Итоговый проект: «Интернет-маркетолог»

Кейс: разработка стратегии продвижения интернет-магазина одежды

Интернет-магазин одежды «Yo amo» - Я люблю

- одежда шьется из натуральных тканей: такие как лён или хлопок;
- кто любит не только красиво одеваться, но и чувствовать себя комфортно в одежде (не из полиэстера), находясь под палящим солнцем;
- идея создания основана на любви к иностранным языкам, а точнее к испанскому языку и испаноязычной культуре; на поддержании мотивации к обучению любыми способами;
- это будет интересно для тех, кто любит этот язык, кому нравится путешествовать и ездить в жаркие страны, учиться и узнавать новое;
- почему именно: «Я люблю»? Потому что всегда приятнее говорить о том, что мы любим, кроме того, изучение языка посредством приятных вещей всегда будет эффективнее.

Цели:

- открыть первый интернет-магазин с одеждой, посвященный не только качественной одежде, но и испанской тематике;
- □ создать магазина в интернет пространстве для того, чтобы люди смогли приобретать качественную одежду;
- □ продвигать бренд в сети с помощью лендинга;
- □ создать сообщество Вконтакте, запустить рекламу и набрать подписчиков;
- □ помочь людям изучать испанский язык креативно.

Анализ ЦА, сегментация, портреты

	№	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3	Сегмент 4	Сегмент 5
	ортрет пиента	Подростки, девочки от 12-14 лет. Школьницы-отличницы, изучающие исп. яз. как основной ин. яз. или как 2-ой, дополнительный. Проживающие в таких крупных городах как Москва или СПб, в семье с высоким достатком. Модницы, смотрят блогеров и хотят быть на них похожими, поэтому записывают видео в соц. сети, выкладывают фото. С подружками ходит в торговый центр за покупками, а потом в кафе. Родители дают возможность быть самостоятельными. За отличные успехи в школе, родители им покупают дорогие подарки. Кроме этого, занимаются танцами. Вместе с родителями заказывающие товары или услуги онлайн, доверяют и используют интернет для покупок.	Подростки, мальчики от 12 лет. Преуспевают в обучении в школе, занимаются спортом, активные, умные. Изучают испанский язык как первый иностранный. Не имеют много свободного времени, чтобы просматривать соц.сети, но иногда это делают. Проживают в больших городах, такие как Москва или СПб, в семье с высоким достатком. Родители держат ребенка в строгости и иногда позволяют ему покупки. Если он будет повторять определенную лексику по языку на футболках, то тоже будет для него полезно. Будет для него определенная мотивация.	Подростки, мальчики от 12 лет, имеющие небольшой лишний вес, готовы покупать не дешевые вещи. Самостоятельные. Живут в Москве или в СПб. Им было бы интересно купить например, футболку, если бы на ней был текст на испанском языке. Имеют кумиров и хотят подражать им. Имеют пользоваться интернетом, заказывают самостоятельно или вместе с родителями. Достаток у семьи - средний или выше среднего.	Мужчины от 35 до 50 лет. Занимающие высокие должности, имеющие доход средний или выше среднего, имеющие высшее образование. В свободное время изучают испанский язык. Проживающие в Москве ил СПб. Заказывают продукты, товары и услуги онлайн, поэтому доверяют интернет-магазинам.	Женщины от 25 до 35 лет. Работающие, получившие высшее образование, имеющие средний или выше среднего достаток, проживающие в больших городах: Москва или СПб. Учатся на курсах испанского языка или индивидуально с преподавателем.
3a	адача	Найти интернет-магазин и заказать одежду не выходя из дома, подобрав для себя времени, надо быстро		Хотят выделяться и выглядеть стильно, как показывают на видео блогеры.	Найти быстро удобную одежду и выглядеть аккуратно.	Хочется найти красивую и необычную одежду.
П	роблема	Нет удобной одежды для танцев (даже для физ.культуры в школе), фотосессий, съемок видео для социальных сетей. Отсутствует удобная и (качественная) одежда для спорта, в которой не сильно потеешь; а еще нет подходящих размеров и интересных рисунков для мальчиков.		Трудно найти одежду, которая бы понравилась, хочется выглядеть стильно, подражая, но в то же время уникально. Иметь то, что не есть у всех. Раньше одевались у Bershka. Сейчас закрыта в России.	Иногда не соответствуют размеры, указанные на сайте, с тем, какой товар приходит в результате.	Очень жарко ходить в одежде из полиэстера, хоть иногда она и бывает красивая.
Pe	ешение	На этом сайте смогут найти нужную одежду	На данном сайте есть огромный	Искать в этом-интернет магазине	Удобный сайт, есть презентации и	На сайте есть подробное

