

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ ДЛЯ DOCKLANDS DEVELOPMENT

ЗАДАЧА

Привлечения лидов в отдел продаж.

РЕШЕНИЕ

Ведение таргетированной рекламы в Facebook и Instagram в формате лидогенерации с использованием анимационной графики в качестве рекламных тизеров.

РЕЗУЛЬТАТ

Среднее количество заявок в месяц

120

Средняя стоимость заявки
(по медийному бюджету)

1466 руб.

Продажи апартаментов по заявкам
(среднее/месяц)

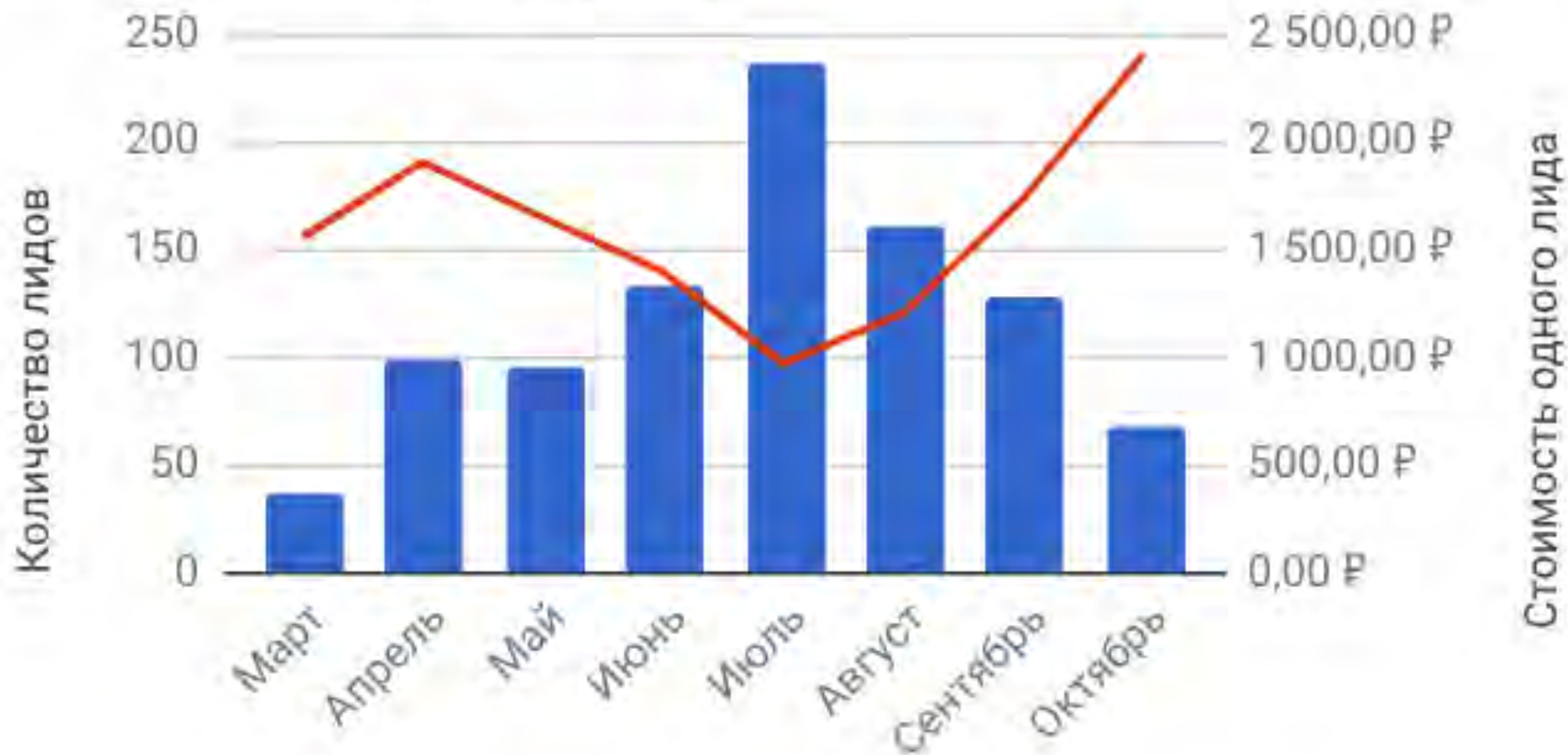
2

Средняя стоимость заявки
(с учетом расходов на маркетинг)

2120 руб.



