

Всем добрый день!

На связи - Марина Острова.

Продукт: Магазин женской одежды - Shop_lux.

Дата проведения кампаний: 11.06.2019 по 14.08.2019

Мы разделили этот период на 3 промежутка.

11-15 июня - проводили тест направления, картинки, заголовки, текста, сегментацию ЦА.

16.06 - 11.07 - запустили рекламную кампанию.

12.07 - 14.08 - продлили наше сотрудничество еще на месяц.

Первоначальные данные:

Цель: Получить заявки на заказ женской одежды.

Продукт: shop_lux_moscow

Бюджет: 80\$ (таргет запускали впервые).

Цена товара: от 1400 до 4200 руб.

Доставка: 5-7 рабочих дней.

ANDREY SUPRUNCHUK

Почему вы решили продвигать себя с помощью рекламы?

Все работало очень медленно и мы двигались неуверенно.

Что не устраивало до начала сотрудничества?

Слишком узкий поток клиентов.

Чего хотелось достичь в кратчайшие строки?

Конечно же быстрый и стабильный прилив клиентов и узнаваемость бренда.

Что не устраивало во время сотрудничества?

Так как мы только запустили наш бизнес, мы не имели больших средств на продвижение и старт.

Цена за услуги продвижения была больше чем наш бюджет. Но мы пошли на риски.

Какие инструменты привлекались для работы?

У нас были только фотографии продукта. Созданием и обработкой креативов занимался исполнитель.

Как изменилось ваше положение после работы с таргетологом?

Ежедневный приход подписчиков. Узнаваемость бренда на рынке. Главное, продажи пошли вверх.

А что было бы если не вздумали начать продвижение аккаунта?

Скорее всего, так бы и остались с единичными продажами в неделю.

ANDREY SUPRUNCHUK

Как выглядит результат?

Скриншот шапки профиля:

The screenshot shows the Instagram profile page for 'shop_lux_moscow'. At the top, the Instagram logo and 'Instagram' text are on the left, and a search bar with 'Поиск' is in the center. On the right, there are icons for home, heart, and profile. The profile header includes a circular profile picture of a gold butterfly on a black background, the username 'shop_lux_moscow', a blue 'Подписаться' button, and a dropdown menu. Below the header, it shows '465 публикаций', '5 791 подписчиков', and 'Подписки: 0'. There are three heart icons followed by text: 'Магазин Женской одежды', 'По поводу заказа Direct', and 'Доставка почтой в течении 5-7 рабочих дней'. A row of seven circular icons represents different content categories: 'Отзывы ❤️...', 'Отзывы 2...', 'Конкурсы...', '🌸🌸', 'Доставка...', a star icon, and another flower icon. Below this is a navigation bar with 'ПУБЛИКАЦИИ' and 'ОТМЕТКИ'. The main content area shows three posts: a red dress, two dark turtlenecks, and a beige dress with a black belt. A Windows watermark is visible in the bottom right corner of the screenshot.

Скриншот рекламного кабинета:

Обзор аккаунта | Кампании | Группы объявлений | Объявления

+ Создать | Дублировать | Редактировать | Правила | Посмотреть настройки | Столбцы: Эффективность и кли | Разбивка | Отчеты

	Название кампании	Статус показа	Результаты	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сум
<input type="checkbox"/>	Трафик	Действующая	522 Количеств...	8 470	1,07	0,03 \$ За клик по ссылке	Использует...	16,
<input type="checkbox"/>	Трафик	Выключено	571 Количеств...	4 709	1,04	0,01 \$ За клик по ссылке	Использует...	5,
<input type="checkbox"/>	Трафик	Выключено	298 Количеств...	5 856	1,05	0,04 \$ За клик по ссылке	Использует...	11,
> Результаты, число кампаний: 3 ⓘ			1 391 Количество ...	17 599 Пользователи	1,14 За пользо...	0,02 \$ За клик по ссылке		33, Всего потра-

Сколько стоит работа?

Мы сошлись на цене - 100\$/месяц.

Расскажите как проходила работа и согласовывались ли все действия с вами?

Да, сначала мы выделили несколько дней на тест, пробы креативов. После понимания всех сегментов мы запустили РК. В первые 3 дня мы уже получили наши 5 клиентов и начали обрабатывать заказы.

В первый месяц работы мы создали 3 аудитории. Создали 8 фото-креативов. Видео не создавали (ограничение средств). В итоге оставили работающие креативы - 2 фото и 4 текста, а также 3 лучшие аудитории по цене клика.

Запустили ретаргет на посетителей, собрали аудиторию со страницы Instagram & Facebook и базы телефонов клиентов. Узнали, что 1 аудитория не покупает, а просто смотрит, и отключили ее.

Δ Результаты:

• **Потрачено:** первый месяц - 80\$, второй - 150\$.

• **Охват** - 180 000

• **Показы** - 320 000

• **CTR** - 1.4 - 2.1%

• **Покупки** - каждый день, стабильно от -7- .