Анализ рынка и конкурентов. Преимущества и недостатки

	yanalukacher.ru	sportmaster.ru	lime-shop.ru	www.zara.com	lamoda.ru	www.reserved.com/ru/ ru/
Анализ с сайта similarweb	Ср. прод. посещ.: 00:03:17 Кол-во стр.: 2.77 Общ. кол-во посещ.: 4.1К Отказы: 35.28%	Ср. прод.посещ.: 00:05:24 Кол-во стр.: 7.05 Общ. кол-во посещ.: 11,6 млн Отказы: 26.91%	Ср. прод.посещ.: 00:03:21 Кол-во стр.: 1.56 Общ. кол-во посещ.: 2,7 млн Отказы: 33.01%	Ср. прод.посещ.: 00:06:11 Кол-во стр.: 10.02 Общ. кол-во посещ.: 86,1 млн Отказы: 29.22%	Ср. прод.посещ.: 00:07:22 Кол-во стр.: 9.28 Общ. кол-во посещ.: 17,8 млн Отказы: 32.10%	Ср. прод.посещ.: 00:04:50 Кол-во стр.: 6.43 Общ. кол-во посещ.: 16,9 млн Отказы: 38.24%
Страны	Россия	Россия, Казахстан, Беларусь, Украина, США	Россия, Турция, Тайвань, Казахстан, Украина	США, Испания, Польша, Англия, Германия	Россия, США, Беларусь, Германия,	Польша, Чехия, Венгрия, Румыния и др.
Аудитория	Данные на сайте не отображаются. Можем предположить, что основная аудитория это женщины.	Женщины: 49.45% Мужчины: 50.55% Вконтакте: 43.38% Youtube: 31.85% Одноклассники: 15.40% Телеграм Веб.: 3.23%	Женщины: 76.49% Мужчины: 23.51% Вконтакте: 39.96% Youtube: 22.96% Whatsapp Web: 22.94% Одноклассники: 5.69%	Женщины: 68.79% Мужчины: 31.21% Facebook: 41.09% Youtube: 36.40% Pinterest: 5.52% Instagram: 4.98%	Женщины: 72.08% Мужчины: 27.92% Youtube: 45.58% Вконтакте: 38.37% Одноклассники: 7.91% Веб-приложения: 3.39%	Женщины: 58,34% Мужчины: 41,66% Facebook: 84.64% Youtube: 9.60% Instagram: 0.90%
Стартовая страница сайта	Дизайнерская модная женская одежда от Яны Лукачер - купить в интернет-магазине	Спортмастер – спортивный магазин для всей семьи	LIME –магазин одежды, нижнего белья, сумок, аксессуаров	ZARA – Испания Новая коллекция онлайн	Интернет-магазин одежды и обуви.	Одежда для мужчин, женщин, детей и все для дома.
Миссия	Это шоурум женской одежды в Москве и интернет-магазин, где вы можете приобрести романтические и роскошные платья, также одежду в стиле саsual, классические наряды и вещи в стиле New Look, утонченные женственные блузки, рисующие блистательный образ своей обладательнице и приводящей в восхищение всех вокруг! Всегда предлагая ассортимент качестве товаров для спорта и активного отдыха. Способствовать оздоровлению нации, продвигая ценности здорового образа жиз спорта и активного отдыха, улучшая каче жизни наших клиенто		Украшать жизнь женщин модной и универсальной одеждой по доступным ценам, глобальная цель — открыть фирменные магазины во всех городах мира.	Испанский бренд Zara является одной из самых крупных и популярных торговых сетей в мире.	Делать моду ближе. Дарить простой доступ ко множеству брендов и уверенность в том, что выглядеть стильно может каждый.	В мире моды для нас нет границ и ограничений! Reserved следует самым актуальным модным трендам — в наших коллекциях классические узоры сочетаются с оригинальными, ультрасовременными решениями.

	yanalukacher.ru	sportmaster.ru	lime-shop.ru	www.zara.com	lamoda.ru	www.reserved.com/ru/ru/
Платные товары	Женская одежда на любой вкус.	Мужчинам, женщинам, детям, товары делятся в зависимости от того, каким спортом занимаются клиенты	Женская одежда.	Одежда и аксессуары для мужчин, женщин, для детей.	Одежда, обувь, аксессуары мужчинам и женщинам, а также детям.	Одежда для мужчин и женщин, а также для детей
Бесплатные товары, скидки	Распродажи. Здесь целая страница со скидками.	Скидка -15% на первый заказ в онлайн приложении.	<u>Специальные</u> предложения со скидками.	Товары со скидками: специальные предложения: косметика, одежда, обувь.	Межсезонная распродажа 50%, Скидки до 70% на базовые модели. Можно принять участие в жизни крупнейшего в России интернет-магазина одежды, обуви и аксессуаров, косметики и парфюмерии.	Получите 10% скидку на покупку за подписку на сайте Reserved Бесплатная доставка вашего заказа от 2000 рублей
Удобство навигации по сайту	Удобный, лаконичный дизайн с красивыми и качественными фото. Глаза не разбегаются.	Удобный сайт, четко заметное меню. При заходе на сайт появляется большие слайды (некоторые из них с кнопкой «подробнее»).	Первая страница с большим видео, не очень удобно. Но перемещаться по сайту достаточно комфортно. Большое меню.	Не очень. При заходе на сайт появляются большие фотографии, которые сами меняются, нужно глазами искать меню.	Очень удобно. Можно выбрать не только стоимость, цвет, материал, но а также и размер одежды, бренд, только со скидкой. Представлены хорошие фото товаров.	Очень удобная. Меню - понятно. А также на главной странице много больших фото с заголовками, но страница не перегружена.
Call to action	Не предусмотрели. Слева на странице номера телефонов, соц. сети, поиск справа страницы и большие слайды на всю страницу.	В меню есть пункт: распродажа и подсвечен красным цветом.	Видео, фото, снова фото на главной странице. Не имеется. Максимум: справа – есть чат, а внизу страницы форма – подписаться.	Если зайти по этой ссылке, то можно увидеть очень большие фото, и совсем еле заметный ценник под фото. Но призыва к покупке нет.	При заходе на сайт, появляются слайды из фото со скидками.	«Последний дни распродажи» – на главной странице отмечены красным цветом (вероятно, только в мае).
Ткани, стоимость	Брюки можно купить от 1500р. Стоимость топа: 4200р., состоит из тканей: вискоза, полиэстер, эластан. Свитер за 6999р (из акрила, шерсти). Платье 4830р (из полиэстера,	Женские футболки от 629р, мужские: 499р. (по скидке). Материал: синтетический, натуральный, смесовый, ткани: трикотаж, текстиль, неопрен.	Льняные брюки за 5999р. Шёлк. Футболки из плотного хлопка от 1599р. Также есть вещи из вискозы, искусственной кожи.	Трикотажные мужские рубашки, джинсовое платье, вязаные вещи, кожаные сандалии. Есть платья за 2800р, а есть и за 1520р.	Вискоза, ангора, искусственная замша, кашемир, лайкра, кожа: натуральная и искусственная, пух и перо, полиэстер. Самая дешевая вещь - юбка за 125р (по скидке) из полиуретана.	Трикотаж, хлопок, хлопчатобумажные футболки, велюр, вельветовые брюки. Например, укороченный стеганый жилет: 999р., джинсы straight 1.799р., мужск.

