

Бьюти салон

Кейс по продвижению

Цели рекламной кампании

— — —

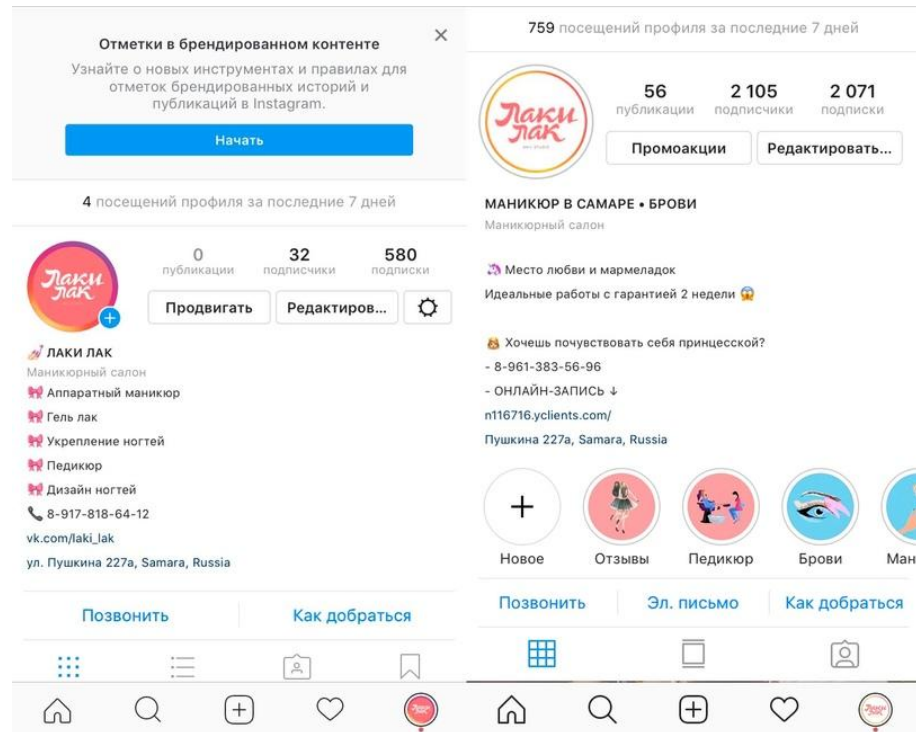
1. Упаковать аккаунт под ЦА
2. Разработать контент-план
3. Найти уязвимости потенциального клиента
4. Переманить клиентов у конкурентов
5. Настроить трафик на салон

До и после

Аккаунт только созданный заказчиком, но всё же не оформлен должным образом. Поэтому сменили шапку профиля, сменили цветовую гамму аватара, чтобы было читабельно.

В "Месте любви и мармеладок" - именно так ощущаешь себя, заходя в розовую студию красоты, об этом мы решили написать в шапке.

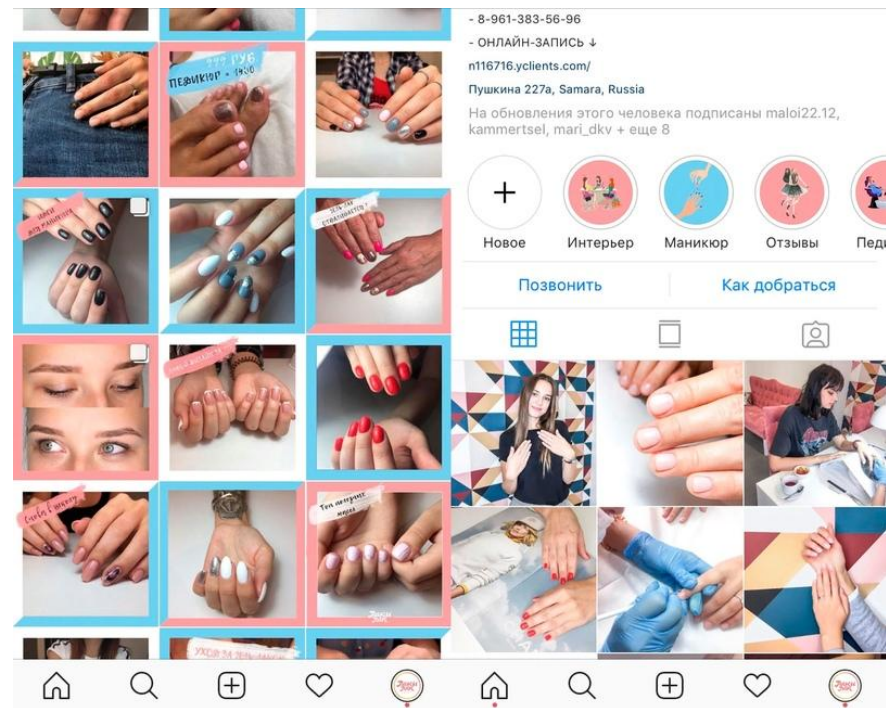
"Гарантия на покрытие 2 недели" - оффер, который закрывает боязнь девушек приходить в новое место. Насколько я знаю, на тот момент в городе была гарантия максимум - неделя.



