

В этом файле собраны кейсы по продвижению различных бизнесов, как очень успешные, так и провальные. Все как в жизни! Реклама не гарантирует 100% успеха, однако повышает его вероятность во много раз!

[Кейс №1: инвестиции](#)

[Кейс №2: продажа курса по удаленной работе через бесплатный вебинар](#)

[Кейс №3: удаленная работа \(вакансия\)](#)

[Кейс №4: продажа курса “Сам себе риэлтор” через бесплатный вебинар](#)

[Кейс №5: агентство недвижимости \(продажа новостроек\)](#)

[Кейс №6: дизайнерские светильники](#)

[Кейс №7: столешницы из натурального камня под заказ](#)

[Кейс №8: одежда и аксессуары для детей](#)

[Кейс №9: продажа икры и морепродуктов](#)

Кейс №1: инвестиции

В процессе написания...

Кейс №2: продажа курса по удаленной работе через бесплатный вебинар

В процессе написания...

Кейс №3: удаленная работа (вакансия)

В процессе написания...

Кейс №4: продажа курса “Сам себе риэлтор” через бесплатный вебинар

В процессе написания...

Кейс №5: агентство недвижимости (продажа новостроек)

Задача: получить лидов на покупку первичной недвижимости в Санкт-Петербурге через рекламную кампанию в Instagram.

Что сделано: разработан продающий лендинг и настроены 3 направления РК: консультация риэлтора, консультация ипотечного специалиста и запись на пешие экскурсии по новостройкам.

Поиск Фильтры + Добавьте фильтры, чтобы уменьшить количество данных для просмотра. Весь срок действия: 18 мар 20

Обзор аккаунта | Кампании | Выбрано: 2 | Группы объявлений Камп... | Объявления Кампании: 2

[+ Создать](#) | [Дублировать](#) | [Редактировать](#) | [Правила](#)

Посмотреть настройки Столбцы: Результативность | Разбивка | Отчеты

<input type="checkbox"/>	Название группы объявлений	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма	Завершение
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> lookalike_spb	29 Потенциальные клиенты	18 396	28 018	1 242,66 р. За лид	36 037,13 р.	Непрерывная
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> ipoteka_insta_video_test	86 Потенциальные клиенты	55 664	92 459	767,52 р. За лид	66 006,76 р.	Непрерывная
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> consultation_insta_video_test	29 Потенциальные клиенты	24 704	31 779	1 000,86 р. За лид	29 025,03 р.	Непрерывная
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> consultation_all_test	12 Потенциальные клиенты	16 924	30 718	1 350,73 р. За лид	16 208,74 р.	Непрерывная
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> excursion_insta_video_test	1 Получение потенциаль...	3 095	3 317	3 912,55 р. За лид	3 912,55 р.	Непрерывная
> Результаты, число групп объявлений: 5		157 Потенциальные клиенты	96 176 Пользова...	186 291 Всего	962,99 р. За лид	151 190,21 р. Всего потрачено	

Результат:

За время кампании продолжительностью 2 месяца было получено более 150 лидов со средней ценой 962р. что в 2 раза дешевле, чем цена лида по другим каналам в данной нише.

Из них более 30% прошли квалификацию отдела продаж и пошли далее по воронке к сделке:

отдел продаж | Этапы: 10 | Теги | Поиск и фильтр | 50 сделок: 153 380 430 руб | НАСТРОИТЬ | + НОВАЯ СДЕЛКА

Задач на сегодня: **10** | Без задач: **1** | Просроченных: **1** | Новых сегодня / вчера: **1 / 3** | Прогноз продаж: **18 сделок: 131 545 897 руб**

КВАЛИФИКАЦИЯ ПРОЙДЕНА 29 сделок: 120 600 000 руб	ВСТРЕЧА/ПОКАЗ НАЗНАЧЕН 4 сделки: 12 500 000 руб	ВСТРЕЧА/ПОКАЗ ПРОВЕДЕН 2 сделки: 7 700 000 руб	ПОВТОРНЫЙ ПОКАЗ 0 сделок: 0 руб
Ангелина, 7 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора 2 комн. Анастасия Тетикова <input type="text"/> Вчера 15:35 Сегодня	Семен Швец <input type="text"/> 22.11.2019	Кристина, 6 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора 2 комн. Мargarита Зальцман <input type="text"/> 21.11.2019	
Светлана, 2 600 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора 1 комн. Margarita Зальцман <input type="text"/> 14.12.2019	Алексей, 3 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию по ипотеке 1 комн. Анастасия Тетикова <input type="text"/> 19.11.2019	Людмила, 1 700 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора Студия Максим Горшков <input type="text"/> 08.11.2019	
Вероника, 4 500 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора 3 комн. Margarita Зальцман <input type="text"/> 14.12.2019 Сегодня	Юлия, 2 500 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора Студия Дарья Морозова <input type="text"/> 17.11.2019		
+7 911 816-0101, 6 500 000 руб Лид на бесплатную консультацию по ипотеке 2 комн. Александра Фомина <input type="text"/> 11.12.2019 Сегодня	Елена Петрук, 3 000 000 руб Лид на бесплатную экскурсию по новостро... Студия Максим Горшков <input type="text"/> 21.10.2019		
Ромета, 4 500 000 руб Лид на бесплатную консультацию по ипотеке 1 комн. Александр Пятница <input type="text"/> 08.12.2019			
Абай, 3 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию риэлтора 1 комн. Дарья Морозова <input type="text"/> 08.12.2019			
Зарина, 5 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию по ипотеке 3 комн. Семен Швец <input type="text"/> 07.12.2019			
Ольга, 5 000 000 руб Лид на бесплатную консультацию по ипотеке 1 комн. Анастасия Тетикова <input type="text"/> 23.11.2019			

