

Кейс PROSLIDES

В команду Marketing House обратилась компания, занимающаяся разработкой презентаций для ТОП менеджеров и руководителей крупных компаний. С нашей помощью компания планировала запустить новое направление - онлайн школу.

1. Было выделено несколько аватаров клиентов с “болями”, “критериями выбора”, “целями” и “ценностями”.

АВАТАР КЛИЕНТА	
	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
	Хобби и увлечения: спорт, фотография
	Привычки: [redacted]
	Откуда получает информацию (соцсети, тв, газеты и тд): соцсети
	Как проводит свободное время: о семье, фриланс
	Характер: [redacted]
	Национальность: русская
Имя клиента: Настя (дизайнер-фрилансер)	
Возраст: 35+ Пол: ж	
Семейное положение: замужем	
Дети: есть	
Место жительства: Москва	
Образование: высшее	
	БОЛИ АВАТАРА
	Что мешает в повседневности: 1. я не вполне владею инструментами, то есть сложность, например, с анимацией. 2. Не хватает времени на всё: работа, семья, ребёнок. 3. Чувствую себя непрофессионалом из-за того, что не владею PowerPoint
	Инциденты: профессиональное обучение PowerPoint, курсы PowerPoint для дизайнеров
	ВОЗРАЖЕНИЯ И КРИТЕРИИ ВЫБОРА
	Что мешает ему купить: [redacted]
	ЦЕЛИ, ПОТРЕБНОСТИ И ЦЕННОСТИ
	[redacted]

Произведя полный анализ аудитории мы определили основной канал трафика - instagram.

2. Параллельно работе по анализу и разработке целевой аудитории мы проработали макет, а в дальнейшем полностью дизайн сайта по онлайн школе.

<https://proslides.school/>

Для того чтобы получить максимальное количество лидов, мы внедрили стратегию обмена контактных данных на бесплатный первый урок.

Заполни форму и получи доступ к первому уроку нашего ведущего курса бесплатно

Vanvara@marketinghouse.ru

89111649441

ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К 1 УРОКУ

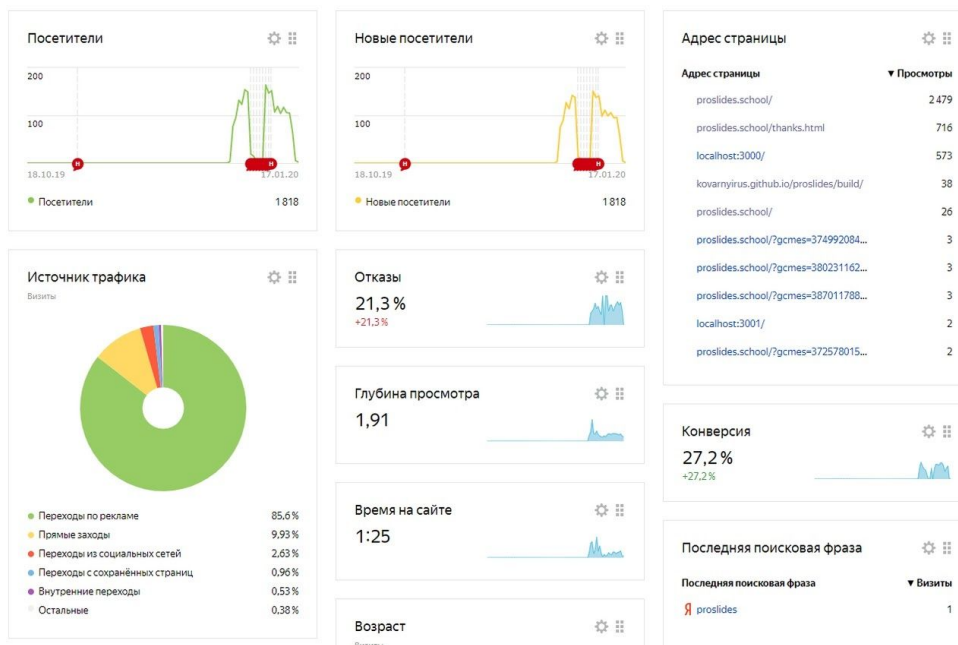
3. На сайт <https://proslides.school/> были запущены рекламные кампании на facebook и протестировано порядка 9 креативов под различные форматы рекламы.

