A row of colorful clothing items hanging on wooden hangers in a store. The items include a light blue jacket, a pink top, a grey top, a tan top, a dark blue top, and a green top. The hangers are made of light-colored wood and are hanging from a metal bar. The background is slightly blurred, showing more clothing and a wooden surface.

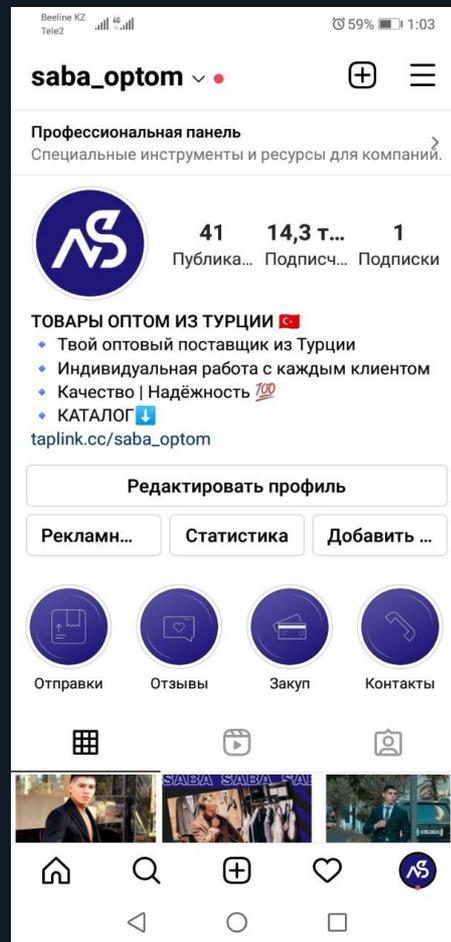
# Оптовая продажа одежды и аксессуаров из Турции

Бюджет 500\$

Цель:

- 1) увеличение подписчиков инстаграм аккаунта @Saba\_Optom
- 2) привлечение лидов на услуги клиента

Точка А. Новый инстаграм аккаунт с накруткой (что было не очень хорошо т.к. сразу создавалось недоверие пользователя к аккаунту и клиенту). Был представлен каталог товаров в телеграм канале (следующий слайд), сегментирован по категории и посредством которого проводилась презентация товара клиенту.





## Проделанная работа:

- 1) Разработали коммуникационную стратегию, согласно которой и велась вся рекламная компания.
- 2) Проработали с клиентом по наполнению контентом (посты и сторис), были даны рекомендации по КП.
- 3) Согласно стратегии было протестированы следующие цели: трафик на инстаграм аккаунт, лидогенерация на формы.
- 4) Исходя из тестов выбраны лучшие макеты и рабочие связки для дальнейшей работы.
- 5) Отчет о проделанной работе за тестовый период клиенту.
- 6) Рекламу остановили т.к. идет обработка новых заявок + прогрев новых.

Результаты компании по цели: лидогенерация. Найдена рабочая связка ЦА + лучшие креативы. Планировалось масштабирование компании на уровне бюджета.

Но заказчик попросил приостановить рекламу на 2-3 дня, т.к. не справлялся с обработкой лидов. Было принято увеличить персонал и наняли дополнительно менеджера для обработки заявок.

Кампании		Группы объявлений				Объявления				
+ Создать		Редактировать	A/B-тестирование	Правила	Посмотреть настройки		Отчеты			
Выкл/вкл	Название кампании ↑	Результат	Охват	Цена за результат	Сумма затрат	CPM (цена за 1 000 показов)	Клики по ссылке	CTR (кликабельность)	CTR (все)	
<input type="checkbox"/>	 CPL-Acquisition-Lead	117 Лиды на Facebook	16 252	40,83 р. За лиды на Фас...	4 776,98 р.	261,31 р.	457	2,50%	7,13%	
<input type="checkbox"/>	 CPL-Acquisition-Lead-LAL-KZ-CBO	35 Лиды на Facebook	9 488	61,43 р. За лиды на Фас...	2 150,17 р.	199,89 р.	110	1,02%	3,57%	
<input type="checkbox"/>	 CPL-Acquisition-Lead-LAL-RU-CBO	52 Лиды на Facebook	5 060	54,40 р. За лиды на Фас...	2 828,54 р.	497,19 р.	185	3,25%	7,54%	
<input type="checkbox"/>	 CPL-Acquisition-Lead-Test	283 Лиды на Facebook	56 881	35,26 р. За лиды на Фас...	9 977,41 р.	153,30 р.	1 153	1,77%	4,45%	
<b>Результаты, число кампаний: 4</b>		<b>487</b> Лиды на Facebook	<b>80 001</b> Пользова...	<b>40,52 р.</b> За лиды на Фасеб...	<b>19 733,10 р.</b> Всего потраче...	<b>197,70 р.</b> За 1 000 показов	<b>1 905</b> Всего	<b>1,91%</b> За показы	<b>5,02%</b> За показы	

Результаты компании по цели: трафик на инстаграм аккаунт. В данной рекламной компании ввели пользователей на инстаграм аккаунт с целью увеличения активности и дальнейшего прогрева через сторис.

