

Как увеличить продажи туров премиум-класса в сезон с бюджетом до 300 \$ в месяц: кейс «Мандарин Турс»

Бюджет до 300 \$ / мес. с учетом затрат на рекламные услуги Facebook.

Срок выполнения: на постоянной основе.

Чтобы привлечь платежеспособных клиентов и обеспечить стабильность продаж туристической компании "Мандарин Турс", использовалась таргетированная реклама в сетях Facebook и Instagram. Коррекция сайта, ювелирные настройки целевых аудиторий и рекламная кампания в соцсетях привели в "Мандарин Турс" около 50 новых клиентов из полученных 170 лидов за первые 3 месяца, при средней стоимости лида (CPL) \$ 2,19.

На сегодняшний день кампания имеет стабильные 10-15 продаж туров за неделю из группы Viber, которая постоянно наполняется новыми подписчиками из рекламы в соцсетях. Стоимость одного подписчика, в среднем, \$0,42.

Цели:

- увеличить продажи туров;
- генерировать лиды (собирать контакты новых клиентов);
- повысить трафик на сайте;
- монетизировать рекламные расходы уже в конце первого месяца работы;
- увеличить узнаваемость туристической компании среди целевой аудитории - Киев и область.

Настройки кампании.

Кампания продолжается с начала ноября 2020г. по настоящее время. С геотаргетинга, по требованию Заказчика, выбрали только Киев и область до 40 км от столицы, чтобы охватить максимально релевантную аудиторию.

*** Настройка целевых аудиторий и особенностей показа рекламы по каждой из целей выполнялись по моей авторской методике, которая всегда дает хороший результат. ***

Для реализации задуманного запустили по очереди:

- видео и фото-карусель по различным направлениям - трафик - на сайт;
- видео и фото-карусель по различным направлениям - конверсии - на сайт;
- видео и фото-карусель по различным направлениям - цель Сообщение в Мессенджер;
- видео и фото-карусель по различным направлениям - генерация лидов.

В процессе проведения кампаний проводилась коррекция текстов, креативов и оптимизация - в зависимости от промежуточных результатов.

Из анализа полученных наиболее эффективных показателей стало очевидно, что желаемый результат дает кампания по генерации лидов.

	Название кампании	Значение атрибуции	Результаты	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет
<input checked="" type="checkbox"/>	20.01.2021_ЛИДЫ_ФБ_ИНСТА_Валентин день_Доминикана_За...	7 дн. после к...	2 Лиды на Facebook	1 460	1,08	2,30 \$ За лиды на Facebook	6,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	12.01.2021_ЛИДЫ_ФБ_ИНСТА_Доминикана_Занзибар	28 дн. после ...	18 Лиды на Facebook	8 490	1,49	2,06 \$ За лиды на Facebook	6,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	16.12.2020_Лиды_ФБ+Инста_Египет+Занзибар — Перезапуск	28 дн. после ...	42 Лиды на Facebook	9 120	1,72	1,66 \$ За лиды на Facebook	7,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	25.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Мальдивы Перезапуск	28 дн. после ...	— Лид на Facebook	234	1,11	— За лиды на Facebook	3,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	25.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Египет+Занзибар — Перезапуск	28 дн. после ...	76 Лиды на Facebook	21 428	1,69	1,22 \$ За лиды на Facebook	7,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	24.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Египет+Занзибар — Перезапуск	28 дн. после ...	— Лид на Facebook	688	1,12	— За лиды на Facebook	4,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	18.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Мальдивы	28 дн. после ...	6 Лиды на Facebook	3 019	1,51	3,72 \$ За лиды на Facebook	3,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	18.11.2020_Конверсии_ФБ+Инста_Доминикана	28 дн. после ...	550 Доминикана переход	10 571	1,48	0,04 \$ За Доминикана переход	3,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	17.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Мальдивы	28 дн. после ...	— Лид на Facebook	129	1,05	— За лиды на Facebook	3,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	13.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Египет+Занзибар — Перезапуск — ...	28 дн. после ...	27 Лиды на Facebook	11 684	1,62	1,62 \$ За лиды на Facebook	4,00 \$ Ежедневно
<input type="checkbox"/>	12.11.2020_Лиды_ФБ+Инста_Египет+Занзибар — Перезапуск	28 дн. после ...	— Лид на Facebook	1 150	1,05	— За лиды на Facebook	4,00 \$ Ежедневно

