



Meta ADS

Продаж нерухомості

Заявок X3

ціна конверсії
1300 грн

позиція у пошуку 1-4

- EN:
- Advertising on Meta Ads.
- Conversion – sending a lead form and a form on the website;
- Connected: Google Analytics and GTM.
- The goal was to get orders. The first month, the price per conversion was UAH 3000.
- After that, we conducted a small audit of the site, increased speed, improved usability, and launched new p-max campaigns, which significantly improved the performance.
- In the second month, the conversion price was UAH 2,000-2,500. Subsequently, we carried out optimisation work with advertising campaigns, after which we managed to reduce the conversion price to UAH 1100-1300.
- Budget: 20,000 UAH per month.
- Conversion rate: 1.95%.
- Cost per conversion: 1 300 UAH.
- Cost per click: 30 UAH.
- UTM tags were set.
- Types of advertising campaigns: leadform, new target audience on the website, remarketing.
- Goal setting.
- Campaigns based on the type of property sale.
- Website optimization.
- Remarketing.
- A/B testing.
- Optimization.

- UA:
- Реклама в Meta Ads.
- Конверсія – відправка лід форми та форма на сайті;
- Підключені: Google Analytics та GTM.
- Мета полягала в отриманні замовлень. Перший місяць ціна за конверсію становила 3000 грн.
- Після цього провели невеликий аудит сайту, підвищили швидкість, покращили юзабіліті, запустили нові кампанії п-макс, що значно покращило показники.
- Вже у другому місяці ціна конверсії становила 2000 - 2500 грн. Надалі проводили оптимізаційні роботи з рекламними кампаніями, після чого вдалося знизити ціну конверсії до 1100 - 1300грн.
- 1-4 позиція у видачі.
- Бюджет: 20 000 грн на місяць.
- Коефіцієнт конверсії: 1,95%.
- Ціна конверсії: 1300 грн.
- Ціна за клік: 30 грн.
- Проставлені UTM-мітки.
- Типи рекламних кампаній: leadform, нова ЦА на сайт, ремаркетинг.
- Налаштування цілей.
- Складання кампаній на основі типу продажу нерухомості.
- Оптимізація сайту.
- Ремаркетинг.
- А/В тестування.
- Оптимізація.