



СУРОВЫЙ ПИТЕРСКИЙ SMM ЭПИЗОД V

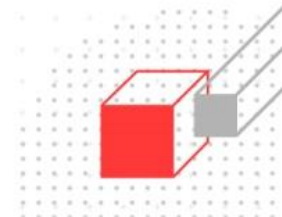
19-21 ОКТЯБРЯ. ПЕТЕРБУРГ

ПОШАГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ДЕТСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В СОЦ. СЕТЯХ:

КАК ПОЛУЧАТЬ ОТ 300 000 РУБ. ВО ВТОРОЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ НА ПРИМЕРЕ ТРЁХ КЕЙСОВ

Юлия Гусакова и Юлия

Агентство интернет-продвижения
Алмазова
«Puzzle»



Немного цифр

Сеть детских театральных студий

Время проведения рекламной кампании: с 28 января по 21 марта (общий период, первый месяц был тестовым)

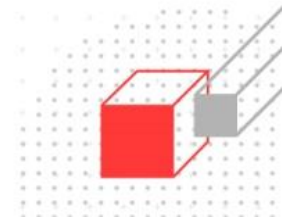
Потраченный бюджет: 51 081,60 руб.

Количество переходов 3219

Вступивших в группу: 638

Количество заявок на платное пробное: 273

Средняя стоимость заявки: 178 руб.



Немного цифр Сеть детских театральных студий

Доходимость до пробного занятия – около 80% (примерно 218 человек)

Конверсия в покупку абонемента – примерно 70% (152 человека)

Стоимость абонемента 2200 руб.

Средний цикл клиента 2 месяца (потому что конец учебного года, обычно 5 месяцев)

$152 \text{ чел} * 2200 \text{ руб} * 2 \text{ месяца} = 668\,800 \text{ руб}$



Хотите прийти на пробное занятие в театральную студию?

[1215 ответов] [Статистика вопросов]

Состояние:

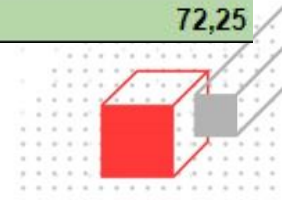


Немного цифр

Сеть детских театральных студий

Стоимость заявки в разные периоды

Отчетный период:	21 февраля - 21 марта	Отчетный период:	23 июля по 25 августа
Потраченный бюджет, руб.	39 307,20	Потраченный бюджет, руб.	32 947,39
CTR	1,774%	CTR	1,212
Количество переходов	2314	Количество переходов	1860
Стоимость перехода	16,99	Стоимость перехода	17,71
Количество показов	130 427	Количество показов	153 493
Количество вступивших	422	Количество вступивших	507
Стоимость вступления	93	Стоимость вступления	64,98
Количество заявок	176	Количество заявок	417
Стоимость заявки, руб	223,34	Стоимость заявки, руб	72,25



Немного цифр

Обычный ДЦ в спальном районе

Время проведения рекламной кампании: с сентября 2018 по май 2019 года

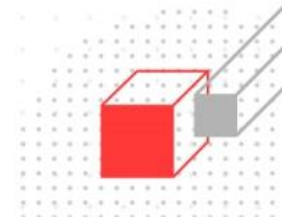
Потраченный бюджет: 50 102.45 руб.

Количество переходов 3219

Подписавшихся: 353

Количество заявок на платное пробное занятие: 311

Средняя стоимость заявки: 161 руб.



Немного цифр

Обычный ДЦ в спальном районе

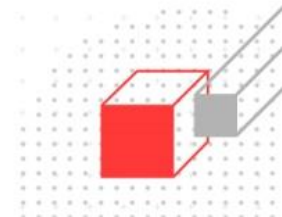
Доходимость до пробного – около 90% (примерно 279 человек)

Конверсия в покупку абонеента – примерно 70% (195 человек)

Стоимость абонеента 3200 руб. (средняя стоимость одного направления, часто ходят на несколько разных занятий)

Средний цикл клиента - 5 месяцев

$195 \text{ чел} * 3200 \text{ руб} * 5 \text{ месяца} = 3\,120\,000 \text{ руб.}$



Немного цифр

Обычный ДЦ в спальном районе. Динамика

Период	Потрачено	CTR%	Кол-во кликов	Стоимость клика	Вступивших	Стоимость вступившего	Заявки в анкеты	Звонки	Всего заявок	Цена заявки
сентябрь 2018	10537,02	1,22	465	22,66	105	100,35	30	39	69	152,71
октябрь 2018	11946,98	1,653	552	21,64	136	87,85	35	38	73	163,66
ноябрь 2018	8428,06	1,285	552	15,27	98	86,00	15	23	38	221,79
декабрь 2018	7442,49	2,884	479	15,54	66	112,77	14	14	28	265,80
январь 2019	3115	1,848	179	17,40	43	72,44	18	12	30	103,83
февраль 2019	3716	2,147	219	16,97	52	71,46	18	7	25	148,64
март 2019	3083,67	1,873	170	18,14	25	123,35	21	5	26	118,60
апрель 2019	4115,05	1,582	187	22,01	36	114,31	11	7	18	228,61
май 2019	1845,03	1,834	112	16,47	23	80,22	4		4	461,26
август 2019	8151	1,834	268	30,41	46	177,20	21	15	36	226,42



Немного цифр

Детский центр с детским садом и полупансионом

Время проведения рекламной кампании:

мини-тесты: март-апрель 2019, основной набор: август-сентябрь 2019

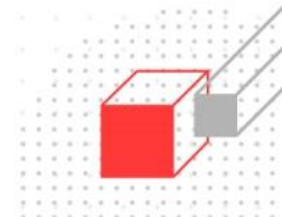
Потраченный бюджет: 19 194 руб.

Количество переходов 1452

Подписавшихся: 237

Количество заявок на платное пробное занятие: 129

Средняя стоимость заявки: 149 руб.



Немного цифр

Детский центр с детским садом и полупансионом

Заключили договор – 33 человека. Из них:

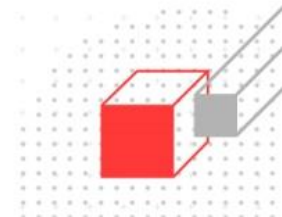
2 человека на сад: $2 * 14000 \text{ руб.} * 5 \text{ мес. (средний цикл)} = 140000$

31 человек на занятия

Стоимость абонемента 1800 руб. (средняя стоимость одного направления, часто ходят на несколько разных занятий)

$31 \text{ чел.} * 1800 \text{ руб.} * 5 \text{ мес.} = 279\ 000 + 140\ 000 = 419\ 000$

19 человек в работе и готовы заключить договор ($19 \text{ чел.} * 1800 \text{ руб.} * 5 \text{ мес.} = 171\ 000$)



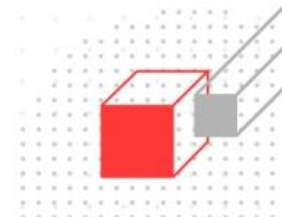
Немного цифр

Детский центр с детским садом и полупансионом

Отчетный период	25 марта по 5 апреля	12 августа по 13 сентября
Потрачено, рублей	5000,00	14 194,31
CTR	1,44	1,519
Получено кликов	418	1034
Стоимость клика, рублей	11,96	13,73
Вступили в группу	45	192
Стоимость вступившего, рублей	111,11	73,93
Количество заполненных заявок	28	101
Стоимость заявки, в руб	178,00	140,54

О чем расскажем:

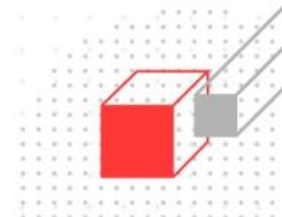
- 1. Что нужно учесть перед стартом работы
- 2. Как подготовить посадочную площадку для приема трафика
- 3. Что должно быть в контент-плане
- 4. Как настроить рекламу эффективно
- 5. Как работать с учетом сезонности
- 6. Получить заявки мало, нужно еще превратить их в продажи. Расскажем как
- 7. Примеры продвижения сети театральных студий в СПб, рядового детского центра в спальном районе и детского сада



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория:

Мамы от 25 лет, которые осознанно подходят к воспитанию детей
Имеют стабильный доход и/или возможность оплачивать частные кружки, сады, лагеря и т.д.
Им НЕ все равно, куда пристроить свое чадо



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Всестороннее развитие ребенка

По преподавателям:

Мария (тхэквондо) - отличный тренер. Мальчишки ее слушаются, занимаются хорошо. Моему сыну нравится, он бежит впереди меня на тренировку)

Катерина (английский) - супер. Хороший подход, сын очень заинтересовался английским. Старается и дома по английски говорить, спрашивает как переводятся слова.

Елена Анатольевна (театр) - просто бриллиант, а не преподаватель. Я очень рада, что мы к ней попали.

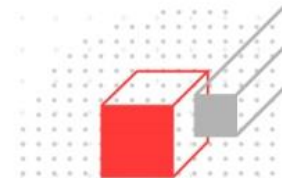
Содержание занятий нравится, то, что выступают на сцене, само отношение к детям отличное.

Валерия (логопед) - просто скажу, что какого-то другого специалиста мы даже не рассматривали, а нашли таки свободное время у Валерии) Потому что тут я точно знаю, что впустую деньги не пропадут. Очень ответственно подходит к занятиям, индивидуальная программа для ребенка, под его проблемы.

Татьяна (шахматы) - тоже суперский преподаватель. Видно, с каким теплом относится к деткам, как ей нравится ее работа. Ребенок быстро разобрался в правилах, теперь с папой играет.

Дочка занимаемся уже третий год. С 2.5 лет мы посещаем танцевальную студию, с 4.5 лет добавили еще ИЗО+песок, а теперь пошли и на эстрадный вокал.

Занятия очень нравятся, по танцам проводят замечательные открытые уроки. С первого года удивляюсь, чему можно научить таких малышей!



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно Педагоги

Очень хочется выразить слова благодарности логопеду [REDACTED]. Мы только начали заниматься, о результатах судить рано, но меня просто поразил подход к ребенку, который ищет и подбирает Валерия Валерьевна. У меня ребенок шел очень негативно настроенный на занятия из-за предыдущего опыта, я очень переживала. Валерия Валерьевна на каждом занятии находит как увлечь, заинтересовать. Очень подробно инструктирует родителей, как заниматься дома, подбирает интересные домашние задания. Я верю, что при таких занятиях и успехи не за горами.

Ответить

♥ 1

Мой сын [REDACTED] очень любит рисовать с момента как только научился держать карандаш в руке. И сейчас его день начинается с карандашами и заканчивая тоже карандашами. За свои недолгие 9 лет у него было несколько преподавателей по рисованию. С кем-то он находил общий язык, с кем-то нет. Сейчас я и мой сын очень рады, что на нашем жизненном пути мы познакомились с [REDACTED]. Слава говорит: "у неё много интересных идей и приемов рисования, а ещё она добрая. Я вижу [REDACTED] как человека который любит то чем занимается, как большого профессионала своего дела. Я наблюдала как она работает с детьми, объясняет все очень подробно, доходчиво. Больше всего нравится что она работы за детей не рисует (как на многих мастер-классах), она может показать детям где сделана ошибка, подсказать как её исправить. После каждого занятия мой сын настолько вдохновляется, что рисует ещё больше. Сегодня утром мой сын перед школой спросил: "когда мы идём на занятие к [REDACTED]", для меня это показатель того что ему нравится с ней заниматься. Знаете что самое забавное, сегодня в нашей гимназии урок ИЗО и по хорошему он бы должен быть этому рад, но он его терпеть не может, так как учитель не может заинтересовать детей. Так что если вы ещё только думаете идти на занятия к [REDACTED] или нет, не раздумайте, приходите и ваши дети не только получат море удовольствия, но и научатся красиво рисовать. А сама [REDACTED] это уютно домашнее гнёздышко куда всегда хочется возвращаться, [REDACTED] всегда всех встречает с неподдельной улыбкой. Одним словом мы здесь чувствуем себя как дома. Спасибо вам огромное. процветания вам и творческих успехов.

