Кейс #1. Продвижение шамана и целительницы

Кто

Тина Кристинова

Ниша

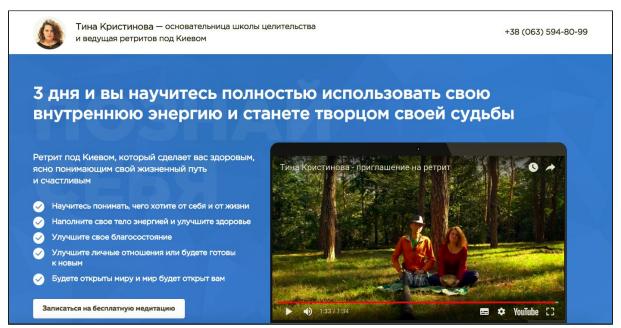
Эзотерика

Основной продукт

Шаманские ретриты

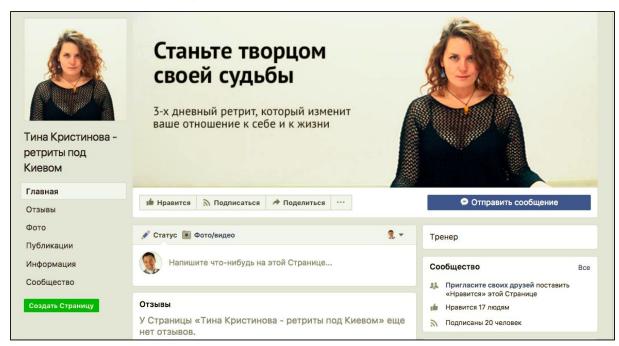
Что сделали

#1. Сделали лендинг и другие необходимые страницы



Посмотреть лендинг можно здесь: http://tinakristinova.icoach.io

#2. Сделали страницу в соц. сети



Посмотреть страницу можно здесь:

https://www.facebook.com/Тина-Кристинова-ретриты-под-Киевом-334689540327620/

#3. Провели тестовую рекламную кампанию

Amount Spent	Cost per Result	Impressions	Reach	Results	Delivery	*	Ad Name
p.3,259.07	р.40.24 Рег Тина Кр	16,836	12,592	81 Тина Крист	Not Delivering Campaign is Off		Personal office and 2
p.815.31	р.40.77 Рег Тина Кр	6,640	5,363	20 Тина Крист	Not Delivering Campaign is Off		flowershi order and add add
p.6.05	— Рег Тина Кр	54	45	— Тина Крист	Not Delivering Campaign is Off		Processed order and ad1
p.35.02	— Рег Тина Кр	182	144	— Тина Крист	Not Delivering Campaign is Off		ad4
p.4,115.45 Total Spent	р.40.75 Рег Тина Кр	23,712 Total	16,743 People	101 Тина Крист		4 ads	Results from 4

Как видно на скриншоте, на тесты было потрачено 4 115 рублей. Запустили 4 объявления, 2 из которых сработали очень хорошо и принесли 101 заявку в среднем по 40 рублей.

#4. Запустили основную рекламу

Campaign Name	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent
[NV] Кристинова — конверсии 25oct	101 Тина Кр	16,743	23,712	р.40.75 Рег Тина	p.4,115.45 of p.5,000.00

Результат

Всего потратили на рекламу: 4 115 рублей

Получили заявок: 101

Цена заявки: 40 рублей

Купили основной продукт: 15

Цена основного продукта: от 210 до 250 долларов

P.S.

Мы привели Тине столько заявок, что она до сих пор не нуждается в новых. По мере необходимости мы снова запустим трафик и она получит столько клиентов, сколько захочет. Сейчас в руках Тины настоящий управляемый поток клиентов, который можно включать и выключать. При этом всё, что она делает — занимается своим любимым делом.

