

Н

@juliaaarudich

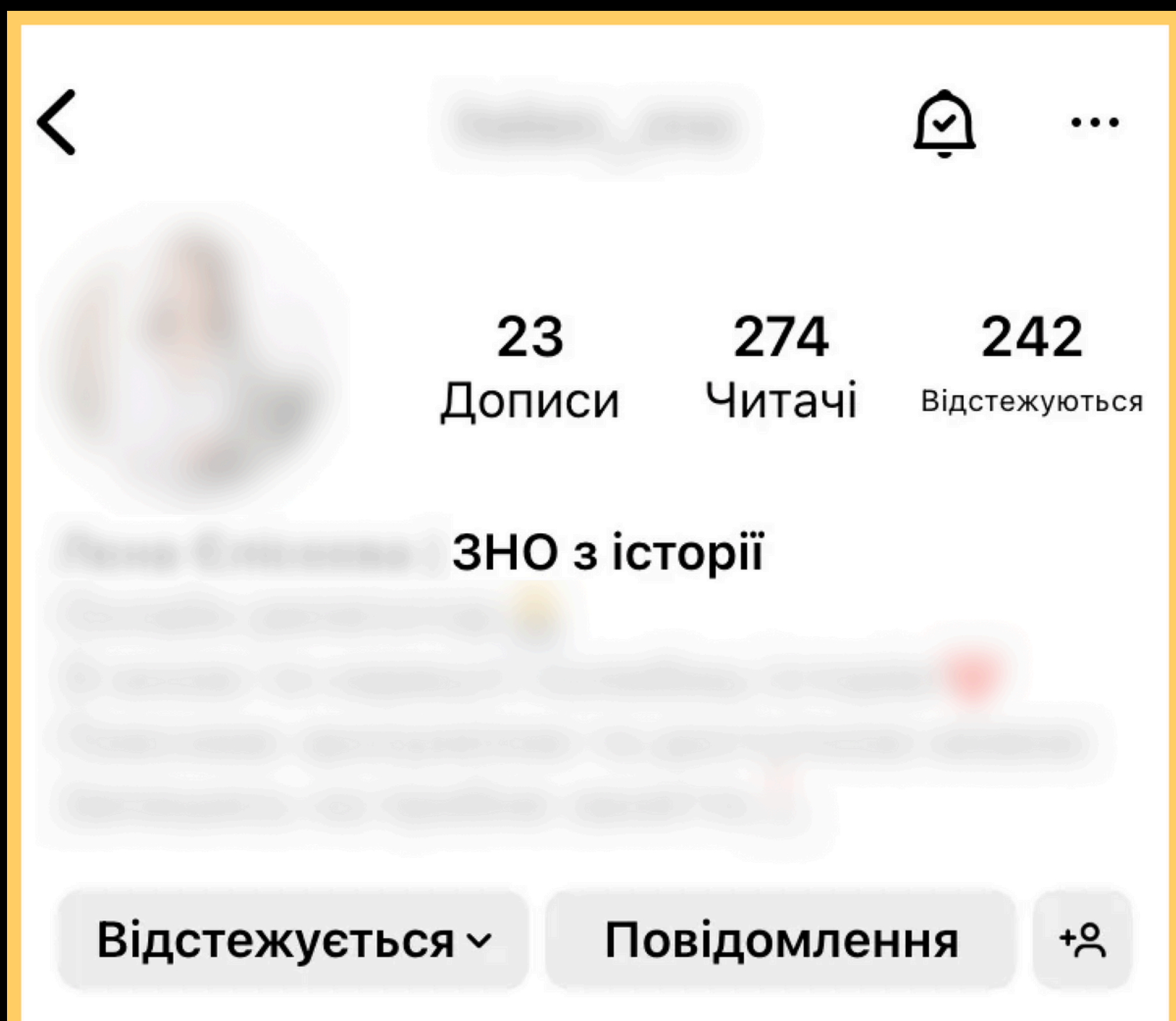
М

Т

Просування Вчительки історії

Клієнтка — викладачка історії України, яка допомагає старшокласникам успішно підготуватися до ЗНО. Вона працює як із групами, так і з кожним учнем індивідуально, створюючи глибоке розуміння матеріалу для ефективного складання іспиту.