Вот и закончился очередной учебный год в любимом и таком уже родном [REDACTED]. Хочу сказать большое СПАСИБО любимым педагогам [REDACTED], [REDACTED], [REDACTED] за ваш труд и огромный вклад в развитие моего ребенка! Я вижу большой прогресс и в этом ваша заслуга! Вы лучшие педагоги! А директору клуба огромная благодарность за то, что подобрали такую сильную команду профессионалов! Хорошего вам летнего отдыха и до новых встреч в сентябре!



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Чтобы педагог смог увлечь и заинтересовать, ребенок ходил на занятия с удовольствием

Хочу выразить огромную благодарность педагогу по развитию речи [REDACTED]! Педагог с большой буквы!

Спасибо за увлекательные занятия! [REDACTED] каждый раз с нетерпением ждет субботы и с радостью бежит к вам на занятия!

Хорошего вам летнего отдыха и крепкого здоровья! И до встречи в сентябре!

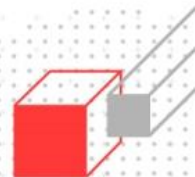
Ответить

♥ 2

Большое спасибо [REDACTED]! Занятия для малышей проходят очень легко и весело, [REDACTED] умеет заинтересовать и удержать внимание даже самых непоседливых детей, моя дочь ходит с удовольствием.

Некоторые игры теперь проводим и дома, дочь говорит «играем, как у [REDACTED]». Спасибо за интересные и увлекательные занятия! Творческих успехов, развития и реализации всего задуманного Вам!!! 🌸

Ответить



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Индивидуальный подход и особое отношение к детям

Мы, семья [REDACTED], выражаем огромную благодарность [REDACTED] (ребёнок [REDACTED]) Хотим отметить высокий профессионализм, педагогическое мастерство, чуткое отношение к детям, заботу и ответственность. Получили огромное удовольствие от открытого урока «Муха-Цокотуха». [REDACTED], спасибо вам огромное!

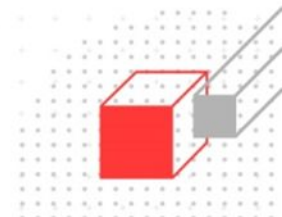
Хочется выразить огромную благодарность преподавателю по логоритмике [REDACTED] [REDACTED] – творчески работающий, хорошо знающий психологию детей дошкольного возраста, воспитатель и настоящий педагог.

К детям всегда относится с большой заботой и пониманием. В ней сочетается огромное трудолюбие, любовь к своей профессии, детям, стремление к творчеству.

[REDACTED] старается найти индивидуальный подход в воспитании и обучении для каждого ребенка.

Особенно хочется отметить ее отношение к таким гиперактивным деткам, как наш [REDACTED] »)).

Спасибо Вам огромное за терпение, понимание и любовь, которую вы дарите нашим детям!



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Результаты занятий - родителям важно понимать, за что они будут платить деньги

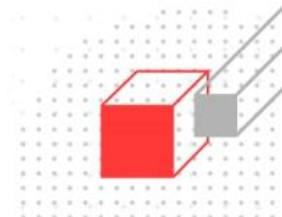
Сын ходит в группу , [REDACTED] к [REDACTED] с большим удовольствием. С самого утра каждый вторник и четверг он ждет приближения вечера, чтобы скорее пойти на занятия!) К тому же результаты уже видны: Женя все время что-то считает, изображает сам или находит предметы, похожие на буквы, рассказывает стихотворение, выученное на занятиях, имя [REDACTED] не сходит с уст))) Спасибо вам!)))

Ответить

А мы очень довольны театральной студией 😊 преподаватель [REDACTED] сумела завоевать внимание всех детей, поэтому они её всё так любят и с удовольствием ходят на занятия. Несмотря на то что занятия проходят раз в неделю наш ребенок стал заметно опережать своих сверстников в развитии, выучил много стишков и скороговорок... Можно много перечислять чем детки занимаются, скажу кратко 😊 им не приходится скучать и ни на минуту не остаются без внимания [REDACTED]! Большое Вам спасибо!!

Ответить

♥ 3



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Гибкость расписания

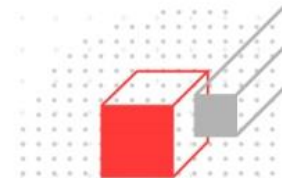
там. шедеврами с занятии мы потом хвастаемся знакомым. 😊

Хорошо, что по каждому направлению ведется отдельное обсуждение в группе.

Очень нравится, что расписание составлено так, что одно занятие состыковано со следующим. На следующий год очень хочется, чтобы изо (с Ириной Николаевной) и танцы снова были поставлены в паре. Но было бы здорово, чтобы пара начиналась не 17.00, как сейчас, а в 18.00..

Хочется со след.года попробовать ходить на развитие речи. Пока могу судить о качестве занятий только по отзывам. Только здесь огромная просьба: чтобы занятия были не по воскресеньям, лучше в пятницу, ну или хотя бы в субботу. Воскресенья у нас будут заняты...

По расписанию - немного поздноваты английский и тхэквондо, и в среду поздно заканчивается. Но для меня это лучше, чем в субботу, например, или в воскресенье весь день забивать занятиями.



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Если речь идет о саде или лагере, то важно питание, гигиена мест, где будет

Добрый вечер. В [REDACTED] мой сын пришёл почти 1,5 года назад после муниципального сада. Благодаря профессиональным, отзывчивым, умеющих найти индивидуальный подход к ребёнку педагогам сын начал меняться на глазах. Стал с удовольствием ходить в сад и самое главное практически перестал болеть! Хочется ещё отметить качественное и вкусное питание, сын всегда с удовольствием кушает и говорит, что кашу нужно делать как в садике 😊.

Отправить

хорошим примером этого слова).

Радуется отлично организованное питание - для нашего малыша составили идеальное индивидуальное меню, которое учитывает всю нашу аллергию (и ни одного обострения за эти два месяца!!). Кстати, и дома сын стал есть лучше.

мы планировали временное пребывание, т.к. департамент не предоставил нам место в д/с, но после нескольких посещений решили остаться в центре. Здесь всегда царит приятная домашняя атмосфера, чистые уютные комнаты для занятий и игр, очень много игрушек и пособий для детей разных возрастов. Воспитатели проводят разнообразные и интересные развивающие занятия, дочка всегда с восторгом о них рассказывает, приносит поделки, сделанные своими руками. А какие замечательные



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Общая атмосфера

развития, профессионального роста и успехов в достижении новых высот!

Открытый урок у младшей группы прошёл на ура! 👍👏👏

P.S. Отдельное спасибо клубу за дружелюбную атмосферу, всегда чувствую себя как дома 😊 Процветания вам и успехов!

Спасибо огромное за новогодний праздник!!! Столько радости наши детки не получали!!! У нас было 3 елки в это году. Ваша запомнилась Элине больше всех. Теплая, добрая и просто сказочная атмосфера

А в преподавателя по английскому языку Юлию моя дочь просто влюблена. С большим удовольствием ходит и выполняет домашние задания

Отдельно хотим отметить администратора [redacted] Улыбчивая и внимательная, общительная и энергичная, ответственная и надёжная - это все она!

А [redacted] огромное спасибо за организацию такого чудного места! Очень приятно приходить в ваш клуб снова и снова, где всегда царит теплая атмосфера и уют!

Отправить



Что нужно учесть перед стартом

Целевая аудитория: что для нее важно

Сервис

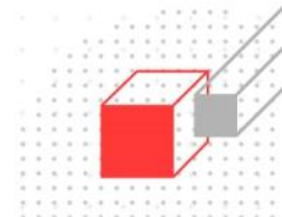
Дорогие администраторы, [REDACTED] и [REDACTED], без которых уже и не представить [REDACTED].... не думаю, что помогать детям переодеваться, передавать детей прямо в руки родителям, а не пускать все это на самотек, и тому подобные действия входят в ваши формальные обязанности, но вы все это делаете. И можно быть спокойной за ребенка, оставив ее на занятия в клубе. Спасибо вам!!!

Здравствуйте. Ребенок занимается в [REDACTED], ему все очень нравится! Это, конечно, главное! Но есть одно большое НО. Это отношение/общение администратора на месте с родителями. К сожалению, оно носит неуважительный характер и отдает хамством. Всю информацию нужно вытягивать. Крайне мало вопросов, на которые можно получить ответы. Например, про защиту проекта на 12-м занятии я узнала от знакомых, имеющих [REDACTED] в другом городе. Когда спросила у администратора, она очень неохотно выдавала из себя пару фраз. Другие родители об этом вообще не знали. Обратная связь отсутствует. На вопросы, которые отправляются по почте куратору также нет ответа. Быстрая реакция и хорошая связь только в одном случае - по вопросу оплаты. Это оставляет очень неприятный осадок и вызывает желание рассмотреть другие варианты аналогичных занятий. Прошу сменить администратора в месте проведения занятий, страдает "лицо" [REDACTED] и репутация.

Что нужно учесть перед стартом

От того, насколько комфортно и уютно будет в вашем центре не только ребенку, но и его родителям, напрямую зависит количество продаж и средний цикл клиента

Если центр закрывает всё, что важно для ЦА, детей водят годами. Вы заплатите один раз за привлечение клиента, а он будет приносить деньги в центр очень долго!