Продвижение в соц.сетях:	yanalukacher.ru	sportmaster.ru	lime-shop.ru	www.zara.com	lamoda.ru	www.reserved.com/ru/ru/
Youtube	-	43,1 тыс. подписчиков, 252 видео Все для спорта, семьи, туризма, рыбалки.	@lime-official, 392 подписчика, 24 видео. Модный бренд предлагает основные повседневные товары, обувь, аксессуары, нижнее белье и трикотаж.	@zara 109 тыс. подписчиков, 224 видео Одежда и косметика	@lamoda 12,5 тыс. подписчиков 363 видео последние новости из мира моды.	@reservedTV 31,3 тыс. подписчиков 212 видео. Последние тенденции, модное вдохновение от нашего бренда одежды.
Вконтакте	Подписчики 30526, есть 555 шт. товаров, фото и видео	797 705 подписчиков, много товаров, есть розыгрыши среди участников, интересные часто публикуемые посты о спорте, рыбалке, туризме.	75, 388 подписчиков Ассортимент обновляется еженедельно, посты с качественными фото, модной одеждой и короткими описаниями.	-	Около 351.000 Подписчиков. Статьи о моде, красоте, косметике, вовлекающие аудиторию.	-
Телеграм	Есть чат-бот и есть группа на 7249 подписчиков.	170 тыс. подписчиков, более 3.000 фото. Такой же контент как и в ВК.	36 526 подписчиков, Новинки коллекций, последние тренды и подборки образов от команды стилистов.	-	23 962 подписчиков. Новости и тренды, самые новые находки.	-
Дзен	Только статья об этом магазине на другом аккаунте и всё.	92 подписчика. Экспертные советы для спортсменов, истории от топовых профессионалов, обзоры экипировки и взгляд на спорт с самых неожиданных сторон.	Около 2.100 подписчиков. Российский бренд модной женской одежды и аксессуаров. Дизайнеры уделяют особое внимание материалам и комфортному крою.	-	Около 5.200 подписчиков. Советы по уходу за телом и как оставаться красивыми. Всего 2 видео.	-
Преимущества	Достаточно красивая и модная одежда. Это бутик. Красивое описание к каждой вещи.	Огромный выбор разных товаров (одежда, для туризма или спорта) и разных брендов, на любой вкус и цвет. Много качественных товаров: одежды, снаряжений и т.д.	Отличие в том, что на главной странице видео и большие фото, достаточно хорошего качества.	Большая и известная компания, которая не нуждается в дополнительной рекламе.	Большой выбор одежды, аксессуаров, удобная навигация по сайту.	Для некоторых покупателей был любимым брендом, с виду вещи выглядели очень стильными.
Недостатки	Мало вещей из хлопка, шелка, льна. Есть описание, но иногда не указывается ткань одежды.	Есть спортивные вещи, не дорогие, но не качественные, хоть с виду даже очень симпатичные. Надо искать и выбирать.	Нет возможности выбрать товары по фильтрам как у Спортмастера.	Ушли из России. Нет возможности оплатить картой и заказать доставку.	Много вещей хоть и дешевых, но не из высокого качества.	Уходят из России. Распродают вещи (как указано на сайте).

Позиционирование бренда «Yo amo» - одежда для себя любимых – с любовью к себе и окружающим ♥

Миссия: помочь людям наслаждаться приятной и качественной одеждой, на которой будут интересные фразы на изучаемом ими испанском языке.

Отношение к клиенту

- В переводе с испанского **Yo amo** означает «Я люблю». Ведь всегда приятнее учить язык через то, что нравится. То же самое и с одеждой: что я о себе думаю, так и выгляжу, как я отношусь к себе, так отношусь и к другим. Так почему же не начать с себя? Не начать с любви?
- Только относясь к себе с любовью и уважением, можно позволить дорогую и, в данном случае, качественную действительно одежду;
- любовь и уважение к себе = любовь и уважение к клиенту.
- создавать такую одежду, которую бы можно было подарить с чистой совестью маме, сестре или лучшей подруге;
- подарите себе то, что действительно будет приносить Вам радость!
- Главное, чтобы кожа клиентов «дышала», а не «задыхалась» под одеждой!

