



Сергей Локтев
@loktev_sergey_bz

Follow

Send tip

КЕЙСЫ

September 17, 2023

Кейс «34 заявки в ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД с ценой 279 рублей»

Меня зовут [Локтев Сергей](#). Я занимаюсь маркетингом уже **больше 2-х лет**, сначала настраивал рекламу в запрещенной сети (Инстаграм), а сейчас уже больше года настраиваю рекламу **в ВК и в Яндексе**. Вел проекты более чем в 15-ти разных нишах.



За последний год я настраивал рекламу более чем в **7 частных детских садах СПб** и других детских организациях. С большинством из них я работаю «вдолгую» (с одним уже больше года).

Название этого кейса связано с результатами рекламы одного из них. Если я буду рассказывать о каждом из них, Вы точно не дочитаете до конца, поэтому я **выделю общие проблемы** на старте, **обобщу результаты** из разных детских садов, и расскажу, **что нужно** для того, чтобы и **Вам получать заявки** в частный детский сад по цене **300** рублей за штуку.

ПОЕХАЛИ!

Я с Вами заранее знаком

Для начала расскажу, какие бывают ситуации у клиентов, чтобы Вы не переживали, не думали, что Ваш случай особенный и именно ВАМ будет сложно продвигаться с помощью таргета.

Ко мне приходят различные клиенты: как **новички**, которые работают не более полугода, так и те, кто существуют на рынке **5+ лет**.

Страхи у всех похожи:



1. **Сложная ниша** и сложно продвигаться, когда у тебя новое сообщество и совсем нет подписчиков. Да, это сложнее, чем с давно работающим сообществом, но это вполне реально, важно только грамотно его упаковать (об упаковке сообщества для детских садов рассказываю ниже);

2. **Негативный опыт** в таргете - результаты хуже ожидаемых: низкий CTR, дорогие клики, дорогие и нецелевые заявки;
3. Никогда **не пробовали** таргет и до конца не понимаете, как он работает, поэтому не знаете, как выбрать подходящего именно под ВАШУ ситуацию специалиста.

Узнали себя? Это нормально, читайте дальше 🙌

Аудит сообщества ВК

Первое, что я делаю - **аудит сообщества ВК на готовность к приему трафика.**

Почему это действительно важно:

Около **40%** людей, которые будут просматривать нашу рекламу, будут кликать **не сразу по ссылке, а по аватарке или названию сообщества**, тем самым попадая не в форму сбора заявок, а в само сообщество, чтобы изучить нашу организацию подробнее.

И тут мы можем **потерять 40%** потенциальных клиентов из-за следующих **ошибок:**

- слабый непродávающий **дизайн**: аватар, обложка для ПК и мобильных устройств (часто они либо отсутствуют, либо низкого качества);
- нет меню, виджетов и других **инструментов**, которые позволяют собирать больше *заявок*, показывают клиентам важную *информацию* и тоже являются частью красивого продающего *дизайна*;
- некачественный **фото-контент**;
- некачественный **смысловой и продающий контент** (нет постов, раскрывающих ваши преимущества, которые позволяют вам отстраиваться от конкурентов; нет ответов на вопросы вашей целевой аудитории; нет офферов; нет информации об акциях и т.д., а если это всё и есть, то не дублируется для новых участников сообщества), большинство постов носят ситуативный характер: посты-поздравления с праздниками и днями рождения детей.

И в лучшем случае человек просто подпишется на сообщество, но, скорее всего, человек просто **уйдет**, особенно, если у вас при этом указаны цены - он пойдет думать, сравнивать вас с конкурентами и просто забудет о вас.