Что нужно учесть перед стартом

Особенности:

- 1. ГЕО ограничено! Радиус - 2-3 км
- 2. Вozить из других районов детей не будут (только единицы, привлекать нерентабельно)
- 3. Нужно обращать внимание на особенности местоположений. Изучайте карту! (платная дорога, неудобно добираться)
- 4. Главная задача – чтобы привели ребенка в центр в первый раз (пробное, мастер-класс, мероприятие)
- 5. Обязательно получить разрешение на использование фото и видео (договор)



Что нужно учесть перед стартом

Особенности:

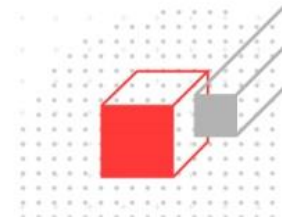
- 6. Мероприятия (лагеря, елки, мастер-классы и т.д.) и набор детей в кружки и сад продвигаются по-разному!
- 7. Есть ярко выраженная сезонность
- 8. Аудитория быстро выгорает из-за ограниченного гео
- 9. Высокая конкуренция не только на уровне центров, но и на уровне направлений.
Придется доносить, почему должны пойти именно к вам



Что нужно учесть перед стартом

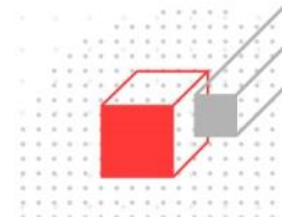
Анализ конкурентов, что изучаем:

- 1. В первую очередь, конкуренты по гео. Именно от них нужно отстроиться
- 2. Изучаем конкурентов из других городов (ищем идеи)
- 3. Изучаем всё: цены, время работы, контент, как общаются с подписчиками, что пишут в отзывах, какие вопросы задают, поисковую выдачу, сайты и т.д.
- 4. Ищем и/или создаем свои преимущества. Без УТП мало кто придет



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

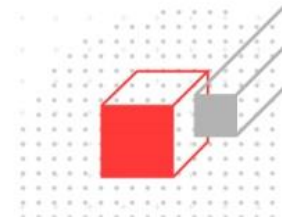
- 1. Не стоит кардинально все менять, не всегда это оправданно
- 2. Определяемся, какое действие мы хотим получить от вновь пришедшего (помним, что главная задача – побудить родителей привести ребенка в центр в первый раз, дальше - дело педагогов, администратора)
- 3. Исходя из цели прорабатываем все точки касания



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Основные точки касания:

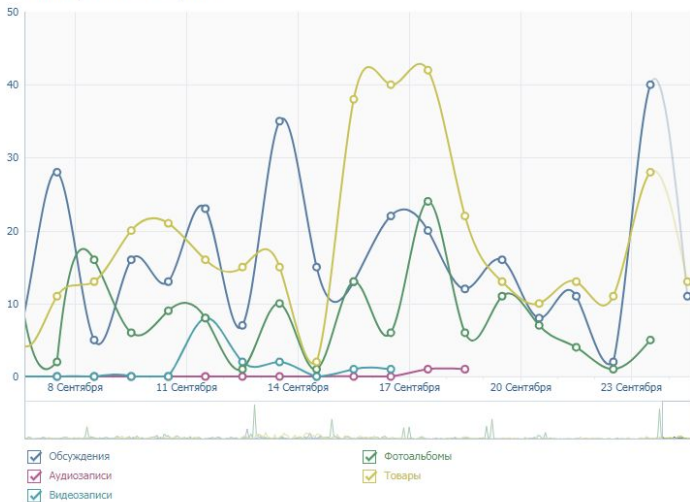
- 1. Первый экран (название, обложка, статус, описание (информация), меню, блок товаров)
- 2. Закрепленный пост
- 3. Виджет
- 4. Блок обсуждений
- 5. Посты на стене
- 6. Блок фото, видео, ссылок
- 7. Рассылка



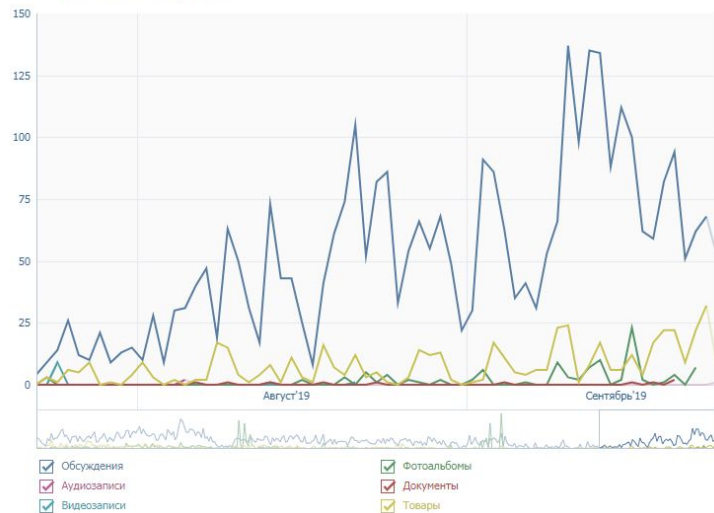
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Зачем? Люди смотрят ВСЁ!

6 Сентября 2019 – 24 Сентября 2019



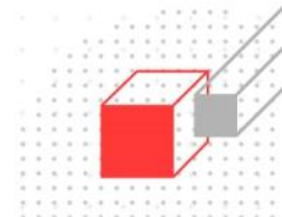
22 Июля 2019 – 24 Сентября 2019



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Задача первого экрана:

- 1. Зацепить внимание посетителя
- 2. Кратко и емко рассказать, кто вы, что предлагаете и почему покупать нужно именно у вас
- 3. Простимулировать совершить нужное нам действие (заполнить анкету, оставить заявку, написать в СС)



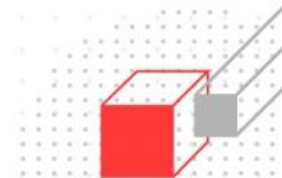
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Обложка:

- 1. Понятно, что предлагаете (фото центра, дети и т.д.)
- 2. Обязательно указан адрес! Люди по адресу идентифицируют себя
- 3. Желательно призыв к действию (НЕ позвонить)

Название:

- 1. По каким ключам вас скорее всего будут искать
- 2. В идеале - указать гео (город, лучше - конкретный район или станцию метро)



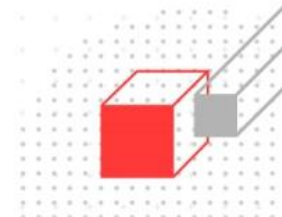
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Статус:

- 1. Одно из самых видных мест!
- 2. Ставим призыв к действию
- 3. Можно указать важную информацию
- 4. Если на обложке или в названии нет гео, можно добавить в статус

Описание (Информация):


- 1. Краткое и емкое, самую суть!
- 2. В десктопе видно 3-4 строчки, в мобильном - еще меньше
- 3. В подробнее никто не читает, тем более полотно текста



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Примеры:



 Детский центр Тик Так | Полупансион | Детский сад

[Записаться](#) [Вы участник](#)

Есть свободные места для детей с 1,5 до 7 лет. ✖
ЖДЕМ ВАС: ул. 40 лет Победы, 17. [Записаться](#)

Информация Свежие новости

☰ Если вы хотите, чтобы ваш ребёнок попал в дружелюбную и творческую атмосферу, где витает детское вдохновение, учительская забота и родительская гордость приходите в наш Центр. Для записи на бесплатное пробное занятие или день в саду заполните анкету ☺☺
https://vk.com/app5619682_-27120815#40548_op
Показать полностью...

+7 (927) 892-15-22

<http://www.tik-tak-tilt.ru>

Открыто · Закроется в 20:00

Написать сообщение

Управление

Сообщения 1


Статистика

Комментарии

Упоминания

События 6



 Центр детского развития "Бенуа" Оккервиль

[Записаться](#) [Вы подписаны](#)

Для записи на пробное занятие, заполните анкету ➡
Идёт набор детей от 2 лет на 2019/20 год в группы полного и неполного дня.

Информация

☰ Если вы хотите, чтобы ваш ребёнок был всесторонне развит, мягко адаптировался под присмотром специалистов в саду, а вы были за него спокойны, приходите в наш Центр Бенуа. Для записи на пробное занятие для детей от 2 до 12 лет или пробный день в саду от 2 лет заполните ✨АНКЕТУ
https://vk.com/app5619682_-170016014#398185_op

✓>Наше расписание https://vk.com/topic-170016014_38862175

✓>Подробнее о занятиях в Бенуа https://vk.com/topic-170016014_38791400

https://vk.com/benuaschool_okkervil

Написать сообщение

Управление

Сообщения

Статистика

Комментарии

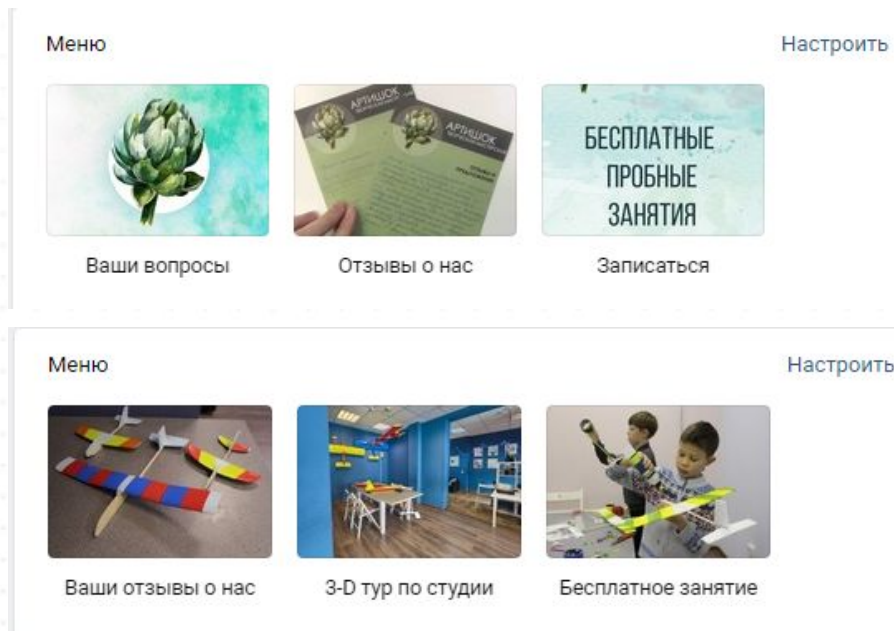
Упоминания

События

ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

В меню выносим важное:

- 1. Ссылку на анкету и/или на СС
- 2. Отзывы
- 3. Расписание занятий
- 4. Фотоотчеты
- 5. Наши педагоги
- 6. О центре
- 7. Задать вопрос
- 8. Рассылка




ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Блок товаров обязательно!

Внутри карточки раскрыть подробно, что именно предлагаете

Товары 19

 <p>700p</p> <p>2-7 лет</p> <p>ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД</p> <p>Частный детский сад от ... 700 p</p>	 <p>450p</p> <p>2-7 лет</p> <p>ПОЛУПАНИОН</p> <p>Полупансион для детей о... 450 p</p>	 <p>1800p</p> <p>1-3 лет</p> <p>"ВМЕСТЕ С МАМОЙ"</p> <p>Группа " Вместе с мамой" ... 1800 p</p>
 <p>ПРОБНОЕ ЗАНЯТИЕ</p> <p>Пробное занятие 300 p</p>	 <p>ПОДГОТОВКА К ШКОЛЕ</p> <p>Подготовка к школе 550 p</p>	 <p>Мини-сад Бюна</p> <p>Группа неполного дня (2+) 17 500 p</p>

Показать все товары >

Сохранили в закладки еще

Занятие по раннему развитию является комплексным и включает несколько блоков.

В работе используются основные принципы различных методик (Домана, Зайцева, Железновых, Монтессори и других авторов).

Занятия с малышами включают в себя несколько блоков, плавно сменяющих друг друга и направленных на всестороннее развитие.

Часть занятия сопровождается МУЗЫКА, веселые стишки-потешки, пальчиковая гимнастика, игра на различных музыкальных инструментах, песенки и хороводы.

ИГРЫ со всевозможными пособиями, направленными на развитие восприятия, внимания, памяти, мелкой моторики, зрительно-моторной координации.

В работе на **КООРДИНАЦИЮ** движения и физическое развитие используются ортопедические дорожки, массажные мячики, фитбол.

