BALANDIN/AGENCY

Google Ads в онлайн-образовании

Коммерческое предложение Balandin Agency

YouTube — второй по объёму источник регистраций после Meta в наших образовательных проектах. Главная работа — отделить новых людей от тех, кто и так искал ваш бренд.

18 965
регистраций по $2,90 при бюджете $55 000

284%
окупаемость в этом же проекте

$2,29
регистрация в конкурентной нише личностного роста

Что обычно болит

PMax отчитывается вашим же брендом

Кампания забирает брендовые запросы и показывает высокий ROAS. Ставим brand-исключения и считаем инкрементальность — становится видно, сколько бюджета покупает новых людей.

Smart Bidding не выходит из обучения

Порог около 50 конверсий за 30 дней недостижим, если считать оплаты. Перестраиваем архитектуру конверсий: алгоритм учится на достижимом событии, ценность передаётся отдельно.

Масштаб поднимает цену регистрации

Обычная история — рост бюджета вдвое даёт рост CPA втрое. В кейсе школы психологии объём вырос до 18 965 регистраций без роста цены за счёт разведения кампаний по интентам.

Что делаем

YouTube-воронки

Регистрации на вебинары и марафоны с видеокреативами под каждый этап: холодный охват, ретаргет, напоминание об эфире.

Поиск по интентам

Разделение бренд/небренд, чистка мусорных запросов, отдельные кампании под сформированный и несформированный спрос.

PMax под контролем

Brand-исключения, логика asset-групп, отдельный учёт инкрементальных конверсий.

Архитектура конверсий

Серверный тегинг, enhanced conversions, ценность события = маржа продукта.

Защита от auto-apply

Рекомендации Google не применяются автоматически — каждая проходит через нас.

Одна отчётность с Meta

Google в том же дашборде и еженедельном разборе: сравнение каналов по деньгам, а не по кабинетам.

Цифры, на которые опираемся

$2,90	регистрация, 18 965 штук на бюджете $55 000
284%	окупаемость в этом же проекте
$2,29	регистрация, 1 462 штуки
154%	окупаемость воронки личностного роста

Кейсы: Google Ads в онлайн-образовании

Привлекли 98000 подписчиков в Telegram-канал и заработали $2 025 240 за 2 года с ROMI 569%

Довели подписчиков Telegram до оплат — окупаемость 569% за два года

$302 868
Расход

98 015
Подписчики

$2 025 240
Выручка

569%
Окупаемость

Школа психологии (YouTube/Google)

Масштаб без роста цены — 18 965 регистраций по $2,9

$55 000
Расход

18 965
Регистрации

284%
Окупаемость

Обучение по личностному росту (YouTube/Google)

Конкурентная ниша — вывели воронку в плюс с регистрацией $2,29

$3 350
Расход

1 462
Регистрации

154%
Окупаемость

BALANDIN/AGENCY

Цена

от $1 000 в месяц

Рекламный бюджет оплачивается отдельно, минимум $3 000 в месяц.

Контакты

egor@balandin.agency

Telegram @balandin_egor

Созвон 30 минут

Все кейсы