

Кейс продажа мебели

Продажа мебели через Facebook

Немного предыстории...

У заказчика отличная мебель по хорошей цене, так что задача была несложная - настроить хорошую рекламу, чтобы как можно больше людей узнали о наших клиентах.

КЕЙС

ПРОДАЖА МЕБЕЛИ

**ЗАТРАТЫ НА РЕКЛАМУ - 64.36\$,
ДОХОДНОСТЬ - 830.74\$**



ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

1. У заказчика работало только 2 канала рекламы:
 - рекламная вывеска
 - сарафанное радио
2. Была попытка запуска рекламы через Google Ads, но стоимость лида была достаточно высокой



ЗАДАЧА:

- 1.** Увеличить обращение потенциальных клиентов в offline-магазин.
- 2.** Оформить Facebook страницу клиента.

РЕШЕНИЯ:

- 1.** Проведен анализ конкурентов данной ниши.
- 2.** Разработан проект-план продвижения в Facebook, основываясь на маркетинговой модели бизнеса.
- 3.** Создана воронка продаж



ЗАПУСК РЕКЛАМНОЇ КОМПАНИИ

1. Была проработана ЦА клиента, созданы месседжи и креативы для привлечения клиентов.
2. Протестировано разные аудитории, основанные на существующей базе клиентов и на интересах пользователей.

Ваша дитина вирісла і вже не поміщається в своєму ліжечку?
...так час минає, діти ростуть!
Бажаєте придбати для своєї дитини зручне, не дуже велике, але вже й не мале ліжко, таке якого б вистачило хочаб на рокув 10?
Приходьте до нас, у нас є ліжка на будь який вік, під будь-який інтер'єр та за дуже привабливою ціною.... Показати більше...



