



Умные часы SW

– Целью продвижения было получение заявок на покупку продукта.

1. За все время проведения рекламной компании были достигнуты следующие показатели:

- Общее кол-во заявок: **274 шт.**
- Ср. стоимость заявки: **133,54 руб.**
- Затраты на рекламу: **36.590,56 руб.**
- Ср. чек: **3500 руб.**
- Общая выручка: **623.000 руб.**
- Охват: **411.142 чел.**



Скриншот Рекламной Компании:

Ivan Kiselev (102611210491167) Создать объявление

Аккаунт: «Ivan Kiselev» Поиск Фильтры 29 сентября 2017 г. – 31 октября 2017 г.

Обзор аккаунта

Кампании 1 выбран

Группы объявлений Кам...

Объявления Кампания: 1

+ Создать кампанию Редактировать Дублировать кампанию... Создать правило Еще Столбцы: Результативность Разбивка Экспорт

	Название кампании	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Конверсии SW	274 Потенциальные к...	411 142	530 072	133,54 р. За лид	36 590,56 р.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Конверсии	— Получение потен...	—	—	— За лид	0,00 р.
▶ Результаты, число кампаний: 2		274 Потенциальны...	411 142 Пользователи	530 072 Всего	133,54 р. За лид	36 590,56 р. Всего потрачено

Что мы сделали для достижения результата?

1. Собрали целевую аудиторию в размере 640.000 человек.

Отбирали ее по портрету ЦА, предоставленному клиентом. В основном использовали места скопления. Далее аудитория прошла несколько этапов фильтрации: По геолокации, по возрасту, по интересам, по полу и так далее.

2. Подготовили рекламные материалы.

Во-первых, с помощью семантического ядра мы составили заголовки и описания для объявлений. Во-вторых, используя психологию цветов, интересы, ценности и боли потенциальных клиентов составили конверсионные рекламные баннеры, привлекающие внимание и призывая к действию охватываемую аудиторию.

3. Запуск + Тест.

Мы запустили рекламную кампанию и протестировали конверсию каждую из связей баннеров и текстов, чтобы получить самые конверсионные из них.

4. Оптимизация.

В течении месяца мы анализировали и исправляли рекламную кампанию, чтобы добиться самой низкой стоимости за заявку. Полностью оптимизировали ее и подготовили к полноценному функционированию, чтобы добиться желаемых результатов по стоимости заявок и их количеству.



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



