

teletype**Сергей Локтев**
@loktev_sergey_bz[Задонатить](#)

КЕЙСЫ

13 ноября 2023

Кейс: более 2 300 заявок в сеть студий танцев в СПб за год

Меня зовут [Локтев Сергей](#). Я занимаюсь маркетингом уже **больше 2-х лет**, сначала настраивал рекламу в запрещенной сети (Инстаграм), а сейчас уже 1,5 года настраиваю рекламу **в ВК и в Яндексе**. Вел проекты более чем в 15-ти разных нишах.

Я наконец-то собрал всю статистику и расскажу сейчас о своем любимом кейсе — Танцевальная студия 25.5



Вводная информация о проекте

Сеть студии 25.5 в Санкт-Петербурге существует на данный момент 10,5 лет. Наша работа началась с 20 сентября 2022 года и продолжается по настоящее время.

На момент начала сотрудничества у студии было запущено 4 филиала на станциях метро Садовая, Старая Деревня, Парнас и Обводный канал. Однако, примерно в середине нашего сотрудничества филиал на Обводном канале закрыли (причина – рэкёт, я даже не подозревал, что до сих пор такие явления имеют место).

В студии обучают по более чем 15 направлениям танцев:

- хип-хоп;
- сальса;
- стрип-пластика;
- К-pop;
- растяжка;
- брейк-данс;
- Jazz Funk;
- bachata;
- reggaeton;
- vogue;
- shuffle;
- Dancehall;
- Contemporary;
- High heels;
- танцы для детей;
- свадебный танец

До взаимодействия со мной, у них был опыт настройки рекламы в ВК, но рекламу настраивал управляющий одного из филиалов. В рекламе были следующие ошибки: аудитории для показа рекламы настраивались все вместе в одном объявлении, т. е. одновременно использовали и по ключевым фразам, и по конкурентам, и по другим параметрам.

Начинали сотрудничество на 3 филиала (Старая Деревня, Садовая и Обводный канал), спустя пару месяца добавили Парнас к рекламе.

На данный момент школа активно развивается, открыла вновь четвёртый филиал, но уже в Казахстане город Алматы.

Из ресурсов, у каждого филиала было своё сообщество в ВК, контент публиковался активно, выкладывались видеоматериалы с записью танца

преподавателей, фотографии с различных танцевальных мероприятий и другие посты.

Задача: увеличить количество клиентов на разных танцевальных направлениях

Результаты в цифрах и скриншотах

Период работы с 20 сентября 2022 года - по настоящее время (продолжаем сотрудничество):

Расход: 875 500 рублей

Заявок: не менее 2300 шт

Средняя цена заявки: 380 рублей

Показов: 3 139 944

Кликов: 20 179

Средняя цена клика: 43 рубля

Средний CTR (кликабельность объявлений): 0,7%

Средний CPM (цена за 1000 показов): 275р

Результаты (скрины) из рекламного кабинета👉

Всего работали в 2 кабинетах. На первом скриншоте отдельный рекламный кабинет, в котором некоторое время крутили отдельно рекламу на филиал на Садовой, чуть позже добавили рекламу этого филиала в основной кабинет



Это основной рекламный кабинет:

25.5 Dance Studio

Кампании Детализация

Создать объявление 20 сен 2022 – 6 ноя 2023 Все активные Действия

Поиск кампаний

Кампания	Статус	Дл. лим.	Потрачено	Показы	Переходы	CTR	eCPM	eCPC
Старая деревня Сальса/бачата	▶	Не задан	10 258.11 Р	42 770	237	0.554 %	239.84 Р	43.28 Р
Садовая сальса	▶	Не задан	82 565.99 Р	251 162	1 081	0.430 %	328.73 Р	76.37 Р
Старая деревня стретчинг	▶	Не задан	7 408.80 Р	24 428	83	0.340 %	303.29 Р	89.26 Р
Старая деревня шаффл	▶	Не задан	7 930.71 Р	19 751	112	0.567 %	401.53 Р	70.80 Р
Старая деревня контемп	▶	Не задан	8 386.85 Р	19 257	70	0.364 %	435.52 Р	119.81 Р
Парнас шаффл	▶	Не задан	7 935.05 Р	21 604	122	0.565 %	367.29 Р	65.04 Р
Парнас к-поп	▶	Не задан	6 339.77 Р	22 299	147	0.659 %	284.30 Р	43.12 Р
Парнас стрип	▶	Не задан	6 386.61 Р	13 891	119	0.857 %	459.76 Р	53.66 Р
Парнас контемп	▶	Не задан	10 526.43 Р	27 052	148	0.547 %	389.11 Р	71.12 Р
Садовая хип-хоп	▶	Не задан	387.94 Р	1 672	1	0.060 %	232.02 Р	387.94 Р
Садовая к-поп	▶	Не задан	6 572.06 Р	23 273	171	0.735 %	282.38 Р	38.43 Р
Садовая реггетон	▶	Не задан	13 400.18 Р	29 616	236	0.797 %	452.46 Р	56.78 Р
Садовая контемп	▶	Не задан	6 443.08 Р	15 787	144	0.912 %	408.12 Р	44.74 Р
Всего: 49 кампаний			846 500.00 Р	3 018 218	19 133	0.634 %	280.46 Р	44.24 Р