Підліткове ліжко Sailor
від 4500грн

Дізнатися більше

Підліткове ліжко Arrita
від 5000грн

Д

👍 Подобається

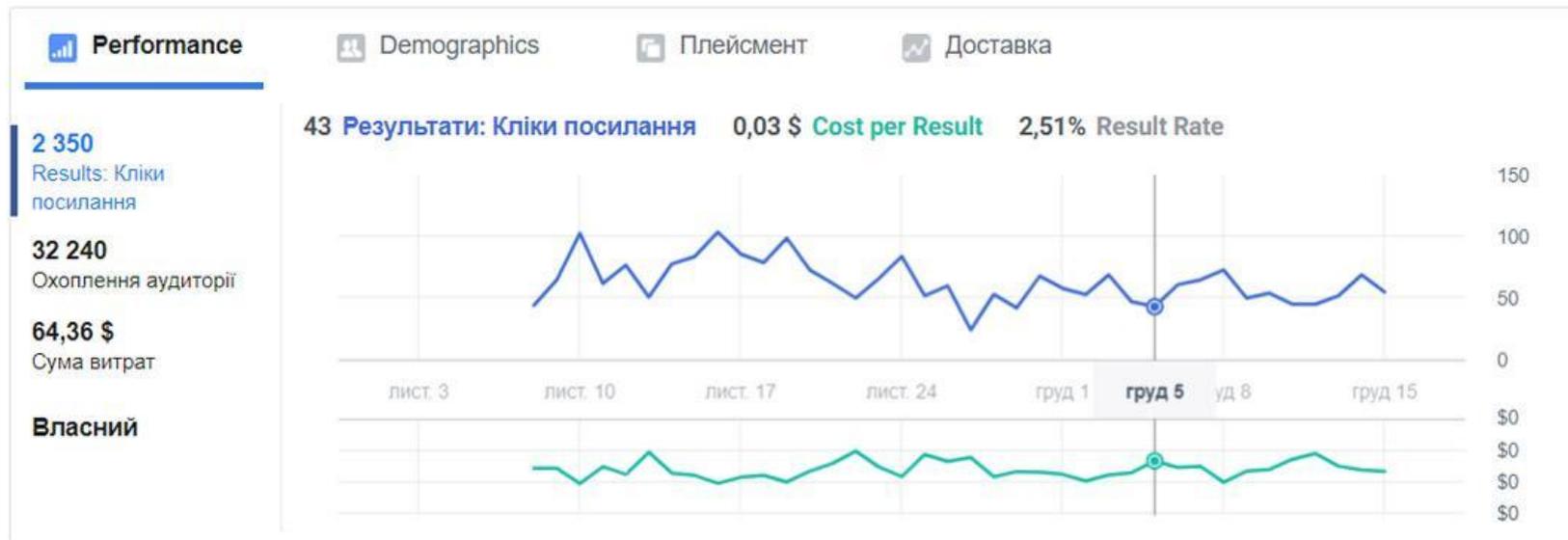
💬 Коментувати

➦ Поширити



РЕЗУЛЬТАТЫ:

Имя	Бюджет	CPM (Вартість за 1000)	CTR (Link Click-Through)	Результаты	Cost per Result	Охоплен ↓	Показы	Landing Page Views	Cost per Landing Page View
Трафик на сайт	2,00 \$ Щоденно	0,69 \$	2,51%	2 350 Клики посещения	0,03 \$ За клик посещения	32 240	93 703	1 553	0,04 \$
ЛЛЛ_покупці	Using camp...	0,72 \$	2,20%	642 Клики посещения	0,03 \$ За клик посещения	14 940	29 148	380	0,05 \$
ЛЛЛ_сайт	Using camp...	0,67 \$	2,65%	1 338 Клики посещения	0,03 \$ За клик посещения	23 736	50 454	948	0,04 \$
широкая аудитория	Using camp...	0,70 \$	2,62%	370 Клики посещения	0,03 \$ За клик посещения	9 496	14 101	225	0,04 \$



РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Инвестиции в рекламу - **64.36\$**
2. Время работы рекламы - **1 553** перехода на сайт
3. Прирост подписчиков за время работы рекламы - **57**
4. Количество обращений в розничную точку продажи с Facebook/Instagram - **378**
5. Доходность с рекламы составила - **830.74\$**



Кейс продвижение трейдинг платформы

Продвижение платформы для трейдинга через Facebook

Заказчик - крупная компания,
разработчик платформы для
трейдинга. Хорошо известна на
зарубежном рынке.

Данный продукт реализован
только под ПК. Ниша довольно
сложная в понимании скрытых
потребностей ЦА.

Платформа для трейдинга ATAS
Разработана трейдерами для трейдеров



Используйте **платформу ATAS** с полным функционалом
в течение **14 дней** абсолютно **бесплатно!**



ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

1. Заказчик уже ранее давал рекламу в соцмедиа. Его не устраивали результаты и цена за результат
2. Упор делается на российский рынок.
3. Однообразный контент на страницах компании в соцсетях.
4. Нет анализа конкурентов в плане представление в соцмедиа.



ЗАДАЧА:

1. Увеличить количество подписчиков на страницах компании в соцсетях
2. Повысить количество установок и активаций demo- версии платформы. Снизить стоимость установки

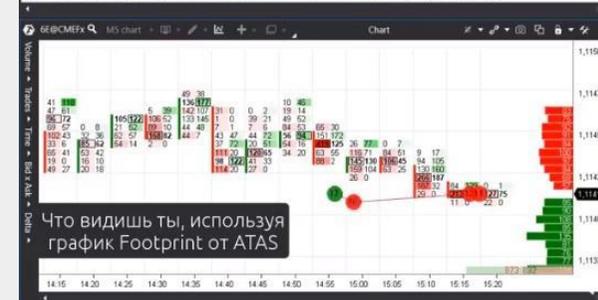
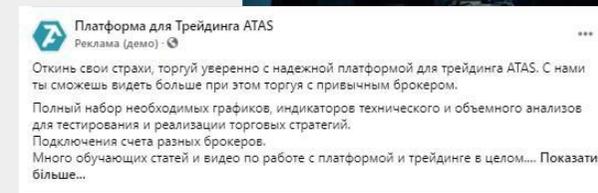
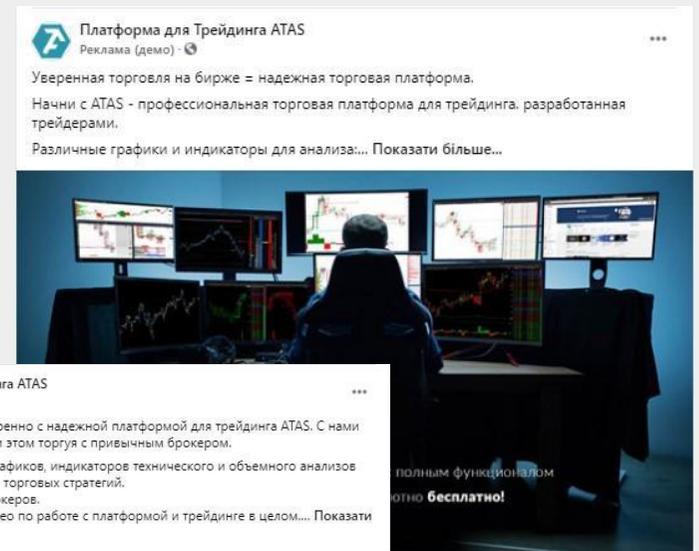
РЕШЕНИЯ:

1. Проведен анализ конкурентов данной ниши.
2. Разработан проект-план продвижения в Facebook, основываясь на маркетинговой модели бизнеса.
3. Создана воронка продаж
4. Разработан новый контент-план, на основе опроса подписчиков.



ЗАПУСК РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ

1. Была проработана ЦА клиента, созданы месседжи и креативы для привлечения клиентов.
2. Протестировано разные аудитории, основанные на существующей базе клиентов, на интересах и поведение пользователей.

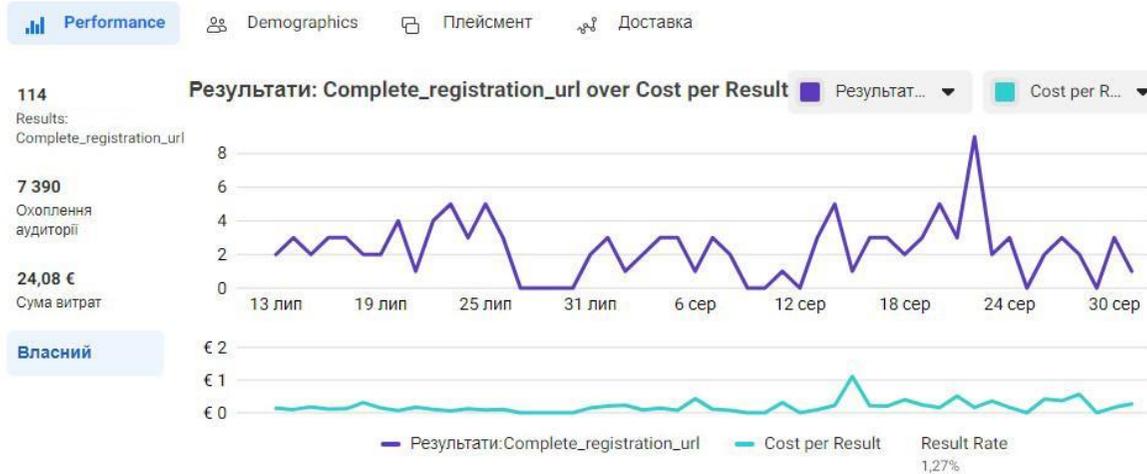


ATAS.NET
Платформа ATAS для ПК - тестируй 14 дней абсолютно **БЕСПЛАТНО!** [Дізнатися більше](#)



Полученные результаты:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Назва реклами	Бюджет	Результаты	Охопленн	Показы	Cost per Result	CTR (yci)
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Юзеры_OFT	Using campaign budget	Complete_registrat...	570	577	Per Complete_registra...	0,87%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Юзеры	Using campaign budget	Complete_registrat...	13	13	Per Complete_registra...	—
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Новички	Using campaign budget	Complete_registrat...	15	8 974	Per Complete_registra...	—
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Новички	Using campaign budget	Complete_registrat...	1 902	2 129	Per Complete_registra...	3,10%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Новички	Using campaign budget	114 Complete_registrat...	7 390	8 974	0,21 € Per Complete_registra...	2,67%
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	PRO	Using campaign budget	Complete_registrat...	136	154	Per Complete_registra...	0,65%



