

Пример работы: курсы косметологии

Салон красоты в центре города. Работает в двух направлениях: предоставление косметологических услуг населению и обучение профессии "Косметолог". Есть аккаунт в Instagram и страница на Facebook. Задача - получение записей на обучение.



Аудит предыдущих рекламных кампаний и аккаунтов в соцсетях показал, что подписчики – это косметологи, то есть не целевая аудитория. Других баз данных для создания пользовательских и похожих аудиторий нет .



Дневной бюджет на рекламу выделен в размере 5\$. Подобраны две группы с разным набором интересов, созданы креативы, согласно оффера заказчика. Запущена кампания генерация лидов (прошлые рекламные кампании показали, что цель сообщения работает не эффективно).
Получено 9 лидов по цене 3,61\$





По моей рекомендации создан новый оффер с указанием стоимости курсов и приглашением на бесплатный мастер-класс. Запущена новая кампания. Бюджет заказчик оставил на уровне 5\$ в день. Получено 18 лидов по цене 2,64\$



Потрачено 80\$. Охвачено 10тыс пользователей. Получено: 27 лидов по цене 2,96\$. Сколько было реальных записей на обучение заказчик не сообщил

Группы объявлений							Объявления
Объявление	Редактировать					Правила	Посмотреть настройки
Группы объявлений	Результаты	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Сумма затрат	
ота обучение- мастеркл...	9 Лиды на Facebook	1 847	1,31	1,39 \$ За лиды на Facebook	2,00 \$ Ежедневно	12,49 \$	
ота обучение — Копия	9 Лиды на Facebook	6 055	1,44	3,86 \$ За лиды на Facebook	3,00 \$ Ежедневно	34,75 \$	
метология	2 Лиды на Facebook	3 579	1,38	10,02 \$ За лиды на Facebook	Используется...	20,04 \$	
ота обучение	7 Лиды на Facebook	2 550	1,23	1,79 \$ За лиды на Facebook	Используется...	12,52 \$	
ты, число групп объявле	27 Лиды на Facebook	10 729 Пользователи	1,79 За пользователя	2,96 \$ За лиды на Facebook		79,80 \$ Всего потрачено	