В результате весеннего локдауна, результаты серьезно ухудшились. Поэтому, была полностью изменена стратегия: с лидогенерации через форму Фейсбук на трафик в тематическую группу Viber.

Трафик с плейсментов Фесбук и Инстаграм приводит целевых подписчиков в группу, где постоянно обновляются предложения и происходят продажи туров.

Название кампании	Настройка атрибуции	Результат	Охват	Показы	Цена за результат
13.09.2021_Трафик_на группу в Вай_FB+Insta	7 дн. после к...	655 Клики по ссылке	18 189	27 530	0,06 \$ За клик по ссылке
10.09.2021_Трафик_на группу в Вай_FB+Insta_видео	7 дн. после к...	102 Клики по ссылке	4 811	5 484	0,08 \$ За клик по ссылке
29.08.2021_Трафик_на группу в Вай_FB+Insta	7 дн. после к...	1 162 Клики по ссылке	46 185	90 102	0,08 \$ За клик по ссылке
14.08.2021_Трафик_на группу в Вай_FB+Insta	7 дн. после к...	1 323 Клики по ссылке	46 952	95 286	0,08 \$ За клик по ссылке
01.08.2021_Трафик_на группу в Вай_FB_Insta	7 дн. после к...	1 234 Клики по ссылке	32 008	65 861	0,07 \$ За клик по ссылке
14.07.2021_Трафик_на группу в Вай – ЛАЛ по видео ...	7 дн. после к...	1 479 Клики по ссылке	36 560	64 483	0,05 \$ За клик по ссылке
03.07.2021_Трафик_на группу в Вай – ЛАЛ по видео ...	7 дн. после к...	1 844 Клики по ссылке	49 024	82 473	0,05 \$ За клик по ссылке
19.06.2021_Трафик_на группу в Вай – ЛАЛ по видео ...	7 дн. после к...	1 824 Клики по ссылке	39 256	80 212	0,05 \$ За клик по ссылке
04.06.2021_Трафик_на группу в Вай – ЛАЛ по видео	7 дн. после к...	1 986	47 026	92 487	0,07 \$

Результаты кампании с начала ноября 2020г. по настоящее время.

Настройка релевантной аудитории, откорректированные по результатам тестов оффер и креативы позволили за 3 месяца:

- привлечь на сайт компании целевую аудиторию: пользователи проводили на ресурсе около 3 минут, за это время сайт посетило более 6000 человек;
- получить за первые 3 мес. 170 запросов на индивидуальный подбор тура премиум-класса стоимостью от 1000 \$ на одного;
- стоимость лида - 2,19 \$;
- в январе 2021 эффективно работала кампания с подключением ремаркетинга, нацеленная на долгосрочные интересы целевой аудитории - "Путешествие", "Отдых премиум класса" и перечень направлений типа Мальдивы, Доминикана и др. ;
- на сентябрь 2021г. имеем группу в Viber около 2000 участников за 4 месяца, расходы - 7 долларов в сутки: это, в среднем, около 500 подписчиков в месяц по цене 0,42 \$. Продажи в группе идут очень активно, конвертация - около 10-15%.

***** Работа с агентством продолжается. *****

https://www.instagram.com/mandarin_tours/

<https://www.facebook.com/mandarin.turs>

<https://mandarin-tours.ua/ua/>

Директор – Наталья Кулигина: +38050 469 5125