

Продвижение онлайн курсов по Instagram

Цель рекламной кампании: Привести людей на бесплатный вебинар, на котором будет осуществляться продажа курса “Как продвигаться и продавать в Instagram ”

О проекте: ИнстаМарафон – это онлайн курсы для людей, которые хотят прокачать свой Инстаграм. Они подходят для создания магазина в Инстаграм и увеличения продаж через эту соц.сеть, либо для создания личного блога. На курсе обучают:

-Создавать фото и видео контент, находить идеи для фото и обрабатывать их в профессиональных программах.

-Выводить посты в ТОП, увеличивать охват.

-Привлекать подписчиков через гео-локации и истории.

- Платным и бесплатным методам продвижения.

-Выстраивать поток клиентов, взаимодействовать с рекламодателями, лидерами мнений и многое другое.

О целевой аудитории:

-Первый сегмент – женщины - предприниматели в возрасте от 25 до 35 лет со средним доходом от 30 – 80 тыс. руб. Имеют свой небольшой бизнес, связанный с красотой в большей степени. Например: магазин одежды, мастер(маникюра, педикюра, ресниц и т.д.), косметолог, стилист.

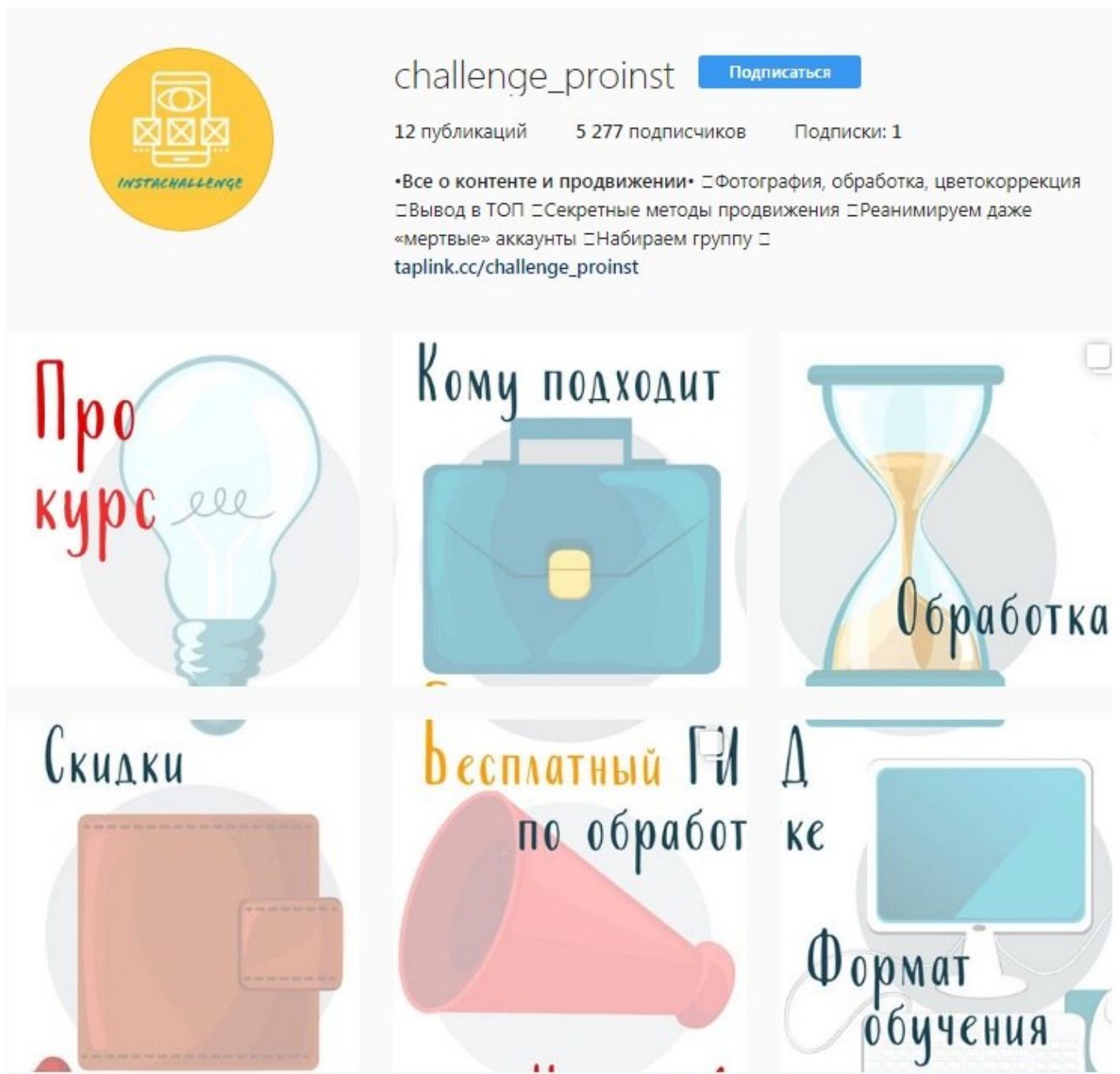
-Второй сегмент – молодые мамы. Возраст 20-30 лет со средним доходом 0 – 15 тыс. руб. Они находятся в декретном отпуске и не прочь найти источник заработка, чтобы, не отрываясь от воспитания детей, приносить деньги в семью.