Итог: слитый рекламный бюджет, дорогие заявки или вообще отсутствие каких-либо положительных результатов :(

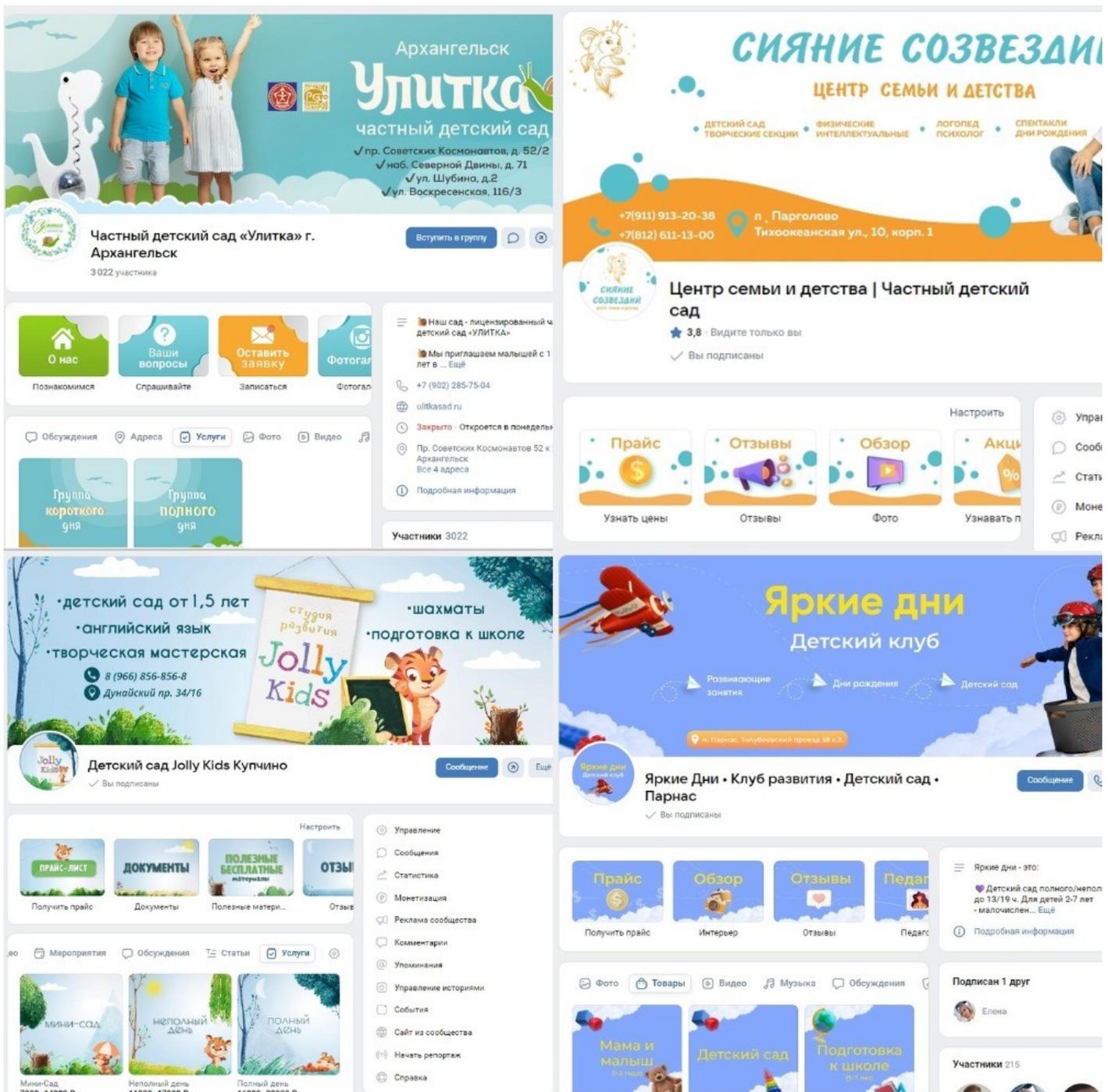
Примеры

Плохая упаковка:

The image displays three examples of Facebook group pages for private kindergartens, illustrating different packaging styles.

