teletype

Сергей Локтев
@loktev_sergey_bz

Задонатить

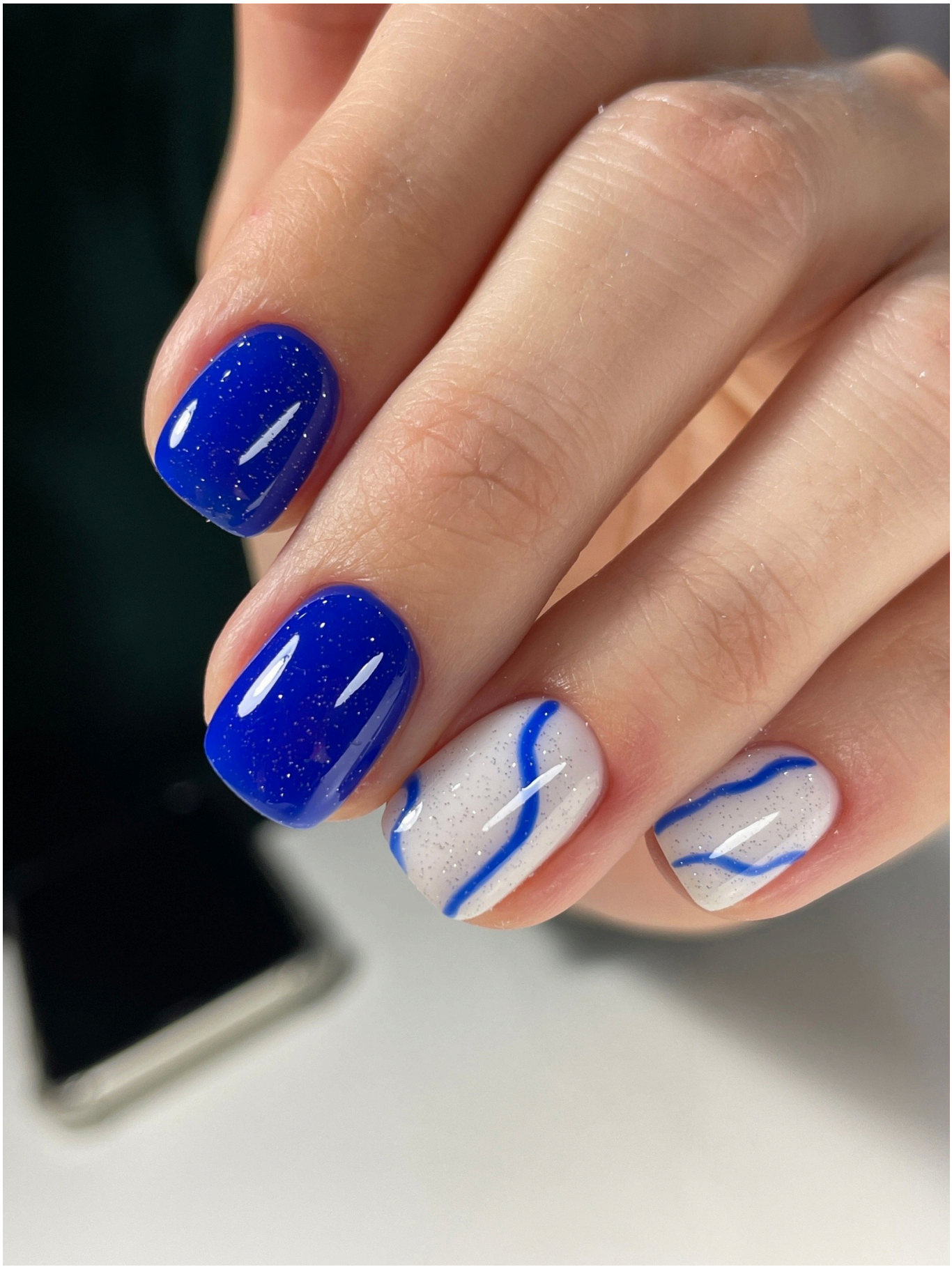
КЕЙСЫ

4 июня 2024

Кейс: 30 заявок за 2 недели в студию маникюра в Сызрани через таргет в ВК

Меня зовут Локтев Сергей. Я занимаюсь маркетингом уже **больше 3-х лет**, сначала настраивал рекламу в запрещенной сети (Инстаграм), а сейчас уже более 2 лет настраиваю рекламу **в ВК и в Яндексе**. Вел проекты более чем в 20-ти разных нишах.

В этом кейсе я вам расскажу о результатах запуска таргетированной рекламы в ВКонтакте для студии маникюра в небольшом городе Сызрань.



Вводная информация о проекте

EVA - небольшая студия, которая начала свою деятельность чуть больше года назад в городе Сызрань. Ранее владелица студии оказывала услуги маникюра самостоятельно, но примерно год назад решила развиваться как студия.

Задача: Разработать и реализовать эффективную рекламную стратегию для продвижения студии маникюра "Ева", найти способ получения заявок по оптимальной стоимости.

Работа над сообществом

Год назад мы уже заранее занимались подготовкой сообщества. На тот момент у них был непрофессиональный дизайн обложки, упакованы товары и в ленте выкладывались работы. Кнопки меню, виджет, оффер в описании, приветственное сообщение отсутствовали.

