**Виталий Костянчук – специалист по привлечению клиентов в социальных сетях.**

**Контакты:
Email:** **vitlifee@mail.ru** **Skype: vitaly09876
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Мои клиенты**

1. **Василий Ульянов (titans-helf.ru)**

Какая стояла задача

Необходимо затратить на рекламу меньше чем стоимость продукта.

Что было сделано

1. Проанализирована аудитория и разбита на основании социальных ролей а не класических персон.
2. К каждому обьявлению подобраны группы определенной тематики, что в свою очередь увеличивает аудиторию одного обьявления.

Лучшие обьявления



За неделю получил 2 заказа на сумму 15 980 рублей при затратах на рекламу 500 рублей

1. ** - Интернет магазин
 классных футболок**

Какая стояла задача

Привлечь на сайт большое количество покупателей, затрачивая на рекламу меньше чем 25% стоимости продукта.

Что было сделано

* Аудитория была проанализированна и разбита на основе социальных ролей а не класических персон
* В соответствии с ролями во Вконтакте были бодобраны группы для более эффективной рекламной кампании
* Было создано большое количество обьявленний для узких сегментов аудитории, что в свою очередь позволило ее расширить

Лучшие объявления

**3)** **** Лучшие объявления 