ТВОРЧЕСКИЙ БЛОК занятия - это знакомство с материалами, красками, пластилином, тестом, бумагой, клеем, карандашами и порой совершенно необычными для творчества предметами, развивают креативность и творческое восприятие мира.

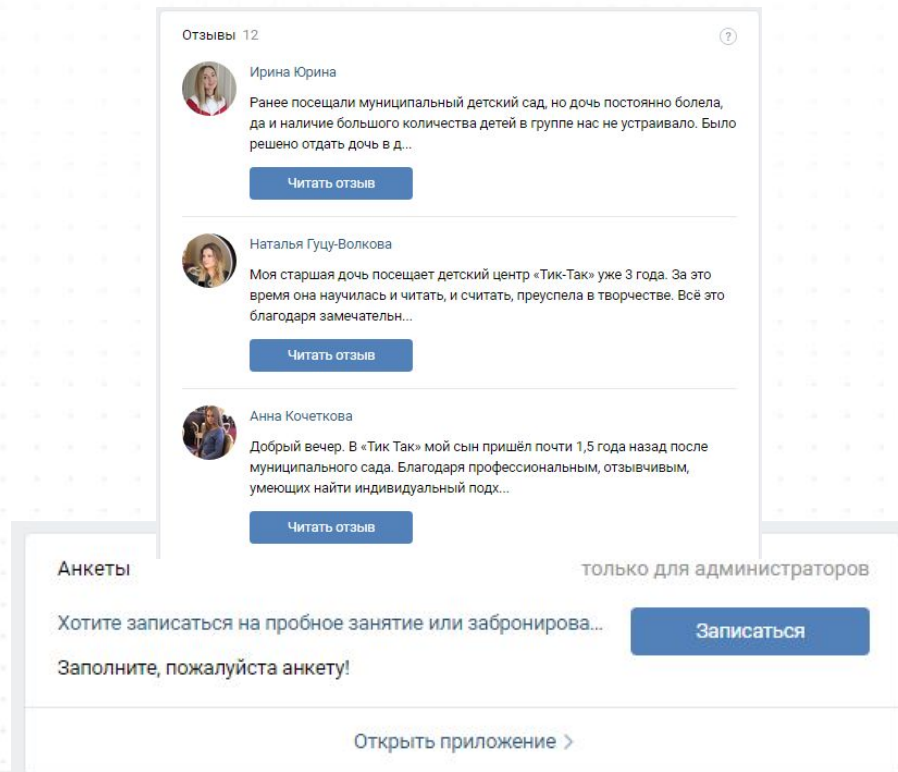
Практически после каждого занятия ребенок уносит с собой свою работу связанную, как правило, с основной темой занятия, а его мама хорошее настроение. Занятие проходит познавательно и динамично, после чего детки хорошо кушают и сладко спят.

[Показать предыдущие 19 комментариев](#)


ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Виджеты


- 1. Ссылку на анкету и/или на СС
- 2. Отзывы
- 3. Расписание занятий
- 4. Фотоотчеты
- 5. Наши педагоги
- 6. О центре
- 7. Задать вопрос
- 8. Рассылка




Отзывы 12

 Ирина Юрина
Ранее посещали муниципальный детский сад, но дочь постоянно болела, да и наличие большого количества детей в группе нас не устраивало. Было решено отдать дочь в д...

[Читать отзыв](#)

 Наталья Гуцу-Волкова
Моя старшая дочь посещает детский центр «Тик-Так» уже 3 года. За это время она научилась и читать, и считать, преуспела в творчестве. Всё это благодаря замечательн...

[Читать отзыв](#)

 Анна Кочеткова
Добрый вечер. В «Тик Так» мой сын пришёл почти 1,5 года назад после муниципального сада. Благодаря профессиональным, отзывчивым, умеющих найти индивидуальный подх...

[Читать отзыв](#)

Анкеты только для администраторов

Хотите записаться на пробное занятие или забронировать... [Записаться](#)

Заполните, пожалуйста анкету!

[Открыть приложение >](#)

ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Блок обсуждений:

- 1. О центре
 - 2. Отзывы
 - 3. Расписание занятий
 - 4. Блоги кружков
 - 5. Наши педагоги
 - 6. Как добраться
 - 7. Задать вопрос
 - 8. Отдельные темы
- под разные направления

РАСПИСАНИЕ на 2019/20 учебный год ✨
1 сообщение

ЗАПИСЬ НА ЗАНЯТИЯ 2019/2020 ✨
362 сообщения · Стр. 1 2 3 ... 17 18 19

21 причина, почему родители выбирают [REDACTED] ✨
1 сообщение

Наши педагоги ✨
12 сообщений

Наши занятия и блоги ✨
1 сообщение

Отзывы, откровения, впечатления наших родителей, друзей и гостей клуба ✨
197 сообщений · Стр. 1 2 3 ... 8 9 10

Задать вопрос ✨
36 сообщений · Стр. 1 2

МАСТЕР-КЛАССЫ по КЕРАМИКЕ
36 сообщений · Стр. 1 2

Блог Экспресс-подготовка к школе
78 сообщений · Стр. 1 2 3 4

Блог по развитию речи с [REDACTED]
43 сообщения · Стр. 1 2 3

Блог шахматного клуба с [REDACTED]
102 сообщения · Стр. 1 2 3 4 5 6

БЛОГ ПСИХОЛОГА. Сказкотерапия
22 сообщения · Стр. 1 2

Блог английского языка
373 сообщения · Стр. 1 2 3 ... 17 18 19

Разговорный Клуб с носителем языка
64 сообщения · Стр. 1 2 3 4

НОВЫЙ ГОД 2019! Бронируем билеты!
114 сообщений · Стр. 1 2 3 4 5 6

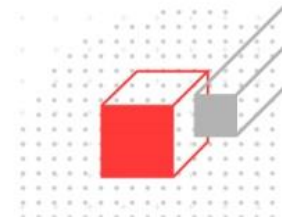
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Блок ссылок:

- 1. Не уводите людей на посторонние площадки
- 2. Ставьте ссылки на важные для вас разделы или страницы

Блок фото и видео:

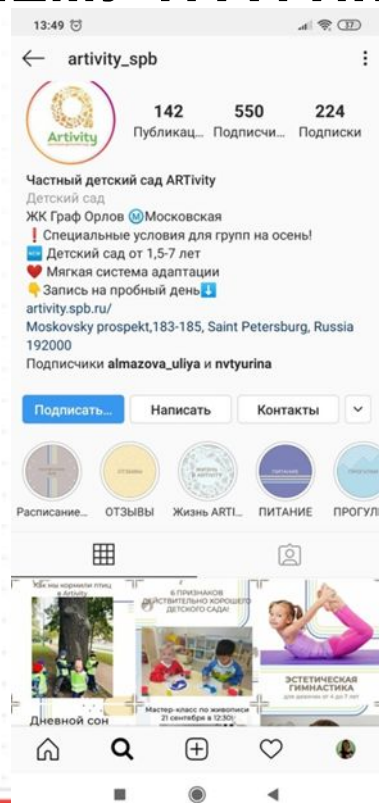
- 1. Фото/видео отчеты с занятий
- 2. Фото/видео отчеты с мероприятий
- 3. Лайвы с занятий и мероприятий
- 4. Скриншоты отзывов
- 5. Видеоотзывы не только от родителей, но и от детей
- 6. Жизнь центра
- 7. Экскурсия по центру; питание и т.п.



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Инстаграм

- 1. Юзерпик – лого центра
- 2. Имя пользователя – название
- 3. Описание – кратко и емко УТП
- 4. Призыв к действию + ссылка
- 5. Ссылку на сайт или в таплинк (+мессенджеры)
- 6. Не ставить ссылку на другие соц. сети
- 7. Актуальное (о центре, отзывы, педагоги, расписание, фото /видео отчеты, питание, жизнь центра и т.д)



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Инстаграм

Подключаем лидфид

чт 3:00 ПП

Добрый день!

Благодарим, что вы заметили наш аккаунт.

Можно записаться на открытое занятие. Подробные условия - по запросу. Количество мест ограничено!

Предложить вам разные варианты посещения занятий в Роботекс?

чт 11:52 ПП



Подскажите ваши цены?

Добрый вечер 😊 зависит от возраста

пт 3:22 ПП

Здравствуйте!

Классно, что вы стали следить за нами.

Хотите прийти к нам на пробный день?

Добрый день. Скажите, у вас принимаются детки в 1,4 года . Если да, то какие это программы ? Или это уже полноценный садик ?

Сегодня 8:24 ДП

Доброго дня! У нас есть развивающие занятия с элементами монтессори. Занятие состоит из нескольких блоков:

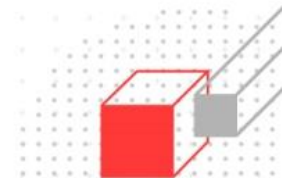
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Контент

Виды и рубрики:

1. Репутационный контент и внутренняя кухня

- Отзывы (скриншоты из темы обсуждений, видеотзывы)
- Рассказы о центре/садике/лагере
- Рассказы о педагогах, их достижениях
- Рассказы об учениках, их достижениях
- Фото/видео/отчеты с мероприятий
- Лайвы с занятий, репетиций, подготовок



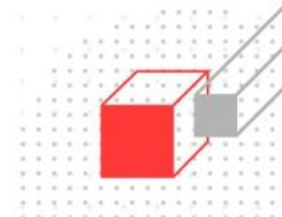
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Контент

Виды и рубрики:

2. Экспертный (он же – полезный)

- Советы от педагогов (текстовый формат, лайвы, коротенькие видео)
- Ответы на вопросы «Как...?» (как определить способности ребёнка, как развивать способности ребёнка и т.д.)
- Ответы на часто задаваемые вопросы
- Отработка возражений



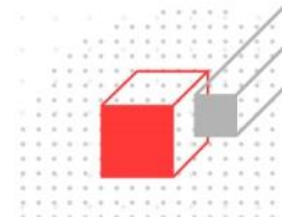
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Контент

Виды и рубрики:

3. Новостной

- Новости центра/школы/сада/лагеря
- Анонсы новых направлений, мероприятий
- Если есть рассылка, напоминки в нее подписаться



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

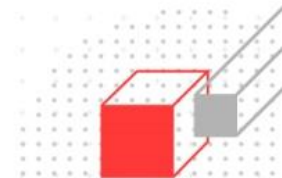
Контент

Виды и рубрики:

4. Продающий (делать обязательно, но в меру!)

