



Магазин Мужской одежды Stifler.By

Аккаунт: @stifler.by

– Целью продвижения являлось повышение продаж и рост активной аудитории на аккаунте.

1. Показатели, которых нам удалось добиться за все время:

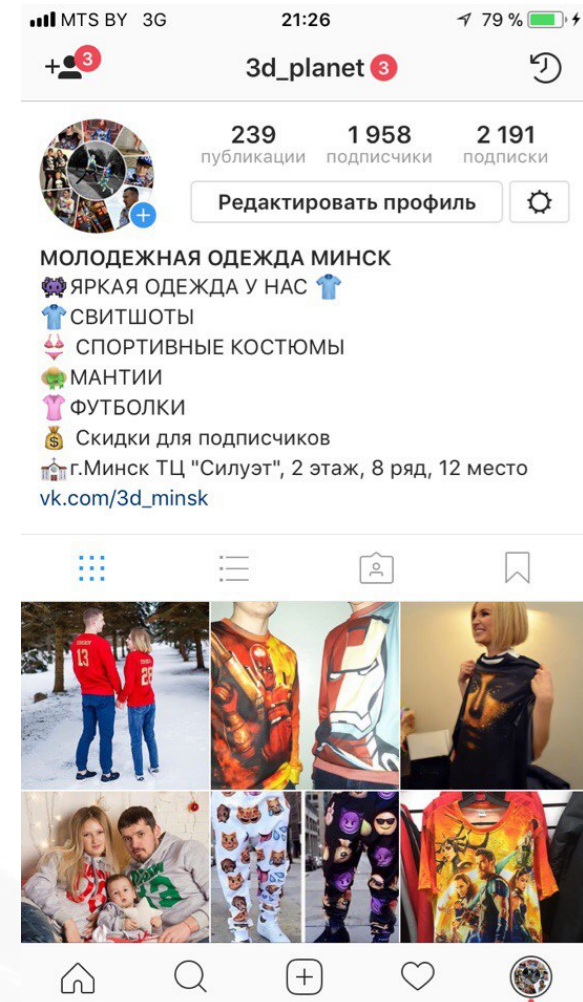
- Заявки: **1146**
- Продажи: **149**
- Выручка: **363.579 руб.**
- Затраты на рекламу: **105.000 руб.**



Старт.

- Заявки/день: 0
- Подписчики: 316
- Подписчики/месяц: ~30-35

*В начале продвижения у клиента были практически нулевые показатели. Аккаунт не развивался и почти не имел целевой аудитории. О продажах через Instagram не шло и речи.



Что мы сделали для достижения результата?

1. Запустили органический способ продвижения.

Мы использовали 19 самых эффективных инструментов для продвижения аккаунта, которые помогли собрать целевую аудиторию посредством многократной фильтрации базы потенциальных клиентов и её дальнейшей оптимизации.

2. Подключили автоматические приветствия.

Мы составили, запустили и протестировали 4 конверсионных приветствия, которые отправлялись каждому новому подписчику, чтобы не упустить горячего потенциального клиента, который заинтересовался в продукции и конвертировали его в заявку.

3. Разработали контент план.

Мы создали уникальный контент-план, чтобы активизировать накопившуюся целевую аудиторию на аккаунте и создать интерес к продуктам компании, опять же получив заявки в Директ, или входящие звонки.

4. Провели промо-акции.

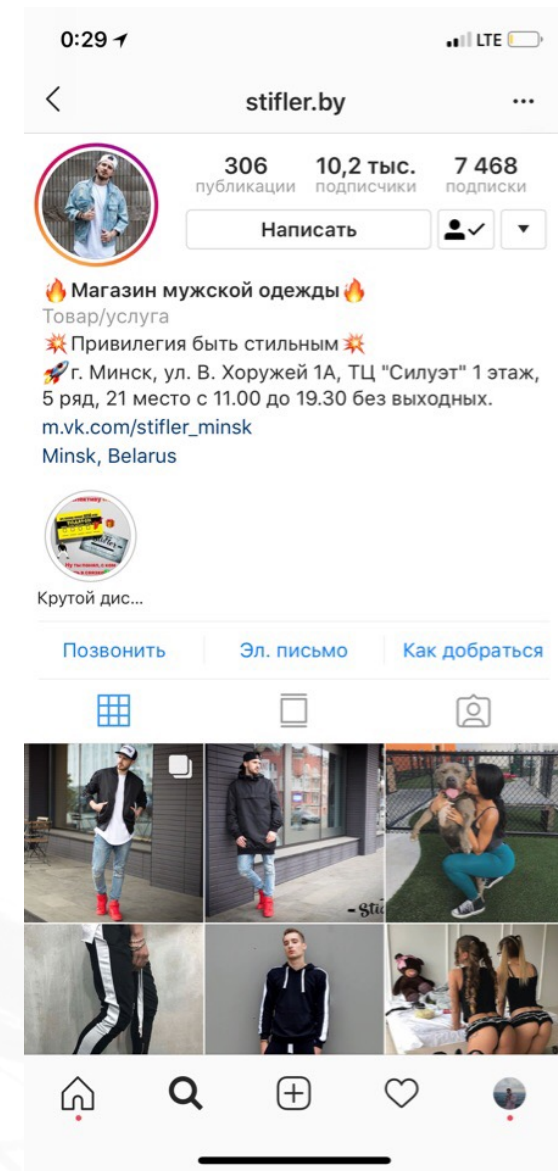
Мы выбрали аудиторию и настроили внутреннюю рекламу постов Instagram с целью повышения активности аудитории, охвата, лайков и комментариев.



Что имеем сейчас.

- Заявки/день: 7-8
- Подписчики: 10,2к
- Подписчики/месяц: ~1457

*В настоящее время аккаунт активно растет и развивается. Имеется огромный интерес со стороны клиентов. Магазин с каждым месяцем перерастает новых конкурентов.



Tel: +7 920 071 24 24

E-Mail: marketingbox2017@gmail.com

Руководитель компании: Рыбочкин Никита Сергеевич

Сооснователь/Главный маркетолог: Саенко Олег Петрович

(с) MarketingBox 2018