- Top Left: "Жихарка" (Жихарка)**
 - Cover:** Logo with a dog and text: "ЖИХАРКА ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД ПРИ ГИМНАЗИИ". Address: "СПБ, ул. Афонская, д.5". Phone: "941-25-1".
 - Navigation:** 3D-ТУР ПО САДИКУ, Наши группы, Доп занятия.
 - Content:** Text description of the kindergarten, contact info (+7 (812) 941-25-16, website), and an application button for a 3D tour.
- Top Right: "Домашний детский сад, частный детский сад, Москва"**
 - Cover:** Simple text: "Домашний детский сад, частный детский сад, Москва".
 - Navigation:** Фото, Видео, Музыка, Обсуждения.
 - Content:** Grid of photos showing children and a description: "Детский сад на дому с 4-6 лет от 10 месяцев и старше. Мы ж семья, у нас очень ве...".
- Bottom Left: "Частный детский сад-ясельки в Архангельске"**
 - Cover:** Photo of a row of babies.
 - Navigation:** Адреса, Фото, Видео, Товары.
 - Content:** Application button for "Ясельки 'Весёлые ребята'", contact info (+7 (962) 659-71-57), and a map showing the location.
- Bottom Right: "Частный детский сад 'Новая История' Спб"**
 - Cover:** Simple text: "Частный детский сад 'Новая История' Спб".
 - Navigation:** Фото, Видео, Мероприятия, Обсуждения.
 - Content:** Grid of photos showing children performing and a description: "Мы объединим успешных ради Создаем комфортные условия, безопасность, успешную социал...".

Хорошая упаковка:



Именно поэтому, первое, что я делаю - провожу [аудит сообщества](#) и даю рекомендации по ведению сообщества, чтобы повысить эффективность рекламы в будущем.

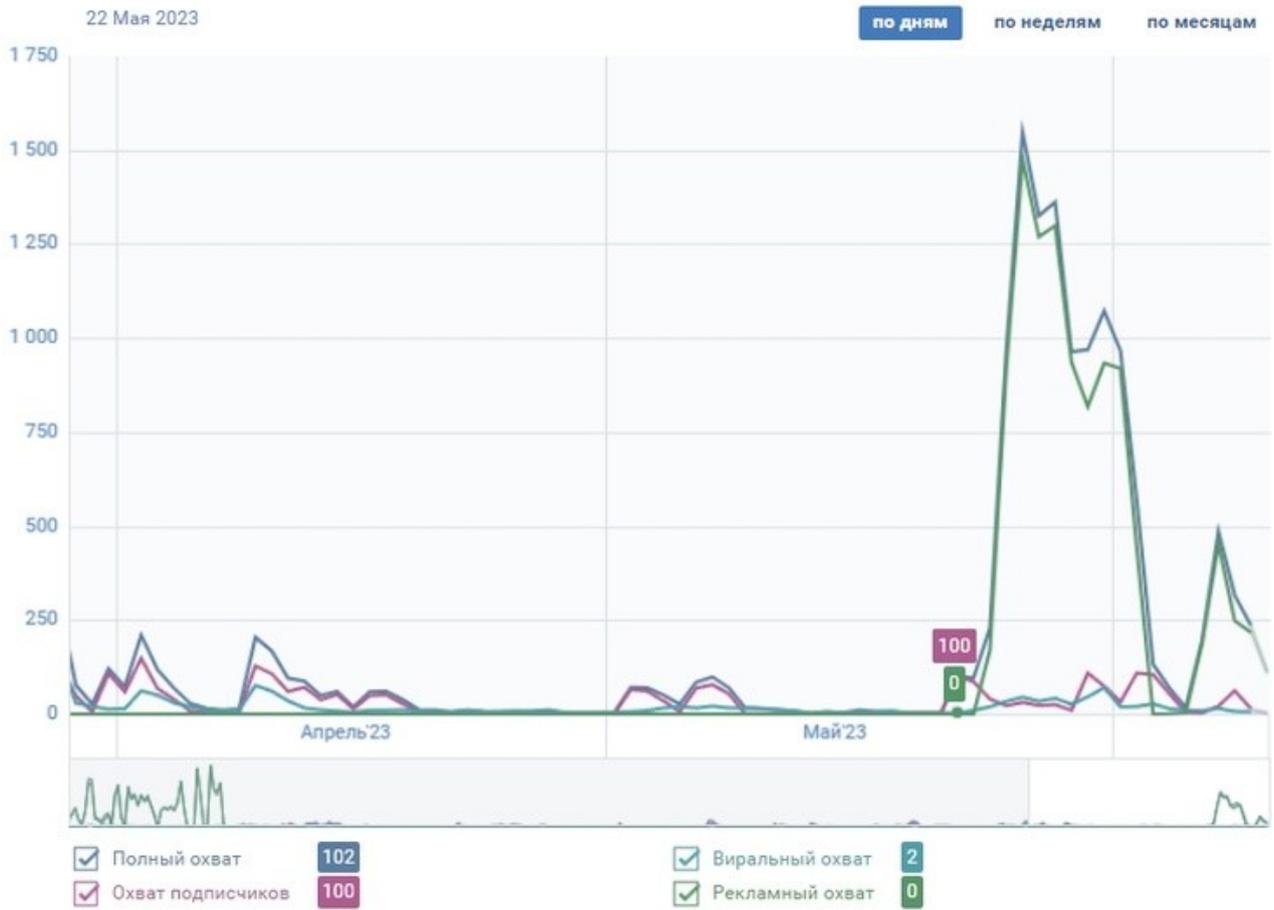
🔥 [Запишитесь](#) на аудит сообщества, чтобы не терять клиентов = свои деньги

