Быстрые клиенты - FastCl... 25 мая в 15:27

Кейс продвижение туров в Южную Корею

1. Контекст

Обсудить 72 просмотров

Александр Козырь обратился к нам 5 ноября 2022 года.

Ниша — Туры в Южную Корею.

Средний чек — 1200 $.

Туры 2 раза в месяц группами по 10- 20- человек

Продаж 0

2. Проблема

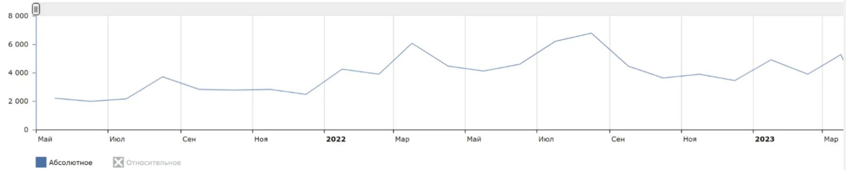
Изначально клиент запустил это направление с нуля, лидов и продаж не было.

Пробовали: посты в инстаграме, посты Вконтакте и рекламу блогеров и это все не работало.

В бюджете было заложено 100 долларов на 1 клиента. Клиент не понимал, как лучше продвигаться. Опыта получения клиентов не было.

3. Анализ рынка и конкурентов

При анализе конкурентов было выявлено то, что спрос на эту тему очень высокий, на туры в южную Корею, но конкурентов на эту тему там буквально 3- 4



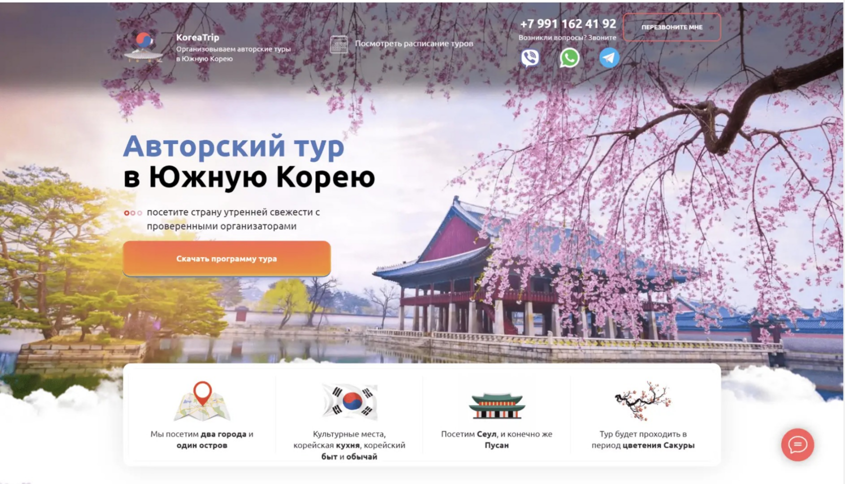
Александра очень подбодрило, что конкурентов на Южную Корею немного. По запросу на туры в южную корею в месяц было 5000-7000 в месяц.

Еще при анализе конкурентов в основном картина была такая: был лендинг непрогревающий и все конкуренты работали через агрегаторы Островок Ван Ту Трим, через навигаторы. То есть у них с рекламы не было клиентов.

4. Решение

Мы предложили сделать квиз лендинг плюс «Яндекс. Директ». Потому

что там можно получить быстрые заявки хорошего качества. Самое главное — Александру важно было качество, потому что у него жена не могла обрабатывать много заявок, и нужны были такие горячие, которые приходят и говорят “мы хотим уже купить”
Мы сделали квиз-лендинг