- Раскрывать УТП
- Рассказывать про сам центр
- Про программы и направления
- Анонсы
- Посты с дедлайнами
- Обязательно призывы к действию и ссылка

В общем, всё, что прямо или косвенно предлагает купить



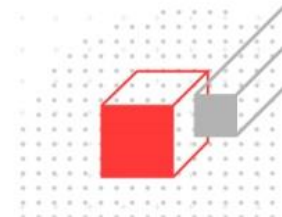
ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Контент

Виды и рубрики:

5. Вовлекающий

- Опросы на изучение ЦА, выявление спроса и потребностей (сколько лет вашему ребенку, на какое направление хотите отдать, что для вас является главным критерием при выборе детского центра, между какими направлениями вы выбираете, почему хотите именно... и тому подобное)



ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

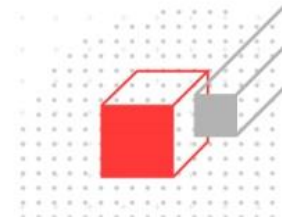
	Коммерческие посты					Сториз	Вовлекающие посты	Полезные посты		Экспертные посты	
	Акции	Команда Артивити	Презентация программ и занятий	Репортажи из закулисья	Отзывы	Выкладывать фото и видео с вовлекающими механиками Использовать больше живых фото, репортажной съемки Делать ссылку на опубликованный пост	Опросы	Игры, конкурсы, викторины	Отработка возражений	Советы (почитать, посмотреть, послушать, погулять, покушать)) Развивашки	Детская психология, развитие детей, отношения дети-родители
04.07.2019						Пост про летний лагерь (в общем рассказать о программах, потоках и занятиях) Специальные условия на группы июля и августа Цель - информирование, привлечение внимания, стимулирование продаж					
05.07.2019											В чем вы видите преимущество частного детского сада перед государственным? Цель - выявление аудиторных интересов и возражений для последующей отработки
06.07.2019						Пост итоги недели (с фото и видео в карусели!!!) Цель - формирование доверия, показать жизнь Артивити					
07.07.2019											четыре идеи развивающих занятий для всех возрастов Цель - развитие экспертности
08.07.2019											Может быть пост про День семьи, любви и верности (семейные ЦА) Цель - использование актуальных инфоводов в контенте, увеличение
09.07.2019						подробнее написать о каком-либо мероприятии, которое было на неделе с 6 по 7 июля Запросить более подробную информацию об интересующем мероприятии у заказчицы Цель - формирование доверия, знакомство аудитории с мероприятиями, проходящими в Артивити					
10.07.2019						знакомство с педагогами Цель - формирование доверия					
11.07.2019						Пост про систему адаптации в Артивити (запросить информацию у заказчицы при необходимости) Цель - создание экспертности, формирование доверия, снятие возражений					
12.07.2019											Какие отношения у вашего ребенка складываются с детским садом? Нравится ему ходить в сад или нет? Какие отношения с другими детьми, взрослыми? Цель - выявление болей и потребностей ЦА для дальнейшей отработки в контенте
13.07.2019						Пост итоги недели (с фото и видео в карусели!!!) Цель - формирование доверия, показать жизнь Артивити					
14.07.2019											книжки для чтения перед сном Цель - формирование доверия, создание образа экспертов, вовлечение подписчиков
15.07.2019											5 (ну или сколько получится набрать) причин выбрать Артивити Цель - донесение до аудитории основных УТП и конкурентных преимуществ
16.07.2019						подробнее написать о каком-либо мероприятии, которое было на неделе с 8 по 14 июля Запросить более подробную информацию об интересующем мероприятии у заказчицы Цель - формирование доверия, знакомство аудитории с мероприятиями, проходящими в Артивити					

ПОДГОТОВКА ПЛОЩАДКИ К ПРИЕМУ ТРАФИКА

Контент

ВАЖНО!

- 1. Все точки касания настраиваем на одно (максимум два) целевых действия (заполнить анкету, написать в СС и т.д)
- 2. Не стоит призывать сделать разные действия (написать, позвонить, мессенджеры). Конверсия в обращение падает.
- 3. Не стоит просить совершать действия вне соц.сети (чем длиннее путь, тем ниже конверсия)
- 4. Думайте о том, как удобнее человеку в данный момент, а не то, что удобнее вам



ПРО СЕЗОННОСТЬ

Развивающие занятия для детей

С середины августа спрос начинает резко расти, рост примерно до конца сентября – середины октября

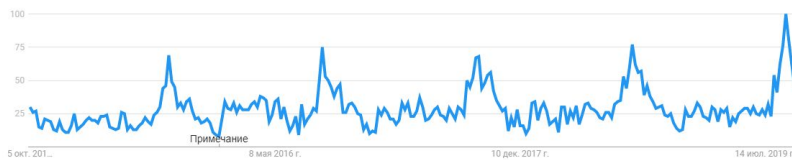
После - идет небольшой спад, но спрос все равно есть. Затем резкий спад где-то с середины декабря. После нового года спрос возрастает.

Далее держится примерно в одной поре, после чего примерно в конце апреля наблюдается низкий сезон



Россия ▾ Последние 5 лет ▾ Все категории ▾ Веб-поиск ▾

Динамика популярности ⓘ

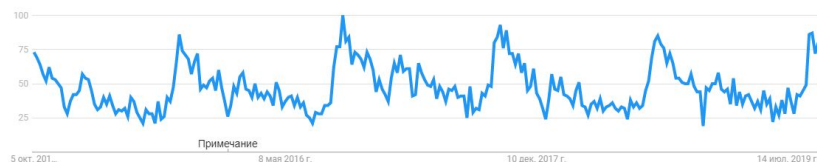


● английский для детей
Поисковый запрос

+ Сравнить

Россия ▾ Последние 5 лет ▾ Все категории ▾ Веб-поиск ▾

Динамика популярности ⓘ



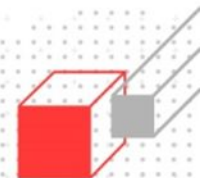
ПРО СЕЗОННОСТЬ

Развивающие занятия для детей

- 1. Активную работу с уже существующей аудиторией и рекламную кампанию нужно начинать не позднее конца июля

ИТОГО	32947,39	1,21%	1860	507	64,98	417	59	79,01	72,25
Отчёт по рекламной кампании	[REDACTED] с 23.07 по 25.08								

ИТОГО:	39116,87	1,41%	2158	479	81,66	395	36	431	90,76
Отчёт по рекламной кампании	[REDACTED] с 26.08 по 26.09								



ПРО СЕЗОННОСТЬ

Развивающие занятия для детей

- 2. Все силы и основной рекламный бюджет бросить на период с середины июля по октябрь (именно в это время идет основной набор)
- 3. Если не упустить момент, остальное время - минимум бюджета, только поддержка

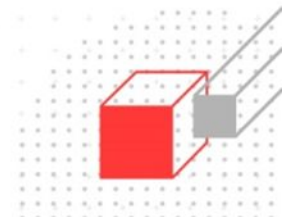
Период	Потрачено	CTR%	Кол-во кликов	Стоимость клика	Вступивших	Стоимость вступившего	Заявки в анкеты	Звонки	Всего заявок	Цена заявки
сентябрь 2018	10537,02	1,22	465	22,66	105	100,35	30	39	69	152,71
октябрь 2018	11946,98	1,653	552	21,64	136	87,85	35	38	73	163,66
ноябрь 2018	8428,06	1,285	552	15,27	98	86,00	15	23	38	221,79
декабрь 2018	7442,49	2,884	479	15,54	66	112,77	14	14	28	265,80
январь 2019	3115	1,848	179	17,40	43	72,44	18	12	30	103,83
февраль 2019	3716	2,147	219	16,97	52	71,46	18	7	25	148,64
март 2019	3083,67	1,873	170	18,14	25	123,35	21	5	26	118,60
апрель 2019	4115,05	1,582	187	22,01	36	114,31	11	7	18	228,61
май 2019	1845,03	1,834	112	16,47	23	80,22	4		4	461,26
август 2019	8151	1,834	268	30,41	46	177,20	21	15	36	226,42

ПРО СЕЗОННОСТЬ

Развивающие занятия для детей

Важно учесть:

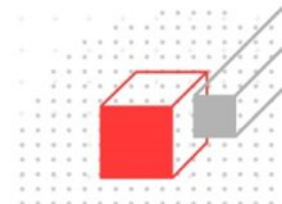
Есть занятия, в которых программа рассчитана на определенный период.
Сделать добор в середине года нельзя (английский, подготовка к школе)



ПРО СЕЗОННОСТЬ

Что делать в несезон?

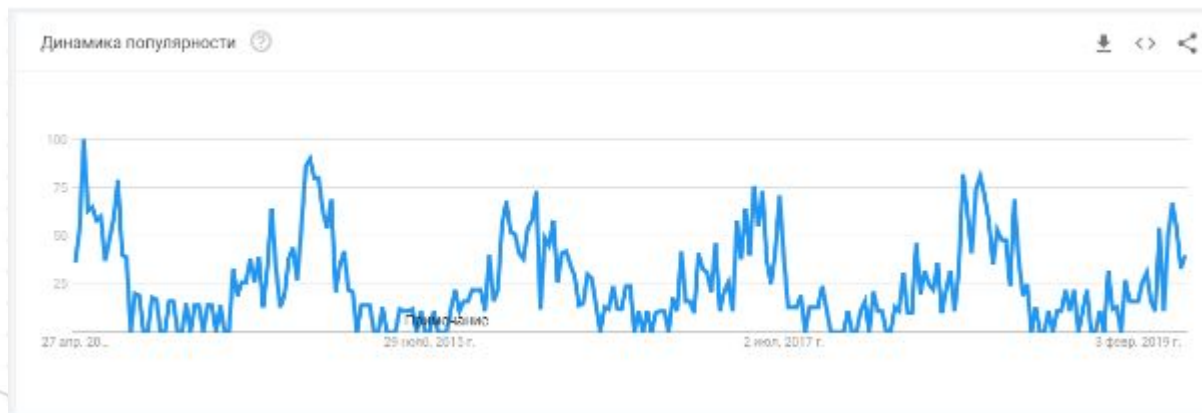
- 1. Мастер-классы (дополнительное касание и хороший прогрев, плюс деньги)
- 2. Пробовать продавать абонементы на «вкусных» условиях (Если есть незакрытые места)
- 3. Открывать бронь в мае на новый учебный год
- 4. Проекты, лагеря



ПРО СЕЗОННОСТЬ

Летние проекты и лагеря

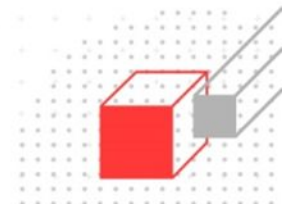
Спрос появляется в начале января и постепенно начинает расти. Самый пик запросов приходится на вторую половину мая (момент покупки)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Летние проекты, лагеря, елки. Стратегия работы

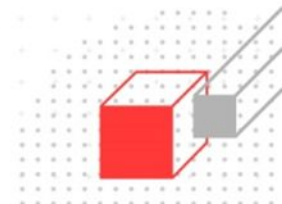
- 1. Начинать активную работу нужно, когда только появляется спрос (январь, февраль – для лагерей; октябрь, начало ноября - елки)
- 2. Чем раньше попадаете в инфополе родителей, тем больше времени на прогрев (несколько касаний с аудиторией) и тем выше шансы (низкая конкуренция), что выберут именно вас
- 3. Рассказывать как можно больше подробностей о лагере и не забывать про соц. доказательства (см. слайды про ЦА)
- 4. Помнить, что обычно «тянут резину» до последнего



ПРОДВИЖЕНИЕ

Летние проекты, лагеря, елки. Стратегия работы

- 5. Чтобы подтолкнуть к покупке загодя, нужны «вкусные» предложения и дедлайны по цене и количеству мест
- 6. Тогда успеете собрать заявки до начала ажиотажа, когда все активно начнут рекламироваться (конкуренция не только на уровне разных ДЦ, но и по направленности лагерей). И спокойно сделать донабор
- 7. Никак не угадаешь, что получится на выходе. Поэтому нужны контрольные точки с дедлайнами
- 8. Бюджет на рекламу закладываем из расчета 10-15% от суммы продаж, которую хотите получить, не меньше. Нужно продать на 500 тыс. руб.? Не рассчитывайте, что 10 000 рекламного бюджета хватит.



