

Inst:@andruhataks
Telegram:@andrey_makaros
+380971029818

КЕЙС

ПРОДВИЖЕНИЕ ОНЛАЙН КУРСА ПО SMM

ЦЕЛИ:

- Привлечь максимально большое количество людей на курс по СММ;
- Увеличить количество подписчиков, активность на страничке, охваты и тд;

БЮДЖЕТ

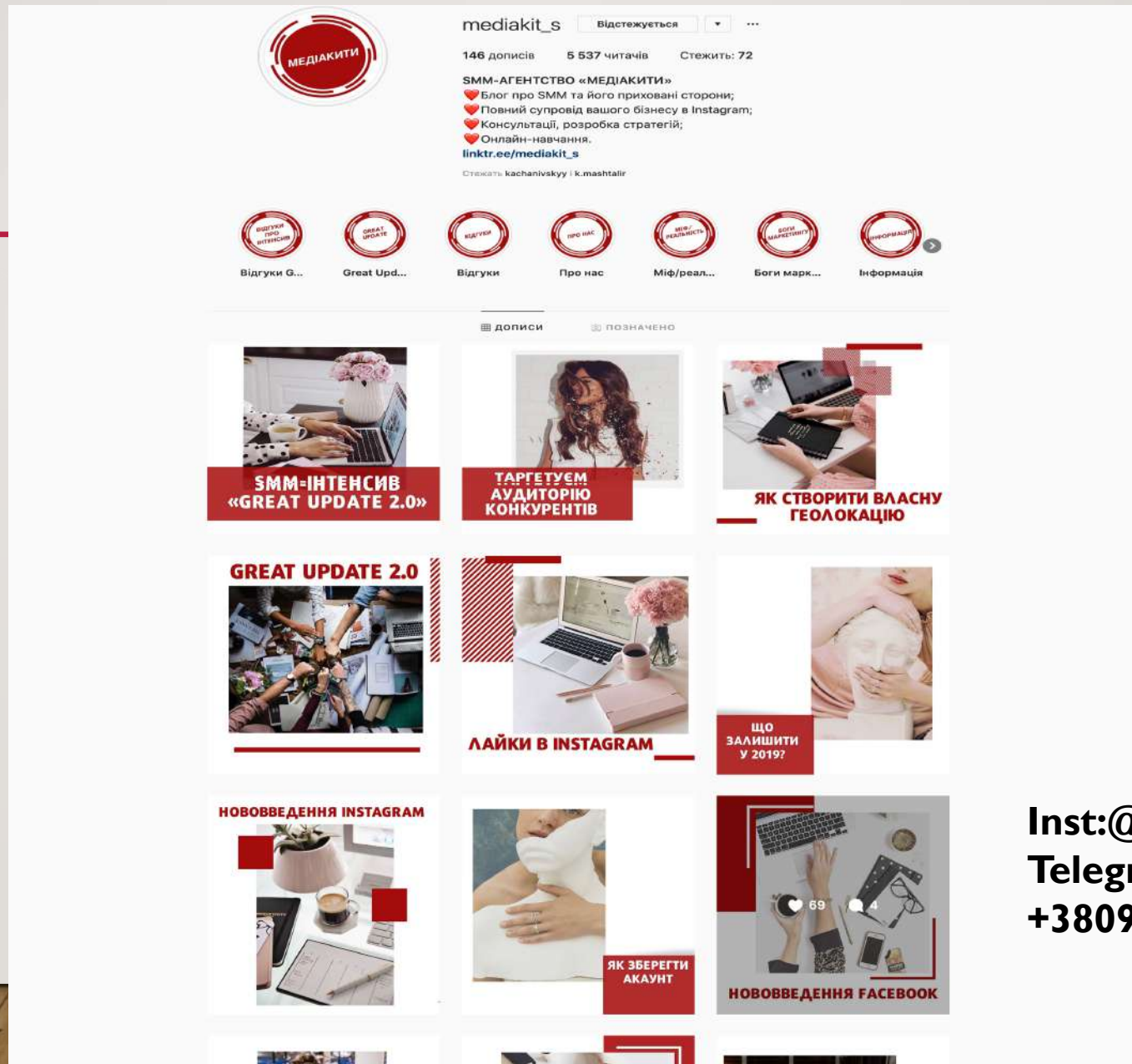
- Рекламный бюджет не был ограничен, но была цель вложиться в 100\$☺



ЧТО БЫЛО СДЕЛАНО?

- Анализ ЦА;
- Сделаны офферы для клиентов;
- Сделаны рекламные креативы;
- Проведено тестовую настройку РК;
- После теста исправили все моменты и запустили “Финальную рк”.

