

# DIGIMATIX



D I G I T A L A G E N C Y

Ваш менеджер:

**Яна Прохорова**

**+7 (812) 426-12-28**

**sales@digimatix.ru**

**digimatix.ru**



# КЕЙС

Как мы обеспечили 100% запись  
в сеть маникюрных студий

## Как мы обеспечили 100% запись в сеть маникюрных студий

Клиент владеет небольшой сетью  
маникюрных студий в Санкт-Петербурге

### О задаче

Основная услуга, которую необходимо продвигать — женский маникюр с покрытием гель-лак. У клиента есть и другие услуги, такие как педикюр, мужской маникюр, но данные услуги мы не рекламируем.

Клиент пришёл к нам без чёткого представления о том, какие рекламные каналы стоит использовать для продвижения услуг студий, поэтому мы предложили ему попробовать таргетированную рекламу. Аккаунты в социальных сетях Instagram\* и Вконтакте активно велись и были наполнены контентом.

Период работ: **Март 2021 – настоящее время**

Регион: **Санкт-Петербург**



## А/В тестирование

Это один из самых любимых этапов наших маркетологов. Мы договорились с клиентом, что прежде чем запустить полноценные рекламные кампании мы проведём тестирование. В ходе тестирования нам нужно было понять:

- ✓ Что будет работать лучше: Instagram\* или Вконтакте. На основе полученных данных мы распределяем бюджет по рекламным каналам.
- ✓ Сколько должна стоить заявка, чтобы реклама окупалась.
- ✓ Какие креативы и аудитории использовать и как в дальнейшем можно масштабировать рекламные кампании.
- ✓ Какие дополнительные настройки стоит использовать (ГЕО, время показов, ограничения).

На тестирование мы заложили месяц. За этот промежуток времени мы:

- ✓ выделили рабочие аудитории и креативы;
- ✓ распределили бюджет по социальным сетям поровну;
- ✓ посчитали процент клиентов, которые фактически приходят в салон после увиденной рекламы.

После тестирования мы определили оптимальную цену конверсии в 230 рублей.  
За конверсию мы считали запись в салон.

- \* Принадлежит компании Meta Platforms Inc., деятельность социальной сети запрещена на территории Российской Федерации по основаниям осуществления экстремистской деятельности.



## Что было сделано

### » Заявок было много

Так как заявок было много и обрабатывать их в ручном режиме было тяжело, то через месяц тестирования и постоянного выкачивания форм с Facebook\* и ВКонтакте мы предложили клиенту автоматизировать процесс и использовать для этого сервис Albato.

Мы обсудили с клиентом и пришли к выводу, что самым оптимальным вариантом для них станет 2 связки:

- ✓ заполненная форма ВК – Albato – Telegram
- ✓ заполненная форма Instagram\* – Albato – Telegram

Таким образом, нам удалось оптимизировать данный процесс и далее сосредоточится на других задачах, а не каждые 10 минут проверять пришёл ли новый лид.

\* Принадлежит компании Meta Platforms Inc., деятельность социальной сети запрещена на территории Российской Федерации по основаниям осуществления экстремистской деятельности.

## Запись

имя\*  
Софи ✓

ТЕЛЕФОН\*  
+7 (789) 456-12-34 ✓

ВЫБЕРИТЕ СТУДИЮ\*  
- ^

Студия "LiteNail"

Студия "AMANDA" ✓

Студия "BORA-BORA"

Студия "Ameli"

Записаться

## Что было сделано

### » На этом все, работаем спокойно.

Первый месяц полноценной работы рекламных кампаний все шло отлично: у нас была рабочая цена конверсии (210 рублей) и качество заявок улучшилось по сравнению с тестовым периодом.

На этом моменте мы выдохнули и расслабились после тяжёлого запуска.

Но это было ненадолго.



## Что было сделано

### » Срочно, конверсия стоит дорогого

В жизни любого маркетолога, контекстолога или таргетолога случается этот момент. Заявка становится дорогой, аудитории выгорают, новые креативы также не приносят результата. Да, в разных проектах этот момент наступает в разное время, у нас это случилось через 4 месяца. Цена конверсии постепенно выросла до критичных 350 рублей.

Мы пересобирали аудитории, тестировали новые креативы: видео и статику, но спасало это только на неделю-две. А далее все по-новой.

Мы поняли, что есть ещё один вариант удержать цену конверсии — создать посадочную страницу. По нашим наблюдениям на других проектах оплата за конверсии всегда работала хуже чем лидогенерация. Поэтому мы решили рискнуть.