Мы сделали упаковку под ключ.

Дизайн:

- обложка сообщества для ПК-версии;
- обложка сообщества для мобильной версии;
- аватар;
- обложки для разделов меню.

Было решено не делать обложки для товаров, так как обычно в этой нише на товары ставят фотографии маникюра, педикюра и других услуг, чтобы показать "товар лицом".

В нишах, в которых нельзя увидеть, потрогать и как-то ощутить товар или услугу, мы рекомендуем делать дизайн обложек, в которые добавляем ассоциации о продукте. Для студии маникюра можно использовать просто фотографии продукта. 🙂

Также, была проведена стандартная **подготовка сообщества с точки зрения смыслового / продающего наполнения**: добавлен виджет сообщества с приветствием посетителя по имени и с предложением первой услуги на спец.условиях, оффер в описании сообщества, настроена кнопка действия, приветственное сообщение.

Реклама в новом кабинете ВК

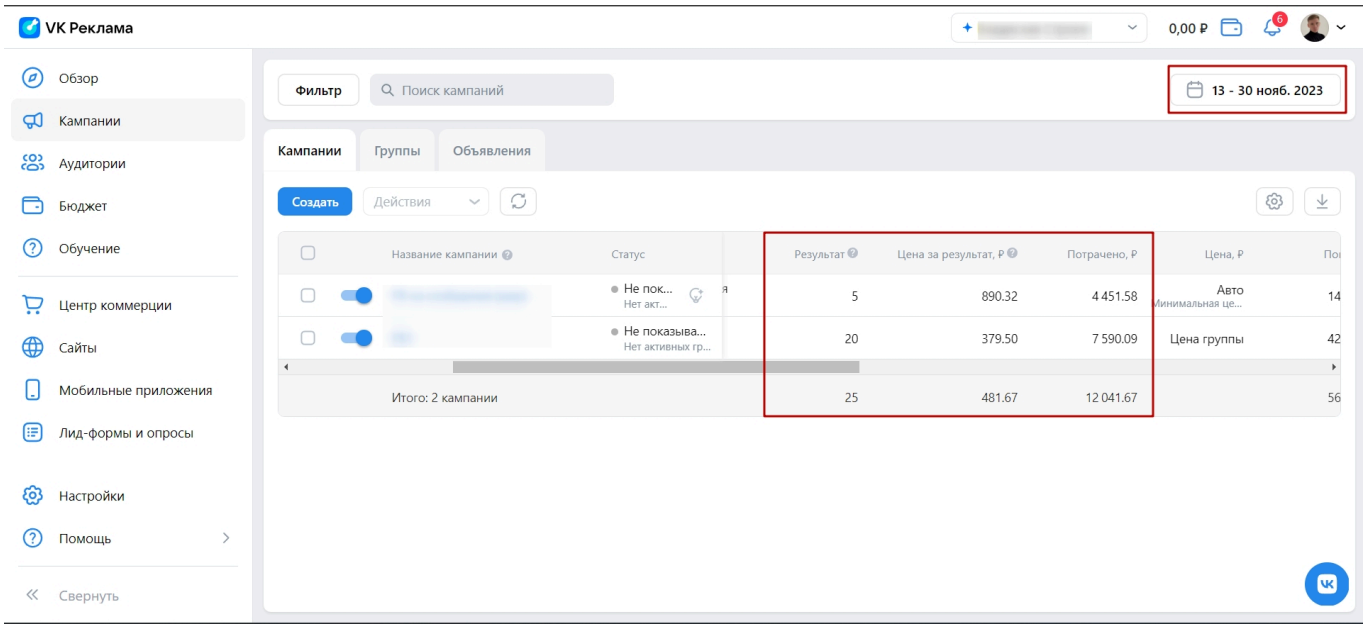
Мы запускали рекламу дважды: 2 недели тестово в ноябре 2023 года в новом кабинете ВК и совсем недавно возобновили сотрудничество, но работать начали в старом кабинете ВК (спойлер, в старом кабинете результаты лучше).

