

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

facebook



Facebook



Wall



Facebook

After their friends...  
took the case...  
through Facebook...  
Detectives" on Twitter...