Запит: Ніша підготовки до ЗНО стає дедалі конкурентнішою, оскільки все більше викладачів переходять в онлайн-середовище. Клієнтка звернулася з чітким запитом: залучити нових учнів для підготовки до ЗНО через соцмережі. Хоча вона вже мала певну базу учнів, для розширення аудиторії та збільшення кількості занять їй була потрібна ефективна стратегія таргетованої реклами. Вибір був правильним, адже після звернення до нашого спеціаліста вона отримала чудові результати. Але давайте спочатку розповімо про процес роботи.



Після визначення потреб вчительки я розробила стратегію, яка включала кілька ключових етапів. Спершу я провела аналіз конкурентів, щоб зрозуміти, які методи працюють у цій ніші. На основі отриманих даних я створила унікальну пропозицію, яка виділяла вчительку серед конкурентів.

Далі я надала їй рекомендації щодо контенту для сторінки, включаючи приклади фотосесій і розробила обкладинки для закріплених сторіс, щоб підкреслити професіоналізм і надійність викладачки.

Основний акцент я зробила на запуск таргетованої реклами. Спочатку я сформувала кілька гіпотез щодо залучення потенційних учнів. Перша гіпотеза передбачала залучення через корисний контент — дописи та відео на теми з історії України. Однак після запуску цієї реклами я зрозуміла, що конверсія не відповідає очікуванням: хоч підписники і з'явилися, для їх конверсії потрібен був час, а вчителька не мала його.

Зважаючи на це, я вирішила змінити підхід і запустила рекламу з ціллю «повідомлення», де основним акцентом стала пропозиція безкоштовного заняття. В результаті з'явилися перші записи на пробне заняття, але з п'яти записів до заняття дійшов лише один учень.

Підготовка до ЗНО з історії України просто

Починай вже зараз



Щоб виправити ситуацію, я вирішила змінити кілька аспектів рекламної кампанії. Спочатку я замінила аудиторію, адаптувала місця розміщення реклами, оновила формат креативів і переписала тексти. Це дало бажаний результат: клієнтка почала отримувати значно кращі результати, а кількість записів на пробні заняття зросла.

Після кількох змін і вдосконалень почала отримувати якісні заявки. Учні не тільки записувалися на пробні заняття, а й активно відвідували уроки, що значно покращило результати рекламної кампанії та забезпечило стабільний потік нових клієнтів для вчительки.

ПІДГОТОВКА ДО ЗНО З ІСТОРІЇ УКРАЇНИ 2023

індивідуальні та групові заняття



Поиск и фильтр		29 июл 2022 г. — 6 ноя 2022 г.	
Кампании		Объявления	
+ Создать		Посмотреть настройки	
▼		Столбцы: Настраиваемый	
Редактировать		Разбивка	
▼		Отчеты	
Группы объявлений			
Правила			
Охват		Показы	
Сумма затрат		Цена за результат	
Результат			
Выкл/вкл			
Кампания			
Повідомлення		16 121	
Повідомлення		24 121	
Повідомлення		8 121	
Повідомлення		2 121	
Повідомлення		52 121	
Трафік/повідомлення		37	
Повідомлення		1 121	
Допис в Instagram		55	
Трафік 2.08 - М		48	
Трафік 2.08 - Д		51	
Повідомлення		3 121	
Повідомлення		3 121	
Повідомлення		2 121	
Результаты, число кампаний: 13		—	

Дані просування

Результати

206\$

Рекламний бюджет

114

Заявок

1,8\$

Вартість заявки

33

Заявки на пробний
урок

24

Нових учні

20%

Конверсія в учня

8\$

Вартість учня