ПРОДВИЖЕНИЕ

Летние проекты, лагеря, елки. Стратегия работы

Мама из Тольятти?
Приглашаем ребят от 7 до 16 лет в [redacted] на летних каникулах!

- ★ Каждый день с ПН по ЧТ с 9.30 до 16.00
- ★ Обеды в ресторане и развлечения на свежем воздухе
- ★ Занятия и мастер-классы по вокалу, танцам, сценическому мастерству
- ★ Обучающие мастер-классы по фото и видео съемкам

Успейте получить скидку 2000 руб 🎁

Подпишитесь, чтобы узнать все подробности 📄

У ребенка скоро каникулы? 🤔

Не оставляйте его одного дома, ведь это небезопасно!

Подарите ему 9 дней настоящего увлекательного праздника: интересные занятия по конструированию и инженерному творчеству от Лиги Роботов, новые друзья, веселье и ни минутки на бесполезное сидение в телефоне 📱

Вы еще успеваете записаться в лагерь. Просто заполните анкету 📄 vk.cc/9b9tXh и мы напишем вам!



🔥 Заканчивается набор на весеннюю смену лагеря : [redacted] в [redacted] (п. Приозерное) 📍

- * Комфортное размещение, охраняемая закрытая территория
- * Чудесный чистый воздух, вокруг сосновый лес
- * Ежедневные занятия по робототехнике и инженерному творчеству
- * Активная жизнь лагеря не дает детям скучать
- * 6 разовое питание, отдельный корпус, уютные комнаты

📅 Дата заезда уже 23 марта. Осталось 3 места. Успейте забронировать 📄 [9beqv1](#)



🌟 Только до 1 мая скидка на участие в "Летнем Творческом Проекте"! (ВСЕГО 750 рублей/день. 2 смены - с 3 по 27 июня, с 5 по 29 августа)

- 🌟 Мастер - классы по танцам и вокалу
- 📍 Мастер - классы на раскрепощение, на сплочение и работу в команде
- 🔪 Батутный комплекс, Аквапарк, Кинотеатр, парк развлечений
- 📷 Фото и видео тренинги, дефиле и мастер-класс по имиджу

Успейте забронировать место со скидкой! 📄 [\[redacted\]](#)



ПРОДВИЖЕНИЕ

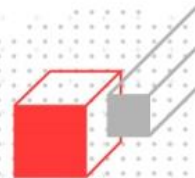
Развивающие занятия и сады. Стратегия работы:

1. Работаем с уже существующей аудиторией:

- Пишем, звоним, шлем письма (напоминаем о себе). Предлагаем прийти на день открытых дверей/мастер-класс/пробное занятие
- Запускаем ретаргет по базе клиентов, подписчикам, событиям, собранным в кабинете (в объявлении понятный оффер, призыв записаться на день открытых дверей/мастер-класс/пробное занятие)

2. Привлекаем новую аудиторию:

Запускаем таргет по холодной аудитории (в объявлении понятный оффер, призыв записаться на день открытых дверей/мастер-класс/пробное занятие)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Пробное занятие платное или бесплатное?

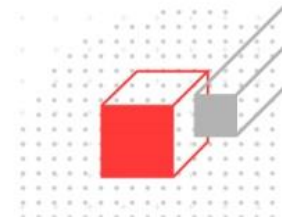
- Зависит от опыта детского центра, если не нравится как ведут себя родители после бесплатных - ввести символическую плату.
- В регионах чаще всего первые занятия бесплатные и сами занятия дешевле
- ЦА готова платить и за пробное, если смогли заинтересовать
- Как вариант – стоимость пробного вычитывается из стоимости абонемента, если он куплен сразу же



ПРОДВИЖЕНИЕ

ВАЖНО:

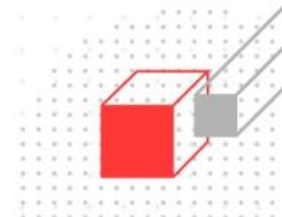
- 1. День открытых дверей/мастер-класс/пробное занятие должны быть идеальными
- 2. Не стесняемся продавать, активно это делаем (люди сами не догадаются))
- 3. Если не продали сразу, вероятность того, что купят потом, очень мала



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама:

- 1. Главная сложность – сильно ограниченное гео (узкая аудитория, которая быстро выгорает)
- 2. Можно тестировать практически любые мамские аудитории, которые придут вам в голову, но в итоге все равно придется работать с широкими настройками



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: на кого можно настроиться в ВК

1. Аудитории, не знакомые с вашим предложением:
 - Активность в группах прямых конкурентов
 - Активность в группах других детских студий и центров в нужном гео
 - Интересы «Есть дети»
 - Состоящие в 5+ группах со словом «детский»
 - Местные паблики для мам (отдельно - в пересечении с КИ)
 - Паблики типа «Куда пойти с ребенком»
 - Паблики типа «Зайка-развивайка»
 - Проявившие не менее 2х активностей в группах конкурентов за три месяца
 - Закрытые сообщества детских садов и школ
 - Сообщества различных детских развлечений (парки, аттракционы и т. д.)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: на кого можно настроиться в ВК

2. Аудитории, знакомые с продуктом:

- Подписчики
- База клиентов
- Базы по событиям (позитивные действия)
- Пиксель (если есть сайт)

3. Look-a-like на основе тех, кто с вами уже взаимодействовал

- Подписчики
- База клиентов
- Базы по событиям (позитивные действия)



ПРОДВИЖЕНИЕ

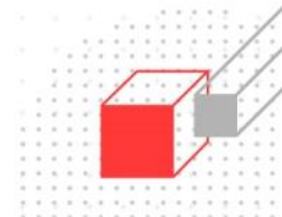
Немного статистики:

10. Тизеры	■	Не задан	Не задан	259.20 Р	20 513	6	0.029 %	43.20 Р
9. НГ	■	Не задан	Не задан	7 873.97 Р	23 938	565	2.360 %	13.93 Р
8. Опрос	▶	Не задан	Не задан	4 532.84 Р	17 678	139	0.786 %	32.61 Р
7. Английский	▶	Не задан	Не задан	2 606.15 Р	8 524	89	1.044 %	29.28 Р
6. Активности в группах	▶	Не задан	Не задан	4 849.07 Р	14 781	347	2.348 %	13.97 Р
5. Мини-сад	▶	Не задан	Не задан	12 249.21 Р	49 321	625	1.267 %	19.59 Р
4. Наши подписчики	▶	Не задан	Не задан	28.34 Р	103	1	0.971 %	28.34 Р
3. Промо с фото promo3_1	▶	Не задан	Не задан	3 161.12 Р	10 345	119	1.150 %	26.56 Р
2. Карусель promo2_1	▶	Не задан	Не задан	3 501.77 Р	11 290	219	1.940 %	15.98 Р
1. Конкуренты promo1_1	▶	Не задан	Не задан	4 972.89 Р	17 089	285	1.668 %	17.44 Р
Всего: 48 компаний				82 934.39 Р	1 994 048	3 423	0.172 %	24.23 Р

ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: какие креативы показывать

1. В тексте хорошо работает
 - Адресный посыл к ЦА
 - Что конкретно предлагаете, преимущества, решение проблемы, что дадут занятия, чему научат – простым и понятным для ЦА языком
 - Призыв к действию (заполните анкету)
2. Картинки:
 - Никаких фотошопных баннеров, стоковых фотографий
 - Только живые фото с детьми и эмоциями



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: какие креативы показывать

ПРОДВИЖЕНИЕ

Детский центр [название] это детский сад и клуб для детей 1-7 лет 🌞👶

[название] это более 20 занятий для всестороннего развития вашего ребенка от 1 года до 12 лет с профессиональными педагогами 🌟

- Современные методики, пособия и инвентарь
- Небольшие группы от 4 до 8 детей одного возраста
- Соляная пещера для укрепления здоровья детей
- Пропущенные занятия компенсируем другими

Для записи на пробное занятие заполните анкету ▶ [ссылка]



ПРОДВИЖЕНИЕ

Детский центр [название] это детский сад и клуб для детей 1-7 лет 🌞👶

- * Маленький состав групп - от 6 до 10 детей, уникальная методика адаптации детей "Первые шаги"
- * Индивидуальный график посещения и режима
- * Детское санаторное питание с соблюдением диеты по показаниям
- * А еще более 10 программ для детей разного возраста от 1-7 лет !

А 5 сентября в 16-00 мы проведем презентацию нашего нового филиала. Приходите знакомиться, будет бесплатный праздник для детей по адресу: [адрес]; [ссылка]

Залишитесь 📌



ПРОДВИЖЕНИЕ

Детский центр [название] это детский сад и клуб для детей 1-7 лет 🌞👶

районе!

- * Актерское мастерство для детей от 3 до 14 лет
- * Выступления в спектаклях на широкой публике
- * Развитие моторики, мимики, выражения эмоций
- * Тренировка памяти в процессе заучивания роли
- * Создание портфолио и участие в кастингах

Для записи на пробное занятие заполните анкету! ▶ [ссылка]
<https://vk.cc/98jB7Y>



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: какие креативы показывать

Мама из Кудрово?

✦ Открыт набор детей от 2 до 12 лет в Центр детского развития "Бенуа"

Для записи на пробное занятие заполните анкету 📄 📍 Кудрово, Каштановая аллея, 3



Керамика

500 руб.- 300 руб.

Заполнить



ИЗО

500 руб.- 300 руб.

Заполнить



LEGO конструи

500 руб.- 300 руб.

Заполн

Живете на Парнасе?

Более 20 видов занятий для детей с 1 года до 12 лет 📄 📍



Раннее развитие

300 руб.

Записаться



Мини-садик

600 руб.

Записаться



Студия живописи

300 руб.

Запис

ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: какие креативы показывать

На аудиторию, знакомую с вами

Еще не записались в Школу Бенуа?

Более 30 видов занятий для развития и увлекательного

досуга вашего ребенка! 🌈

Тихорецкий проспект 17А.



