BALANDIN/AGENCY

Meta Ads в e-commerce

Коммерческое предложение Balandin Agency

Кабинет почти всегда рисует ROAS выше кассового. Мы разводим новых и вернувшихся покупателей, чиним дедупликацию событий и считаем ДРР по деньгам, которые дошли до счёта.

249%

ROMI в конкурентной нише — окупили канал через LTV

26%

ДРР в женской одежде: каждый доллар принёс $3,86

479%

окупаемость сезонного магазина, три сезона подряд

Где расходятся кабинет и касса

Meta приписывает себе то, что и так купили бы

Ретаргет и брендовый трафик попадают в отчёт как заслуга кампании. Разделяем новых и вернувшихся, считаем инкрементальность — и часть бюджета освобождается.

События приходят дважды

Пиксель и серверные события без дедупликации задваивают покупки: ROAS в кабинете красивый, касса не сходится. Настраиваем event_id и сверяем с бэкендом магазина.

Сезон приходит быстрее, чем обучается алгоритм

В сезонной товарке окно продаж — недели. Кампании прогреваются заранее, на данных прошлого сезона, а не с нуля в пик спроса.

Что делаем

Трекинг до заказа

Pixel нативно, Conversions API, дедупликация, сверка с заказами в админке магазина.

Каталог и Advantage+

Фид, товарные группы, динамический ретаргет — и контроль, чтобы кампания не жила на одном бестселлере.

Новые против вернувшихся

Отдельный учёт первой покупки. Метрика роста — новые покупатели, а не общий ROAS.

ДРР как рабочая метрика

Держим коридор доли рекламных расходов, а не гонимся за пиковым ROAS одной кампании.

Креативы под товар

Статика и видео на каждый ключевой SKU и повод покупки, обновление под выгорание.

Сезонное планирование

Прогрев до сезона, план бюджета по неделям, разбор после — что оставляем на следующий год.

Цифры, на которые опираемся

249%	ROMI при бюджете $44 000
286%	окупаемость: $13 516 → $52 165
479%	окупаемость сезона: $18 475 → $106 892
$142	цена продажи в нише с дорогой конкуренцией

Кейсы: Meta Ads в e-commerce

Магазин автозапчастей (Канада)

Тёплая база и точный ретаргет в Meta

$9 961
Расход

$928 811
Выручка

9224%
Окупаемость

Интернет-магазин ёлочных украшений «Зачарованные шары»

Узкое сезонное окно — три сезона подряд, окупаемость 479%

$18 475
Расход

$106 892
Выручка

479%
Окупаемость

pompa.ru (женская одежда)

Продажи одежды с ДРР 26% — каждый вложенный доллар принёс $3,86

$13 516
Расход

$52 165
Выручка

286%
Окупаемость

Кейсы: Meta Ads в e-commerce

OVERGEAR (буст-сервис MMORPG)

Дорогая конкуренция за геймера — окупили канал через LTV, ROMI 249%

$44 000
Расход

309
Продажи

249%
Окупаемость

$450 000 выручки с окупаемостью 181% для Home & Garden DTC-бренда

Масштабировали Home & Garden DTC-бренд с окупаемостью 181%

$159 404
Расход

6 923
Покупки и B2B-заявки

$448 298
Выручка

181%
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