В ноябре в новом рекламном кабинете результаты были довольно неплохими - 481 рубль за заявку. Затем они взяли паузу, чтобы заняться поиском мастеров, чтобы была возможность обрабатывать большее количество клиентов

Результаты рекламы:

Период работы рекламы: 13 ноября 2023 - 30 ноября 2023

Расходы 12.041р
Показы 56 301
Переходы 610
Цена клика 19.74р
Заявок 25
Цена заявки 481р



Результаты запуска рекламы в новом кабинете ВК

Реклама в старом кабинете ВК

В апреле мы связались снова. Мастера наняты, дополнительно обучены, процессы выполнения обязательств налажены. Пора снова запускать рекламу!

Результаты стали лучше:

Период работы рекламы: 23 апреля 2024 - 6 мая 2024

Расходы 5678 р
Показы 36 503
Переходы 314
Цена клика 18р
Заявок 30
Цена заявки 189р

Кампании | Детализация

Создать объявление | 23 апр – 6 мая | Все активные | Действия | Поиск кампаний

Кампания	Статус	Дн. лим.	Потрачено	Показы	Переходы	CTR	eCPM	eCPC
		Не задан	1 588.29 ₽	12 461	84	0.674 %	127.46 ₽	18.90 ₽
		Не задан	4 099.88 ₽	24 707	224	0.907 %	165.94 ₽	18.30 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		200 ₽	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		200 ₽	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		200 ₽	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
		Не задан	0.00 ₽	0	0	0.000 %	0.00 ₽	0.00 ₽
Всего: 11 кампаний			5 688.17 ₽	37 168	308	0.829 %	153.04 ₽	1[illegible]

Общая статистика рекламного кабинета за период работы

Остановлена | Запустить

Оптимизация бюджета кампании:	Выключена
Дневной лимит:	Не задан
Общий лимит:	Не задан
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Дата создания:	22 апреля 2024 в 3:16