РЕЗУЛЬТАТЫ:

1. Инвестиции в рекламу - 24,08 EUR
2. За время работы рекламы - 114 установок demo версии платформы.
3. Прирост подписчиков на страницу увеличился на 280 подписчиков.
4. Из 114 регистраций было произведено 53 покупки месячных тарифов (стоимость тарифа на месяц составляет 69 EUR) и 12 полугодовых тарифов (стоимость 299 EUR)
5. Реклама принесла компании доход в 7245 EUR

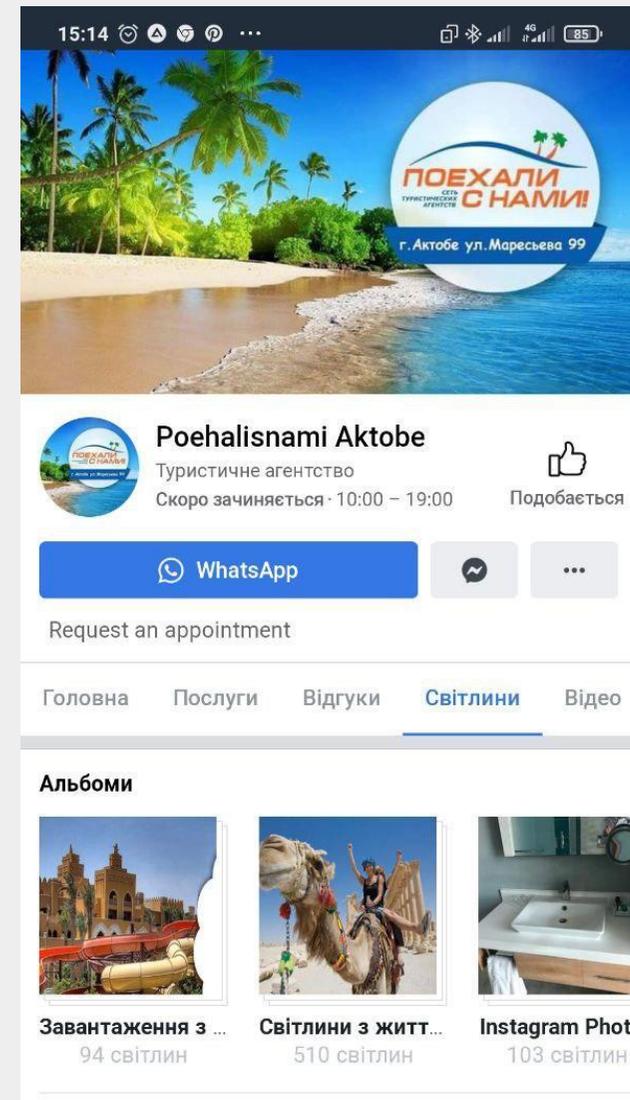


Кейс продвижение туристической фирмы

Туристическая фирма “Поехали с нами” г. Актобе

Заказчик - представительство
турфирмы “Поехали с нами” г.
Актобе.

Все что имел заказчик на момент
обращения - страница в Facebook
с кол-м подписчиков в 56
человек.



ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ

1. Заказчик только открыл офис, о них еще не знали в городе. Доверие к фирме полностью отсутствовало.
2. Работало только “сарафанное радио” и продажи туров для близких.