[Статистика \(до/после\)](#)

Обзор **Охват** Посещаемость Активность Сообщения сообщества Записи Отчёты

Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Новости.



За период показа рекламы выросла вся статистика, подписчик (если с ними работать в сообществе) в будущем могут стать нашими клиентами.

Полезные действия

Сайт

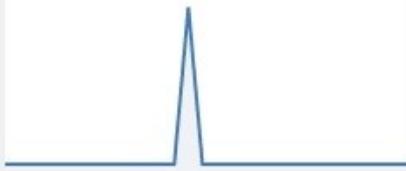
18 ↑ 200%



Переходы на ваш сайт из описания сообщества

Кнопка действия

1



Нажатия на кнопку действия

Телефон

0

Нажатия на номер телефона в информации о сообществе

Приложения сообществ

150 ↑ 2043%



Пользователи, зашедшие в приложения сообщества

×

Товары

Подключив данный раздел, вы сможете создавать карточки товаров и объединять их в подборки.

Настроить

Время и границы суток определены в GMT (MSK -3:00).

- Обзор
- Охват
- Посещаемость
- Активность
- Сообщения сообщества
- Записи
- Отчёты

Основные метрики вашего сообщества на одной странице.

Показывать данные за 30 дней

Посещаемость



Контакты с пользователями



Еще один классический пример

Обзор **Охват** Посещаемость Активность Товары Сообщения Записи Отчёты

Охват аудитории

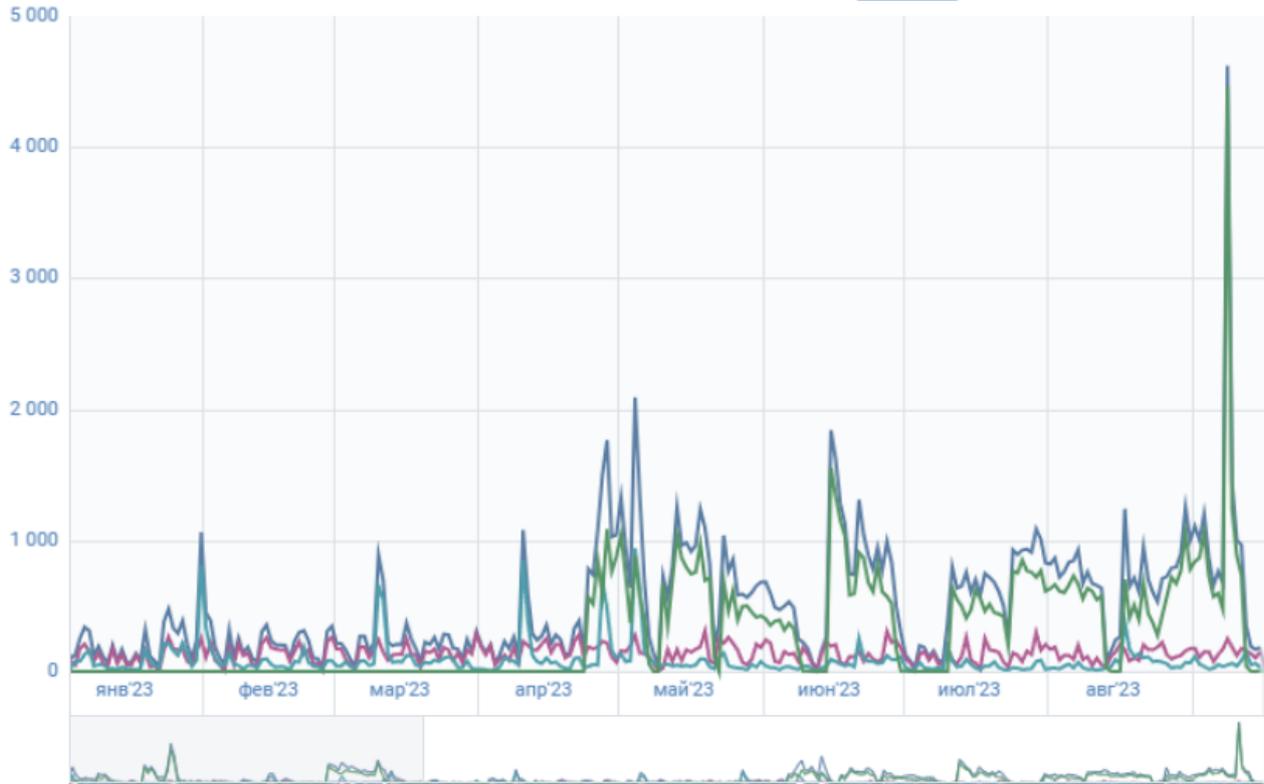
На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Новости.

