

Отчет по выполненным работам

Vkontakte

Facebook

Instagram

По социальным сетям:

- 1. Переработан дизайн шапок, переделано общее оформление сообществ.**
- 2. Адаптировали дизайн под все виды устройств [смартфоны, ПК, планшеты].**
- 3. Разработан и внедряется новый дизайн меню для Вконтакте и Instagram.**
- 4. Устранены ошибки и удалён лишний контент со всех страниц.**
- 5. Налажен ежедневный постинг без пауз. Идет тестирование оптимального времени для постинга.**
- 6. Загружены дополнительные фотографии в альбомы сообществ.**

Рекламная кампания в Фейсбук и Инстаграм

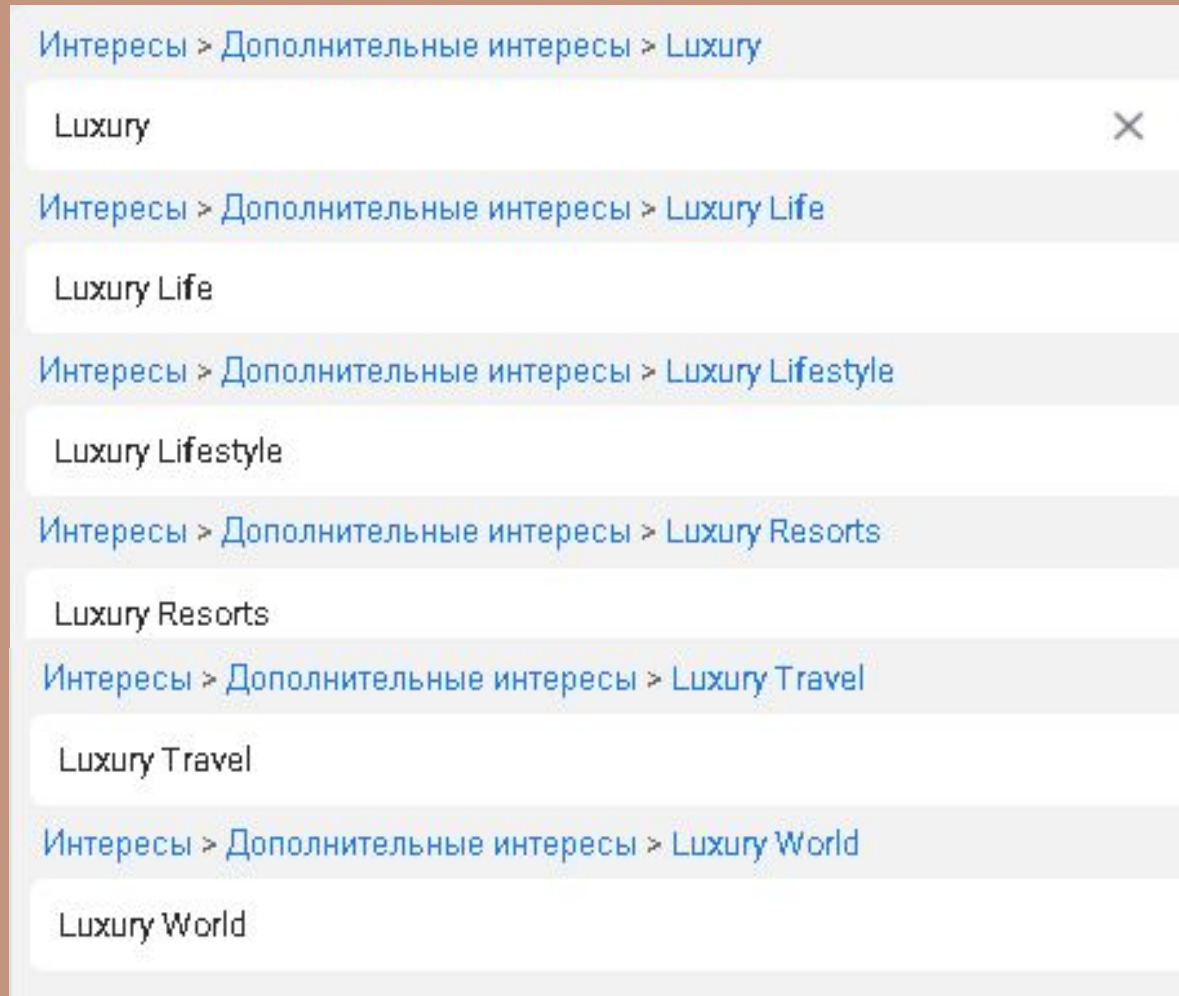
Рекламная кампания проводилась в тестовом режиме в течении 7 дней.