Для записи на пробное
занятие заполните анкету! >>>

Приложение

Заполнить

Еще не записались в театральную студию Эмоция? 🎭

🌟 Подарите вашему ребенку возможность почувствовать себя настоящим актером театра 🌟 - на подготовку к выступлению на сцене осталось всего 3 месяца! 🎭



11 филиалов в СПб - выберите удобный! -->

Приложение

Заполнить

ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: какие креативы показывать

Для отсеечения нецелевой аудитории


Живёте в СПб и ваш ребенок старше 7 лет?
Приглашаем в школу рисования - обучим любым техникам
с нуля детей от 7 до 17 лет и взрослых 🎨





Запишитесь на пробное
занятие, жми! >>

Приложение

[Записаться](#)

 Вашему ребёнку от 9 лет? Запишите его в Студию Авиамоделирования.
Научим строить от простого планера до радиоуправляемых моделей самолётов

 Мебельная ул., д.47, корп.1
 пр.Кима, д.6



Пробное занятие
Бесплатно

[Записаться](#)



Экскурсии на аэродром
Бесплатно

[Записаться](#)



Материалы для
Бесплатно

[Записаться](#)



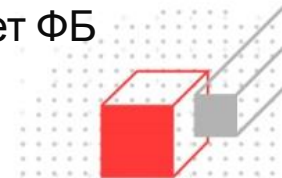
ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: на кого можно настроиться в Инстаграм

1. Аудитории, не знакомые с вашим предложением:

- Интересы:
- Родители детей определенного возраста
- Детский сад, Дошкольное учреждение, Школа

- Продвижение постов из приложения на автоматически подобранную аудиторию (если уверены)
- Рабочие базы ВК конвертируем в почты и телефоны и заливаем в кабинет ФБ



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: на кого можно настроиться в Инстаграм

2. Аудитории, знакомые с вашим предложением:

- Кто взаимодействовал с вашим аккаунтом
- Кто посмотрел определенный процент видео, кто открывал лид-форму
- База клиентов
- Пиксель (если есть сайт)

3. Look-a-like на основе тех, кто с вами уже взаимодействовал

- В аккаунте совершил действия
- База клиентов
- Пиксель сайта, те, кто оставил заявку или купил
- А также рабочие базы из ВК, залитые в кабинет ФБ



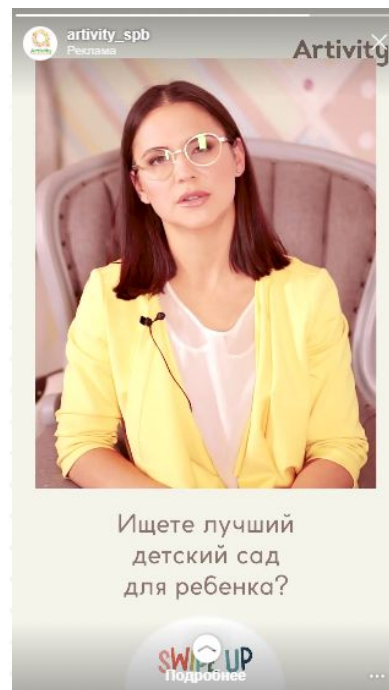
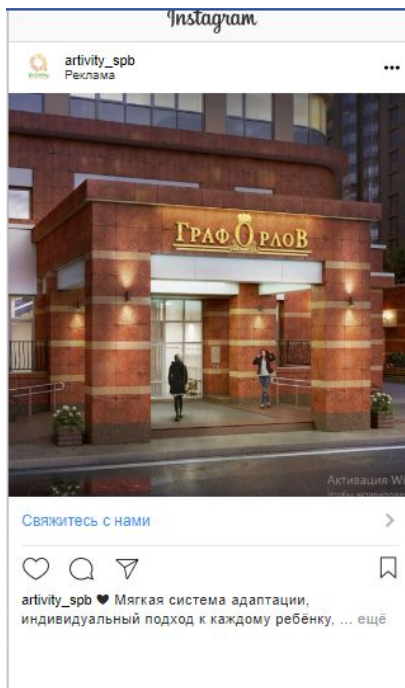
ПРОДВИЖЕНИЕ

И еще статистики:

Название кампании	Охват	Показы	Потраченная сумма	Клики (все)	Плата за клик (все)	Клики на ссылку
Тестовая продвижение садика - Трафик на сайт	43 767	105 987	32 363,10 р.	1 297	24,96 р.	879
Трафик лал сохранившие публикацию инсты	34 174	55 709	6 926,84 р.	510	13,61 р.	378
Видео в сториз от Анны Приглашение в сад - Трафик ИГ	11 855	19 069	5 564,43 р.	187	29,76 р.	132
Публикация в Instagram: 📍Ждем вас в гости в...	5 666	6 153	979,59 р.	132	7,42 р.	129
Публикация в Instagram: Ждали детский сад в...	5 947	7 984	1 400,00 р.	106	13,21 р.	104
Публикация в Instagram: 📍 Специально для мам и...	8 514	8 734	600,00 р.	65	9,23 р.	66
Тесты лид-форма	3 477	4 350	2 788,61 р.	48	58,10 р.	17
Публикация в Instagram: 📍Эстетическая гимнастика...	1 501	1 675	355,40 р.	39	9,17 р.	39
Публикация в Instagram: ВАШЕМУ РЕБЁНКУ ОТ 3-5...	2 547	2 711	398,98 р.	36	11,16 р.	36
Публикация в Instagram: 📍 Нашим ребятам очень... 📊 Посмотреть диаграммы ✎ Редактировать 🔄 Дублировать	2 516	2 908	600,00 р.	34	17,65 р.	34
Публикация в Instagram: 📍 Выбираете детский сад? ...	2 449	2 906	600,00 р.	34	17,65 р.	33
> Результаты, число кампаний: 23 Удаленные объекты не включены	106 633 Пользователи	229 231 Всего	55 081,15 р. Всего потрачено	2 612 Всего	21,10 р. За клик	1 964 Всего

ПРОДВИЖЕНИЕ

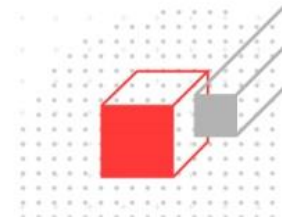
Таргетированная реклама Инстаграм: какие креативы показывать



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: куда вести трафик в ВК

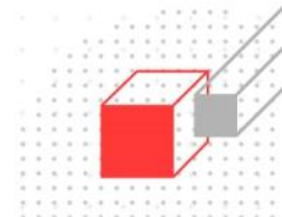
- 1. В сообщения сообщества
- 2. В анкету
- 3. В лид-форму
- 4. В тему в блоке обсуждений, если там есть движуха
- 5. На сайт (в случае, если у него хорошая конверсия)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Таргетированная реклама: куда вести трафик в ИГ

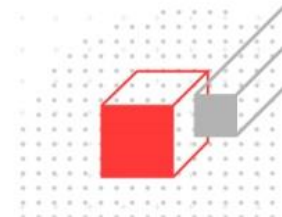
- 1. В аккаунт (+ лидфид с оффером)
- 2. В лид-форму
- 3. На сайт (в случае, если у него хорошая конверсия)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Почему анкета:

- 1. Можно ставить UTM-метки и отслеживать
- 2. Приходит сообщение-автоответ, который автоматически открывает диалог с человеком в сообществе (то самое первое касание)
- 3. Позволяет сразу выявить потребности и проблемы ЦА и первым же сообщением сделать максимально подходящее предложение
- 4. Многие не хотят оставлять заявку сразу. Переходят по рекламе, изучают информацию и только после этого заполняют анкету из сообщества (все точки касания настроены под это)



ПРОДВИЖЕНИЕ

Примеры лид-формы и анкеты



Хотите записаться в Лигу Роботов?

Просто заполните анкету и мы вам перезвоним!

Каждое занятие дети собирают классного робота и учат его двигаться.
Количество мест ограничено - успеете забронировать!

ФИ вашего ребенка?

Сколько ему лет?

- Выберите филиал
- Кудрово - Ленинградская, 7
 - Рыбацкое - Шлиссельбургский, 15
 - Другой филиал - подобрать по адресу

Оставьте свой номер телефона для связи

Хотите прийти на бесплатное пробное занятие или пробный день в саду?

Просто заполните анкету, выбрав занятия

Фамилия, имя вашего ребенка?*

Сколько ему лет?*

На какое пробное занятие хотите прийти?*

- Детский сад - полный день (2-7 лет)
- Детский сад - полупансион (2-7 лет)
- Вместе с мамой (1-3 г)
- Академия для дошколят (3-5 лет)
- Школа английского языка (3+)
- Подготовка к школе (5-6 лет)
- Ментальная арифметика (4-16 лет)

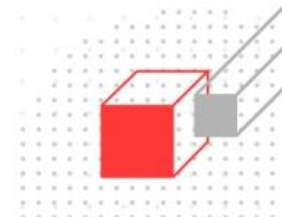
Как удобнее с вами связаться?*

- Вконтакте
- По телефону
- В мессенджерах

Оставьте свой номер телефона*

ПРО ПРОДАЖИ

**Получить заявки недостаточно, нужно еще превратить их в
продажи!**



ПРО ПРОДАЖИ

— Проблема № 1

Отвечают на заявки очень медленно или не отвечают совсем!

25 сентября

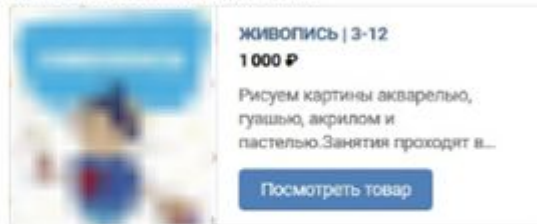
20:11
Спасибо, что заполнили анкету! Мы свяжемся с вами в ближайшее время, чтобы уточнить дату и время пробного занятия.

28 сентября

11:47 (Глаша Б.)
Анна, добрый день)
Вы оставляли заявку)
Приглашаем Варю завтра в 15.00 на пробное занятие по ИЗО.
Вам будет удобно?

18 сентября

22:36
Здравствуйте!
Меня заинтересовал данный товар.



ЖИВОПИСЬ | 3-12
1 000 Р
Рисуем картины акварелью, гуашью, акрилом и пастелью. Занятия проходят в...
[Посмотреть товар](#)

Подскажите пожалуйста сколько длится занятие?

19 сентября

10:47 (Кристина Х.)
Добрый день! Длительность занятия 45 мин. Первое пробное посещение - 300руб

18 сентября

21:51
Спасибо, что оставили заявку. В самое ближайшее время мы пришлём вам расписание и приглашение на пробное занятие.
☎ Если у вас возникли срочные вопросы, то можете позвонить по номеру

21:51
Какова цена?

17 сентября

10:22
Спасибо, что оставили заявку. В самое ближайшее время мы пришлём вам расписание и приглашение на пробное занятие.
☎ Если у вас возникли срочные вопросы, то можете позвонить по номеру

10:26
А сколько стоит абонемент?

ПРО ПРОДАЖИ

Не все такие настойчивые и терпеливые....

15 августа

11:16
Спасибо, что оставили заявку. Руководитель студии [redacted] позвонит вам в ближайшее время и уточнит дату и время занятия!

Если у вас возникли срочные вопросы, то можете позвонить ей по номеру [redacted]

13 сентября

7:25
Здравствуйте, занятия по субботам для малышей 4-х лет, есть?

На звездной.

27 августа

13:06
Здравствуйте. Подскажите пожалуйста про вечерние часы, которые были дешевле в прошлом году. Меня интересует рсование с Анной в четверг в 19 часов. Это в силе? сколько теперь стоит? Спасибо

28 августа

17:21
ау

29 августа

11:55
есть кто живой???

12:57 (Валентина Ч.)
Добрый день! Счастливых часов этом году не будет. Можем предложить группы по Живописи пн-чт 19:00 (средний уровень), вт-пт 19:00 (продвинутый уровень), сб 14:00. В какую группу записать [redacted]

3 августа

21:11
Спасибо, что оставили заявку. [redacted] вам в ближайшее время и уточнит дату и время занятия!

Если у вас возникли срочные вопросы, то можете позвонить ей по номеру [redacted]

11 августа

15:28
Добрый день, как мне узнать насчет заявки по занятиям?

