*Привет! На связи Кирилл Крупинин. Я в таргете уже полгода, продвигаю любую нишу, благодаря рекламе ВК, ФБ, Инст.*

*Ко мне обратился представитель хоккейной школы вратарей IGS.Была задача пригласить людей на бесплатную тренировку, для дальнейшей покупки основного продукта.  
Основной продукт: Поездка в Канаду на сборы (190 000р)*

***Цели и задачи:***

* *Настройка трафика на сообщество в Inst*
* *Период тестовой компании: 4 дня*
* *Бюджет на тестовый период: 3 800 рублей*
* *Цена за лид: не больше 100 рублей*

***Этапы подготовки:***

1. ***Определяем возможные сегменты ЦА для салона красоты:***

* *Мужчины*
* *Возраст: от 18 до 25*
* *Интересуются хоккеем*
* *Состоят в сообществах прямых конкурентов*
* *Косвенные интересы: спорт, хоккей на открытом воздухе*
* *Исключаем: футбол, волейбол*

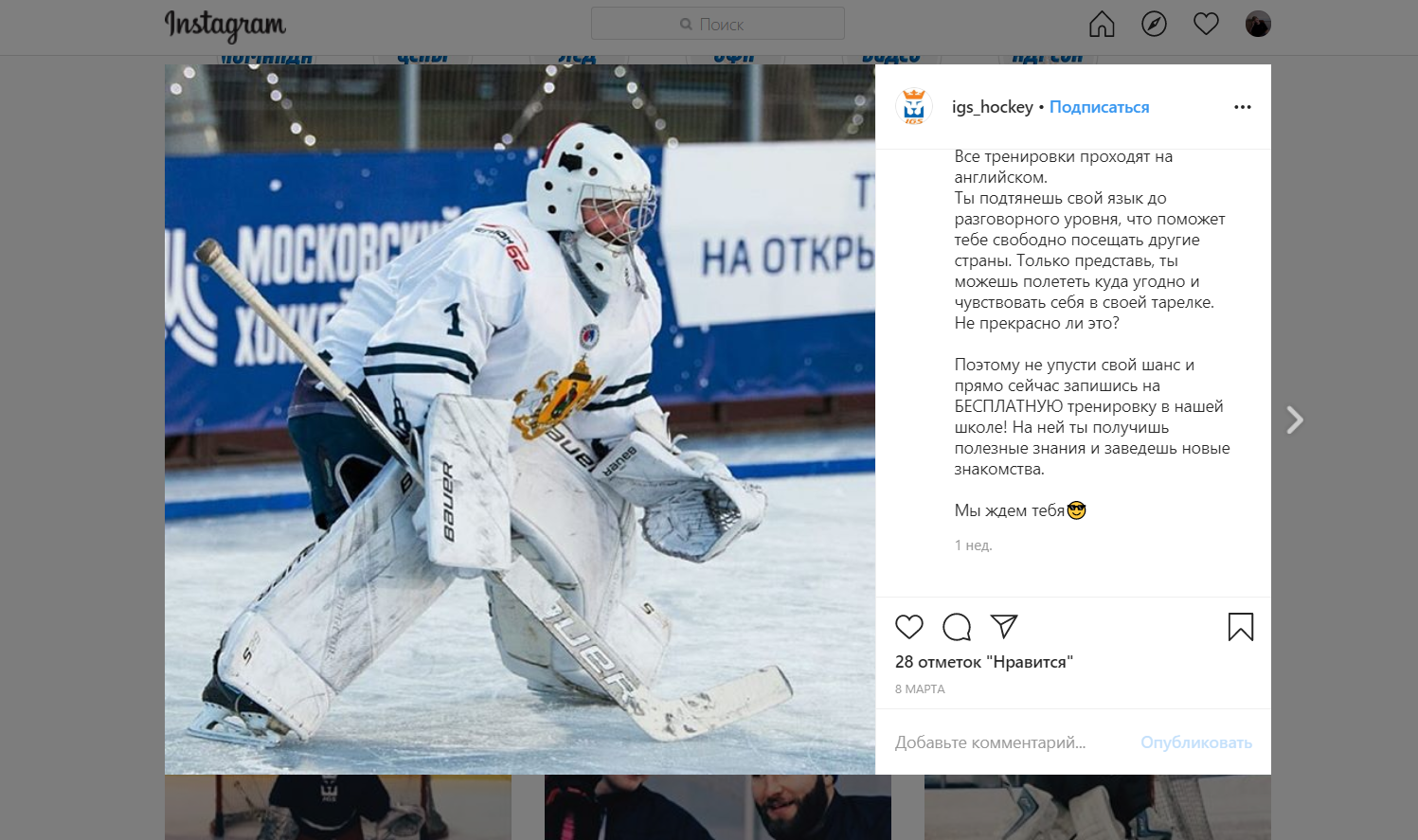
*Обсудив это с клиентом, мы пришли к выводу, что можно протестировать аудиторию сообществ, посвященных хоккею.*