За это время в сумме:

- 480 000 пользователей увидели рекламу
- 2526 пользователей кликнули по ссылке
- 299\$ потрачено на все действия.
- Средняя стоимость клика 0.11\$

	Отчет по рекламе	Общее кол-во показов:	Клики по ссылке	Цена за клик	Потрачено:
Instagram	Показы 03.08	25 623	560.3	\$	19,16 \$
Instagram/Facebook	Показы 04.08	10 909	410.4	\$	16,73 \$
Instagram/Facebook	Показы 05.08	38 644	3480.1	\$	49,36
Instagram/Facebook	Показы 06.08	68 259	3030.1	\$	32,79 \$
Instagram/Facebook	Показы 07.08	63 053	4540.08	\$	39,97 \$
Instagram/Facebook	Показы 08.08	172 754	9260.1	\$	100,21 \$
Instagram/Facebook	Показы 09.08	100 931	4000.1	\$	41,77\$
	Общая сумма :	480 195	25260.1	\$	299.22\$

Протестировалась премиум аудитория Luxury



При настройке рекламы на данную аудиторию, удалось добиться низкой стоимости клика.

Пользователи, подходящие под эту аудиторию, наиболее финансово обеспеченны.

Средняя цена клика составляла всего в центов.

Таргетинг производился на женщин от 18 до 33 лет.

Из всех протестированных аудиторий - Luxury пользователи реагируют наиболее позитивно. Из общего количества кликов, ~~1699~~ было произведено именно данной аудиторией.

Благодаря правильно настроенной кампании, а также подходящим объявлениям, которые соответствуют интересам данной аудитории, удалось привлечь пользователей на сайт практически по минимальной цене. Средняя цена за клик пользователей из данной категории - в центов.

Если учесть, что данная аудитория является наиболее обеспеченной, это хороший результат.

Основной акцент рекламы был именно на славе, а не на материальных ценностях, так как данная аудитория в них не нуждается.

 **WORLD-QUEEN**
Реклама · 



WORLD-QUEEN.COM
Путь к мировой славе
начинается здесь!

РЕГИСТРАЦИЯ

Таргетинг на интересы в сфере красоты себя показали хуже, чем в сфере Luxury.

Во время рекламных кампаний на данные аудитории, количество заинтересованной аудитории было значительно меньше, вследствие чего, средняя цена была выше, чем у Luxury аудитории. [13-20 центов за клик].

Интересы > Дополнительные интересы

Конкурс красоты

Мисс Вселенная

Интересы > Дополнительные интересы > Косметология

Косметология

Интересы > Покупки и мода > Красота

Косметика

Салоны красоты

Данная аудитория однозначно имеет перспективу, но нужно будет еще протестировать посты с другим направлениями.

Было определено, что данную аудиторию в основном мотивируют материальные ценности, но необходимо это правильно преподнести.



The image shows a Facebook post from the page 'World Queen' (Реклама · 🌐). The post text reads: '🔥 40 финалисток поедут в Дубай за призами. Призовой фонд на первые три места - 40000\$. Вы можете оказаться ...Ещё'. Below the text is a large promotional graphic for the 'Международный онлайн конкурс красоты' (International online beauty contest). The graphic features the 'WQ' logo, a woman in a floral dress, and text stating 'главный приз 25 000\$', 'Финал DUBAI', and '18 декабря 2020'. At the bottom of the post, there is a link to 'WORLD-QUEEN.COM', the text 'Участвуйте сразу после регистрации' with a right arrow icon, and a button labeled 'РЕГИСТРАЦИЯ'.