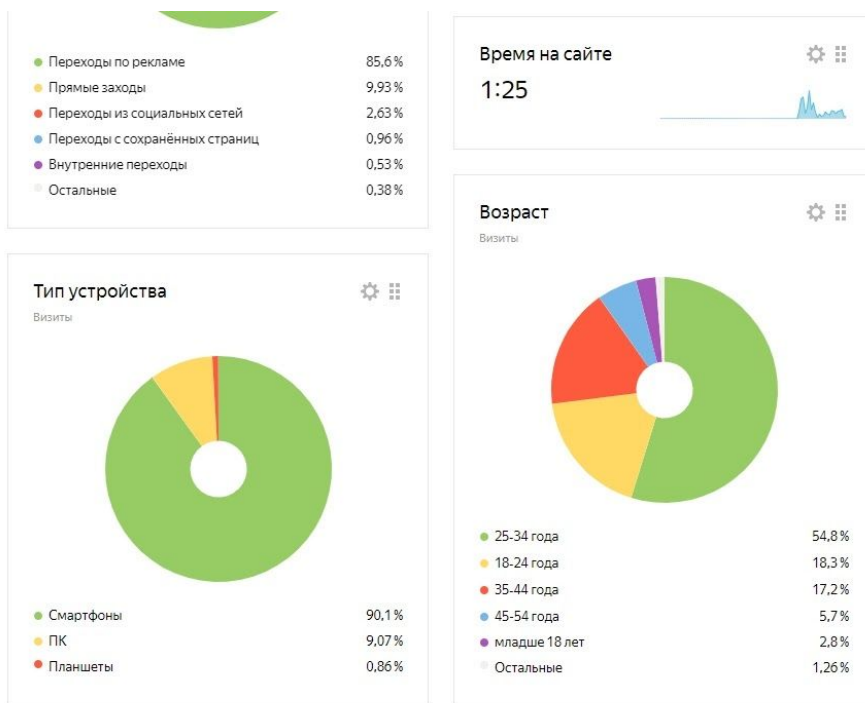
Название объявления	Статус	Бюджет	Последняя существенная правка	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат
ad2	на ии	500,00 р. Ежедневно	27 дек 2019 г., 10:19 21 д. назад	277 Потенциал...	62 384	99 610	25,92 р. За лид
ad1	на ии	500,00 р. Ежедневно	26 дек 2019 г., 01:16 22 д. назад	263 Потенциал...	27 152	37 136	31,13 р. За лид
ad3	на ии	500,00 р. Ежедневно	25 дек 2019 г., 16:33 23 д. назад	44 Потенциал...	6 636	7 397	51,18 р. За лид
ad1	на ии	500,00 р. Ежедневно	25 дек 2019 г., 16:33 23 д. назад	12 Потенциал...	2 122	2 208	46,03 р. За лид
ad2	на ии	500,00 р. Ежедневно	25 дек 2019 г., 16:33 23 д. назад	5 Потенциал...	1 840	1 925	60,97 р. За лид
ad1	на ии	500,00 р. Ежедневно	27 дек 2019 г., 10:19 21 д. назад	4 Потенциал...	2 145	2 402	83,35 р. За лид

Рекламные кампании принесли следующие результаты:

Средств порачено	Количество показов	Количество конверсий на сайте	Охват	Цена за результат
20 432,88руб.	155004	612	91504	33,39руб.

Название кампании	Бюджет	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
Конверсии/Обучение	Использует...	612 Потенциал...	91 504	155 004	33,39 р. За лид	20 432,88 р.





Результатом рекламной кампании является получение 612 конверсий с сайта <https://proslides.school/> со стоимостью 33,39руб (за 1 конверсию).