

Сессия №2

(Facebook)

ВОРКШОП

План

1. Подготовка (сайт)
2. Поиск креативов
3. Поиск текстов
4. Настройка по стратегии «Конверсии»
5. Настройка по стратегии «Трафик»
6. Разбор стратегии «Лид-Форма»
7. Кейс на Smart Watch + подсчет
8. Вопрос - ответ

Подготовка сайта

1. Установка пикселя
2. Установка кода действия
3. Настройка индивидуально настроенной конверсии

Поиск креативов/текстов

1. Publer (потом допиливаем в Power Point)
2. Гугл поиск (также допиливаем в Power Point)
3. Заказываем у фрилансеров (нормальная стоимость 50 р. за креатив)

Кейс Smart Watch GT-08

ИТОГИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ:

Цель РК: продажи

Источник трафика: Facebook

Полученные результаты:

Лидов: 5292

Цена лида: 2\$. в начале РК, 3\$ средняя

Подтвержденных заказов: 4233

Выкуплено заказов: 3386.

Чистая прибыль с учетом возвратов: 1 485 000 без учета апсейлов

Срок рекламной кампании: 2 месяца.

Вопрос-ответ