Кейс #2. Продвижение консультанта по семейным отношениям

Кто

Наталья Стушинская

Ниша

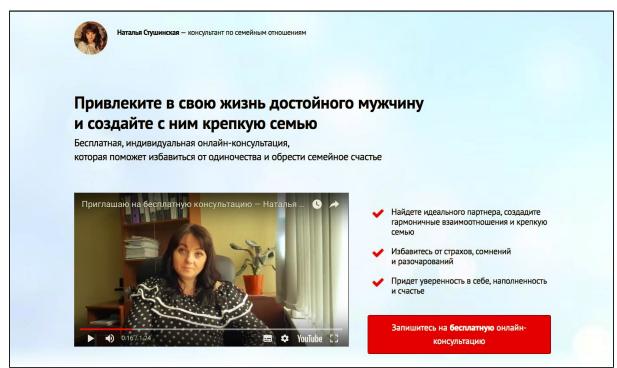
Отношения

Основной продукт

Платная коуч-сессия

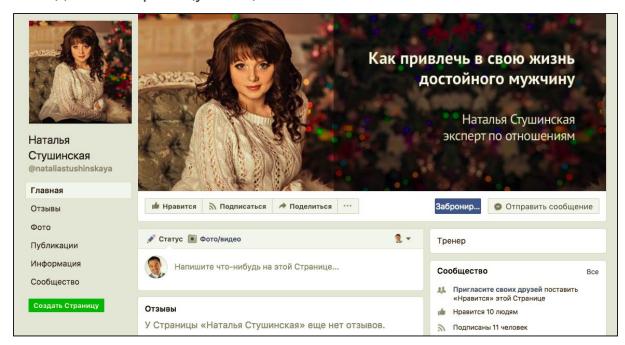
Что сделали

#1. Сделали лендинг и другие необходимые страницы



Посмотреть лендинг можно здесь: http://nataliastushinskaya.icoach.io

#2. Сделали страницу в соц. сети



Посмотреть страницу можно здесь: https://www.facebook.com/nataliastushinskaya

#3. Провели тестовую рекламную кампанию

Ad Name	Delivery	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent
Default name - Co	Not Delivering Campaign is Off	70 Наталья	18,614	24,902	р.69.26 Рег Наталья	p.4,848.09
Default name - Co	Inactive	1 Наталья	966	1,487	р.137.37 Рег Наталья	p.137.37
Results from 2 ads 🕦		71 Наталья	19,205 People	26,389 Total	р.70.22 Рег Наталья	p.4,985.46 Total Spent

Как видно на скриншоте, на тесты было потрачено 4 985 рублей. Запустили 2 объявления, но одно из них сработало так хорошо, что решили не тратить деньги на эксперименты и работать по нему.

#4. Запустили основную рекламу

Campaign Name	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent
[NV] Стушинская — конверсии	200 Наталья	45,337	71,359	р.84.12 Рег Натал	p.16,824.70 of p.16,82

Результат

Всего потратили на рекламу: 16 825 рублей

Получили заявок: 200

Цена заявки: 84 рубля

Цена основного продукта: 4000-5000 рублей

P.S.

С Натальей продолжаем работать уже полгода. Регулярно тормозим и запускаем заново трафик по мере загрузки коуча. В среднем каждый клиент Натальи покупает 3-4 коуч-сессии. По сути Наталья получила в свои руки инструмент управления потоком заявок. При этом ей не приходится отнимать драгоценное время у своей семьи. Она работает в удобном для себя темпе, абсолютно не заботясь о привлечении новых клиентов.