## Что было сделано?

### » Создание посадочной страницы

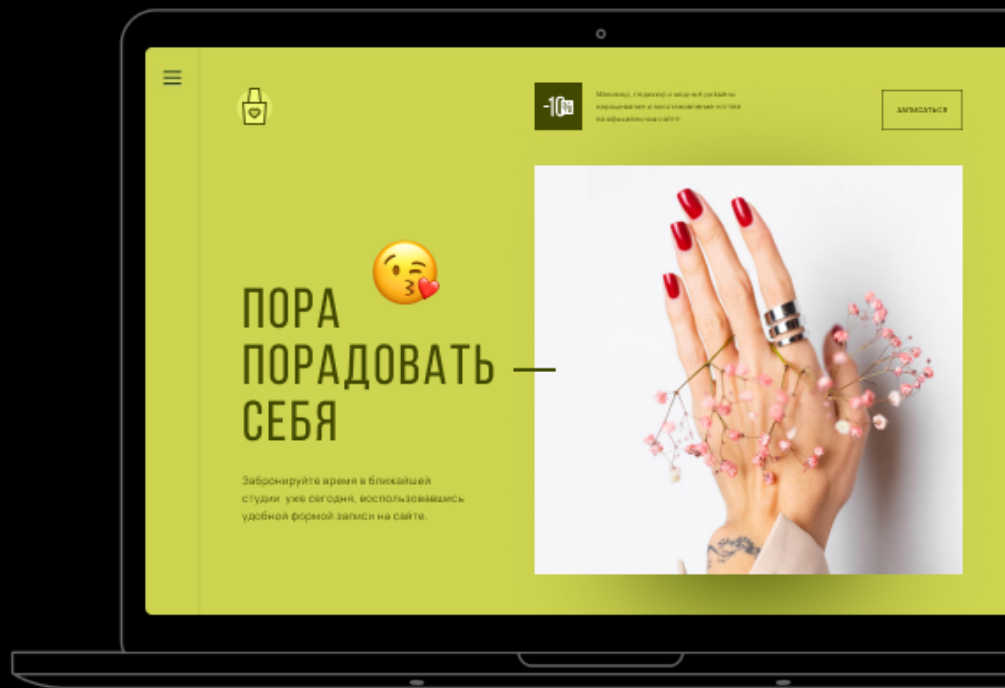
Мы решили долго не тянуть с этим и выделили основные блоки, которые должны быть на посадочной странице. До этого мы сразу обговорили с клиентом, что никакого органического трафика на ней скорее всего не будет и создаём мы её исключительно для рекламных целей.

Так как наше агентство занимается не только рекламой, мы создали посадочную страницу силами inhouse-команды.

### » Ну вот и все

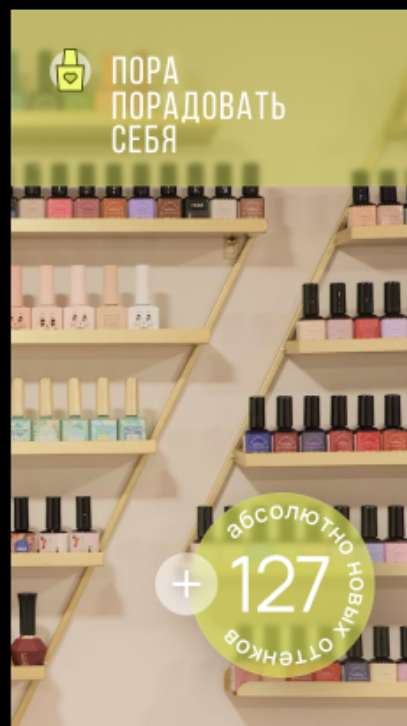
Благодаря тому, что мы создали посадочную страницу, нашей команде удалось стабилизировать цену конверсии и оптимизировать рекламные кампании далее.

Все пошло как по маслу.