Объявления | Детализация | Подробная статистика

Создать объявление | 23 апр – 6 мая | Все активные | Действия | Поиск объявлений

Объявление	Статус	Дн. лим.	Цена	Потрачено	Показы	Переходы	CTR	eCPM	eCPC	Заявки	CPL	CPF	Вступления
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	1 026.00 ₽	7 068	65	0.920 %	145.16 ₽	15.78 ₽	0	0.00 ₽	171.00 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	1 024.73 ₽	7 107	76	1.069 %	144.18 ₽	13.48 ₽	0	0.00 ₽	204.94 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	1 024.35 ₽	5 372	41	0.763 %	190.68 ₽	24.98 ₽	0	0.00 ₽	512.17 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	1 024.80 ₽	5 160	42	0.814 %	198.60 ₽	24.40 ₽	0	0.00 ₽	512.40 ₽	
Всего: 4 объявления				4 099.88 ₽	24 707	224	0.907 %	165.94 ₽	18.30 ₽	0	0.00 ₽	273.33 ₽	

Кампания 1

Запущена | Остановить

Оптимизация бюджета кампании:	Выключена
Дневной лимит:	Не задан
Общий лимит:	Не задан
Дата запуска:	Не задана
Дата остановки:	Не задана
Дата создания:	3 мая 2024 в 10:27

Объявления | Детализация | Подробная статистика

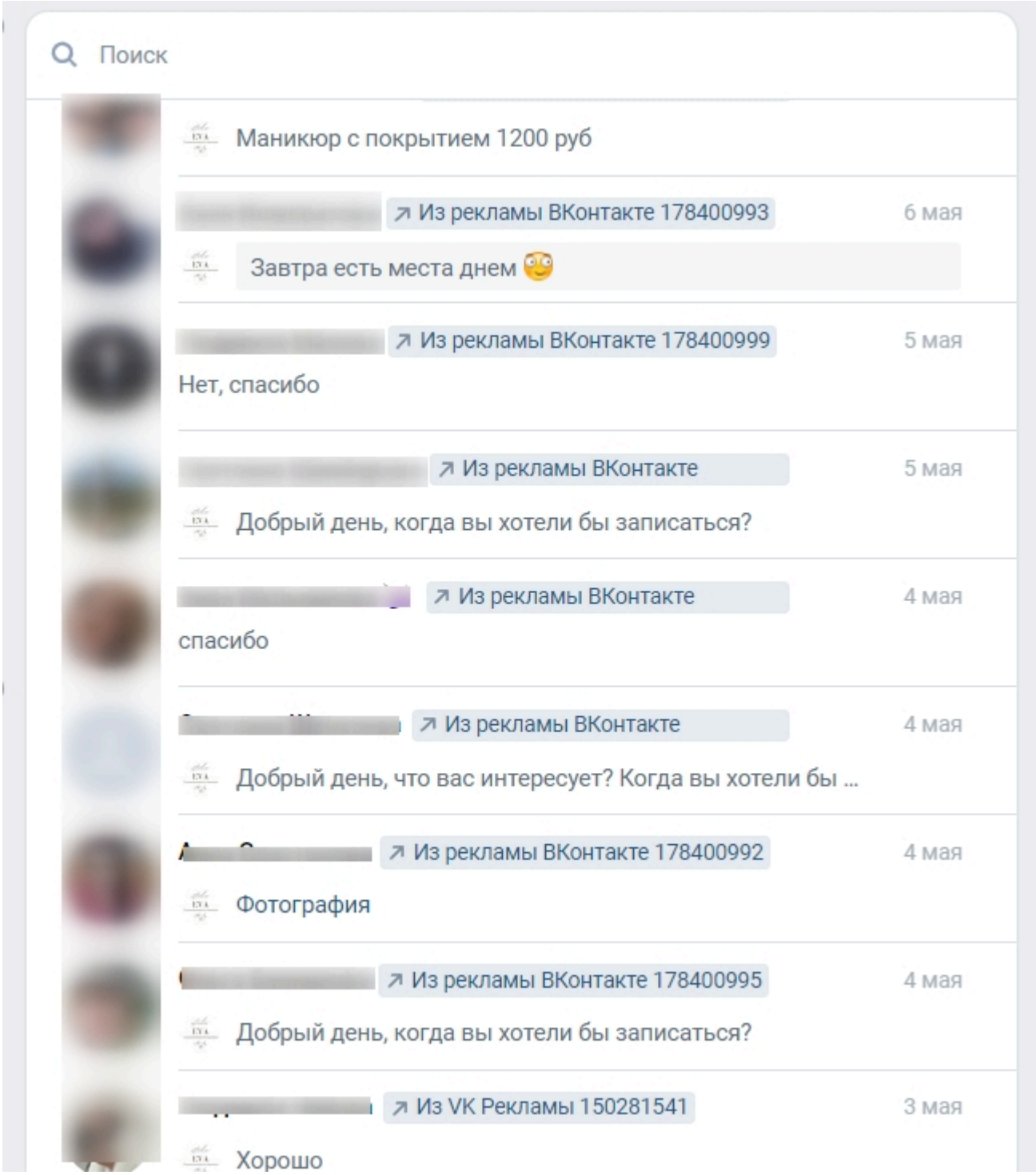
Создать объявление | 3 мая – 6 мая | Все активные | Действия | Поиск объявлений