18 сентября

11:25 (Полина С.)
Анна, добрый день! Актуальны ли для вас занятия в Г [redacted]? Готовы выслать вам расписание

ПРО ПРОДАЖИ

Большинство либо уйдет к более расторопным конкурентам, либо потеряет интерес и не ответит

27 августа

20:01

Здравствуйте, подскажите! Моему ребёнку в декабре будут 4, думаем позаниматься в вашей студии, у вас есть пробное занятие?

И какая стоимость оплаты? И в какое время занятия?

18 сентября

11:19 (Полина С.)

Добрый день! Подскажите, пожалуйста, вас интересует какой-то конкретный филиал? или укажите, пожалуйста, подходящий вам район города/метро и я вас сориентирую

1 сентября

10:06

Добрый день. Будет ли меняться летнее расписание?
Интересует группа 4 года.

18 сентября

11:12 (Полина С.)

Добрый день! Подскажите, пожалуйста, вас интересует какой-то конкретный филиал? или укажите, пожалуйста, подходящий вам район города/метро и я вас сориентирую

14:41

Спасибо, уже не интересует)

ПРО ПРОДАЖИ

— Проблема № 2

Пишут голые цены, а в ответ в тишина....

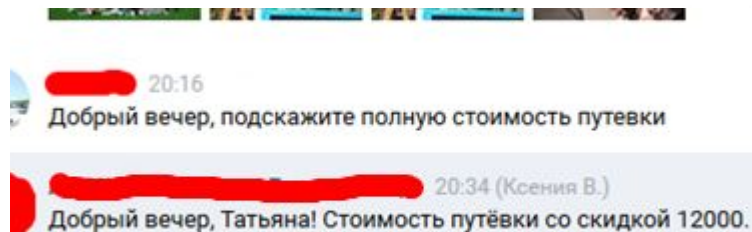
Здравствуйте! Заканчивает первый класс, в июле исполняется 8 лет. Какова стоимость обучения в вашей школе? Наталья.


сегодня


 9:37 (Вадим П.)
Добрый день, Наталья!

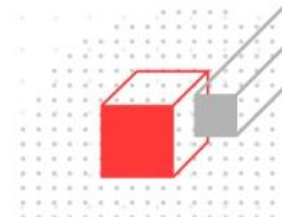
Стоимость обучения в школе (5-дневка, 9.00-19.00) составляет 60 т.р./мес или 600 т.р. при единовременной оплате за год.

Подробный прайс здесь: 



 20:16
Добрый вечер, подскажите полную стоимость путевки

 20:34 (Ксения В.)
Добрый вечер, Татьяна! Стоимость путёвки со скидкой 12000.



ПРО ПРОДАЖИ

— Проблема № 3

Вместо того, чтобы сначала изучить потребности человека (информацию в анкете) и выстраивать диалог, исходя из них, шлют заготовленные портянки текста

Мы работаем на результат и наши воспитанники многократные победители различных конкурсов.

Для этого возраста у нас есть:

✦ Эстрадно-джазовый вокал
2р. в неделю по 1 часу 2000р.

✦ Современная хореография
3р. в неделю по 1 часу 1800р.

✦ Восточные танцы
2р. в неделю по 1,5 часа 1800р.

На обучение в комплексе предоставляется скидка. Стоимость за вокал+танцы будет 3000р. вместо 3800р.

● В стоимость включены тренинги по сценическому мастерству и дополнительные занятия.

🕒 Время занятий зависит от направления и уровня подготовки ребенка.

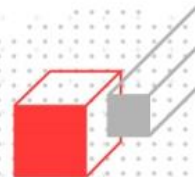
Наши преимущества:

- ✦ Достойные педагоги
- ✦ Уютные залы
- ✦ Съемки клипов
- ✦ Запись песен в студии
- ✦ Фото и видео съемки
- ✦ Тренинги по сценическому мастерству
- ✦ Концертно-конкурсная деятельность
- ✦ Молодежный репертуар, который нравится юным артистам.

Приглашаем вас **БЕСПЛАТНЫЕ** пробные занятия по всем направлениям.

Это позволит нам максимально точно определить уровень подготовки и способности ребенка.

В среду сможете подойти?



ПРО ПРОДАЖИ

— Проблема №4

1. Отвечают коротко и неинформативно
2. Не пытаются задавать открытые вопросы, чтобы вытащить человека на диалог
3. В ответ опять тишина.....

Подскажите пожалуйста сколько длится занятие?

19 сентября

10:47 (Кристина X.)
Добрый день! Длительность занятия 45 мин. Первое пробное посещение - 300руб

4 сентября

9:38
Здравствуйте, 1600 за месяц?

Вы хотите, чтобы ваш ребенок пошел в первый класс хорошо подготовленным, успешно прош...

[Посмотреть товар](#)

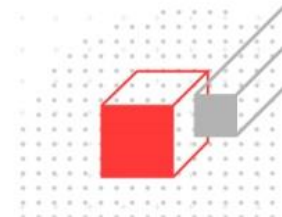
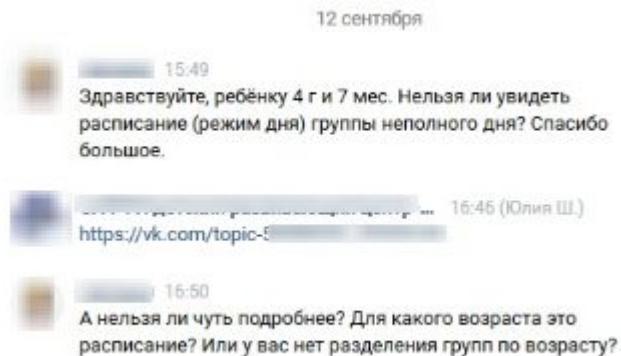
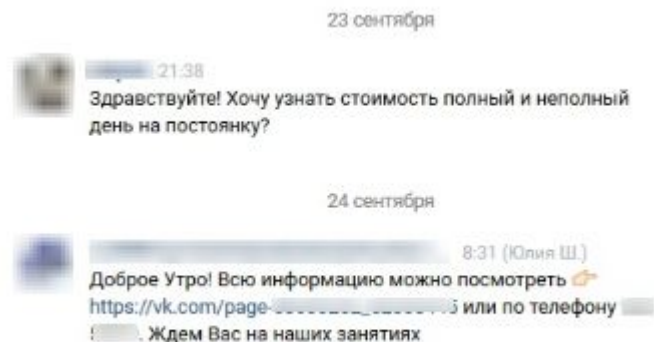
6 сентября

18:39 (Елена К.)
За 8 занятий

ПРО ПРОДАЖИ

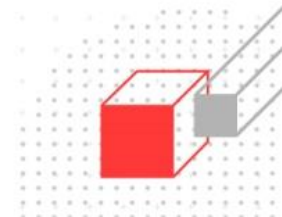
— Проблема №4

Отправляют из диалогов туда, откуда не возвращаются



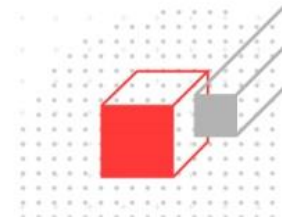
ПРО ПРОДАЖИ

- 1. Скорость ответа крайне важна. Не ответили сразу – потеряли заявку
- 2. Прежде, чем писать ответ, изучите анкету и выстраивайте диалог, исходя из потребности человека
- 3. Отвечайте информативно, так чтобы у человека не оставалось вопросов
- 4. В конце сообщения обязательно задавайте открытый вопрос
- 5. Если человек не ответил, попробуйте через время еще раз ему написать, возможно, он отвлекся и просто забыл вам ответить



ПРО ПРОДАЖИ

- 6. Не отправляйте человека из диалога по ссылкам. Назад он не вернется. Лучше продублируйте информацию в диалог
- 7. Обращайтесь по имени, представляйтесь сами, чтобы на том конце провода понимали, с кем общаются
- 8. Если видите сомнения, не бойтесь спрашивать об этом прямо. Это поможет выяснить причины, а не додумывать их, и закрыть на продажу
- 9. Если все-таки вам удалось закрыть на пробное, обязательно напомните о нем примерно за сутки. Могут просто забыть прийти

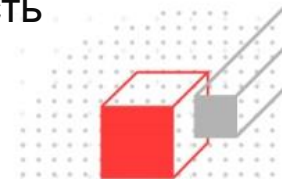


ПРО ПРОДАЖИ

10. Если нет CRM, заведите таблицу, в которой фиксируете все данные по лидам

- Сколько заявок получили и откуда именно (ВК, ИГ, сайт; СС, анкеты, ФЗ, директ, телефон и т.д.)
- Сколько из них дошли до пробного
- Сколько из них не дошли и почему (причина отказа)
- Кому нужно написать повторно, кому напомнить про пробное
- Сколько в итоге купило абонемент
- Цикл клиента

Это поможет оценивать эффективность работы и видеть, в каких местах есть провалы



Если выполнять рекомендации



Ирина Царенкова 17 сен 2019 в 13:49

Огромную благодарность выражаем Юлии от Детского центра развития "Тик-Так". За три недели Вашей работы к нам в центр поступило более 150 заявок на посещение. Вы полностью оправдали наши ожидания! Спасибо за проделанный труд, надеемся на дальнейшее сотрудничество).

Ответить



Татьяна Белозерцева 15 мая 2019 в 14:44

Добрый день. Я директор творческого центра "ART WAY" Работаем с девочками с февраля. Буквально с первого дня запуска рекламной кампании пошли заявки. Выручка растет, клиенты идут. Так же получили рекомендации по оформлению и ведению соц.сетей и заказали маркетинговую стратегию. Очень довольны результатом.

Рекомендую 👍.

Ответить



Светлана Рахманина 19 ноя 2018 в 21:01

Хочу выразить огромную благодарность команде Юлии за высокопрофессиональную работу по продвижению группы ВК. Очень специфический район нашего клуба не давал возможности другим маркетологам, к которым обращались ранее, грамотно настроить таргетинг и привлечь новых клиентов, хотя бюджеты были немалыми. После проведения качественного аудита и ребрендинга группы, были грамотно поставлены цели и задачи, проведено тестирование. Наш клуб вышел на новый уровень, каждый день у нас новые клиенты, которые не просто вступают в группу, но и записываются на пробные занятия. Очень довольны оперативностью, качеством работы, соизмеримыми расходами (не превышающими договорные), своевременными советами! Спасибо вам и надеемся на долгосрочное сотрудничество!

Кто мы такие?

Агентство интернет-продвижения Puzzle

- Создаем работающие стратегии для успешного развития бизнеса в интернете
- Помогаем их внедрять с помощью ВК, ФБ, ИГ, ОК и контекстной рекламы
- 200+ реализованных проектов в 50+ нишах
- 60% текущих проектов сотрудничают с нами от года до 4 лет

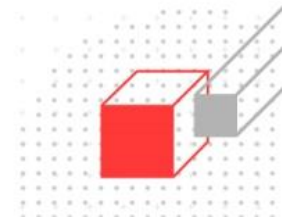
Добавляйтесь в друзья:

<https://vk.com/yuliagusakova>

https://vk.com/profi_copywriter



Рассказываем Про Маркетинг Просто здесь: https://vk.com/pro_marketing_prosto





Спасибо за внимание!

© 2019 ИВЕНТОЛОГИЯ