Отношение к одежде

- состоит из натуральных материалов,
- сшита для каждого клиента с любовью как для самого себя,
- каждая вещь не повторима, точно такую же Вы не найдете ни у кого,
- Вы будете носить одежду и знать, что она выпущена в единственном экземпляре.

Уникальное торговое предложение



Каналы продвижения сайт со статьями, блогом, заниматься Сайт-Дзен публикация статей, фото, SEO продвижением, путем визитка коротких видео пополнения сайта статьями (с применением полученных знаний на курсе по дисциплине Копирайтинг) публикация постов, видео, фото Вконтакте запуск рекламы в Яндекс. Директ с одежды, объявление о скидках. целью собрать контакты, а потом Таргетированная реклама запустить e-mail рассылку сообшества. ведение канала для увеличения продаж, публикации постов, розыгрышей, создание чат-бота (что тоже теперь получается Телеграм публикация статусов и оформление Бизнес-аккаунта благодаря пройденному курсу рассылка по друзьям и знакомым, а если позволит бюджет, то можно Реклама на E-mail потом еще и по полученным новым благодаря данному виду рекламы контактам, благодаря рекламе рассылка можно получить много новых лендинга в Яндекс. Директе клиентов Реклама в если позволит бюджет, то можно

транспорте

сделать в автобусе, метро

с видео товарами, shorts

Реклама



Воронка продаж для лендинга с товарами маина Yo amo, пятому сегменту

Применение полученных знаний с курса на рекламе лендинга:

Посетитель увидел рекламу, цепляющий заголовок и зашел на сайт. Происходит знакомство с продуктом.

Важно вызвать <u>интерес</u>. На первом экране - яркое фото товара с описанием (УТП), которое решает его проблемы и боли. Справа на странице форма подписки с рекламой о скидке в 1000р при любой покупке, надо только оставить заявку до 20.05.2023.

Второй экран - позиционирование, знакомство с ценностями: содержит информацию о том, что хорошего предлагается для клиента, чем подходят эти товары: они позволяют коже дышать, а не задыхаться. Позволяют выглядеть стильно и красиво. Стараемся увеличить <u>интерес</u>. Вызываем доверие.

На 3-м экране: позиционирование, продолжают описываться преимущества и плюсы товаров, представляются которые на следующем экране.

На 4-м экране демонстрируем какие есть товары и их стоимость. Стараемся подогреваем интерес, вызываем желание купить.

Пятый экран – знакомство с создателем.

Шестой экран - призыв к действию. <u>Покупка.</u> После отправки своих данных, говорят, что менеджер свяжется с ними.



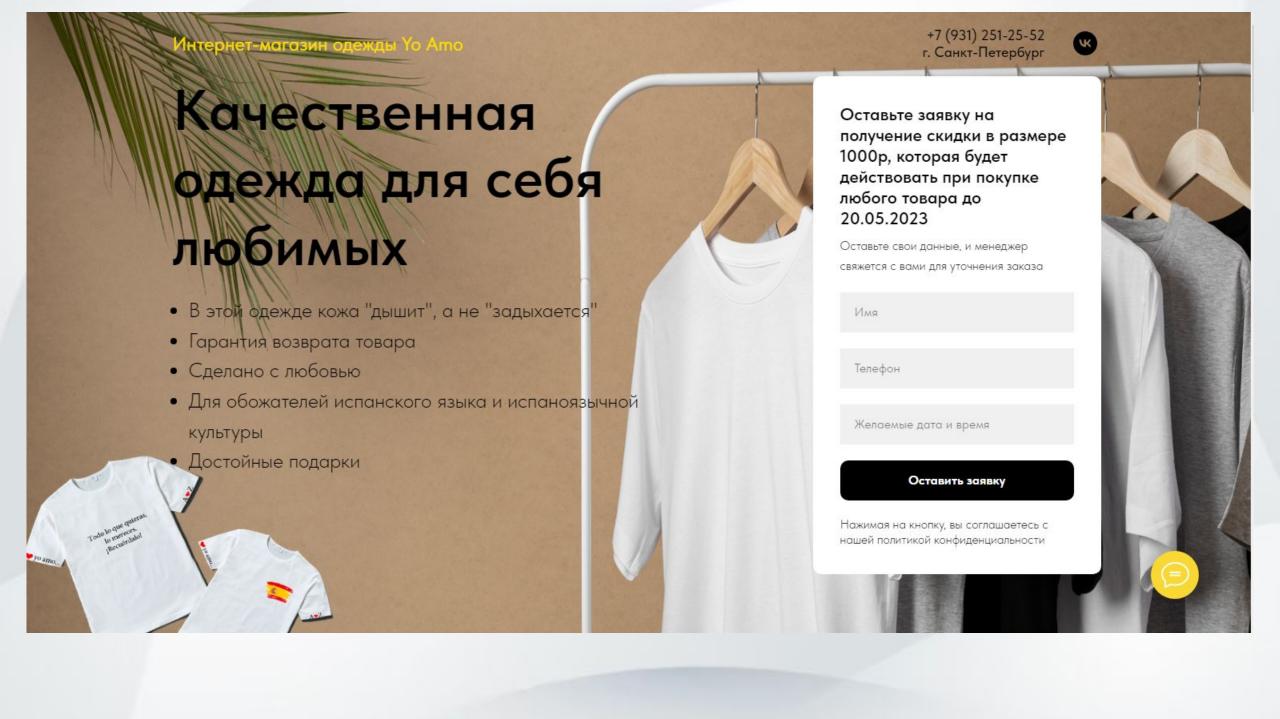
Landing-page

- Сайт создан с помощью конструктора Tilda
- Шрифты использованы по умолчанию в соответствии с шаблоном сайта. Heading: Tilda Sans, Body text: Tilda Sans.
- Цвета выбраны: оранжевый, желтый, красный, коричневый. Эти цвета отождествляются с флагом Испании.
- Подготовлен макет лендинга в соответствии с мудбордом
- Подготовлено текстовое наполнение каждого блока лендинга
- По ссылке можно ознакомиться с лендингом, сайт работает на бесплатном тарифе до 20.05.2023: http://project7254478.tilda.ws
- Установлен счетчик в Яндекс.Метрике