ЗАДАЧА:

- 1.** Увеличить обращение потенциальных клиентов.
- 2.** Вести Facebook страницу клиента.
- 3.** Набрать живых подписчиков на страницу
- 4.** Настроить рекламу которая будет продавать

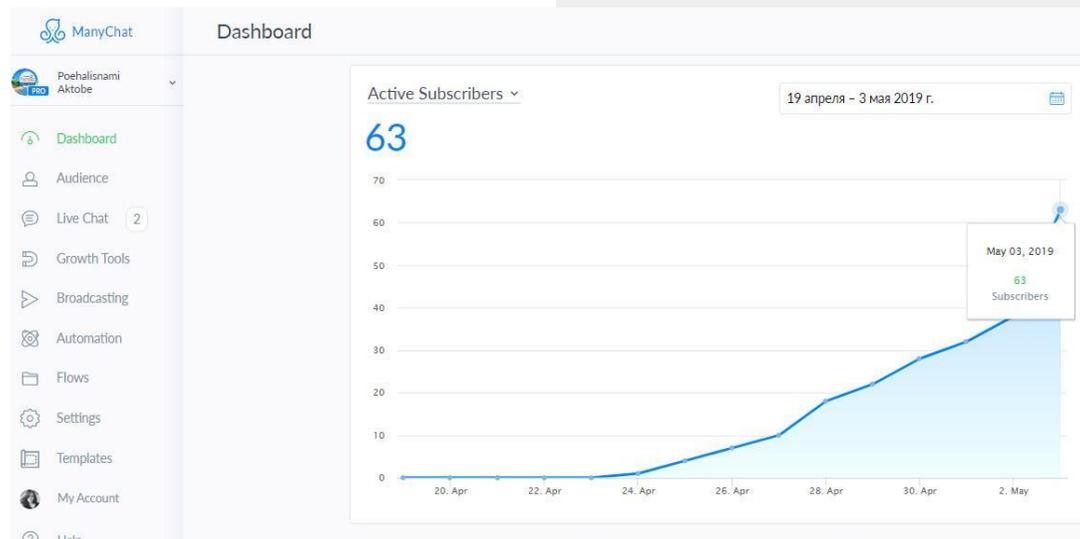
РЕШЕНИЯ:

- 1.** Создать чат-бота для фирмы, чтобы закрыть FAQ
- 2.** Разнообразить контент на странице, привлечь внимание людей.
- 3.** Запуск рекламы с делением по сезонности туров

