Доброго времени суток! Здесь представлены мои кейсы и проекты, над которыми работала команда GreatSMM.

**Кейс: Школа робототехники**

Задача: собрать максимальное число заявок за минимальные средства.

Целевая аудитория: родители, преимущественно женщины от 24 лет, проживающие в городе Ижевск, у которых есть дети в возрасте от 3 до 16 лет.

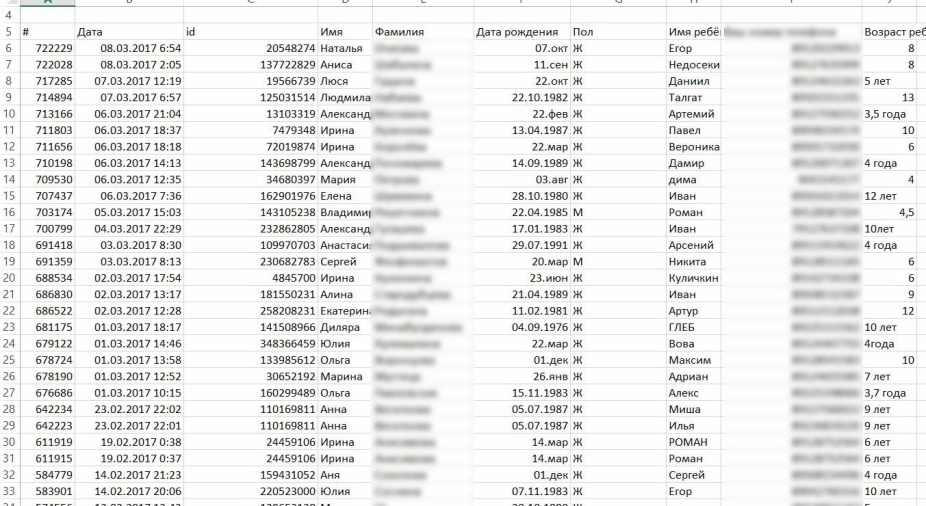
Процесс продвижения:

1. Парсинг сообществ, где в названии есть ключевые слова.
2. Собрали всех женщин Ижевска, которые указали наличие детей.
3. Собрали подписчиков местных сообществ по развитию детей, где состоят молодые мамы.

Составили несколько тизеров, самый удачный из них:



Полученные заявки:



Итог:

Потрачено: 7000 рублей.

Получено заявок: 121 шт.

Стоимость заявки: 58 руб.

**Кейс: Продвижение свадебного ведущего**

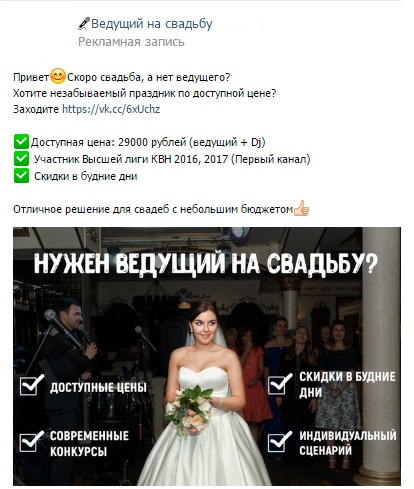
Задача: Привлечь клиентов на сайт свадебного ведущего

Целевая аудитория: женщины 20-30 лет

Процесс продвижения:

1. Сбор базы, состоящей из женщин, которые сменили семейное положение на “помолвлена”
2. Подбор посетители свадебного сайта nevesta.info
3. Аудитория от прямых конкурентов (те, кто проявлял активность в группах в течение 2 недель)

Один из самых удачных рекламных креативов:



Итог:

Потрачено: 3849 рублей.

Переходов получено: 521 шт.