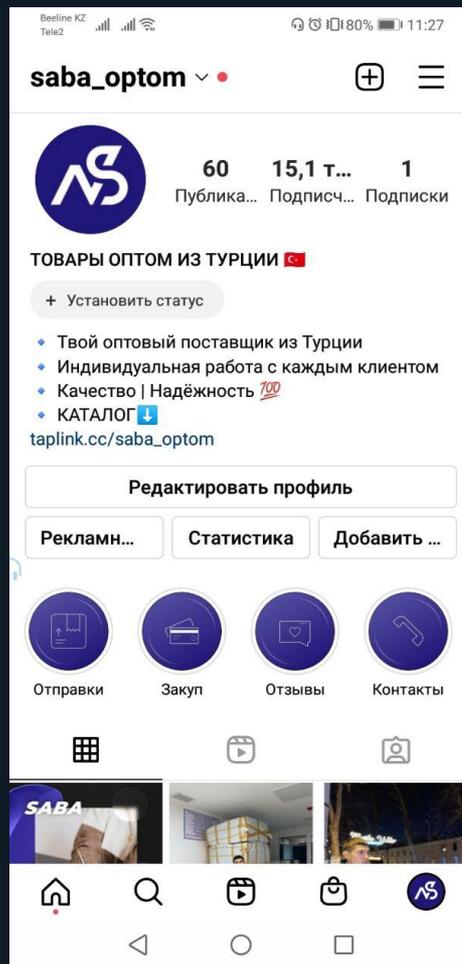
Т.к. клиент использовал накрутку подписчиков, и переходе нового пользователя через рекламу на аккаунт, было недоверия из-за “кривой статистики”. Был сделан акцент на каталог оптовых цен.

Кампании		Группы объявлений				Объявления				
Вкл/вкл	Название кампании ↓	Результат	Охват	Цена за результат	Сумма затрат	CPM (цена за 1 000 показов)	Клики по ссылке	CTR (кликабельность)	CTR (все)	
<input type="checkbox"/>	 CPL-Acquisition-Traffic/TG-Test	565 Клики по ссылке	18 888	3,00 р. За клик по ссыл...	1 695,92 р.	80,76 р.	565	2,69%	4,21%	
<input type="checkbox"/>	 CPA-Aquisition-Traffic-Test-RU	520 Клики по ссылке	8 590	2,23 р. За клик по ссыл...	1 161,57 р.	118,43 р.	520	5,30%	6,68%	
<input type="checkbox"/>	 CPA-Aquisition-Traffic-CBO-Test — ...	2 722 Клики по ссылке	71 072	1,77 р. За клик по ссыл...	4 826,53 р.	48,71 р.	2 722	2,75%	3,83%	
<input type="checkbox"/>	 CPA-Aquisition-Traffic-CBO-Test	78 Клики по ссылке	2 687	2,61 р. За клик по ссыл...	203,73 р.	73,36 р.	78	2,81%	4,43%	
<b>Результаты, число кампаний: 4</b>		<b>3 885</b> Клики по ссылке	<b>92 288</b> Пользова...	<b>2,03 р.</b> За клик по ссылке	<b>7 887,75 р.</b> Всего потраче...	<b>59,45 р.</b> За 1 000 показов	<b>3 885</b> Всего	<b>2,93%</b> За показы	<b>4,12%</b> За показы	

# Статистика после рекламы

Повысили активность аккаунта, вовлеченность, а также количество подписчиков.

Были даны рекомендации по введению сторис, контента.



# Каталоги одежды после запуска

Beeline KZ  
Tele2 34% 19:06

←  **ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА...** 95 подписчиков

ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА ОПТОМ  
Код: 01  
Цена: 10.5\$  
В серии: 4 шт. От 9 до 24 месяца  
24 21:35



ВКЛ. ЗВУК

Beeline KZ  
Tele2 34% 19:06

←  **ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА...** 259 подписчиков

ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА ОПТОМ  
Код: qf007  
Цена: 7.50\$  
В серии: 2s 1m 1l  
55 19:34



ВКЛ. ЗВУК

Beeline KZ  
Tele2 35% 19:01

←  **МУЖСКАЯ ОДЕЖДА...** 199 подписчиков

Напишите мне на ВАТСАПП  
[+905522702055](https://wa.me/905522702055)  
42 18:53



МУЖСКАЯ ОДЕЖДА ОПТОМ  
🔥 рубашки 🔥  
Код: Oh73  
Цена: Для уточнения цены  
напишите мне на ВАТСАПП  
[+905522702055](https://wa.me/905522702055)  
49 18:54

ВКЛ. ЗВУК

# Результаты рекламы за 14 дней

Точка Б. Прирост подписчиков на инстаграм аккаунт: +773. Средняя цена в подписку - 21,3 р. Идет работа над контентом и дальнейшей стратегии.

С цели лидогенерация, привлечено - 487 лидов. Средняя цена лида - 40,52 р. Количество новых заключенных сделок - 7, на сумму - 2750\$.

Увеличили количество подписчиков на оптовый каталог:

- мужская одежда 199
- женская одежда 259
- детская одежда 95

На данный момент реклама приостановлена по просьбе заказчика, т.к. не успевает обрабатывать лиды. Наняли дополнительно менеджера для оперативной обработки заявок. Также было принято увеличить бюджет до 1000\$/мес.