

Как удивить владельца бизнеса Натяжных Потолков и привести клиентов:

Считаете, что получение заявок на услугу по установке Натяжных Потолков сложная или почти невыполнимая задача? Такой вопрос встает перед многими владельцами бизнесов, неужели это действительно проблема? Читайте дальше и все узнаете!

Что было:

Заказчик – оказывает услуги по установке Натяжных Потолков. С целью расширения канала по привлечению новых клиентов, было принято решение настроить рекламную компанию во ВКонтакте.

Приток заявок остановился на каком-то низком уровне, и заказчик решил попробовать другие каналы. Первично рекламу пытался настроить своими силами, сделал акцию и скидку, в результате слил 1 000 р. И результат был около нулевой:

Ура! Акция года! Жми!  25.00 Р Не задан Не задан 1 000 Р 196 757 40 0.020 % 25 Р

Целями работы были поставлены:

1. Прощупать интерес аудитории по конкретному гео
2. Увеличить число подписчиков группы
3. Разогрев потенциальных клиентов в группе, с целью конвертировать в заявку
4. И собственно, получение лидов

Задачи:

1. Привести группу в порядок
2. Настроить таргетированную рекламу
3. Анализировать тестовую компанию, с целью ее оптимизации и увеличения число лидов

Что сделали:

Была слабо оформленная, низко конверсионная группа.

Провели аудит группы и привели ее в порядок:

1. Было изменено название группы, что бы было понятно посетителям, зачем они сюда пришли. Плюс была сделана привязка к гео.
2. В краткое описание была добавлена полезная информация и офферы с эмодзи.
3. Сделано четкое, лаконичное, простое и понятное описание услуг, которые оказываются в этой группе. Красиво оформлены, все интуитивно. Продающий текст с призывами к действию.
4. Была добавлена контактная информация:
 - телефон
 - сайт
 - часы работы
 - гео
5. Установили Чат-Бота. Он вступает в общение с клиентами, делает выгодные предложения и отвечает на вопросы, что увеличивает конверсию подписчика в лида.

6. Поставили виджет, который увеличивает привлекательность сообщества, добавляет удобство и престижность, что влияет на конверсию.
7. Разработали единый стиль группы и соответственно его оформили, что так же положительно сказывается на конверсии.

Выводы: группа стала красивой, конверсионной, стала привлекать внимание. Начала быть информационной, отвечать на вопросы потенциальных клиентов, разогреть их и делать клиентами.

Составлен контент план:

1. Составлен контент-план на месяц
2. Использовались разнообразные просты:
 - развлекательный контент
 - полезный контент
 - новостной контент
 - пользовательский контент
 - репутационный контент
 - интерактивный контент
 - коммерческий контент

Вывод: контент план показывает экспертность владельца бизнеса, удерживает внимание подписчиков, увлекает их, заставляет возвращаться в группу, получать полезную информацию, ответы на свои вопросы и в конечном итоге заказывать услуги.

Настройка таргетированной рекламы во ВКонтакте:

1. Было произведено а/б тестирование картинок:

139p	■	100.04 ₺	Не задан	100 ₺	9.80 ₺	116	2	1.724 %	4.90 ₺
рам33желт	■	100.04 ₺	Не задан	100 ₺	17.40 ₺	186	3	1.613 %	5.80 ₺
бесплатно	■	100.04 ₺	Не задан	100 ₺	11.90 ₺	131	2	1.527 %	5.95 ₺

2. а/б тест офферов:

оф3	■	100.92 ₺	Не задан	100 ₺	68.72 ₺	726	10	1.377 %	6.87 ₺
оф1	■	100.92 ₺	Не задан	100 ₺	70.03 ₺	750	9	1.200 %	7.78 ₺
оф5	■	100.92 ₺	Не задан	100 ₺	70.24 ₺	698	8	1.146 %	8.78 ₺

3. так же тестировались площадки и целевые аудитории.
4. Хорошо показало себя следующее объявление:



Натяжные потолки
Рекламная запись 0+

Продвигается



Внимание

Натяжные потолки на зависть соседям, по цене от 139 руб/м2. 👍 Чистый монтаж без пыли, светильники в подарок.
Подробнее 📌 Получи бесплатную консультацию



Заполните заявку и получите скидку 10% !

Приложение

Заполнить

5. Так же были использованы следующие объявления:



Натяжные потолки Нижний Новгород
Рекламная запись 0+



Хочется красивый, качественный, недорогой натяжной потолок без швов и с гарантией? 😊

Для Вас это 3 простых шага: 👍

1. Бесплатный замер и скидка 10% ->

vk.com/app5619682_-123761812

2. Посмотреть работы -> <https://vk.com/albums-123761812>

3. Получить подарок

Показать полностью...



Редактировать

Копировать вместе с записью

Копировать только настройки

Оценка рекламной записи

за вчера

средний

8.9 / 10 🏆

Позитивная реакция

Высокая

Негативная реакция

Низкая

За 2 недели тестовой рекламной компании было израсходовано 2 274 р. Бюджета, средняя цена за клик составила 8,5 р. И пришло 6 заявок.