Также производились ежедневные замеры, которые позволили провести более глубокую аналитику по неделям и месяцам. На скриншоте видно как менялась цена лида и их вол-во.

Ноябрь																
	Дата	Бюджет	Лиды		Дата	Бюджет	Лиды		Дата	Бюджет	Лиды		Дата	Бюджет	Лиды	
			Кол-во	Цена			Кол-во	Цена			Кол-во	Цена			Кол-во	Цена
вс	3.11.2019	4₽	1	4₽	10.11.2019	5,013₽	11	456₽	17.11.2019	7,020₽	8	878₽	24.11.2019	5,012₽	1	5,012₽
пн	4.11.2019	2,412₽	1	2,412₽	11.11.2019	4,749₽	3	1,583₽	18.11.2019	5,708₽	1	5,708₽	25.11.2019	5,008₽	3	1,669₽
вт	5.11.2019	2,677₽	4	669₽	12.11.2019	4,922₽	7	703₽	19.11.2019	4,979₽	7	711₽	26.11.2019	5,015₽	3	1,672₽
ср	6.11.2019	2,374₽	1	2,374₽	13.11.2019	5,148₽	8	644₽	20.11.2019	4,966₽	3	1,655₽	27.11.2019	3,665₽	2	1,832₽
чт	7.11.2019	3,749₽	5	750₽	14.11.2019	5,130₽	9	570₽	21.11.2019	4,918₽	4	1,229₽	28.11.2019	2,447₽	3	816₽
пт	8.11.2019	4,672₽	4	1,168₽	15.11.2019	7,217₽	8	902₽	22.11.2019	4,974₽	4	1,243₽	29.11.2019	2,456₽	1	2,456₽
сб	9.11.2019	4,640₽	2	2,320₽	16.11.2019	6,547₽	11	595₽	23.11.2019	4,956₽	5	991₽	30.11.2019	1,708₽	1	1,708₽
Итого (неделя)		20,527₽	15	1,368₽		38,727₽	57	679₽		37,520₽	32	1,172₽		25,312₽	11	2,301₽

Декабрь									
	Дата	Бюджет	Лиды		Дата	Бюджет	Лиды		
			Кол-во	Цена			Кол-во	Цена	
чт	5.12.2019	889₽	1	889₽	12.12.2019	2,497₽	1	2,497₽	
пт	6.12.2019	2,401₽	1	2,401₽	13.12.2019	1,924₽	4	481₽	
сб	7.12.2019	2,467₽	7	352₽	14.12.2019	2,889₽	4	722₽	
вс	8.12.2019	2,522₽	5	504₽	15.12.2019	2,513₽	3	838₽	
пн	9.12.2019	2,497₽	2	1,249₽	16.12.2019	2,499₽	4	625₽	
вт	10.12.2019	2,501₽	3	834₽	17.12.2019	895₽	2	447₽	
ср	11.12.2019	2,602₽	6	434₽	18.12.2019			#DIV/0!	
Итого (неделя)		15,880₽	24	662₽		13,217₽	18	734₽	

Кейс №6: дизайнерские светильники

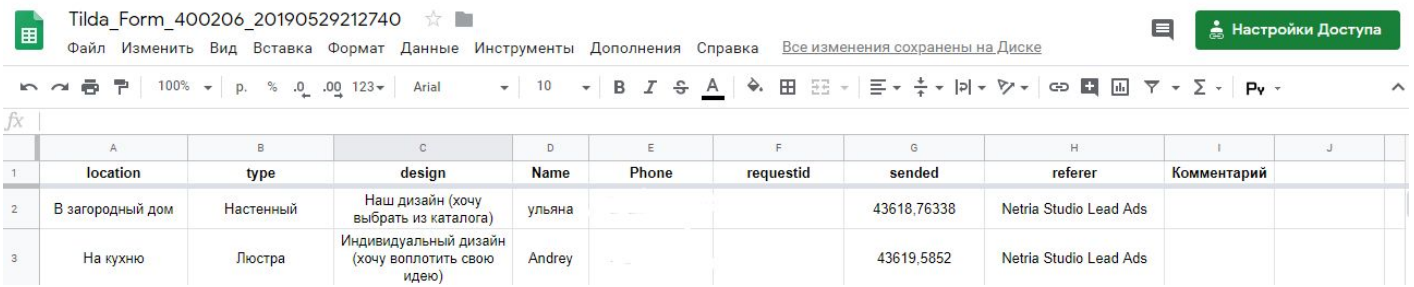
Задача: получить заказы на продажу готовых дизайнерских светильников ручной работы

Что сделано: придумано и протестировано УТП, настроена РК как на сайт, так и на лид форму по разным целевым аудиториям.