## Рекламные креативы

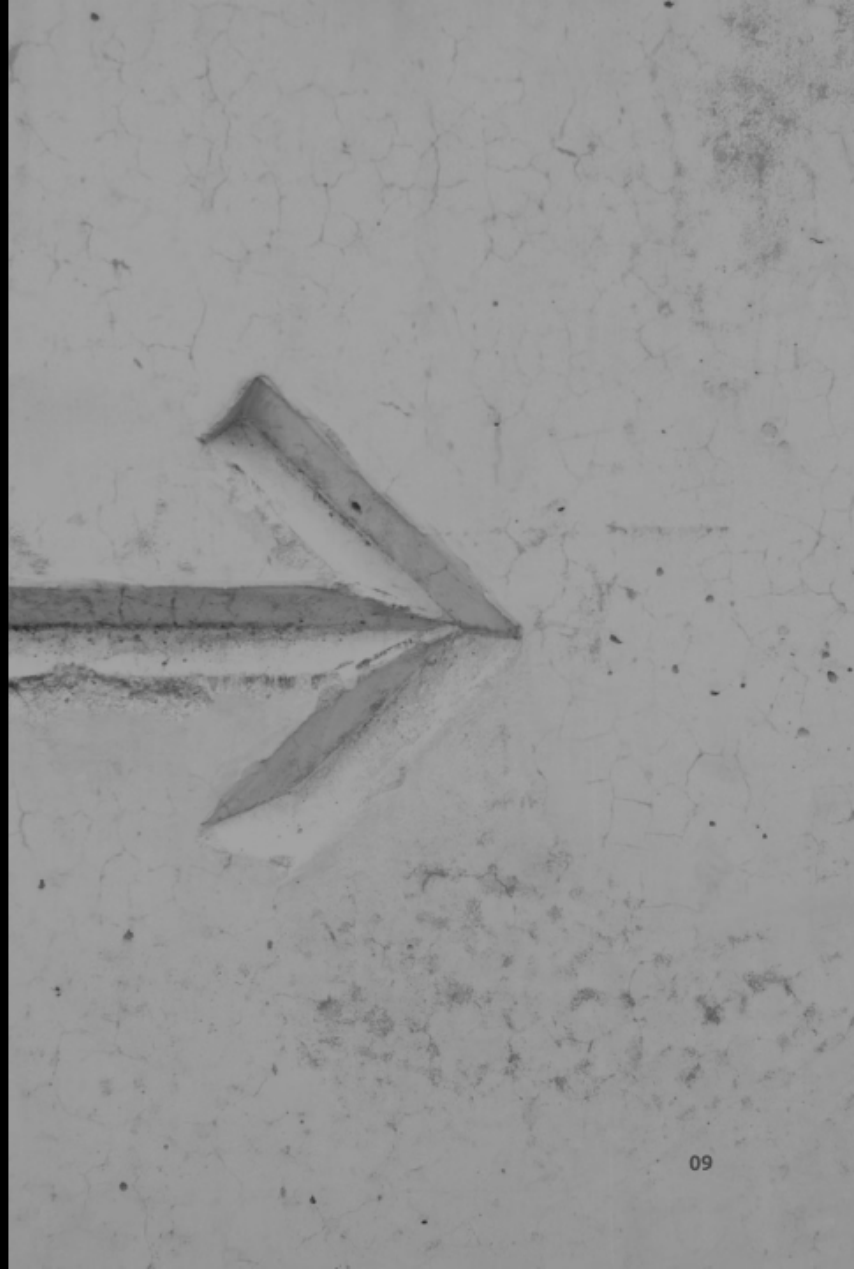


## Новая реальность

Мы стабильно работали с рекламными кампаниями в течение 6 месяцев после создания посадочной страницы. Но в конце февраля, нам пришлось полностью (да-да, как и многим), отказаться от рекламы в Instagram\*. Нам было немного легче перестроить систему, ведь мы уже были Вконтакте, тратили 50% бюджета в эту социальную сеть и получали оттуда заявки. Но на больших объемах цена конверсии выросла, а качество ухудшилось. По планам у нас в тестовом режиме запустить Mytarget.

Это определенная удача, что в такой перегретой нише мы получили и закрепили результат без особых проблем. Но сейчас нам приходится искать новые пути для масштабирования.

\* Принадлежит компании Meta Platforms Inc., деятельность социальной сети запрещена на территории Российской Федерации по основаниям осуществления экстремистской деятельности.



# О КОМПАНИИ

## О DIGIMATIX

DIGIMATIX работает на рынке IT-технологий с 2000 г.

Нашими ключевыми сферами деятельности являются разработка веб-ресурсов, сопровождение и продвижение интернет - проектов.

Каждый день мы принимаем новые вызовы и решаем большое количество интересных задач.

Нашу команду объединяет желание двигаться вперед, придумывая нетривиальные решения.

**Мы любим наших клиентов и вместе идем к новым успехам.**

## Наша МИССИЯ

**помогать клиентам профессионально  
решать бизнес-задачи в сети интернет**



отлаженная система  
взаимоотношений с клиентами

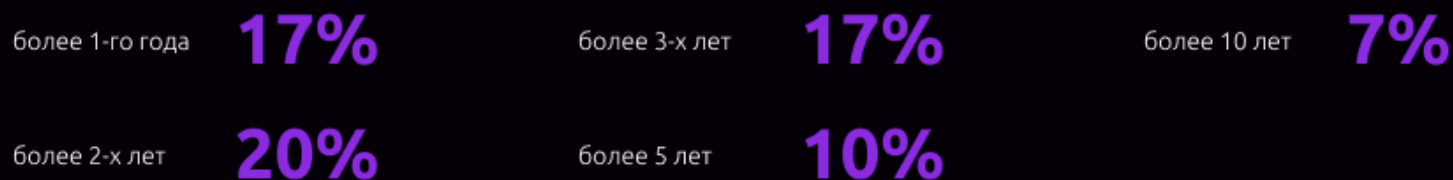


выстроенные бизнес-процессы



сильная команда

## Средняя продолжительность сотрудничества



**>70%** наших клиентов работают с нами на постоянной основе

## Наши клиенты





Желаете улучшить результаты Ваших  
рекламных кампаний?

Напишите нам, мы обсудим Вашу задачу.



**СПб, Б. Сампсониевский, 60У**

**+7 (812) 426-12-28**

**[sales@digimatix.ru](mailto:sales@digimatix.ru)**