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ЛИДОВ И ИХ СТОИМОСТИ (без учета расходов на маркетинг)

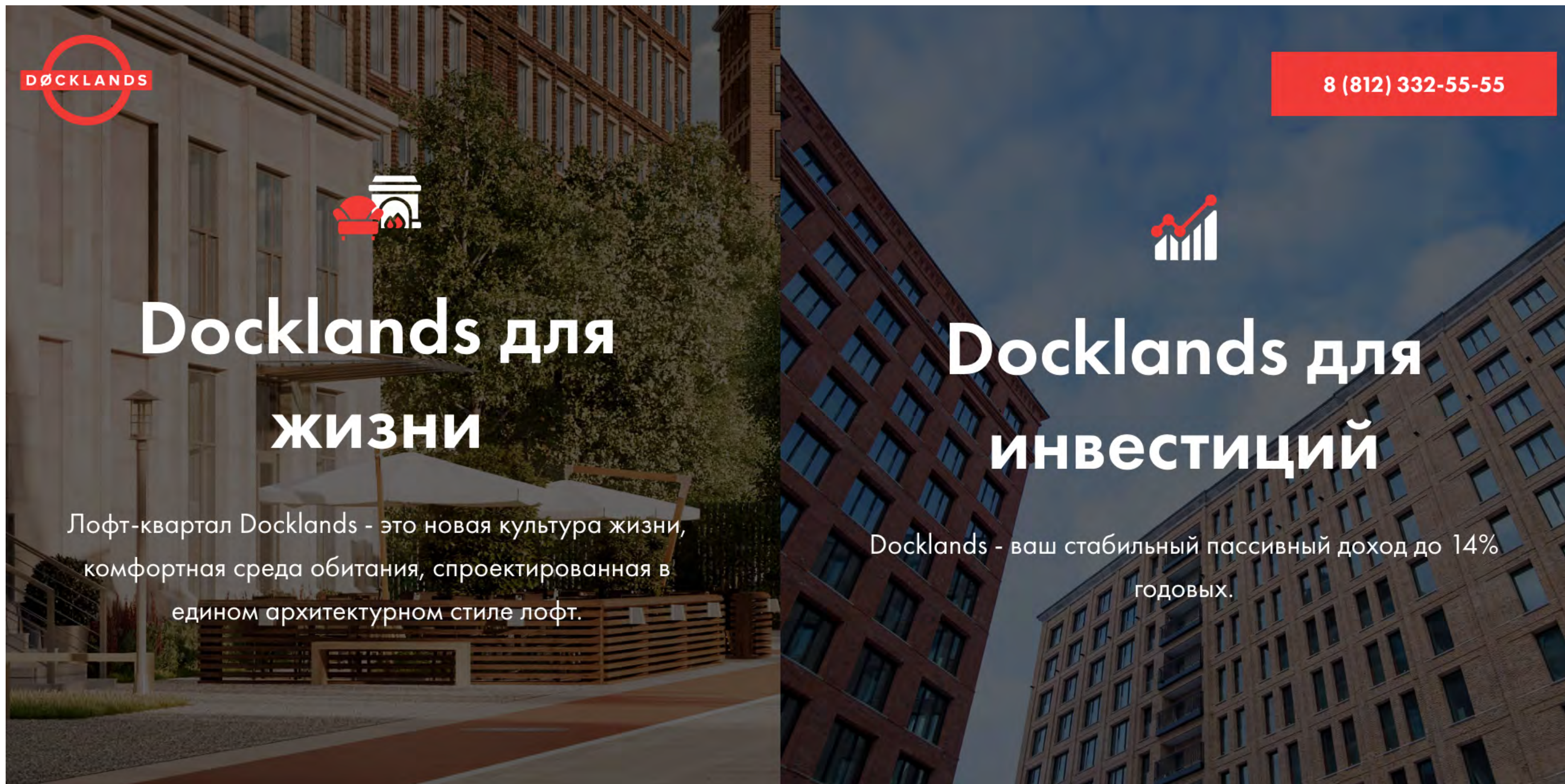


ЧТО ВЛИЯЕТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

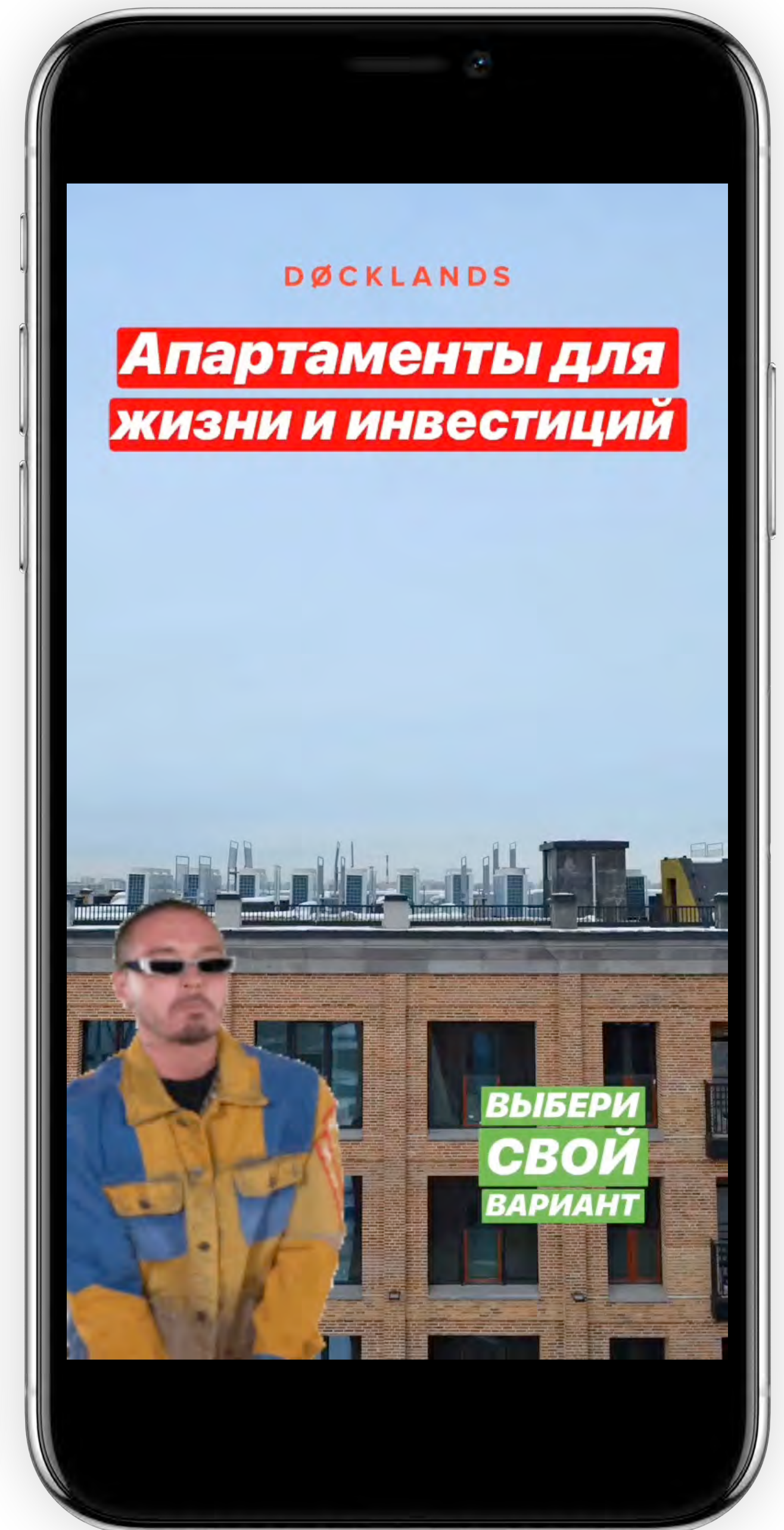
1. Офферы
2. Целевые аудитории и скорость их выгорания
3. Монтаж видеоряда и структура текста в тизере
4. Дизайн
5. Способ структурирования кабинета и управления ставками



ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ ТЕПЛОЙ АУДИТОРИИ РАЗРАБОТАН ЛЕНДИНГ



СЕГМЕНТИРУЮЩИЙ ФАКТОР ВИЗУАЛА



SETTERS

АНАСТАСИЯ БРОВКИНА

Руководитель отдела рекламы агентства SETTERS

a.brovkina@setters.me

+79217937261