Общая оценка тестовой кампании на первую неделю - хорошо. Другое дело, что уже после перехода на сайт, 99% решает не регистрироваться. С оплатами дело обстоит еще хуже.

Учитывая, что аудитория, которая переходит на сайт - целевая [заинтересованная], а отказ происходит именно на этапе сайта World Quest, делаем вывод, что сайт не даёт пользователю достаточно мотивации и доверия.

Предложения по увеличению продаж

Vkontakte

Facebook

Instagram

1. Необходимо провести оценку сайта у профильной организации и затем внести правки.

Это является важнейшим шагом к повышению конверсий. В ином случае, финансы будут уходить на рекламу, а результатов она приносить не будет, вне зависимости от качества и заинтересованности аудитории. Это также повысит сайт в поисковой выдаче, и увеличит поток органического траффика.

2. Рекомендую нанять копирайтера, который бы писал ежедневные правильные, красивые и вовлекающие новости на сайт и корректора, который бы правил ошибки.

Необходимо запустить SEO продвижение сайта для выдачи его в поисковиках. Ежемесячно, по данным сайта /wordstat.yandex.ru только в одном поисковике запрос "Конкурс Красоты" вводится более 40.000 раз. Это не учитывая огромное количество аналогичных запросов.

Что искали со словом «конкурс красоты» — 40 958 показов в месяц		Запросы, похожие на «конкурс красоты»	
Статистика по словам	Показов в месяц [?]	Статистика по словам	Показов в месяц [?]
конкурс красоты	40 958	конкурс мисс	11 798
конкурс красоты нудистов	3 044	главный конкурс	2 610
аватария конкурс красоты	2 471	конкурс девушка	10 391
конкурс красоты 2020	2 283	конкурс участвовать	16 101
конкурс красоты видео	2 108	конкурс россия	39 499
конкурс красоты +в аватарии	1 968	проводить конкурс	16 847
конкурс красоты фото	1 834	конкурс красавица	1 383
голый конкурс красоты	1 791	конкурс приз	12 906

E-mail - рассылка

За то время, пока работала реклама, была собрана база зарегистрированных клиентов.

Пока эти клиенты не принесли деньги организатору, и поэтому, их нужно правильно обрабатывать E-mail-рассылкой.

Зарегистрированные пользователи - это лояльная к конкурсу аудитория.

Они заинтересованны, но пока недостаточно, чтобы заплатить деньги. Их нужно регулярно "подогревать" и торопить напоминаниями о сжатых сроках, скидках на взносы, розыгрышами, материалом о призах, Дубае, мировой славе и прочим информационным материалом.

Реклама в Youtube

Качественный визуальный контент на Youtube вызывает исключительно положительные эмоции, даже если это реклама.

Преимущества рекламы на Youtube:

- 1. Возможность платить за клики**
- 2. Относительно невысокая конкуренция.**
- 3. Значительно повышает узнаваемость бренда**
- 4. По статистике, Youtube побеждает кабельное ТВ по количеству аудитории. Реклама тут значительно дешевле и эффективнее, так как она показывается исключительно на целевую аудиторию. Также формат оплаты за действие может сохранять финансы.**

План рекламной кампании с 10.06 по

- **Запуск рекламы в сторонних (!) сообществах Вконтакте;**
- **Реклама у блоггеров с подходящей целевой аудиторией;**
- **Тестирование новых аудиторий в Facebook и Instagram;**
- **Проведение конкурса в сообществах**
- **Заказ и публикация новых статей в Яндекс.Дзен с рекламной интеграцией конкурса.**
- **Пока на этапе сайта идут в основном отказы, рекомендую рекламный бюджет сместить с Вконтакте на Facebook/Instagram/Youtube, ибо для сферы конкурсов красоты стоимость рекламы Вконтакте завышена.**
Минимальная начальная цена за 1000 показов или 1 клик - 30 рублей [в 4 раза выше достигнутой]. Даже при минимальной цене, затраты будут огромные, а ввиду большого % отказов от регистраций на сайте, деньги будут потрачены впустую.