-Третий сегмент – молодые девушки. Возраст от 18 до 27 лет. Средний доход от 7 до 40 тыс. руб. Они хотят научиться делать красивые фото в Инстаграм, получать много лайков и внимания. Вести свой блог, привлечь множество подписчиков и начать зарабатывать на этом. Некоторые из них уже начали вести блог, но у них пока что мало подписчиков и нет заказов на рекламу.

Подготовка посадочной страницы.

У клиента не было сайта или группы Вконтакте, а имелся только Инста-лендинг, представленный на фото ниже. Я решил не вести трафик на него, т.к. было бы сложно

отследить, кто пишет в директ с рекламы, а кто с массфоловинга.



challenge_proinst [Подписаться](#)

12 публикаций 5 277 подписчиков Подписки: 1

•Все о контенте и продвижении• □Фотография, обработка, цветокоррекция
□Вывод в ТОП □Секретные методы продвижения □Реанимируем даже
«мертвые» аккаунты □Набираем группу □
taplink.cc/challenge_proinst

Про курс

Кому подходит

Обработка

Скидки

Бесплатный ГИ по обработ

Дке

Формат обучения

Было принято решение выбрать целью рекламной компании Генерацию лидов. Это такой вид рекламы, когда человек, увидевший рекламное объявление в ленте, нажимает “подробнее” и попадает не на сайт или лендинг, а на лид форму, где ему дается краткое описание вебинара. Он может оставить свой номер телефона и имя, чтобы записаться на него.



Бесплатный Онлайн-Вебинар по Заработку на Инстаграм! 25 Мая!

- Научимся фотографировать, находить идеи и обрабатывать фото
- Привлекать подписчиков и превращать в клиентов. Разберем все методы продвижения
- Без воды! Только уникальные знания, приобретенные за годы работы в Instagram
- Подходит как для бизнеса, так и для раскрутки личного Блога/ Бренда
- Уже после регистрации ПОДАРОК "Бесплатный гид по обработке фото"

Сегментация целевой аудитории.

За период рекламной кампании были найдены и собраны следующие сегменты потенциальной целевой аудитории:

Сегмент 1 - Женщины у которых есть свое дело

Сегмент 2 - Мамы

Сегмент 3 – Молодые девушки

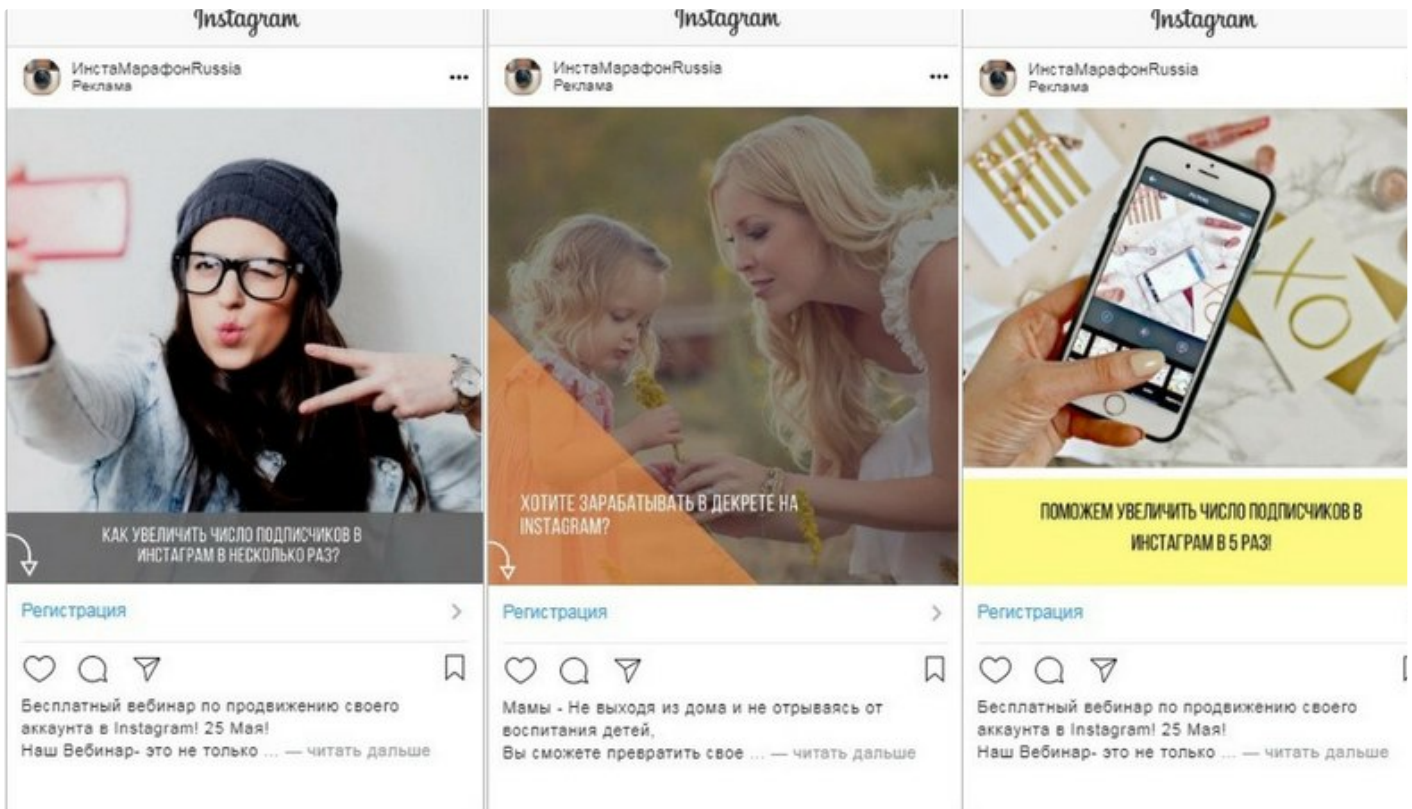
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	25-30/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Мамы/Россия	● Нет показов Кампания отключена
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото	● Нет показов Кампания отключена
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	36-31/Предприниматели/Россия — Копия	● Нет показов Кампания отключена