1. ***Определяем боли ЦА:***

* *Дорогие тренировки*
* *Нет возможности выезда на крупные игры*
* *Боятся, что не заметят их как игроков*
* *Боятся, что тренера будут неопытными*

***Составление контент-плана***

*Проанализировав конкурентов, мы заметили, что они не делают классических продающих постов – в текстах отсутствуют призывы приобрести услугу, зачастую не указаны цены. Тем не менее, вовлечение в такие посты высокое, поэтому я решил применить такую же схему в нашем сообществе.*

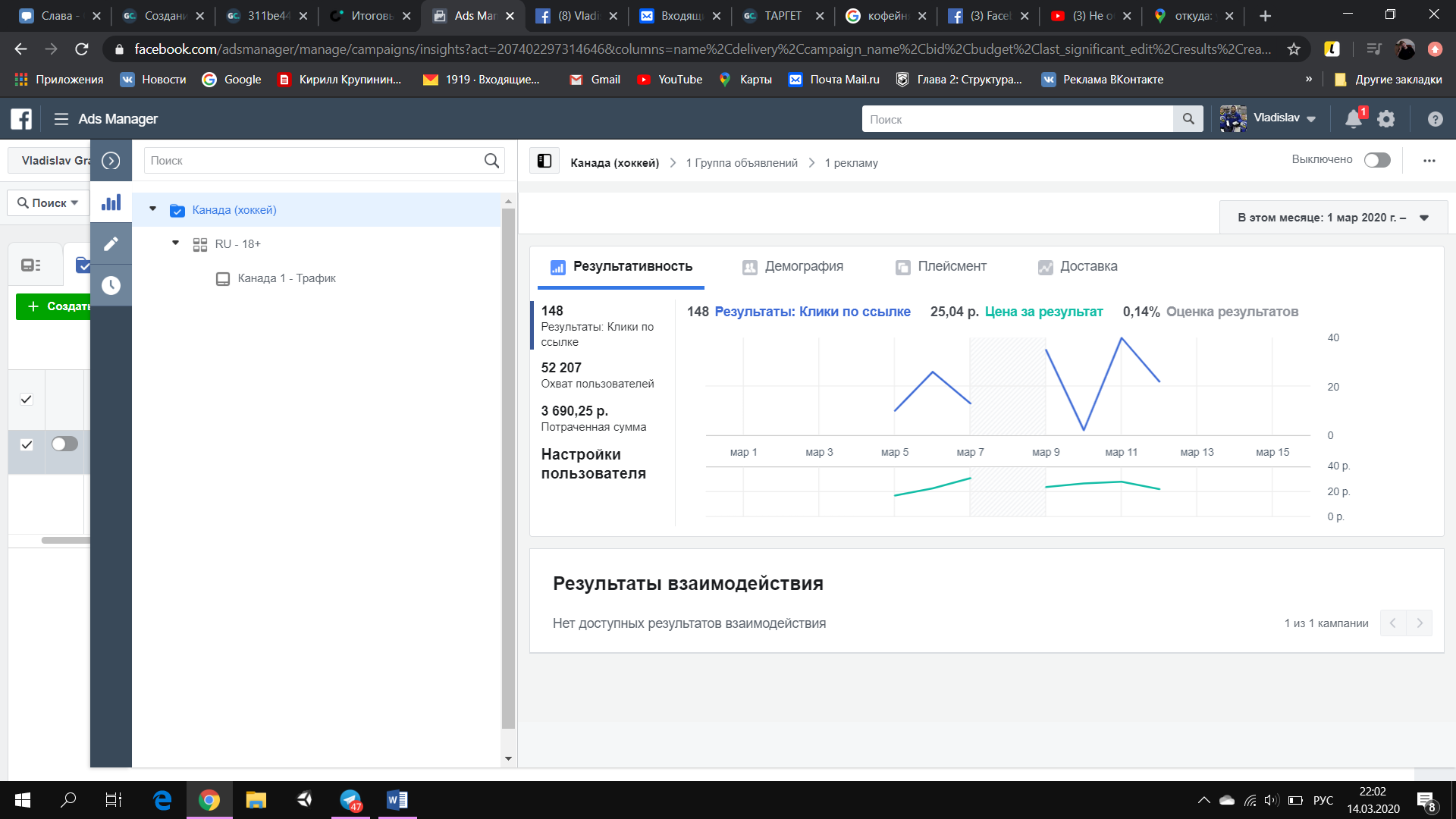
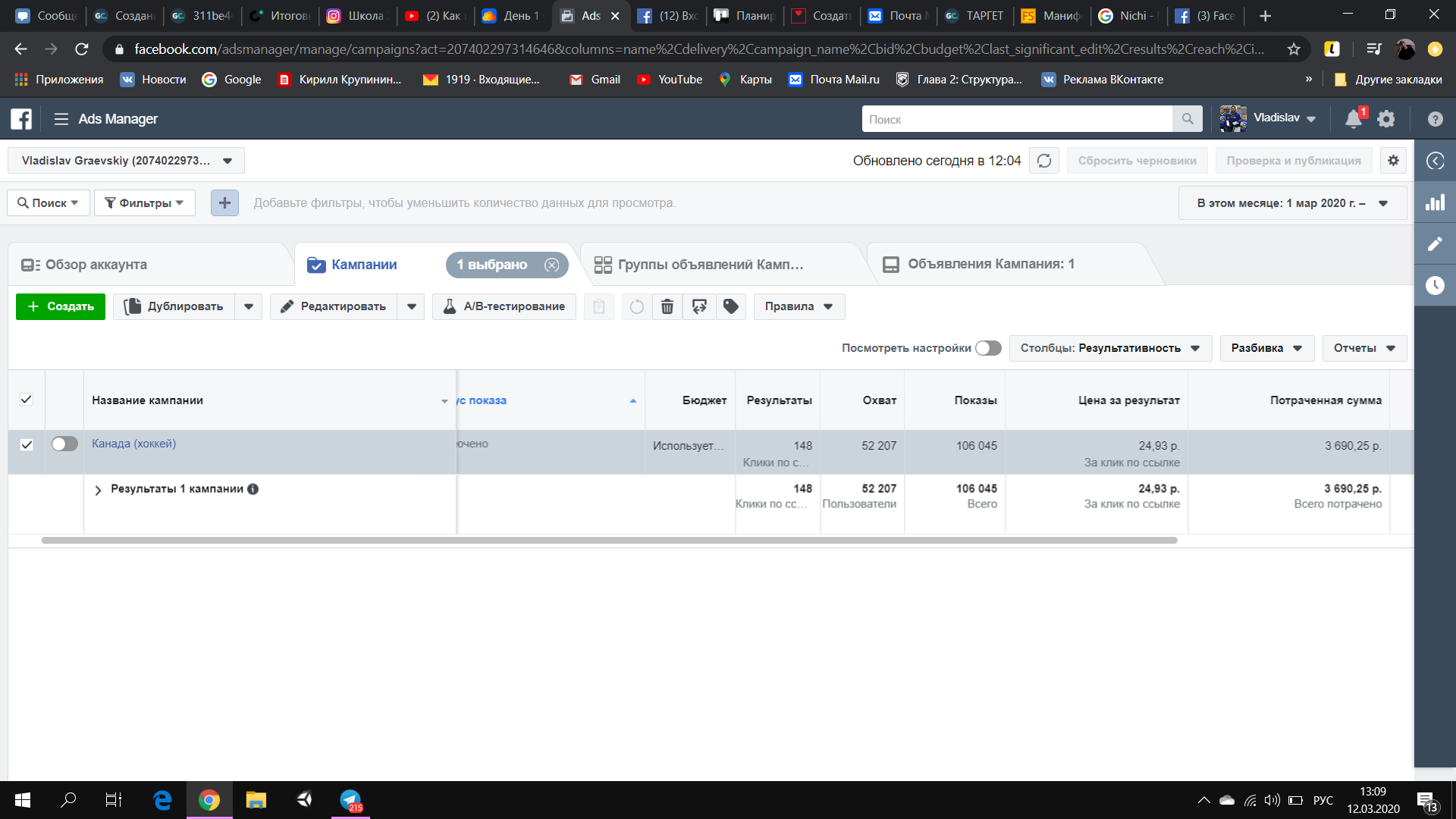
*Поэтому я сделал именно такой пост:* 