Кейс #3. Продвижение бизнес-тренера

Кто

Ирина Рузанова

Ниша

Бизнес

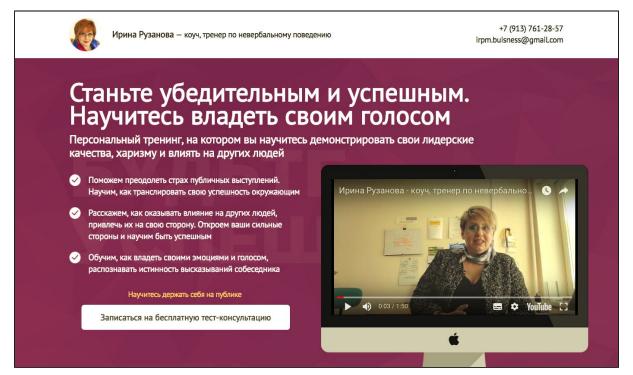
Основной продукт

Персональный тренинг

Личный коучинг

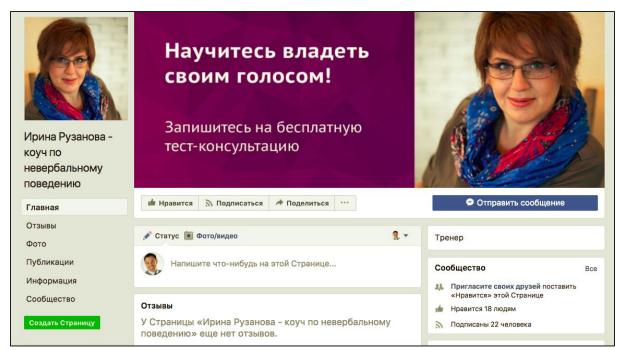
Что сделали

#1. Сделали лендинг и другие необходимые страницы



Посмотреть лендинг можно здесь: http://irinaruzanova.icoach.io

#2. Сделали страницу в соц. сети



Посмотреть страницу можно здесь:

https://www.facebook.com/Ирина-Рузанова-коуч-по-невербальному-поведению-2024095 254470602/

#3. Провели тестовую рекламную кампанию

Ad Name	Delivery	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent
Default name - Conversions - Image 4	 Not Delivering Campaign is Off 	3 Ирина Р	837	1,058	р.123.61 Рег Ирина Р	p.370.82
Default name - Conversions - Image 6	Not Delivering Campaign is Off	4 Ирина Р	1,452	1,890	р.150.12 Рег Ирина Р	p.600.48
Default name - Conversions - Image 3	 Not Delivering Campaign is Off 	5 Ирина Р	2,041	2,844	р.173.92 Рег Ирина Р	p.869.58
Default name - Conversions - Image 2	• Inactive	3 Ирина Р	1,036	1,258	р.183.86 Рег Ирина Р	p.551.57
Default name - Conversions - Image 5	• Inactive	3 Ирина Р	1,383	1,720	р.191.60 Рег Ирина Р	p.574.81
Default name - Conversions - Image 1	 Not Delivering Campaign is Off 	2 Ирина Р	683	801	р.211.94 Рег Ирина Р	p.423.87
Results from 6 ads		20 Ирина Р	5,907 People	9,571 Total	р.169.56 Рег Ирина Р	p.3,391.13 Total Spent

Как видно на скриншоте, на тесты было потрачено 3 391 рубль. Из 6 объявлений оставили 3 самых лучших.

#4. Запустили основную рекламу

Campaign Name	•	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent
[NV] Рузанова — конверсии		68 Ирина Р	19,403	36,097	р.188.24 Рег Ирина	p.12,800.00 of p.12,80

Результат

Всего потратили на рекламу: 12 800 рублей

Получили заявок: 68

Цена заявки: 188 рублей

Пришли на первый шаг: 22

Купили основной продукт: 2 (1 тренинг, 1 коучинг) ещё 9 человек

думает

Цена основного продукта: тренинг - 22 500 рублей, коучинг - 50

000 рублей

P.S.

Мы продолжаем работать с Ириной и привлекать ей новых клиентов. Теперь все маркетинговые заботы коуча сводятся к одному вопросу — сколько и куда перечислить, чтобы и дальше получать мощный поток клиентов.



