

Отчет по рекламной кампании в Instagram для Tiny Look

О проекте

Tiny Look - Tiny Look – концептуальная одежда для детей от 1-6 лет.

Целевая Аудитория

- ✓ 1-6 лет
- ✓ Мальчики и девочки
- ✓ Средний и выше среднего
- ✓ 12 000 и >
- ✓ Вся Украина, преимущественно: Киев, Одесса, Харьков
- ✓ Смартфоны
- ✓ Посещают фестивали , такие как Gesheft, Mama слет, Все Свои

Цели и задачи

Провести тестовую рекламную кампанию Instagram через настройку в Facebook Business Manager (id=1750411371843106) с целью выявления целевой аудитории в виде переходов на страницу Instagram https://www.instagram.com/tinylook_ua/ и в последствии потенциальные заявки в виде вопросов о товаре (В данном случае не контакты так как у Заказчика пока что нет сайта) которые Заказчик в последующем конвертирует в покупки.

Как настраивалась и велась тестовая кампания

Кампания велась с 12 по 15 декабря и в общей сумме было потрачено 11,83 долл США. Получено было 3418 взаимодействий с публикациями, охвачено 19216 людей.

Цена вовлеченности 0,003 долл - обычно нормально 0,01 т.е. за один цент.

Была отобрана целевая аудитория через настройку фейсбук, на мам у которых дети от 1 до 6 лет и так же таргетинг должен соответствовать "онлайн покупкам" по поведению. В данном случае вышло мало аудитории и мы решили ее расширить на интерес к "Детский сад". Что и было сделано.

Далее, была выгружена база интернет магазина колясок для детей в кол-ве 836 шт, в фейсбуке таких людей оказалось 500 чел.

Цифры и графики

Аудитория 1 Мамы 24-35 Украина

Actions

×

Audience Name

Аудитория 1 Мамы 24-35 Украина

Size

71 000

Type

Сохраненная аудитория

Created

12.12.2016 15:59

Last Updated

13.12.2016 19:02

Labels

отредактирована

1 Looklikes created from this audience

Lookalike (UA, 3%) - База клиентов по коляскам

Аудитория

Посмотрите, как определяется эта аудитория

Название аудитории

Аудитория 1 Мамы 24-35 Украина

Данные сохраненной аудитории

Местонахождение — Место проживания: Украина

Исключить место: Украина: Донецкая область; Луганск (+40 км) Луганская область

Возраст: 19 - 35

Пол: Женщины

Люди, которые смотрят: Интересы: Детский сад, Родители: (0-12 месяцев) Новые родители, (1-2 года) Родители с детьми-попзунками, (3-5 лет) Родители с дошкольниками, (06-08 лет) Родители с детьми раннего школьного возраста или (8-12 лет) Родители с детьми младшего школьного возраста

Таргетинг также должен отвечать следующим требованиям: Интересы: Онлайн-покупки или Предметы роскоши

Редактировать

Управление отчетами

Отчет: «Новый отчет»

Создать, изменить

Виды

Создать

Изменить

Удалить

Период: За период

Создать

Изменить

Удалить

Период: 12 месяцев 2016 — 11 месяцев 2016

Создать

Изменить

Удалить

Категория	Реклама	Результаты	Охват	Стоимость	Платимая сумма	Описание
Взаимодействие с публикацией	← Настроить	3 419	12 219	5,802 \$	11,802 \$	Текстовая
Реклама на 1 странице		—	10 206	—	0,802 \$	Оформление

<http://www.mpruskyi.com>

Подписчики до



tinylook_ua Подписки ...

174 публикаций 16,1тыс. подписчиков Подписки: 7 502

TINYLOOK concept apparel for kids for 1- 8 years +38 097 018 2386 for retailers : tinylook.ua@gmail.com instagram.com/tinylook_ua



Подписчики после



tinylook_ua Подписки ▾ ...

180 публикаций 16,3тыс. подписчиков Подписки: 7 516

TINYLOOK concept apparel for kids for 1- 8 years +38 097 018 2386 for retailers : tinylook.ua@gmail.com instagram.com/tinylook_ua



Рекомендации на будущее

- ❖ Создать все таки сайт, тогда можно реально адекватно оценивать и повышать эффективность продаж с помощью сервисов аналитики, пикселя Facebook и выгрузки товаров для динамического ремаркетинга
- ❖ Так как запросы у покупателей были, аудитория выявлена. Показатели по стоимости клика - очень хорошие. Насчет запросов - их отследить я не могу, тут только вы можете оценивать. Мы с вами рассчитывали 14 декабря было 5 шт при затратах 8,73 долл - $8,73/5=1,746$ долл за запрос.
- ❖ Выгрузка вашей базы клиентов для показа им рекламы в Facebook
- ❖ Реклама каталога продуктов на Facebook, это первое что необходимо сделать. Во первых, здесь конверсия уже выше как правило, если показ делать на людей с компьютерами - по статистике люди заказывают меньше с телефона чем на компьютерах. Во вторых выше охват и плюс одна площадка для продаж.
- ❖ Конкурсы. Они как правило привлекают в 70% случаев "халявщиков" которые только и любят что поучаствовать. И метод продаж не особо стабильный это.
- ❖ Дополнительно я могу для вас сделать look a like аудитории базы магазина колясок и вашей базы. Что это такое: <https://www.facebook.com/business/a/lookalike-audiences>

Если у вас есть еще какие либо вопрос - пожалуйста обращайтесь на e-mail i@mpruskyi.com
я с радостью вам все отвечу и помогу советом.