Мудборд







С любовью к себе и окружающим

Миссия: помочь людям наслаждаться приятной и качественной одеждой, на которой будут интересные фразы на изучаемом ими испанском языке.

Удобство

Комфортная одежда для прогулок в жару, кожа дышит. В этой одежде Вы будете нравиться окружающим

Подходит для спорта

Отличная одежда для занятия спортом: удобно, легко и всегда будете выглядеть аккуратно!

Качество

Не только красивая и сшита из приятных материалов, но и из высокого качества

Размеры соответствуют

Указанные размеры на сайте соответствуют действительности

Одежда, которую с чистой совестью можно дарить маме, сестре или лучшей подруге,



Одежда, которую с чистой совестью можно дарить маме, сестре или лучшей подруге, потому что:

- состоит из натуральных материалов,
- сшита для каждого клиента с любовью как для самого себя,
- каждая вещь не повторима, точно такую же Вы не найдете ни у кого,
- Вы будете носить одежду и знать, что она в единственном экземпляре,
- подарите себе то, что действительно будет приносить Вам радость!











То, что ты хочешь, ты заслуживаешь. Помни это!

Так фраза переводится с испанского языка. Носите и помните, что Вы достойны лучшего!

4500 p.

Купить



Испанский флаг

Для любителей Испании

4300 p.

Купить



Горячая испаночка

Добавьте в свою жизнь перчинку

5100 p.

Купить



О создателе этой идеи

Меня зовут Зоненбург Анна

С детства я люблю испанский язык и уже много лет преподаю его. Для меня всегда существует актуальность поиска ответа на вопрос: а как сделать так, чтобы изучения языка было интересным и увлекательным? И второе, конечно, это проблема поиска качественной одежды, в которой была бы легкость и жара преодолевалась бы немного легче, как мне кажется, в этом, конечно, может послужить легкая и качественная одежда. Вот и слились две темы в одну. Так и родилась идея. В моем магазине Вы сможете найти одежду по вкусу, по размеру от А до Я или от А до Z от создателя Anna Zonenburg.



Успейте оставить заявку и получить скидку на выбранный вами товар

E-mail
Ваша эпектронная почта
Имя
Ваше имя
Телефон
Ваш номер телефона
Комментарии
Согласен (-на) на важную рассылку: новости магазина, скидки
Подтверждаю свое согласие с пользовательским саглашением.
Подтверждаю свое согласие с политикой обработки и хранения персональных данных

г. Санкт-Петербург

Время работы: ежедневно с 9.00 до 21.00

+7 (931) 251-25-52 annazonenburg@yandex.ru



Любое копирование информации или материалов, элементов дизайна сайта и оформления, допускается лишь с разрешения правообладателя и только со ссылкой на источник:

http://project7254478.tilda.ws

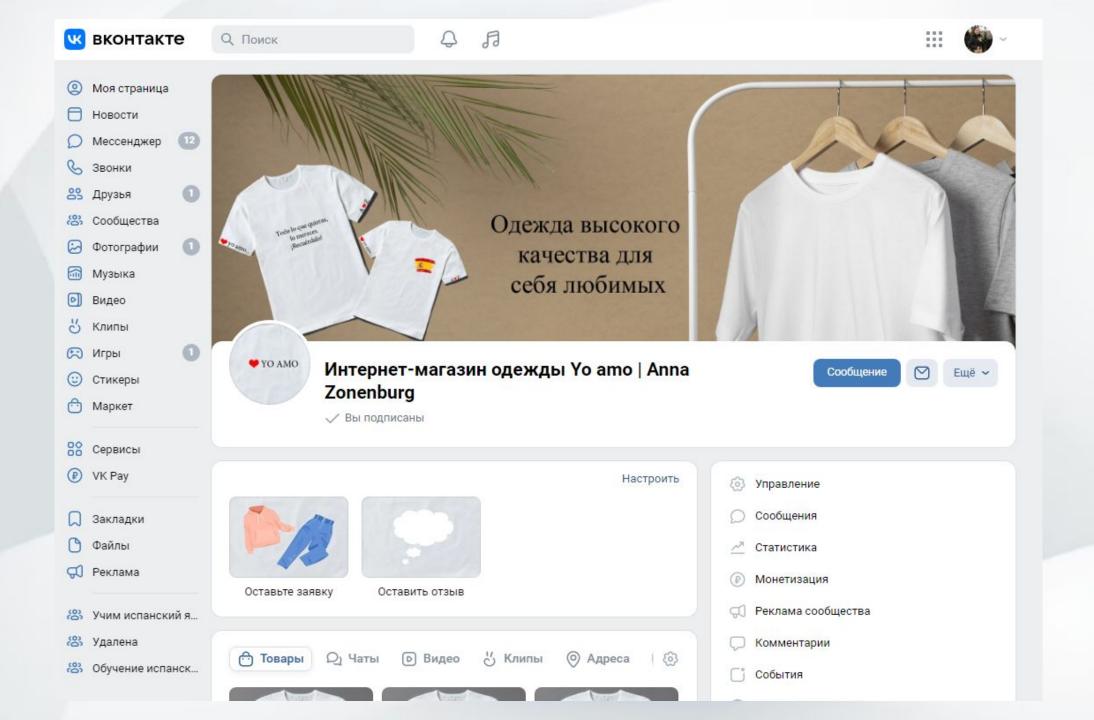
Политика обработки персональных данных

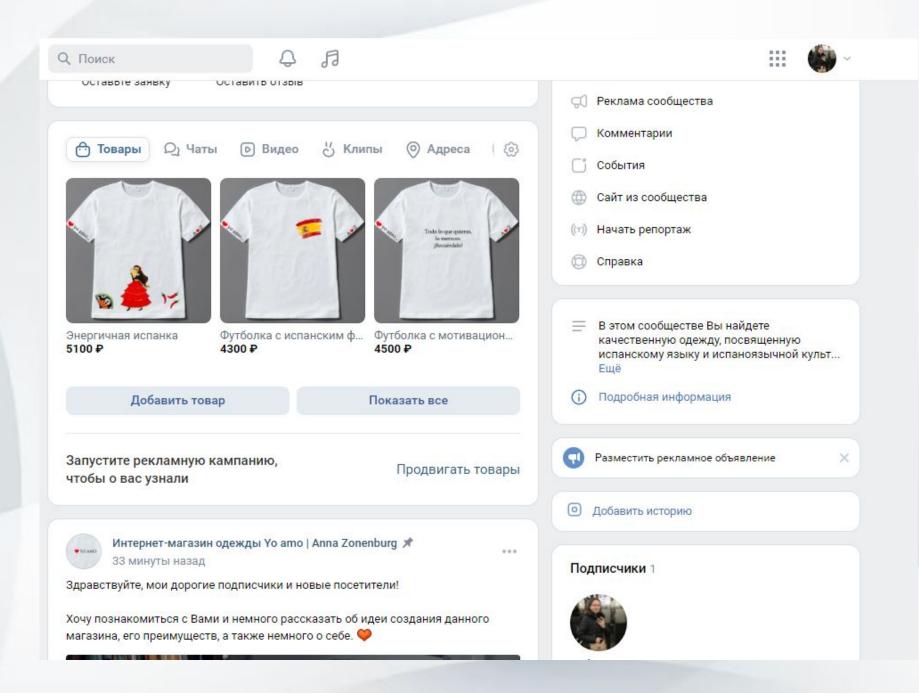
Пользовательское соглашение

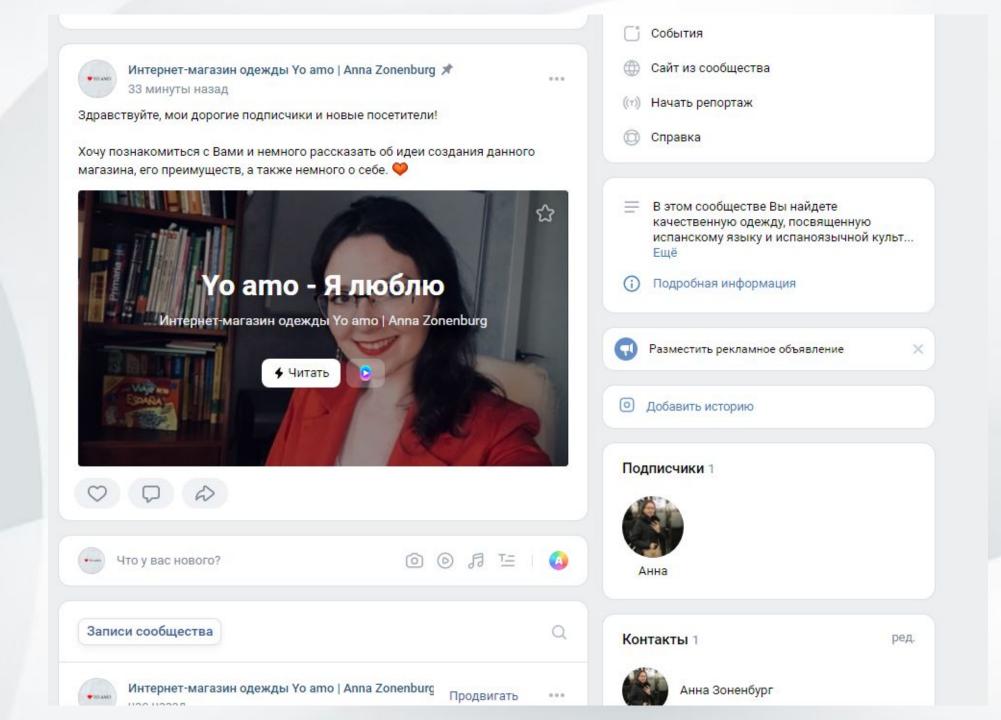


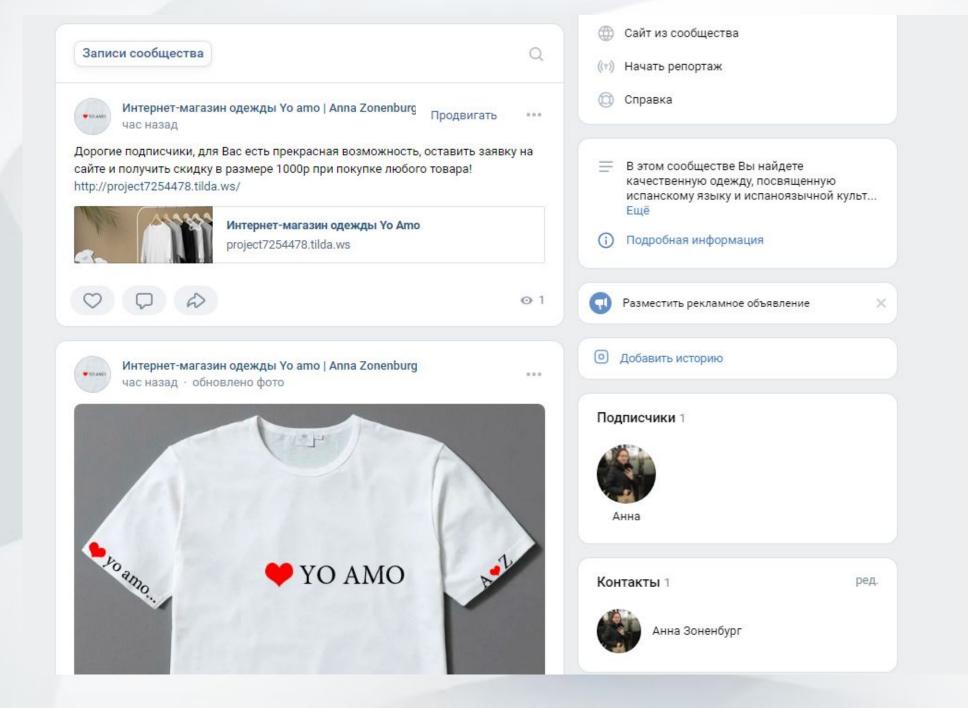
Оформление социальных сетей

- Для данного проекта была выбрана популярная сеть в России это Вконтакте. Было придумано название для сообщества: Интернет-магазин одежды Yo amo | Anna Zonenburg
- Оформлены: описание сообщества, шапка профиля, основная информация, аватар, виджет (отзывы, заявки), опубликованы товары, дано описание про автора.
- Подготовлен контент-план на 14 дней с 07.05.2023, начаты первые публикации по плану.
- На следующем слайде представлен скриншот данного сообщества:









Контент-план на 14 дней

Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
1	2	3	4	5	6	7 Пост: знакомство с автором данного сообщества и раскрытие идеи названия Yo amo
8 Пост о том, какие ткани рекомендуется носить.	9 Пост с опросом, чтобы еще лучше понять аудиторию: какие фразы Вам хотелось бы видеть у себя на футболке? – А мы это исполним!	10 Поступление новых товаров: блокноты. Публикация этих товаров	11 Пост посвящен любителям испанского языка и испаноязычной культуры: в продажу поступают новые футболки. Развлекательнопознавательный контент	12 Пост о том, почему именно здесь Вы найдете одежду от A до Z.	13 Еще раз напоминание им о том, как можно получить скидку в размере 1000р. Публикация поста со ссылкой на сайт, где могут оставить заявку и получить эту скидку при следующей покупке.	14 Экспертное мнение: Как нужно стирать вещи из хлопка? Требуют ли они какой-то уход?