Большая часть рекламных объявлений имеет оценку от ВК выше 8 баллов (это второстепенная оценка, опираться сильно на нее не стоит, но все-таки о чем-то это говорит 😊)

Одно из лучших объявлений по оценке ВК 📌

25.5 Dance Studio

31 070,99 Р

Создайте аудио запись

Позитив Садовая
Все позитивные действия
Негатив Садовая
Все негативные действия
Переходы Садовая
Перешли по ссылке или в сообщество

Дата создания: 21 июля 2023 в 2:54

Целевая аудитория:
Регулярно бывает:
Демография:
Ключевые фразы:

Статистика ключевых фраз:
Исключить аудиторию ретаргетинга:
Ссылка:

Статистика записи

6465 20 10 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

12 переходов по ссылке 6 226 охват не подписчиков
141 переход в группу 233 охват подписчиков
13 скрытий 6 бесплатный охват
0 жалобы
13 скрытий всех записей

Оценка рекламной записи 9.1 / 10

Позитивная реакция Высокая
Негативная реакция Низкая

За вчера Средний

Результаты по филиалу на Садовой:

Через приложение "Анкеты" получено 406 заявок



Через приложение "Форма сбора заявок" получено 176 заявок





	Название	Дата создания	Статус	Заявки	
1	Заявка на пробный (ВИДЖЕТ)	28 сен в 13:37	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
2	Заявка на сальсу/бачату (т-с/б, N...	27 сен в 15:51	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
3	Заявка на сальсу/бачату (т-с/б, сп...	27 сен в 13:02	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
4	Заявка на пробный по сальсе (СП...	8 сен в 2:13	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
5	Заявка на пробный по сальсе (ко...	7 авг в 15:12	Активная	1 · Скачать	🔗 📄 ✕
6	Заявка на пробный по сальсе (ко...	7 авг в 15:12	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
7	Заявка на пробный по сальсе (ко...	7 авг в 15:09	Активная	4 · Скачать	🔗 📄 ✕
8	Заявка на пробный по сальсе (кл...	6 авг в 18:46	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
9	Заявка на пробный по сальсе (кл...	6 авг в 18:44	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕
10	Заявка на пробный по сальсе (кл...	6 авг в 18:43	Активная	7 · Скачать	🔗 📄 ✕
11	Заявка на пробный по сальсе (кл...	5 авг в 11:33	Активная	4 · Скачать	🔗 📄 ✕
12	Заявка на пробный по сальсе (по...	4 авг в 21:52	Активная	5 · Скачать	🔗 📄 ✕
13	Заявка на пробный хип-хоп (ключ...	21 июл в 3:03	Активная	0 · Скачать	🔗 📄 ✕

+ около 40% заявок поступало в сообщения сообщества, а также в личные сообщения администратору студии (в постах всегда была ссылка на личку

админа)

Итого по Садовой не менее 1000 заявок

Статистика сообщества ВК (филиал на Садовой)

К сожалению, ВК не дает посмотреть статистику за период более полугода, поэтому покажу только за последние 6 месяцев, но объективно можно умножать результаты на 2





На статистике посещаемости можно заметить сезонность в нише. Летом активность аудитории ниже 📉



На статистике охвата аудитории видно, как резко просаживался охват в моменты, когда заканчивался рекламный бюджет 📉



