Бизнес» в рекламном кабинете показала плохие результаты, даже при пересечении с аудиториями конкурентов.
- Ожидаемо, аудитории крупных пабликов работают плохо. Мелких — хорошо, однако быстро выгорают.
- В сравнении с посевами в таргете нельзя получить много дешёвых подписок в короткие сроки, из-за медленной открутки промо постов.
- Если уже есть основное ядро в сообществе, будь то подписчики рассылки; люди, совершившие заказ; либо люди, проявляющие интерес к продукту — можно смело создавать похожую на них аудиторию и запускать рекламу.
- Сегментируя целевую аудиторию по городам, регионам и целым странам можно добиться дешёвых кликов и подписок.