1. Рекламные тексты

• Думал(а), поступить в топ вуз — это рандом? Ага, тоже так думали. College Hub —

стратегия поступления за 7 дней. Работает. Проверено 👀

• Составь свой путь к вузу мечты. Без репетиторов. Без хаоса. За 7 дней. Или деньги

вернут.

• Ваша дочь или сын мечтают учиться за границей? Поможем составить

персональный план поступления за 7 дней. Или вернём деньги.

• Ребёнок не знает, с чего начать? С College Hub он получит пошаговую стратегию

поступления и поддержку на каждом этапе.

2. Аудиторские сегменты

Лицо Влияющее на Решение (молодёжь 14-21):

Возраст: 14-21

Гео: Казахстан, Кыргызстан

Интересы: Study Abroad, NIS, КТЛ, Quantum, IELTS, TOEFL, SAT

Поведение: Instagram Reels, TikTok, Telegram

Язык: Русский, Казахский

Лицо Принимающее Решение (родители):

Возраст: 35-55

Гео: Казахстан, Кыргызстан

Интересы: Родительство, частные школы, репетиторы

Платформы: Facebook Groups, Instagram

Язык: Русский

- 3. Рекомендации по бюджету
- Первый тест:

Первый тест: Минимум 3 кампании: ЛВР + ЛПР + Lookalike или Broad

В каждой — 2-3 креатива, 2 текста

Бюджет на группу: от \$5-10/день

Итого старт: ~\$20-30/день на весь аккаунт

Через 3-5 дней отключаешь слабые креативы/тексты, заливаешь лучшее

4. Структура кампании

Ты строишь по цели: Лиды / Трафик / Сообщения / Конверсии (если есть лендинг)

На старте лучше:

Lead Gen (лид-форма в FB/IG) — если нет готового сайта

Traffic → Telegram / Quiz / WhatsApp — если общение в мессенджере

Messages (Insta DMs) — если закрываешь вручную в директе

— Рекомендация: начни с 2-3 отдельных кампаний:

ЛВР (подростки) — Reels / TikTok-style / мемный стиль

ЛПР (родители) — экспертный подход / отзывы / гарантия

Retargeting — все, кто смотрел 50%+ видео, открыл лид-форму

5. Советы

- Обязательно A/B тестировать стили: доверительный vs. экспертный
- Разделите кампании по ЦА. Не смешивай подростков и родителей в одной группе
- Добавьте лид-форму или quiz на лендинге, чтобы не гнать трафик впустую
- Собери Retargeting аудиторию по просмотрам 50% + видео