Объявление	Статус	Дн. лим.	Цена	Потрачено	Показы	Переходы	CTR	eCPM	eCPC	Заявки	CPL	CPF	Вступления
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	396.14 ₽	2 729	16	0.586 %	145.15 ₽	24.75 ₽	0	0.00 ₽	0.00 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	396.12 ₽	3 676	21	0.571 %	107.75 ₽	18.86 ₽	0	0.00 ₽	0.00 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	397.53 ₽	2 574	23	0.894 %	154.44 ₽	17.28 ₽	0	0.00 ₽	99.38 ₽	
		100 ₽	Автоматич... за 1 переход	398.50 ₽	3 482	24	0.689 %	114.44 ₽	16.60 ₽	0	0.00 ₽	0.00 ₽	
Всего: 4 объявления				1 588.29 ₽	12 461	84	0.674 %	127.46 ₽	18.91 ₽	0	0.00 ₽	397.07 ₽	

Кампания 2 (меняли фотографии в рекламе)

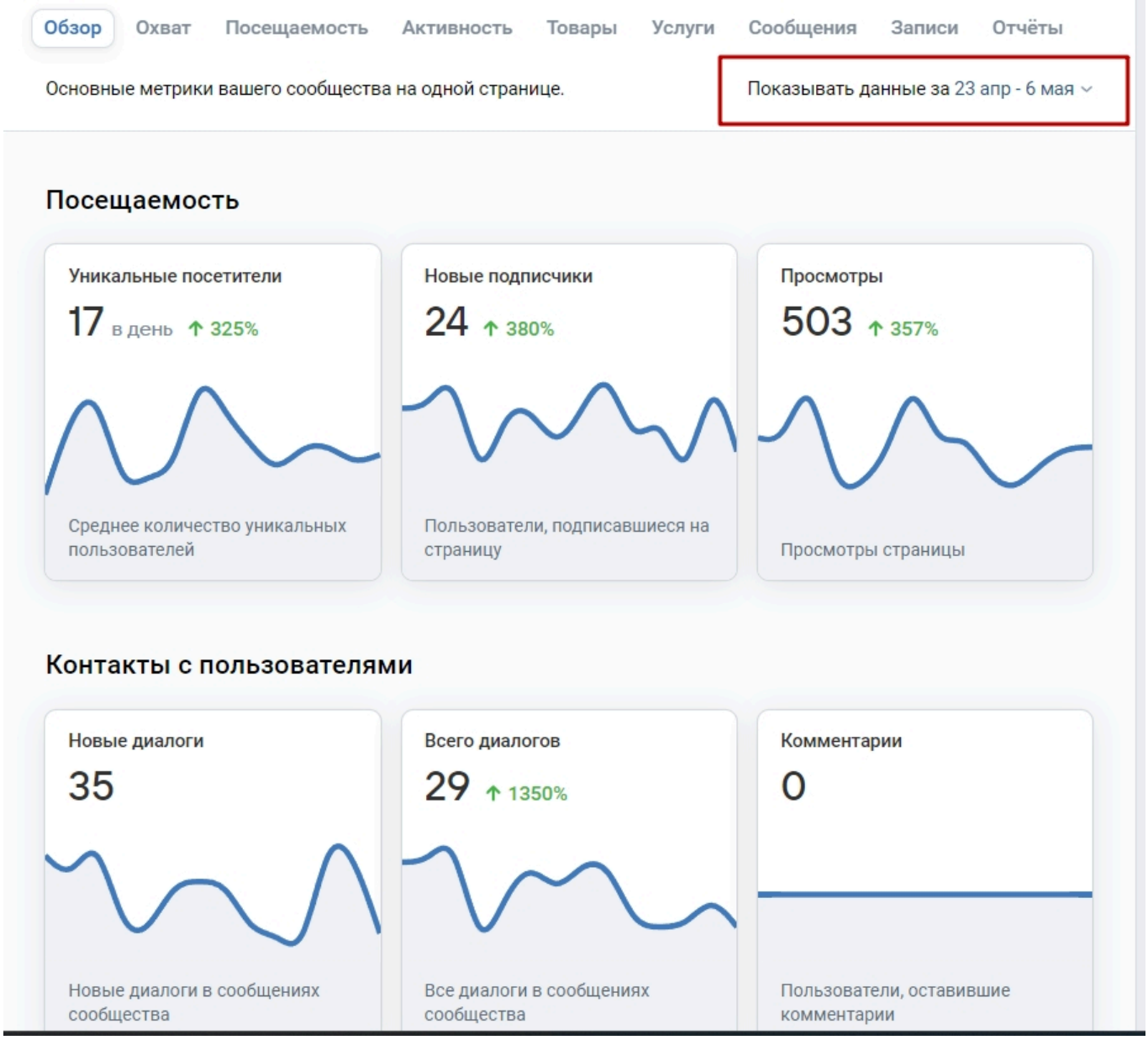
Рекламу ввели в сообщения сообщества. За **две недели** было получено 30 заявок по средней стоимости 189р, что является отличным результатом!🔥