СКРИН СТРАНИЧКИ КЛІЄНТА В ІНСТАГРАМ:



Inst:@andruhataks
Telegram:@andrey_makarov
+380971029818

Inst:@andruhataks
Telegram:@andrey_makarov
+380971029818

СКРИНШОТ РЕКЛАМНОГО КАБИНЕТА:

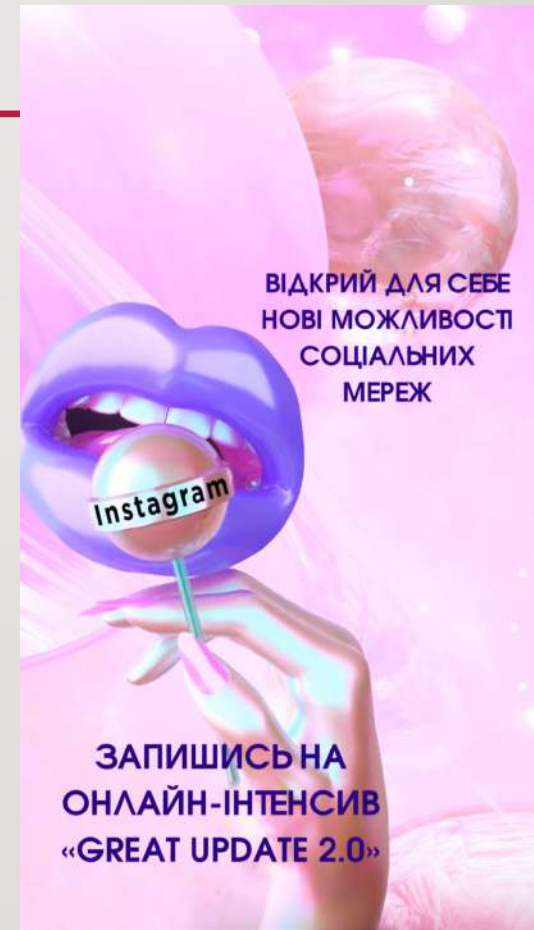
☐		Название кампании ▾	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма	Завершение	Частота
☐	☒	Трафик Look a like Профіль китів	92 Клики по ...	12 708	13 844	0,08 \$ За клик по ссылке	7,10 \$	Непрерывная	1,09
☐	☒	Трафик Look a like	347 Клики по ...	49 248	59 956	0,08 \$ За клик по ссылке	26,43 \$	Непрерывная	1,22
☐	☒	Трафик	237 Клики по ...	76 720	113 237	0,13 \$ За клик по ссылке	29,66 \$	Непрерывная	1,48
		> Результаты, число кампаний: 3 ⓘ Удаленные объекты не включены	676 Клики по сс...	131 520 Пользовате...	187 037 Всего	0,09 \$ За клик по ссылке	63,19 \$ Всего потрачено		1,42 За пользо...

ПОДРОБНЕЕ:

1. Так как трафик сливался на инста-профиль, то цель рекламных компаний - "Трафик";
2. Акцент делали на несколько групп людей:
 - 2.1 Люди, которые уже интересовались СММ или работают в сфере маркетинга;
 - 2.2 Бьюти-блогеры, Маникюрщицы, Врачи, Косметологи и тд;
 - 2.3 +Бонусом сделали Look a like по аудиториях конкурентов с помощью парсеров аудитории;
 - 2.4 Сделали look a like на профиль клиента (Люди, которые похожие на подписчиков клиента);

КРЕАТИВЫ

Inst: @andruhataks
Telegram: @andrey_makarov
+380971029818



РЕЗУЛЬТАТЫ(ПОТРАЧЕНО ~65\$)

- Получено 200-250 активных,целевых подписчиков(Цена за подписчика 6-8грн);
- Получено +-10 клиентов на курс(4000 грн прибыль).

ФАКАПЫ (ОШЫБКИ)

- Надеялись на то, что готовый клиент будет стоить +-1\$, получилось за 5-6\$;
- На тесте не попали в свою ЦА и слили где-то 5-10\$ бюджета, но потом сделали анализ своих ошибок и исправили ситуацию 😊 (еще одна причина , по которой тест в таргетированной рекламе – ОБЯЗАТЕЛЕН!).

ИТОГО:

-
- Задачи, которые предоставил клиент-не на 100% , но выполнили . Клиент доволен результатом + те подписчики, которые подписались, но не купили курс в будущем могут купить продукт , либо же продвижение :)