Irina Ruzanova

13:50

Добрый день. Пока трудно скать о эффективности. Мой анализ выглядит следующим образом. 2 человека я отработала. 1 в тренинге по невербалике. 1 в персональном коучинге. 9 человек - предложение сделано, должны сообщить свое решение. 11 человек - ожидают первой консультации. Время назначено. Из них не отвечают на звоки 5 человек. 1 человек сообщил несуществующий телефон и 1 человек из Украины - постоянно срывается звонок. Из тех, с кем консультация проведена - 30% записались просто ради любопытства, 50% нет денег и хотели бы что-то подешевле 20% не ответили

Давайте продолжим работу. Сколько и куда перечислять?

13:51

Кейс #4. Продвижение тренера по массажу

Кто

Михаил Кокорин

Ниша

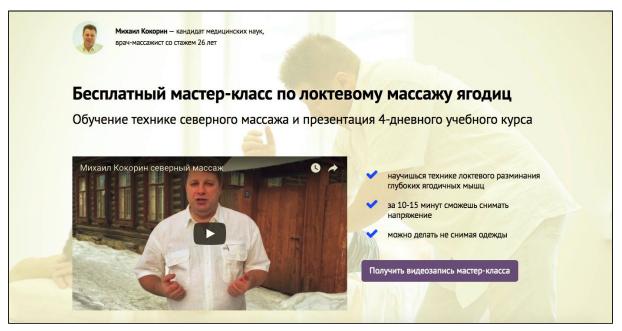
Обучение массажу

Основной продукт

Оффлайновый курс обучения северному массажу

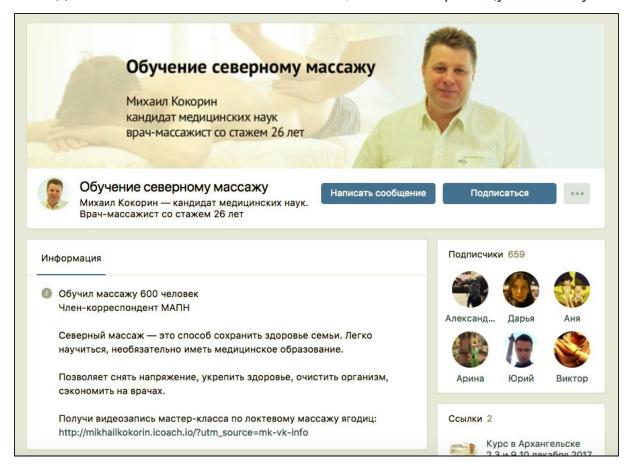
Что сделали

- #1. Научили Михаила записывать видео
- #2. Сделали лендинг и другие необходимые страницы

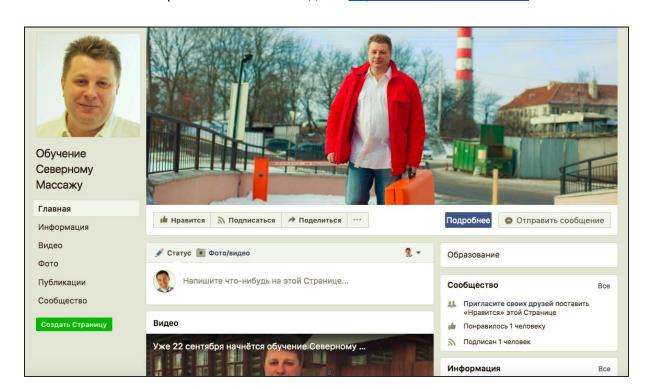


Посмотреть лендинг можно здесь: http://mikhailkokorin.icoach.io

#3. Сделали и наполнили паблик в ВК, а также страницу в Фейсбук



Посмотреть паблик можно здесь: http://vk.com/mikhailkokorin



Посмотреть страницу можно здесь:

https://www.facebook.com/Обучение-Северному-Массажу-143838456222182/

#4. Провели тестовую рекламную кампанию

#5. Запустили основную рекламу

Результат

Получили заявок: 109

Пришли на первый шаг: 42

Купили основной продукт: 10 и ещё 10 человек думают

Цена основного продукта: 13 000 рублей

P.S.