Контент

Сперва мы подумали,, что круто было бы придумать свою "фишечку". Это оказались эти рамочки. По итогу они смотрелись слишком по-детски, не раскрывая суть этого места. Было принято решение не делать никаких логотипов и пр. на фото, а тщательно ретушировать каждый пост. Именно это произвело фурор. Фотки сразу начали набирать лайки и выходить в топ.

Мы старались сделать аккаунт максимально открытым, чтобы было видно, что он живой.



Слева - первый вариант подачи контента, справа - итоговый

Нет кнопки “рубить бабло”.

За время работы мы перепробовали огромное количество форматов рекламы. В бьюти нет волшебной кнопки "бабло", где запустив, объявление можно стабильно получать результат.

Скорее всего это происходит из-за того, что у каждой девушки есть свой мастер, который, может быть, не нравится ей на все 100%, но уйти от него еще страшнее.

Одно из самых результативных объявлений

Один из офферов для рекламы - сертификат (иначе говоря, скидка) 300 руб. на первое посещение. Средний чек в 3000 рублей нам позволяет сделать такую скидку.

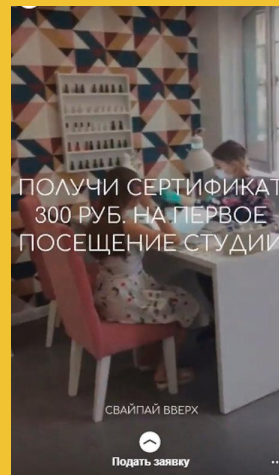
Результаты	Охват	Частота	Цена за результат	Бюджет	Потраченная сумма
59 Лиды (Форма)	23 848	2,26	100,77 р. За лид (Форма)	600,00 р. Ежедневно	5 945,25 р.
59 Лиды (Форма)	23 848 Пользователи	2,26 За пользо...	100,77 р. За лид (Форма)		5 945,25 р. Всего потрачено

Он принёс нам 59 лидов, их мы конвертировали в 25 успешных сделок.

По итогу только с этого оффера наш клиент получил 1000\$ уже с вычетом затрат.

Что еще было эффективно в нашей рекламной кампании?

- пост в ленте с призывом подписаться, чтобы получить скидку
- пост в ленте с рассказом о супер-пупер студии в вашем городе и каруселью самых лучших работ студии.



Подвод итогов

1. Потрачено 250\$ рекламного бюджета
2. Лидов - 206 (1 лид вышел нам в среднем в 1.2\$)
3. Клиентов - 74 (1 клиент нам стоил 3\$)
4. Выручка нашего клиента - 3430\$
5. Окупаемость (ROI) - 1271 %



Желаете увеличить свои продажи и количество заинтересованной аудитории на вашем аккаунте? Обращайтесь к нам и мы принесем вам хороший результат.

Связаться можно:

- ▶ [instagram.com/alex.brizzi](https://www.instagram.com/alex.brizzi)
- ▶ vk.com/alex.brizzi
- ▶ t.me/alexbrizzi
- ▶ По телефону: +380990662977
- ▶ Наш сайт:
<http://wildup.tilda.ws/>

