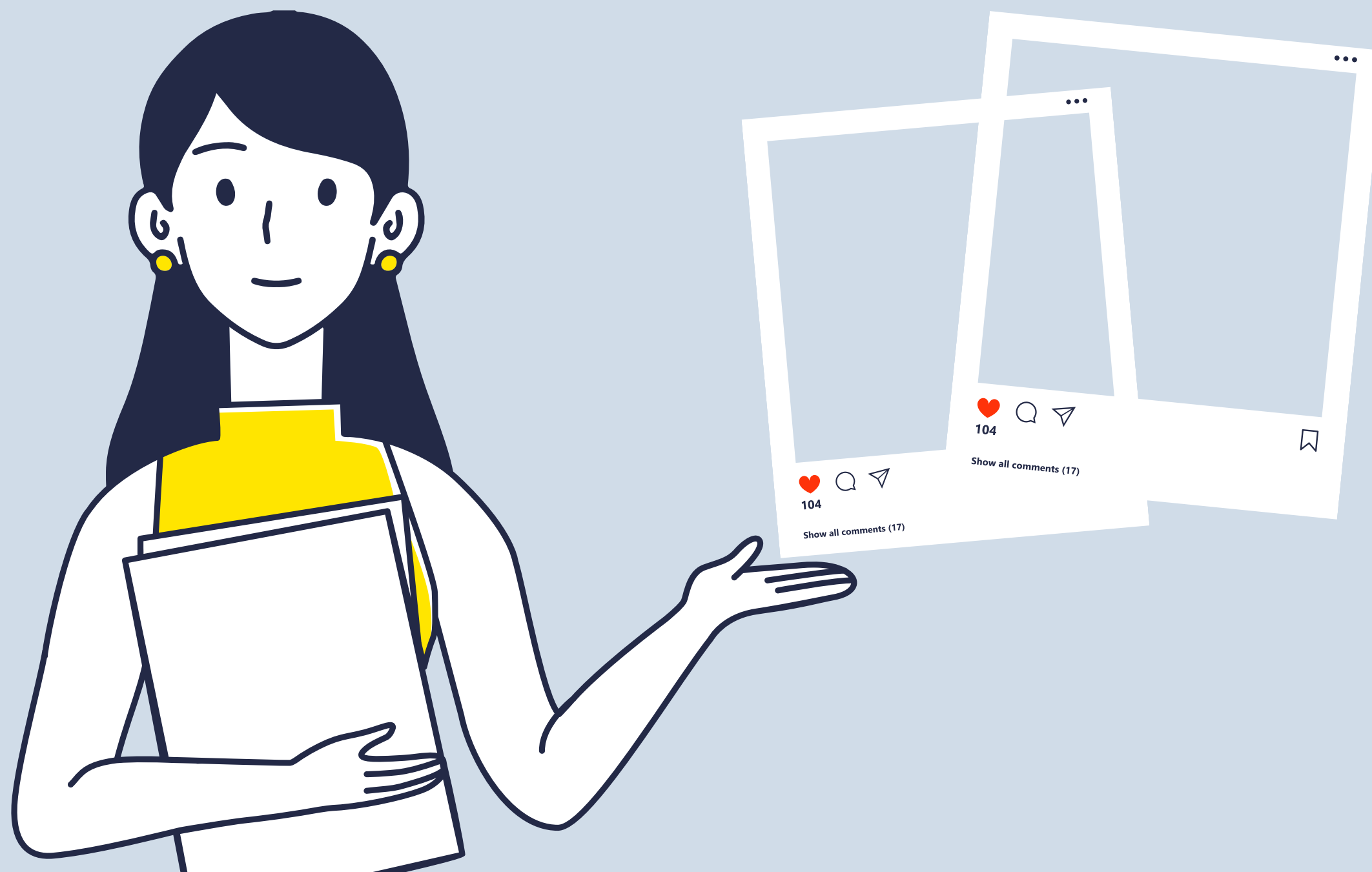


ООО «МАКІТ»

КЕЙС

Реклама в Instagram

Изготовление и продажа рулонных штор



Ведение

Информация о проекте

В наше агентство обратился индивидуальный предприниматель, который занимается изготовлением и продажей рулонных штор. В ходе беседы мы выяснили, что основной нашей задачей является качественная настройка таргетированной рекламы в социальной сети Instagram. Также прояснилось, что до этого клиент работал с другим подрядчиком, однако результат его не устроил.