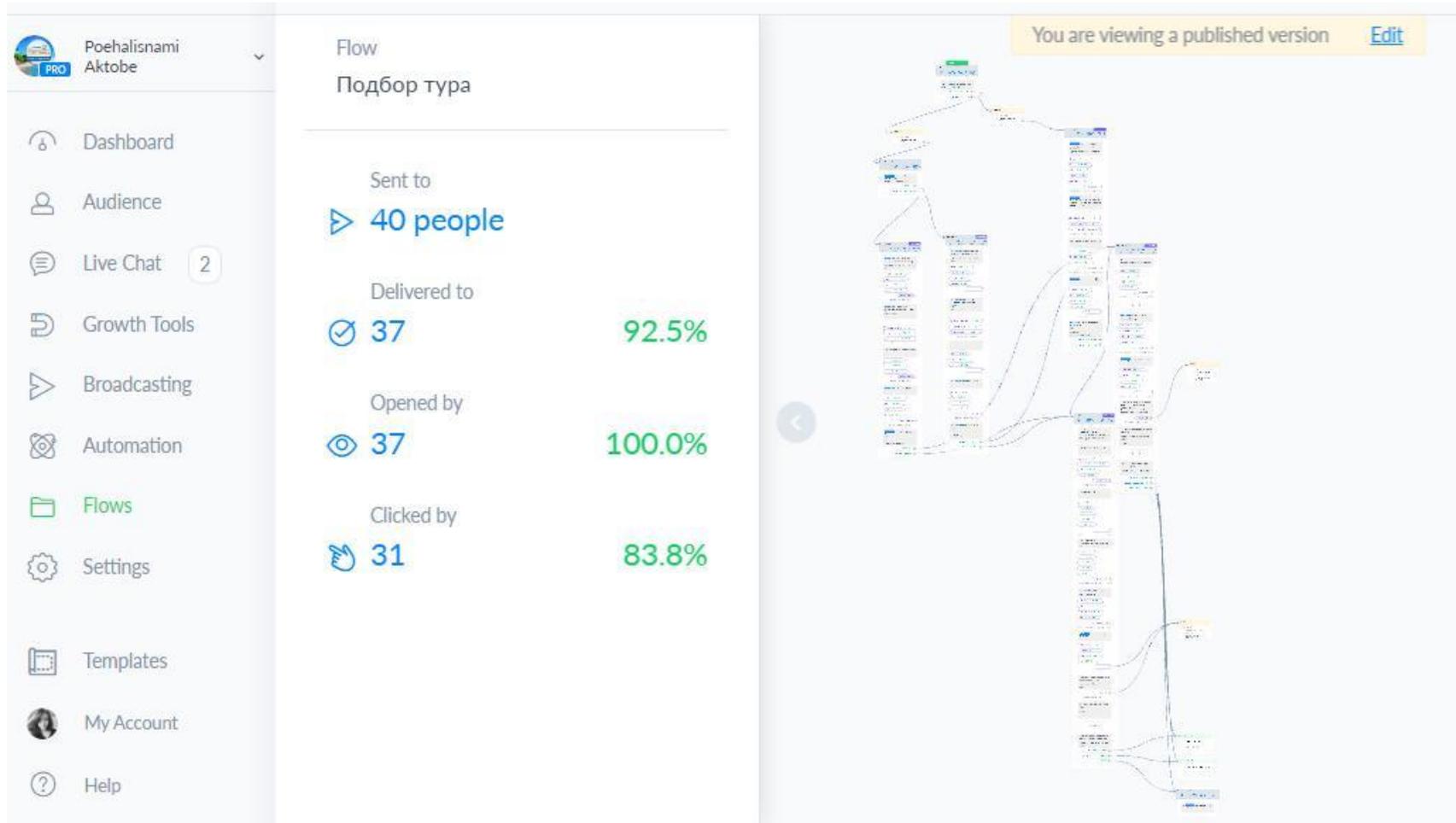


Создание Чат-бота

1. Бот отвечал на все часто задаваемые вопросы.
2. В боте была проработана воронка разогрева ЦА. С помощью него фирма получала всю необходимую информацию для подбора тура (бюджет, кол-во людей, направление, кол-во детей и т.д.)



Структура бота. Часть воронки



Запуск Рекламы

1. Был составлен план сезонности направление по месяцам.
2. Созданы месседжи и креативы для рекламы.
3. Реклама настроена на переписку, она вела в бота.
4. Все данные синхронизировались в гугл таблицу.

Название	Статус	Бюджет	Результать	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма	Частота	Уникальные клики по ссылке	Оценка коэффициента конверсий
Сообщения	я	2,00 \$ Ежедневно	302 Начата пере...	26 800	200 447	0,58 \$ За начатую переписку	174,57 \$	7,48	1 098	—
24-55	я	Используй...	302 Начата пере...	26 800	200 447	0,58 \$ За начатую переписку	174,57 \$	7,48	1 098	—
Default name - Сообщения - Image 4 – Ко...	я	Используй...	1 Начало пере...	501	560	1,05 \$ За начатую переписку	1,05 \$	1,12	9	—
Default name - Сообщения - Image 2	я	Используй...	53 Начата пере...	14 096	37 857	0,66 \$ За начатую переписку	35,12 \$	2,69	206	Выше среднего
Default name - Сообщения - Image 1	я	Используй...	29 Начата пере...	8 792	19 775	0,68 \$ За начатую переписку	19,84 \$	2,25	100	Выше среднего
Default name - Сообщения - Image 4 – Ко...	я	Используй...	67 Начата пере...	15 584	48 087	0,68 \$ За начатую переписку	45,71 \$	3,09	249	Выше среднего



Результаты

1. Реклама запущена 30.04 результат на 09.08. Бюджет на день - 2\$, а результат 302 лида.
2. Цена за лид в среднем 0,58\$. Больше половины этих обращений заказчик сумел превратить в клиентов, реклама окупает себя сполна.
3. Прирост подписчиков в месяц составил около 150 человек
4. На момент завершения работы с заказчиком в боте было собрано 1200 контактов потенциальных клиентов.
5. По результатам 2019 года фирма “Поехали с нами” г. Актобе получила 3-е место среди представительств компании в Казахстане по количеству продаж.