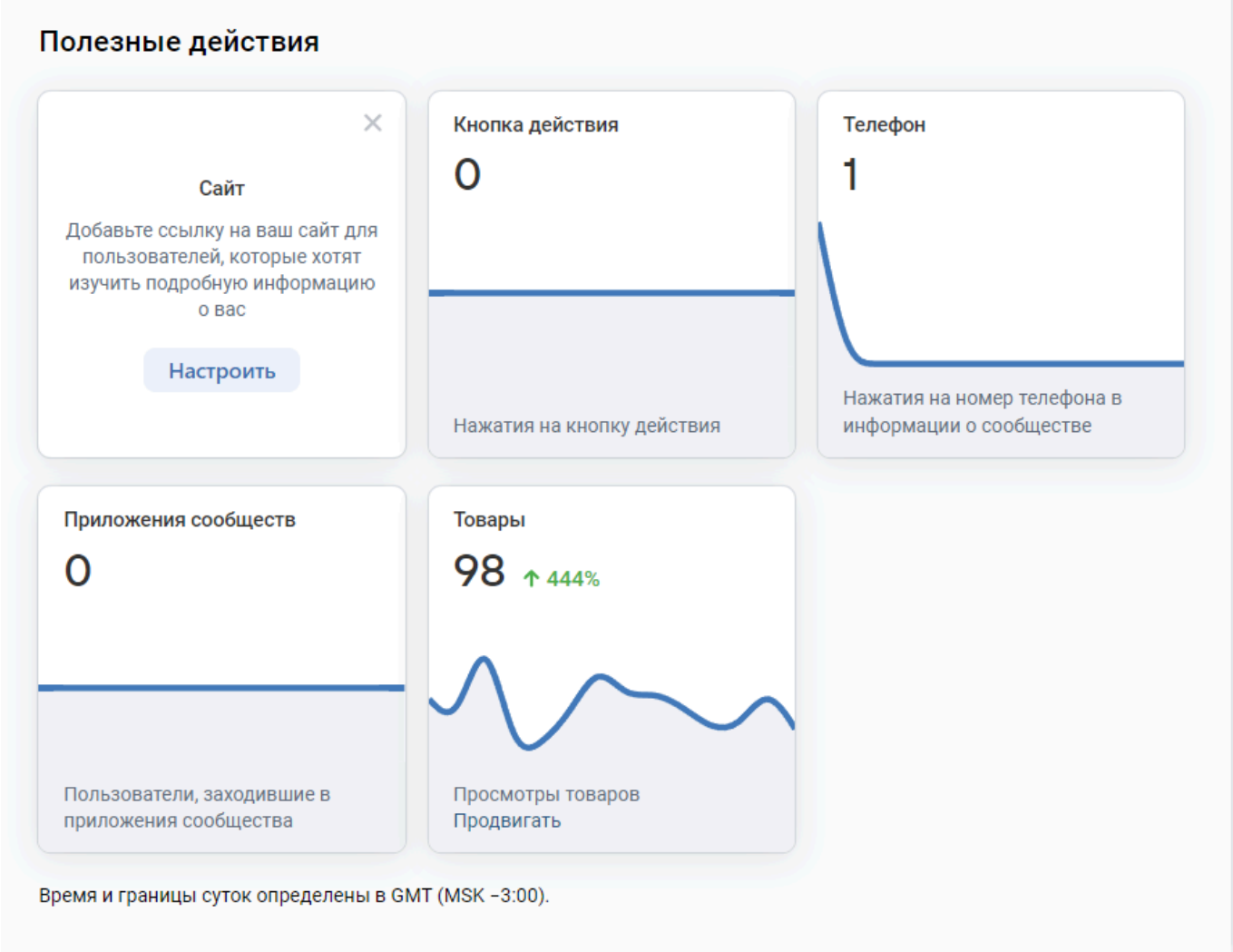
В сообщениях откликались настоящие люди (мы проверяли профили), некоторые записывались, другие уточняли цены, а третьи делали пометки на будущее. Конечно, были и те, кто не отвечал на сообщения, но мы еще будем стараться их оживить через рассылку специальных предложений.



Заявки поступали в сообщения сообщества

Статистика сообщества


Обзор
Охват
Посещаемость
Активность
Товары
Услуги
Сообщения
Записи
Отчёты
Основные метрики вашего сообщества на одной странице.
Показывать данные за 23 апр - 6 мая
Посещаемость
Уникальные посетители
17 в день ↑ 325%
Среднее количество уникальных пользователей
Новые подписчики
24 ↑ 380%
Пользователи, подписавшиеся на страницу
Просмотры
503 ↑ 357%
Просмотры страницы
Контакты с пользователями
Новые диалоги
35
Новые диалоги в сообщениях сообщества
Всего диалогов
29 ↑ 1350%
Все диалоги в сообщениях сообщества
Комментарии
0
Пользователи, оставившие комментарии



Выводы и дальнейшие планы

Сейчас мы взяли паузу, так как клиент отправился в отпуск, а я решил за это время написать кейс, потому что результаты хорошие.

Как только они вернутся из отпуска, мы возобновим рекламу и продолжим масштабирование студии по количеству клиентов🙃

Если у Вас возникли **вопросы** по настройке таргетированной рекламы в Вашем проекте, или Вы хотите получить подробную информацию об услугах/консультациях и порядке работы, пишите мне в личные сообщения или по этой ссылке https://vk.me/loktev_sergey10

Сергей Локтев • 4 июня 2024, 19:19 • 0 реакций • 37 просмотров

Задонатить Станьте первым донатером >

Оставьте комментарий