Ad Set Name	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent	Ends	Schedule	Website Purchases Conversion	Link Clicks	Webs Purchas
Динамический тест Все (широкая)	2	4,655	6,360	p.1,64... Per On...	p.3,287.41	Ongoing	May 31, 201...	p.0.00	65	
Все продукты - Продажи товаров из каталога	—	—	—	—	—	Ongoing	May 30, 201...	p.0.00	—	
Динамический тест Частники (широкая) — ...	—	1,541	1,913	—	p.1,182.95	Ongoing	May 30, 201...	p.0.00	3	
Динамический тест Частники (широкая)	—	1,680	1,742	—	p.820.96	Ongoing	May 29, 201...	p.0.00	7	
> Results from 4 ad sets	—	7,298 People	10,015 Total	—	p.5,291.32 Total Spent			p.0.00 Total	75 Total	

Результат: результаты принесла, как ни странно, лид-форма. Переходы на сайт не дали заказов.

Из лид-формы было получено 2 лида по цене 1600р. за лид.



The screenshot shows a spreadsheet with the following data:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	location	type	design	Name	Phone	requestid	sended	referer	Комментарий	
2	В загородный дом	Настенный	Наш дизайн (хочу выбрать из каталога)	ульяна			43618,76338	Netria Studio Lead Ads		
3	На кухню	Люстра	Индивидуальный дизайн (хочу воплотить свою идею)	Andrey			43619,5852	Netria Studio Lead Ads		

К сожалению, продажи не состоялось. Нужно было откорректировать оффер рекламной кампании, но заказчик не захотел продолжать.

Кейс №7: столешницы из натурального камня под заказ

В процессе написания...

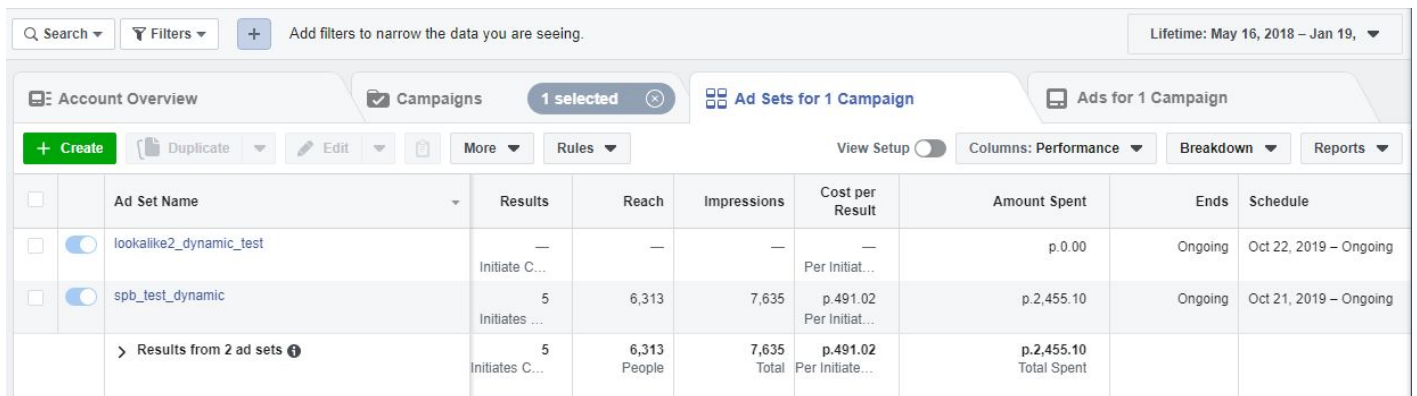
Кейс №8: одежда и аксессуары для детей

В процессе написания...

Кейс №9: продажа икры и морепродуктов

Задача: протестировать новый канал продаж и получить заказы в интернет-магазине через рекламу в Instagram.

Что сделано: была настроена конверсионная рекламная кампания с переходом на интернет-магазин, сайт был доработан с учетом офферов.



The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface with the following data:

Ad Set Name	Results	Reach	Impressions	Cost per Result	Amount Spent	Ends	Schedule
lookalike2_dynamic_test	—	—	—	—	p.0.00	Ongoing	Oct 22, 2019 – Ongoing
spb_test_dynamic	5	6,313	7,635	p.491.02	p.2,455.10	Ongoing	Oct 21, 2019 – Ongoing
Results from 2 ad sets		5	6,313	7,635	p.491.02		
		Initiates C...	People	Total	Per Initiate...	Total Spent	

Результат: было получено 119 переходов на сайт и 5 заказов (по цене 491р.) Но было принято решение переключиться на другие каналы продаж и отложить дальнейшее продвижение в Instagram.