15 Второй опрос: какие рисунки Вам хотелось бы видеть у себя на футболке?	16 Появление новых товаров: наклейки с испанской тематикой. И пожелание всем отличной недели.	17 Новые товары – футболки.	18 Пост о том, что лучше надеть летом: какие цвета сейчас в моде?	19 Рассказать о том, какие подарки любят женщины. Пост для мужчин. Советы мужчинам о подарках.	20 Как правильно подбирать аксессуары к футболкам.	21 Пост о том, как гармонично подбирать цвета и выглядеть красиво.

Контент-план на 14 дней

- Фото продукции будут появляться с 07.05.2023. Уже загружено три товара (что и на сайте).
- Подготовлены фотографии футболок с разными логотипами, а также как дополнительные аксессуары будут готовиться: блокноты и наклейки с изображениями Испании, фраз на испанском языке, с фразами из любимых песен и сериалов.
- Фото для наклеек взяты из фотостоков.
- Надо стараться подогревать аудиторию и вовлекать ее, публикуя познавательные посты, развлекательные, рекламные.

Хочется найти красивую и необычную одежду.

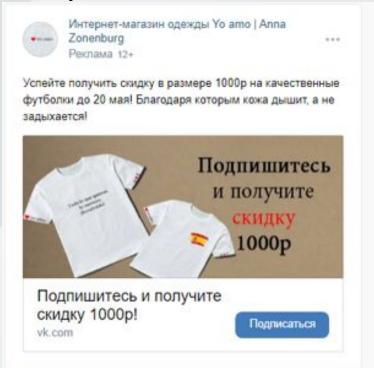
Очень жарко ходить в одежде из полиэстера, хоть иногда она и бывает красивая.

На сайте есть подробное описание каждого товара, много фотографий того, как силит олежда на теле.

Когда я покупаю одежду, кочу выглядеть не обычно, чтобы на меня обращали внимания и я нравилась людям.

Таргетированная реклама сообщества Вконтакте

- Так как мы создавали лендинг для второго сегмента целевой аудитории, это женщины от 25 до 35 лет, то для них будет создаваться реклама тоже Вконтакте
- Готовый оффер представлен ниже, более подробная информация по рекламе на следующем слайде.