Задача

которую поставил клиент

Необходимо было провести аудит существующих компаний, а также настроить новую рекламу в Instagram с целью увеличения продаж.

Тематика

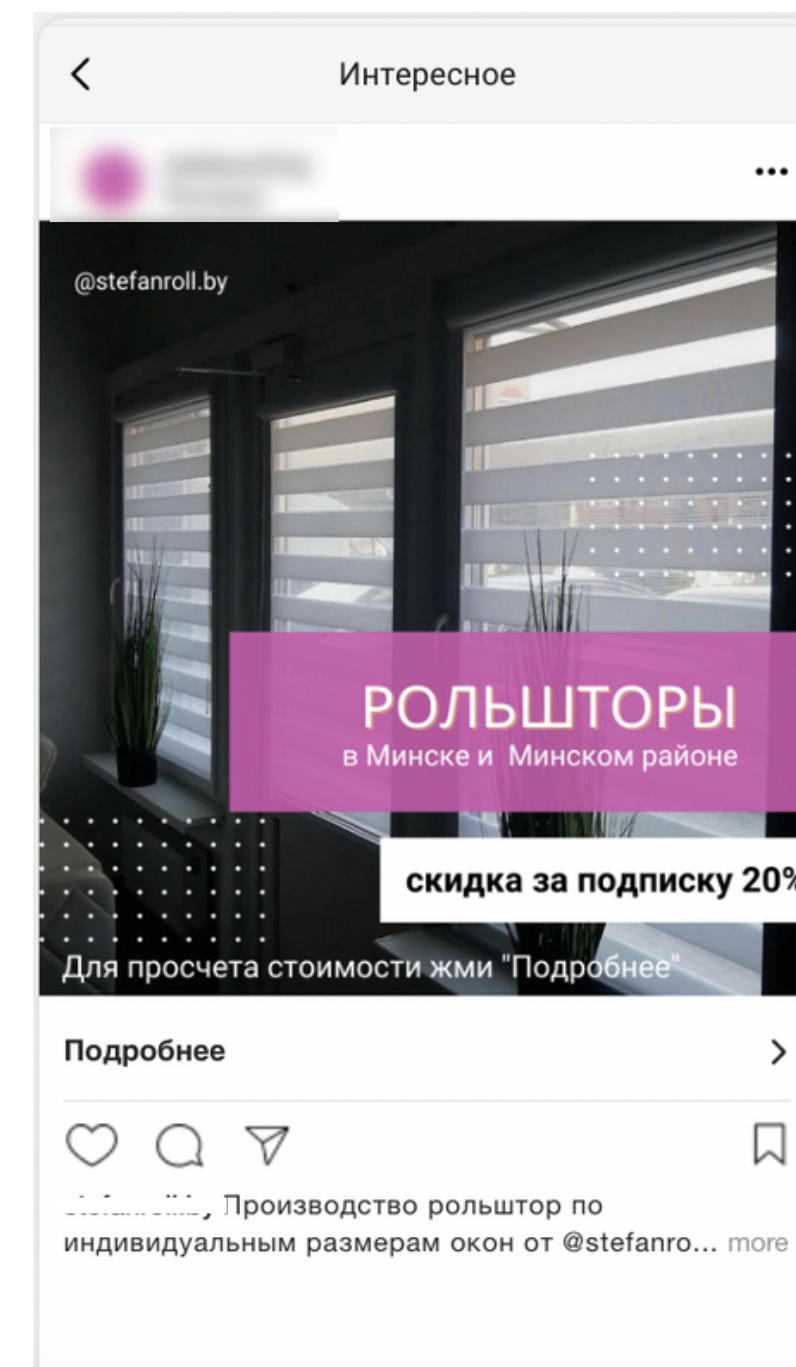
занимаемая ниша и регион

Изготовление и продажа рулонных штор. Регион: Минск и Минский район.

Первый этап Выполнение работ

Анализ рекламы

На этапе аудита специалисты выявили несколько серьезных проблем. Во-первых, аудиторию вели на акции, но сами акции разрабатывались без анализа статистики продаж. Во-вторых, не было работы по горячим аудиториям. Предыдущий подрядчик показывал рекламу с акцией только аудитории, которая не была знакома с компанией, в том числе поэтому результаты были низкими. В-третьих аудитория, которая использовалась была слишком широкой. В-четвертых, используемые креативы были слишком низкого качества. При этом важным аспектом, на который мы указали клиенту, это слишком маленький рекламный бюджет. Его стоило увеличить, поскольку ниша достаточно конкурентная и разогрета.

