**Клиент:** Петр Алпатов, заработок в интернете.

**Задача:** затрачивать на рекламу меньше, чем 30% стоимости продукта, т.е. получать один заказ при затратах 500 рублей.

**Что было сделано:**

1)      Снизил цену перехода на продающую страницу до 60 копеек за счет сегментации аудитории на основании ролей, а не классических персон.

2)      Создал много отдельных объявлений для узких сегментов аудитории, за счет чего прокламировался там, где нет конкурентов и расширил целевую аудиторию

**Результаты:** за 2 недели рекламной кампании удалось получить 6 заказов с прибылью 14 тысяч рублей.

========================================

**Клиент:** Интернет­-магазин маек, футболок, толстовок, сайт vsemayki.ru

**Задача:** снизить затраты на рекламу ниже, чем 20% от суммы среднего чека

магазина (1200 руб.), т.е. получать 1 заказ при затратах 200 рублей на

рекламу.

**Что было сделано:**

1) Снизил цену перехода на страницу ИМ за счет сегментации аудитории

на основании ролей, а не классических персон. Нашел соответствующие

группы

2) Протестировал заголовки, чтобы выявить наиболее «продающие»

**Результаты:** За 2 недели удалось получить 17 заказов с прибылью 3300 рублей.