Стоимость перехода: 7.3 рубля

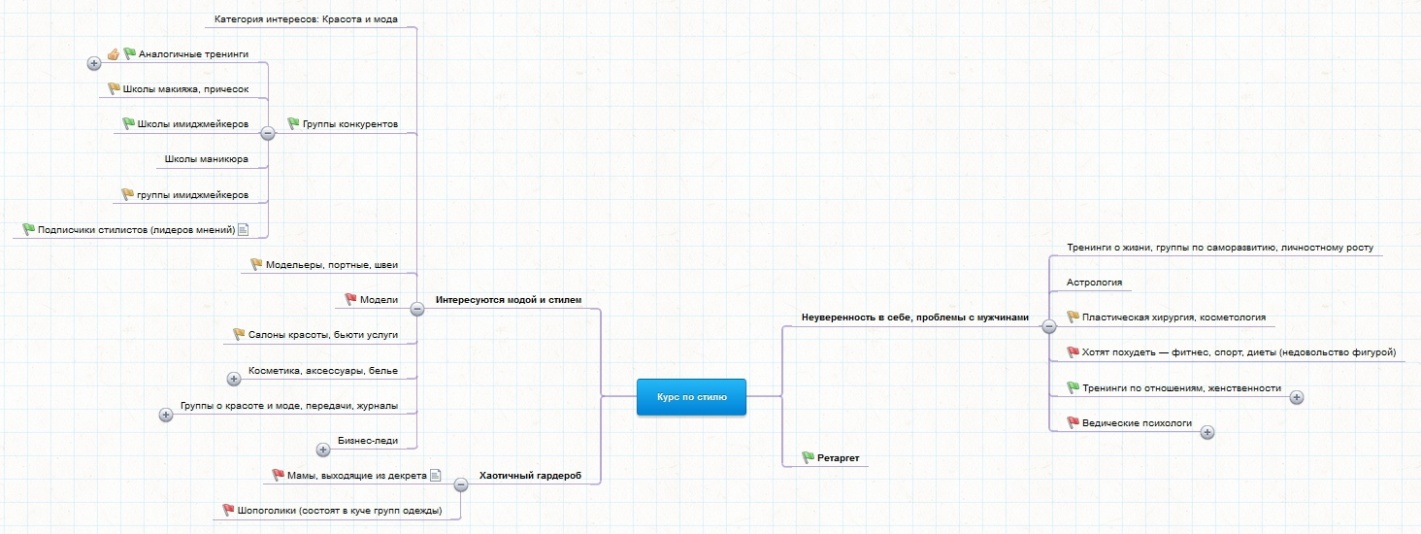
Получено клиентов: 6 (где 1 клиент – 35000 рублей)

**Кейс: Вебинар по стилю**

Задача: Привлечь от 300 заявок на вебинар за 9 дней. Средняя цена регистрации должна быть ниже 50 рублей.

Целевая аудитория: Женщины старше 25 лет. Гео – вся Россия, за исключением регионов, где время сильно расходится с Москвой.

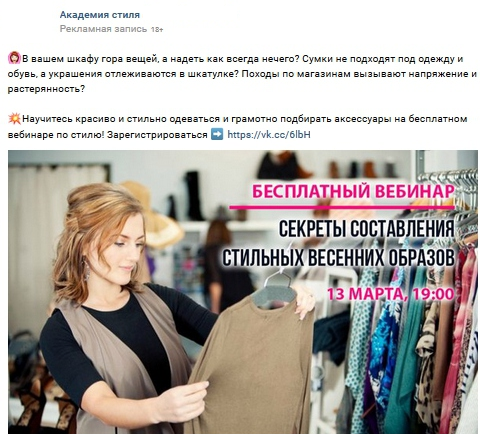
Процесс продвижения:



Составили майнд-карту по аудитории. Исходя из этого составили источники, на которые настраивать таргет.

Самые удачные сегменты: группы прямых конкурентов, друзья и подписчики стилистов, бизнес-леди, тренинги по отношениям и женственности, базы ретаргета.

Пример удачного креатива:



Итог:

Потрачено: 15740 рублей.

Регистраций: 873.

Средняя цена регистрации: 18 рублей.