*Его содержание было следующим:*

«Приветствуем тебя, дорогой друг!  
  
Мы хоккейная школа вратарей, которая поможет тебе стать профессиональным игроком!  
  
Приглашаем ТЕБЯ посетить сборы в Канаде с тренером Андрея Василевского.  
Здесь ты узнаешь много тонкостей об игре вратаря, получишь новые знания и натренируешь навыки которые пригодятся тебе в дальнейшем:  
🔴 Реакция  
🔴 Анализ ситуации  
🔴 Катание  
🔴 И многое другое  
  
А ГЛАВНОЕ!  
Все тренировки проходят на английском.  
Ты подтянешь свой язык до разговорного уровня, что поможет тебе свободно посещать другие страны. Только представь, ты можешь полететь куда угодно и чувствовать себя в своей тарелке. Не прекрасно ли это?  
  
Поэтому не упусти свой шанс и прямо сейчас запишись на БЕСПЛАТНУЮ тренировку в нашей школе! На ней ты получишь полезные знания и заведешь новые знакомства.  
  
Мы ждем тебя😎»

***Общие итоги рекламной кампании***

* *Сроки проведения кампании: 05.03.2020 – 12.03.2020*
* *Общий бюджет 3 800 рублей*
* *Всего перешло людей: 148*
* *Всего лидов: 38 человек*
* *Стоимость лида: 100*



***Отзыв клиента и мои выводы***

*Результатами рекламной кампании все остались довольны. Продвижение хоккейной школы в социальных сетях пошло в разы лучше, чем реклама офлайн, клиент покрыл все затраты на рекламу и хочет продолжать сотрудничество. Все поставленные KPI были достигнуты, в сроки мы уложились, а количество заявок превзошло ожидания.*

*Все данные сформированы с учетом остановки рекламной компании на праздничные дни, чтобы сохранить бюджет компании. Поэтому на диаграмме видно пробел и то как фейсбук подстроил рекламу под нужных нам людей.*

***Спасибо, что прочитали кейс и изучили информацию обо мне!***

*Моя почта:* kkrupi@mail.ru

*Мой Телеграмм:* @*krupinin*

*Мой Инст:* <https://www.instagram.com/krupinin_k/>

*Мой ВК:* <https://vk.com/kkrupinin>