Рекламная кампания запущена с 07.05 по 08.05.



<< Свернуть

Ссылка:











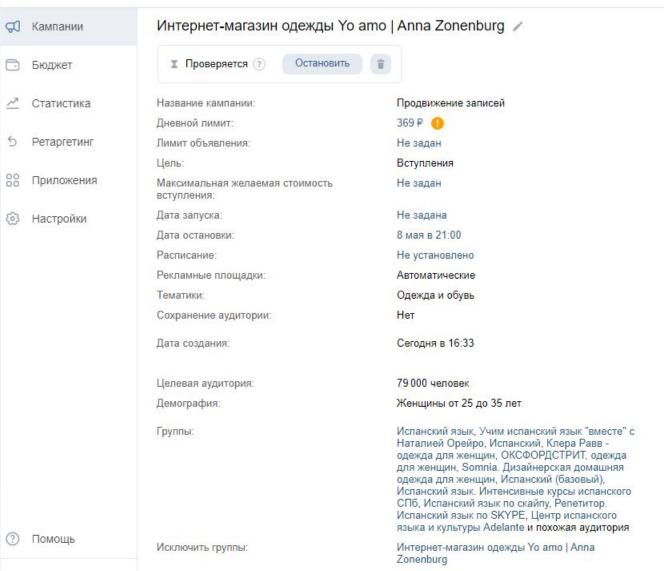




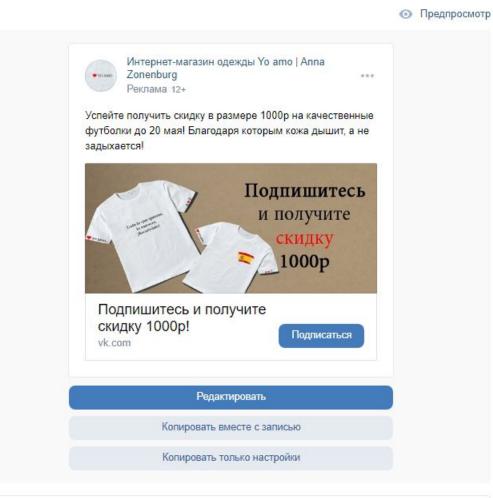


1 000 ₽ Пополнить





https://vk.com/wall-220390012 5



Оценка рекламной записи недоступна

Оценка рекламной записи будет доступна после 2 000 показов.

Анализ эффективности рекламы

Реклама через VK Реклама

Целевое действие: Вступить в сообщество

Регионы показа: Россия

Демография: женщины 25-35 лет

Группы: испанский язык, одежда для женщин

Потрачено: 259 ₽ рублей

Результат: 3 подписки в сообщество

Анализ эффективности рекламы

.4	А	В	С	D	E	F	G	Н	1	J	K	L	M	N A
1	Клиент	ID клиента	Дата	Потрачено	CTR (%)	Переходы	Показы	eCPC	eCPM	Вступления в гр	yı CPF			
2		1600835788	7 Май 2023	151,97	0,224	2	894	75,98	169,98		1 151,97			
3		1600835788	8 Май 2023	107,72	0,28	1	357	107,72	301,73		2 53,86			
4														
5														
6														
7														
R														
1	Дата	Ограничение ц	Потрачено, руб	. Показы	Переходы	CTR, %	еСРС, руб.	Заявки	CPL, руб.	Охват	Вступления			
2	"2023-05-08"	0,00	107,72	360	1	0,28	107,72	0	0,00	340	2			
3	"2023-05-07"	0,00	151,97	894	2	0,22	75,98	0	0,00	860	1			
4														
5														

Вывод:

Небольшое, конечно, количество ресурсов было потрачено на рекламу, чтобы понять ее эффективность. На мой взгляд, переходы в сообщество стоят дорого, могу предположить, из-за конкурентного спроса.

За 9 часов работы объявления, вступили 3 человека за 1254 показов. Если считать оптимальным СТК 0,5%–1,5%, то в данном случае есть над чем, поработать, в этом объявлении СТК 0, 224% (опять-таки, возможно из-за высокой конкуренции данной тематики) Кроме этого, реклама работала чуть меньше суток, возможно, что спустя неделю СТК мог бы и увеличиться. Конкретные выводы можно делать после запуска, например, 3-х реклам с разными заголовками и фото.

Конечно, если CPC будет ниже, а CTR путь был бы выше, то это бы позволило выйти на переходы дешевле и большее количество просмотров.

Однако, я была удивлена, что количество переходов = вступлениям в группу, несмотря на то, что группа достаточно пустая. Это означает, что объявление вызвало доверие и люди действительно хотят получить скидку в 1000р.

Надо запустить несколько рекламных кампаний, проанализировать для дальнейших корректировок.

Заключение

В самом начале проекта были поставлены цели, такие как создание лендинга, сообщества Вконтакте и запуск рекламы VK, а также набор подписчиков. В результате эти цели были достигнуты. Для эффективного ведения любой деятельности в дальнейшем нужны анализ и тестирование.

Теперь полученные знания на этом курсе послужат подспорьем в любом деле: от создания интернет-проектов до его грамотного ведения.

Подводя итоги прослушанного курса, хочется отметить, что получилось узнать много интересного, а самое главное, применить полученные знания на практике и закрепить их путем создания данного проекта.