Интересно посмотреть на статистику по устройствам. Известно, что интерфейс приложения VK и работа некоторых мини-приложений отличается в зависимости от типа устройства. Статистика говорит о том, что контент и рекламу мы должны максимально адаптировать под мобильные устройства 🖱



Результаты по филиалу на Старой деревне:

Анкеты использовали редко, получено 19 заявок



Через приложение "Форма сбора заявок" получено 278 заявок





+ около 40% заявок поступало в сообщения сообщества, а также в личные сообщения администратору студии (в постах всегда была ссылка на личку админа)

Итого в студию на Старой деревне поступило не менее 600 заявок

Статистика сообщества ВК

К сожалению, ВК не дает посмотреть статистику за период более полугода, поэтому покажу только за последние 6 месяцев, но объективно можно умножать результаты на 2





Статистика охвата:



Статистика посещаемости:



Результаты по филиалу на Обводном канале:

(это тот филиал, который закрыли, по нему результаты менее объемные, но не сказать о нем нельзя) 🖱

Через приложение "Форма сбора заявок" получено 53 заявки



+ около 40% заявок поступало в сообщения сообщества, а также в личные сообщения администратору студии (в постах всегда была ссылка на личку админа)

Итого в студию на Обводном канале поступило не менее 100 заявок

Статистику сообщества прикреплять нет смысла, потому что филиал не работает уже более полугода

Результаты по филиалу на Парнасе

Через приложение "Форма сбора заявок" получено 255 заявок





+ около 40% заявок поступало в сообщения сообщества, а также в личные сообщения администратору студии (в постах всегда была ссылка на личку админа)

Итого в студию на Парнасе поступило не менее 600 заявок

Статистика сообщества ВК

К сожалению, ВК не дает посмотреть статистику за период более полугода, поэтому покажу только за последние 6 месяцев, но объективно можно умножать результаты на 2





Статистика охвата в сообществе:



Статистика посещаемости сообщества:



Отзыв клиента

Я периодически получаю приятные слова о нашей совместной работе. Первые из них я получил примерно через месяц после запуска первой рекламы. Мы тогда собирались с управляющими студий на планерку в оффлайне, и они сказали: "Хорошо, что мы начали с тобой работать, а то владельцы сети хотели поставить бесполезный билборд за 60 тысяч рублей. Таргетированная реклама оказалась гораздо эффективнее"

Также, иногда новые клиенты спрашивают, можно ли получить контакты моих клиентов, чтобы получить обратную связь о моей работе. Однажды я дал контакт главного управляющего (у нее 2 студии: Парнас и Старая деревня). Скрин ее отзыва ниже👇



Как достигли результатов?

Визуальную упаковку сообщества не меняли, она была выполнена в чёрно-белом стиле, такой фирменный стиль был до начала сотрудничества.

Смысловую упаковку немного докрутили, добавили офферы в описании, виджеты там, где их не было, статусы и другие элементы.

Запускали рекламные объявления как общего характера, так и отдельно на некоторые направления. Например на сальсу, бачату, reggaeton, K-pop, растяжку и др.

В рекламе лучше всего работали видеокреативы. Работали хорошо, потому что было снято профессионально с качественным светом, в динамике и с хорошим монтажом. В таких роликах танцевали как преподаватели отдельно, так и преподаватели вместе с учениками. Такие креативы работали лучше всего.

Но так же тестировали фотокреативы, на некоторых направлениях тоже срабатывало неплохо. Из аудитории использовали ключевые фразы, подписчиков конкурентов, заинтересованную аудиторию и др. Иногда срабатывали хорошо ключевые интересы, но в основном на детские направления и на направления социального танца (сальса, bachata).

В тексте раскрывались преимущества, которые люди получают от занятий танцами. Оффер был на пробное занятие со скидкой.

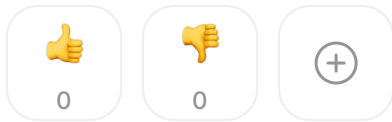
Если у Вас возникли **вопросы** по настройке таргетированной рекламы в Вашем проекте, или Вы хотите получить подробную информацию об услугах/консультациях и порядке работы, пишите мне в [личные сообщения](#) или по этой ссылке https://vk.me/loktev_serгей10

Сергей Локтев · 13 ноября 2023, 19:26 · 0 реакций · 0 просмотров

Задонатить



Станьте первым донатором >



Оставьте комментарий