Каждая группа объявлений также была сегментирована по возрасту и географии.

Рекламные кампании на Москву и Питер были настроены отдельно, так как там самая платежеспособная аудитория.

Разработка рекламных объявлений.

На этом проекте работа с объявлениями была разделена на два этапа. Сначала были созданы объявления для ленты, а потом для Stories. Далее я приступил к написанию продающих текстов и заголовков. Все объявления содержали прямую мотивацию к целевому действию, описывали выгоды и характеристики бесплатного вебинара. Ниже представлены несколько примеров объявлений для ленты и Stories.





После первого запуска рекламной кампании самой активной аудиторией показали себя “Молодые девушки”. Эта аудитория оказалась самая широкая и приносит самые дешевые заявки. В среднем цена заявки была 45 рублей.

<input type="checkbox"/>	Название группы объявлений	Доставка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Бюджет
<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена	37 Лиды (Форма)	9 425	9 887	44,36 р. За лид (Форма)	350,00 р. Ежедневно
<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена	64 Лиды (Форма)	16 760	17 764	39,47 р. За лид (Форма)	500,00 р. Ежедневно
<input checked="" type="checkbox"/>	25-30/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Нет показов Кампания отключена	35 Лиды (Форма)	8 740	9 146	53,67 р. За лид (Форма)	300,00 р. Ежедневно

На втором месте оказалась аудитория “Молодых мам”. Заявки были по 63 руб.