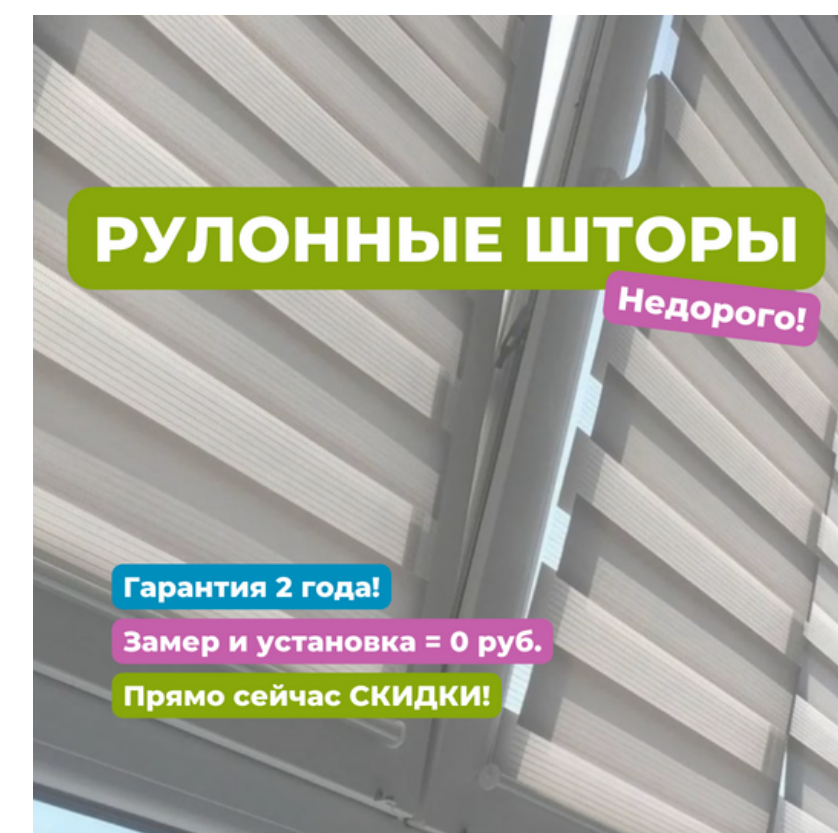


Второй этап

Выполнение работ

Настройка рекламы

После аудита имеющихся компаний было принято решение настроить новые. В первую очередь мы выбрали аудиторию и разделили её на горячую и холодную. Для горячей аудитории мы решили запускать рекламу на лид-формы, тап-линк и на звонок по номеру телефона. Холодный трафик вели на подписку. При этом компании в поиске и stories были разделены. Также в процессе работы были подготовлены графические креативы. Объявления для продвижения товара делали минималистичными, акцент на оффер со скидкой и бесплатной установкой. Что касается вышеупомянутой аудитории, то здесь мы выделили несколько сегментов: молодая семья, люди, переехавшие в новую квартиру, все жильцы новых ЖК, интересы которых — это ремонт, шторы и окна, дизайн интерьера, новоселье. Также отметим, что рекламный бюджет был увеличен практически в два раза.



Результат работы

за один месяц

Кампании

Обновлено только что

Сбросить черновики

Проверка и публикация

Поиск и фильтр

5 сен 2022 г. — 5 окт 2022 г.

Кампании

1 выбрано

Группы объявлений Кампания: 1

Объявления Кампания: 1

Создать

Создать дубликат

Редактировать

Правила

Посмотреть настройки

Отчеты

☐	Выкл/вкл	Кампания	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма за
☐	☒	Форма Лента	31 Лиды на Facebook	41 385	69 111		
☐	☐	Форма Сториз	5 Лиды на Facebook	8 054	13 052		
☐	☐	Таплинк Продажи	329 [2] Просмотры конт...	66 625	126 572		
☐	☐	Публикация в Instagram: Установка и монтаж...	— клик по ссылке	—	—		

Данные из Ads Facebook

Получено заявок через форму

36

Получено звонков

154

Реально закрытых заказов

45

Выводы

и конечные результаты

За время проведения рекламной компании нам удалось получить отличные результаты, а именно всего за один месяц из полученных лидов клиент закрыл в реальную продажу более 45 клиентов, что достаточно много для этой ниши. Клинт остался полностью удовлетворен проделанной работой.

Digital агентство MAKiT
Рекламное агентство полного цикла

+375 44 7140309