Кейс’s

Ксения Чеботарь

Лайфкоуч из Европы.

Девушка из Украины, Анастасия, хотела начать удалённо работать по своей профессии - психолог. Война вынудила её оставить родную страну и старую работу. Но клиентов найти было сложно - нет подходящей аудитории.

Запрос: найти украиноязычных женщин, увеличить аудиторию, найдя потенциальных клиентов на консультацию по психологию.

Что уже было: 2300+ подписчиков в инстаграме(аудитория рф), телеграмм канал с психологическими практиками для женщин(1200+ подписчиков)

ДО:

Ранее Анастасия уже работала с таргетологом, чтобы уйти с ненавистной работы. Но результаты его рекламы были дорогими, а сам он русский, потому с началом войны она приняла решение - ни копейки больше им не платить.

Скриншот с работой прошлого таргетолога:



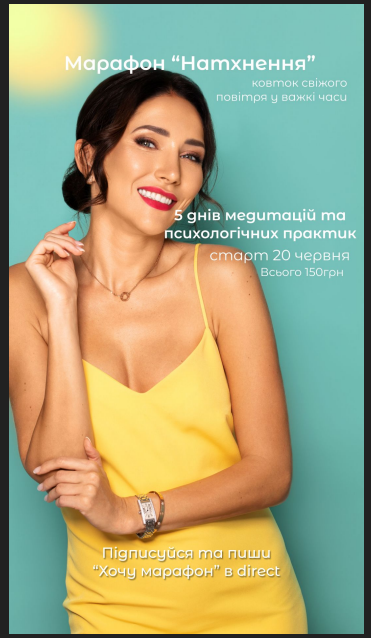
Процесс:

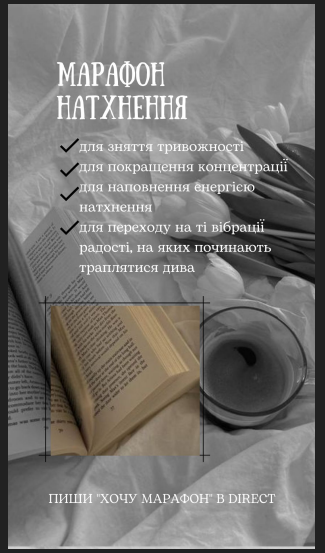
Как мы решили работать с аудиторией?

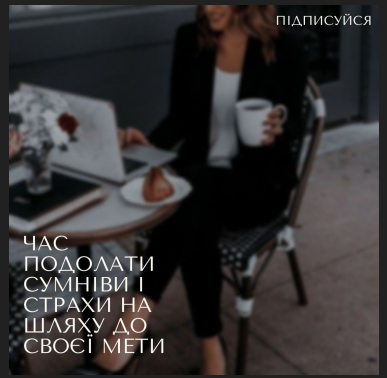
* Анастасия предложила провести марафон для борьбы с тревожностью, зная, от чего бегут люди. Стоимость символическая - 150 грн. Длительность марафона: 5 дней.

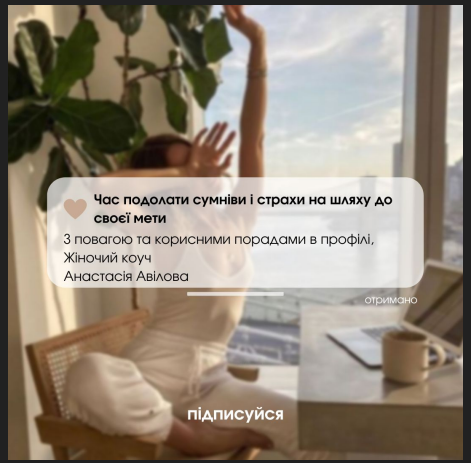
* Я предложила несколько вариантов стратегий, чтобы привлечь желающих как можно эффективнее, не предлагая что-то купить “в лоб”.

Дальше первые тесты. Некоторые креативы(с разных этапов работы):









Процесс:

Мы выявили какой сегмент аудитории лучше реагирует, на что лучше реагируют и где именно(сеть и плейсмент).

Помните 0,72евро от прошлого таргетолога?
Так вот →



После:

Что мы получили за 2 недели работы с ограниченным бюджетом?

* 200+ подписок на инстаграм профиль

*после прогрева через сторис почти 80 оплаченных участников марафона

*заявки на платные консультации(от 50$)

*после отключения рекламы, прогрев продолжался и суммарное количество участников стало 116 человек

Подсчитаем минимально(без консультаций) сколько заплатили участники марафона:

116(человек) * 150 грн = 17400 грн

Потрачено на рекламу, включая тесты 94,96 евро.

17400 / 31(примерный курс на тот период) = 561 Евро.