2 января 2023 – 16 сентября 2023

по дням

по неделям

по месяцам



Полный охват

Вирусный охват

Охват подписчиков

Рекламный охват

Основные метрики вашего сообщества на одной странице.

Показывать данные за 90 дней ▾

Посещаемость

Уникальные посетители

14 в день ↑ 8%



Среднее количество уникальных пользователей

Новые подписчики

61 ↑ 79%



Пользователи, подписавшиеся на страницу

Просмотры

2.5K ↑ 2%



Просмотры страницы

Контакты с пользователями

Новые диалоги

13



Новые диалоги в сообщениях сообщества

Всего диалогов

19



Все диалоги в сообщениях сообщества

Комментарии

19 ↓ -5%



Пользователи, оставившие комментарии

Полезные действия

Сайт

29



Переходы на ваш сайт
из описания сообщества

Кнопка действия

4



Нажатия на кнопку действия

Телефон

5



Нажатия на номер телефона в
информации о сообществе

Приложения сообществ

352



Пользователи, зашедшие в
приложения сообщества

Товары

44 ↓ -71%



Просмотры товаров
Продвигать

Время и границы суток определены в GMT (MSK -3:00).

Показать заявки?

Частный детский сад г [redacted] 8:36

Новая заявка по форме: Заявка на летний детский сад (новички)

Сообщество: [https://vk.com/\[redacted\]](https://vk.com/[redacted])

Пользователь: [https://vk.com/\[redacted\]](https://vk.com/[redacted])

Дата отправки: сегодня в 8:36

Вопрос: Имя

Ответ: [redacted]

Вопрос: Номер телефона

Ответ: [redacted]

Вопрос: [redacted]

Ответ: WhatsApp

Так выглядит сама заявка.

Приходят они в личные сообщения мне (для контроля эффективности), Вам и администраторам для обработки заявок.

Ниже покажу скрины, на которых видно, сколько заявок мы получали в разных детских садах за разные промежутки времени 🙌

Добавить форму

	Название	Дата создания	Статус	Заявки	
1		8 мая в 0:08	Активная	1 · Скачать	🔗 🗨 ✕
2		8 мая в 0:08	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
3		8 мая в 0:07	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
4		6 мая в 17:38	Активная	1 · Скачать	🔗 🗨 ✕
5		6 мая в 16:39	Активная	2 · Скачать	🔗 🗨 ✕
6		28 апр в 0:26	Активная	6 · Скачать	🔗 🗨 ✕
7		27 дек 2022	Активная	23 · Скачать	🔗 🗨 ✕
8		18 окт 2022	Активная	9 · Скачать	🔗 🗨 ✕
9		30 сен 2022	Активная	4 · Скачать	🔗 🗨 ✕
10		23 сен 2022	Активная	1 · Скачать	🔗 🗨 ✕