KoreaTrip
Организовываем авторские туры в Южную Корею

Посмотреть расписание туров

+7 991 162 41 92
Возникли вопросы? Звоните

ПЕРЕЗВОНИТЕ МНЕ

Авторский тур в Южную Корею

посетите страну утренней свежести с проверенными организаторами

Скачать программу тура

Мы посетим **два города** и **один остров**

Культурные места, корейская **кухня**, корейский **быт** и **обычай**

Посетим **Сеул**, и конечно же **Пусан**

Тур будет проходить в период **цветения Сакуры**

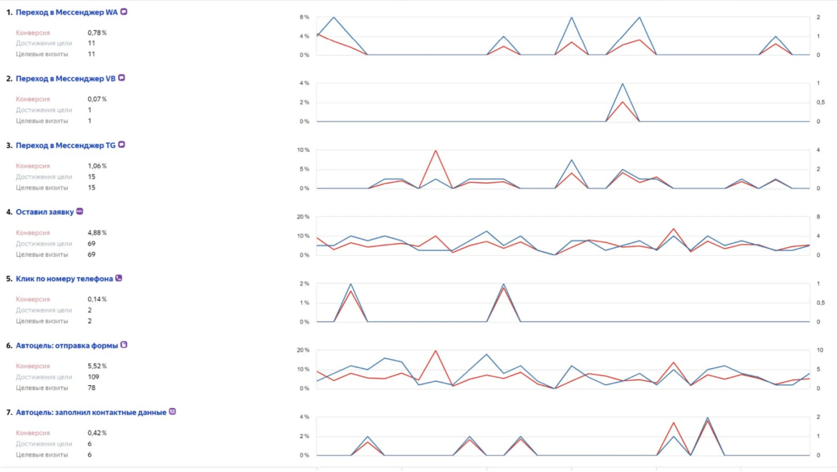
При создании лендинга мы вставили ключевые триггеры. Основной акцент мы сделали на “скачать программу” , потому что это является самым простым для получения контактов потенциального клиента.

Еще триггер сделали на “стоимость тура”, потому что был у него был очень дешевый тур по сравнению с аналогами. Всего 1100 долларов. Чтобы получить супер горячие заявки мы на квизе указали стоимость данной путевки, чтобы люди уже прочитали и оставляя заявку, знали стоимость.

Стали собирать ключевые слова. Поездки в Южную Корею/ отпуск в Южную Корею. Вот на эти запросы мы сделали акцент, потому что они были самые горячие.

Вся эта подготовка у нас заняло 5 рабочих дней. По договору мы должны были сделать 3-5 блоков, а мы сделали 8 креативных блоков. Потому что в процессе работы поняли, что это будет эффективнее для клиента. Получился почти полноценный лендинг и денег дополнительно не взяли. Это наша инициатива, чтобы повысить конверсию в продажу.

Мы запустили рекламу в Яндекс.Директе. Настроили цели в метрике. У нас была подробная аналитика: как люди ведут себя на сайте и при возможности мы могли вносить корректировки, для увеличения конверсии сайта.



1. **Переход в Мессенджер WA**

Конверсия 0,78 %
Достижения цели 11
Целевые визиты 11

2. **Переход в Мессенджер VB**

Конверсия 0,07 %
Достижения цели 1
Целевые визиты 1

3. **Переход в Мессенджер TG**

Конверсия 1,06 %
Достижения цели 15
Целевые визиты 15

4. **Оставил заявку**

Конверсия 4,88 %
Достижения цели 69
Целевые визиты 69

5. **Клик по номеру телефона**

Конверсия 0,14 %
Достижения цели 2
Целевые визиты 2

6. **Автоцель: отправка формы**

Конверсия 5,52 %
Достижения цели 109
Целевые визиты 78

7. **Автоцель: заполнил контактные данные**

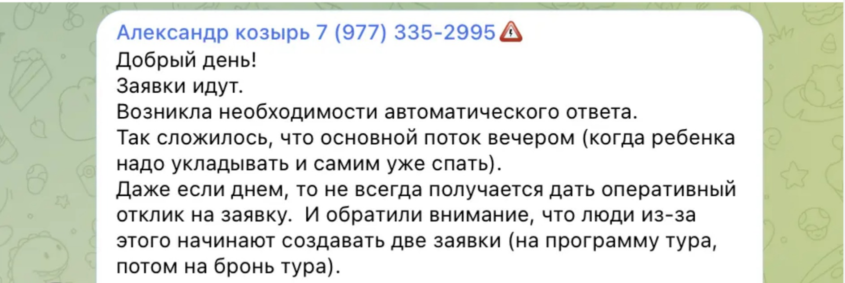
Конверсия 0,42 %
Достижения цели 6
Целевые визиты 6

5. Результаты

Когда мы запустили Директ, в первый день пришло 2 заявки. Две заявки высокого качества, потому что они были заинтересованы и они знали цену. Через неделю, когда рекламная кампанию “разгоналась”, начался просто огонь.