Это было только начало нашего с Михаилом партнёрства. С ним мы работаем до сих пор. Благодаря последующим запускам мы:

Собрали 4 тренинга по 15 человек

Всего потратили на рекламу: 100 000 рублей

Получили заявок: 800

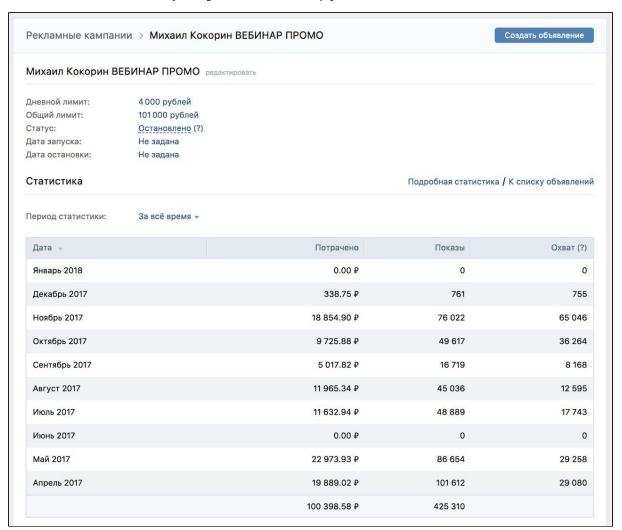
Цена заявки: 125 рублей

Конверсия из заявки в покупку тренинга: 7.5%

Средняя цена покупателя тренинга: 1673 рубля

Купили основной продукт: 60

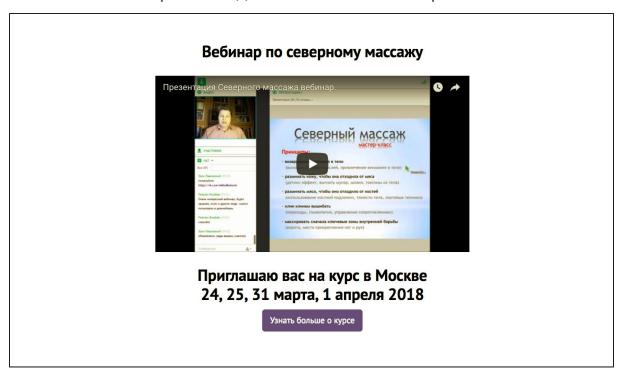
Цена основного продукта: 15 000 рублей



P.P.S.

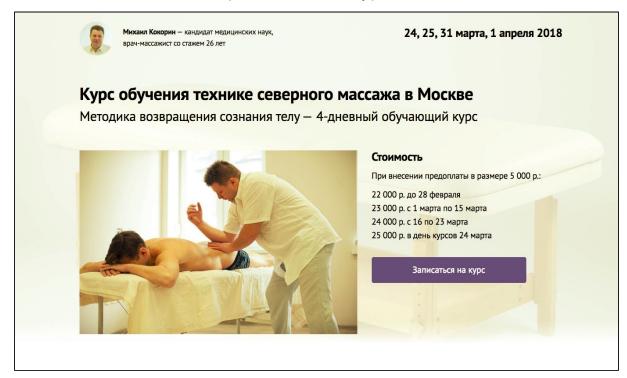
В данный момент мы привлекаем клиентов на тренинг Михаила в Москве.

#1. Сначала собираем "лидов" на запись вебинара



Посмотреть лендинг можно здесь: http://mikhailkokorin.icoach.io/enjoy/1/

#2. Нажимая на кнопку на странице с записью вебинара, люди попадают на лендинг с предложением курса



Посмотреть лендинг можно здесь: http://mikhailkokorin.icoach.io/course/