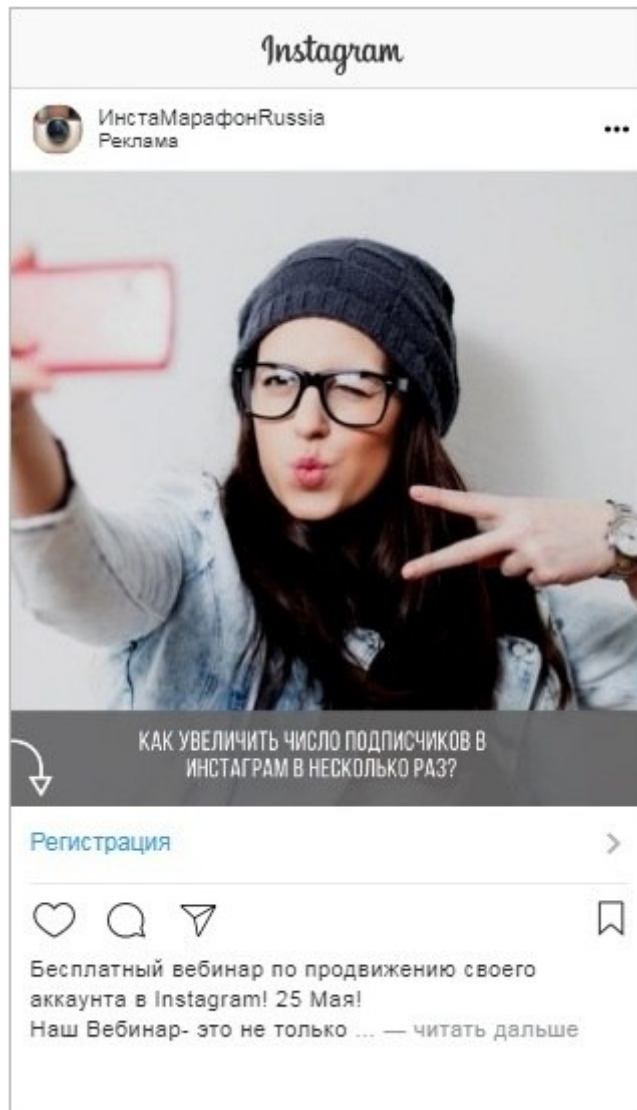
<input checked="" type="checkbox"/>	20-25/Мамы/Россия	● Нет показов Кампания отключена	31 Лиды (Форма)	9 674	10 115	63,26 р. За лид (Форма)	350,00 р. Ежедневно
<input type="checkbox"/>	25-30/Девушки которые хотят подписчиков и красивые фото ...	● Неактивно	— Лиды (Форма)	1 645	1 658	92,53 р. За лид (Форма)	200,00 р. Ежедневно
<input type="checkbox"/>	25-30/Мамы/Россия	● Неактивно	— Лид (Форма)	148	148	— За лид (Форма)	100,00 р. Ежедневно

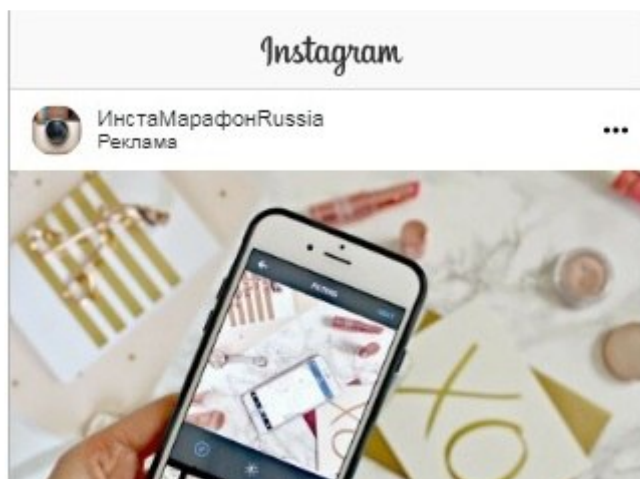
Аудитория Девушек у которых есть свое дело приносило самые дорогие заявки, но они были в пределах допустимого.

<input type="checkbox"/>	25-35/Мамы/Россия — Сториз	● Неактивно	— Лид (Форма)	242	242	— За лид (Форма)	100,00 р. Ежедневно
<input type="checkbox"/>	23-28/Предприниматели/Россия — Копия	● Неактивно	— Лид (Форма)	114	114	— За лид (Форма)	100,00 р. Ежедневно
<input type="checkbox"/>	29-36/Предприниматели/Россия	● Неактивно	17 Лиды (Форма)	3 473	3 605	70,16 р. За лид (Форма)	300,00 р. Ежедневно
» Результаты, число групп объявлений: 11			199 Лиды (Форма)	47 181 Пользователи	54 940 Всего	51,71 р. За лид (Форма)	

Объявления в Stories показали себя очень плохо, поэтому их было решено отключить. Также были оставлены самые эффективные объявления в ленте, которые приносили самые дешевые лиды и клики.

Примеры удачных объявлений:





Результаты рекламной кампании.

Кирилл Стас (107505860106980) 1 объявление с ошибками Сбросить черновики Проверка и публикация (10)

Поиск Фильтры + Добавьте фильтры, чтобы уменьшить количество данных для просмотра. Весь срок действия: 14 апреля 2018 г. – 28 мая 2018 г.

Обзор аккаунта Кампании Группы объявлений Объявления

Создать Дублировать Редактировать Правила Столбцы: Эффективность и клики Разбивка Экспортировать

	Название кампании	Доставка	Результаты	Охват	Частота	Цена за результат	Потраченная сумма	Зав
<input type="checkbox"/>	Инста марафон 2	Неактивно	199 Лиды (Форма)	47 181	1,16	51,71 р. За лид (Форма)	10 291,05 р.	Неп
<input type="checkbox"/>	ИнстаМарафон	Неактивно	—	—	—	—	—	Неп
Результаты, число кампаний: 2			199 Лиды (Форма)	47 181 Пользователи	1,16 За пользо...	51,71 р. За лид (Форма)	10 291,05 р. Всего потрачено	

Потрачено: 10 291 руб.

Количество лидов: 199

Средняя стоимость заявки: 51 руб.