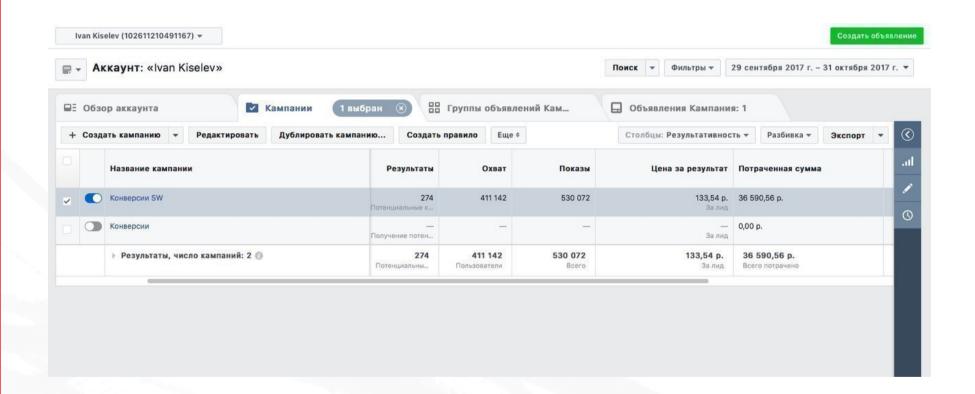


Умные часы SW

- 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:



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 компанию 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 компанию, 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

(c) MarketingBox 2018