Добавить форму

	Название	Дата создания	Статус	Заявки	
1		25 мая в 23:09	Активная	3 · Скачать	🔗 🗨 ✕
2		25 мая в 22:59	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
3		25 мая в 22:58	Активная	4 · Скачать	🔗 🗨 ✕
4		25 мая в 22:58	Активная	8 · Скачать	🔗 🗨 ✕
5		25 мая в 22:58	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
6		24 мая в 1:48	Активная	3 · Скачать	🔗 🗨 ✕
7		24 мая в 1:29	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
8		24 мая в 1:22	Активная	0 · Скачать	🔗 🗨 ✕
9		14 июл 2022	Активная	3 · Скачать	🔗 🗨 ✕
10		16 июн 2022	Активная	16 · Скачать	🔗 🗨 ✕

21 фев в 20:40	Активная	6 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:28	Активная	6 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:28	Активная	4 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:27	Активная	10 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:25	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:25	Активная	4 · Скачать	🔗 📄 ✕
21 фев в 19:25	Активная	14 · Скачать	🔗 📄 ✕

14	29 мар в 2:22	Активная	1 · Скачать	🔗 📄 ✕
15	26 мар в 23:29	Активная	1 · Скачать	🔗 📄 ✕
16	18 мар в 0:17	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
17	2 фев в 22:13	Активная	30 · Скачать	🔗 📄 ✕
18	21 янв в 19:40	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
19	21 янв в 17:51	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
20	16 янв в 17:24	Активная	17 · Скачать	🔗 📄 ✕
21	15 янв в 15:17	Активная	8 · Скачать	🔗 📄 ✕
22	15 янв в 13:21	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
23	15 янв в 13:21	Активная	15 · Скачать	🔗 📄 ✕
24	15 янв в 13:21	Активная	1 · Скачать	🔗 📄 ✕
25	15 янв в 13:21	Активная	31 · Скачать	🔗 📄 ✕

А сейчас я расскажу, **что нужно делать, чтобы получить заветные заявки.**

Реклама

Опыт продвижения более 7 детских садов в Санкт-Петербурге, позволил мне создать **рабочую систему** привлечения заявок в детские сады.

Я точно знаю:

- как должно **выглядеть** объявление, чтобы оно привлекало внимание Вашей ЦА;

- какой должен быть **текст** в рекламном объявлении, как его **правильно** написать и какой **оффер** использовать
- куда нужно вести людей (что за **ссылка** в рекламе), чтобы получать больше заявок;
- какие использовать **аудитории**, чтобы и люди были целевыми, и бюджет не слит.

Благодаря моей системе, **вы экономите деньги на тестах**, ведь я уже протестировал разные форматы, заголовки, тексты, изображения и т.д.

Этапы моей работы:

1. Знакомлюсь с вашим детским садом - получаю максимум информации, чтобы писать эффективные тексты для рекламных объявлений;
2. Получаю изображения для креативов;
3. Ищу и собираю рабочие аудитории. Например, это те, кто недавно вступили в сообщества ваших конкурентов, или родители, которые находятся рядом с вашим детским садом и т.д.
4. После самого запуска начинается самое интересное - **оптимизация**. Вы уже получаете заявки, а я слежу за тем, чтобы увеличить их количество = вашу выручку: отключаю то, что работает плохо и масштабирую то, что работает хорошо, а при необходимости тестирую новые гипотезы. **Вы получаете заявки, а также ежедневные прозрачные отчеты о проделанной работе. А ещё я всегда на связи, чтобы ответить на все ваши вопросы :)**

 [Напишите мне](#), чтобы узнать, **КАК ЭФФЕКТИВНО ПОЛУЧАТЬ ЗАЯВКИ В ВАШ ДЕТСКИЙ САД**

По вопросам рекламы в других нишах как в ВК, так и в Яндекс.Директ пишите сюда:

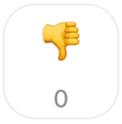
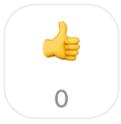
https://vk.com/loktev_sergey10

Отвечаю быстро

Сергей Локтев · September 17, 2023, 17:10 · 0 reactions · 54 views

Send tip

 Become the first tipper >



Leave a Comment ▾