Александр начал писать нам

> днем, то не всегда получается дать оперативный отклик на заявку

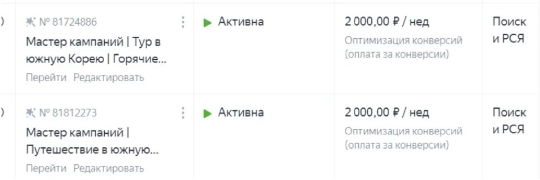


Александр козырь 7 (977) 335-2995
Добрый день!
Заявки идут.
Возникла необходимости автоматического ответа.
Так сложилось, что основной поток вечером (когда ребенка надо укладывать и самим уже спать).
Даже если днем, то не всегда получается дать оперативный отклик на заявку. И обратили внимание, что люди из-за этого начинают создавать две заявки (на программу тура, потом на бронь тура).

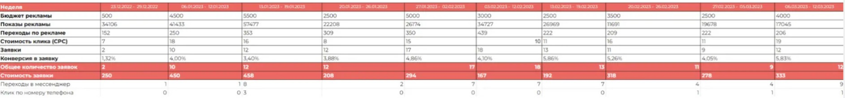
Что можете посоветовать? 13:06

Мы предложили идею. Сделать одну из страниц, где будет после оставления заявки, будет написано “Мы свяжемся с вами в течение дня” чтобы клиент понимал то, что его заявка получена и будет точно обработана.

Пришло 10 заявок пришло за неделю. Они просто охерели от количества. Мы начали оптимизировать рекламу. Во вторую неделю, третью неделю мы получили еще больше заявок. На 4 неделю стоимость заявки упала в 2 раза, то есть чтобы запись стала стоить 200 - 250 рублей.



№ 81724886 Мастер кампаний | Тур в южную Корею | Горячие... Перейти Редактировать	Активна	2 000,00 ₽ / нед Оптимизация конверсий (оплата за конверсии)	Поиск и РСЯ
№ 81812273 Мастер кампаний | Путешествие в южную... Перейти Редактировать	Активна	2 000,00 ₽ / нед Оптимизация конверсий (оплата за конверсии)	Поиск и РСЯ



Неделя	23.12.2022 - 29.12.2022	06.01.2023 - 12.01.2023	13.01.2023 - 19.01.2023	20.01.2023 - 26.01.2023	27.01.2023 - 02.02.2023	03.02.2023 - 12.02.2023	13.02.2023 - 19.02.2023	20.02.2023 - 26.02.2023	27.02.2023 - 05.03.2023	06.03.2023 - 12.03.2023
Бюджет рекламы	500	4500	5500	2500	5000	3000	2500	3500	2500	4000
Показы рекламы	34106	41433	57477	22208	26174	34727	26969	11691	19678	17045
Переходы по рекламе	152	250	353	309	350	439	222	209	222	206
Стоимость клика (CPC)	7	18	16	8	15	10	11	16	11	19
Заявки	2	10	12	12	17	18	13	11	9	12
Конверсия в заявку	1,32%	4,00%	3,40%	3,88%	4,86%	4,10%	5,86%	5,26%	4,05%	5,83%
Общее количество заявок	**2**	**10**	**12**	**12**	**17**	**18**	**13**	**11**	**9**	**12**
Стоимость заявки	**250**	**450**	**458**	**208**	**294**	**167**	**192**	**318**	**278**	**333**
Переходы в мессенджер	1	1	8	2	7	7	7	4	4	9
Клик по номеру телефона	0	0	3	0	0	0	0	1	1	1

Стоимость заяви упала до 170 рублей на тур в Южную Корею.Мы получили данные то, что клиент продал 4 билета и еще 2 на стадии оформления.

Клиент положил на рекламу 15 000 рублей и получил 450 000 рублей выручки. С клиентом работаем по сей день, клиент доволен

Предлагаем Вам встретиться лично/провести скайп презентацию, на которой:

- Покажем, какие заявки поступают нашим клиентам
- Под вас персонально рассчитаем план окупаемости рекламных вложений
- Покажем изнутри, как работает система привлечения у наших клиентов

Как минимум, вы узнаете много полезного про интернет-рекламу в вашем бизнесе. Как максимум - купите систему привлечения клиентов и заработаете за следующий год на 10 000 000 рублей выручки больше :)

Свяжитесь со мной сейчас любым удобным способом:

Телефон для связи и WhatsApp: 8-995-098-55-10

Телеграмм: @dima_iglin

Адрес офиса: Самара, Ивана Булкина 84

Сайт: fastclient24.ru

Инстаграм визитка: https://www.instagram.com/dima_iglin24

Вконтакте: https://vk.com/iglin_dmitry