BALANDIN/AGENCY

Meta Ads для локальных услуг

Коммерческое предложение Balandin Agency

В услугах с высоким чеком дешёвый лид почти всегда обманывает. Мы пересчитываем воронку по целевым заявкам и отпускаем цену лида вверх там, где это окупается сделкой.

618%

окупаемость за пять месяцев при лиде $51,29

1173%

окупаемость на чеке $5 490 — кухни на заказ

14 338

заявок по $18,32 — 3 463 сделки, окупаемость 153%

Что обычно болит

Дешёвые лиды не превращаются в договоры

Оптимизация на форму приводит тех, кто «просто спросил цену». В кейсе сервиса подбора ассистентов пересчёт воронки по целевым перевернул выводы: дешёвая связка оказалась убыточной, дорогая — окупаемой на 145%.

Гео шире, чем зона выезда

Реклама на весь регион даёт заявки оттуда, куда бригада не поедет. Режем по радиусу и районам, отдельные связки под каждый город присутствия.

Сделка закрывается в телефоне и не попадает в отчёт

Звонок и переписка в WhatsApp обрываются на пороге кабинета. Сшиваем заявку с CRM и передаём статус сделки обратно в Meta — алгоритм учится на договорах.

Что делаем

Гео по радиусу и районам

Отдельные кампании на зону выезда и точки присутствия, свои бюджеты и креативы под каждый город.

Квалификация на входе

Вопросы в форме и на прелендинге отсекают нецелевых до того, как менеджер потратит на них час.

Оптимизация на целевых

В Meta уходит событие «квалифицированная заявка» или «договор», а не любая отправленная форма.

Звонки и мессенджеры

Отслеживание переходов в WhatsApp и звонков, чтобы источник сделки не терялся.

Пересчёт экономики

Считаем стоимость договора, а не лида. Допустимая цена заявки выводится из чека и конверсии в продажу.

Масштаб без обвала

Рост бюджета шагами с контролем цены целевой заявки: в кейсе скупки золота это 14 338 заявок по $18,32, доведённых до 3 463 сделок при окупаемости 153%.

Цифры, на которые опираемся

$51,29	заявка, окупившаяся на 618% за пять месяцев
$59,42	заявка при среднем чеке $5 490
$46,56	заявка для сети магазинов, 682 штуки
$18,32	заявка на массовом объёме, 14 338 штук
145%	окупаемость после пересчёта воронки по целевым

Кейсы: Meta Ads для локальных услуг

Кухонные шкафы, Хантсвилл (США)

Дорогие лиды окупились чеком $5 490 — ROMI 1173%

$11 646	196
Расход	Заявки
$148 230	1173%
Выручка	Окупаемость

$107 460 выручки с окупаемостью 618% для магазина гранитных столешниц в США

Привели 54 покупателя столешниц — окупаемость 618% за пять месяцев

$14 977	292
Расход	Заявки
$107 460	618%
Выручка	Окупаемость

Реклама банкетов для итальянского ресторана в Бруклине (США)

Дорогой лид окупился банкетами — продажи впятеро выше бюджета

$23 536	362
Расход	Заявки
$120 000	410%
Выручка	Окупаемость

Кейсы: Meta Ads для локальных услуг

Реклама окупила расходы в 3 раза за 1 месяц для детской футбольной школы в Бруклине, Нью-Йорке

Самая дешёвая заявка оказалась самым дорогим клиентом

$988	117
Расход	Заявки
$3 996	304%
Выручка	Окупаемость

MoneyGold (выкуп золота)

Аудитория не искала ломбард — нашли её креативом, а не таргетингом

$262 683	14 338
Расход	Заявки
$664 780	153%
Выручка	Окупаемость

Jewish Point (синагога Тель-Авив)

Пожертвования холодным трафиком — кампания окупилась на 152%

$750	28
Расход	Пожертвования
$1 890	152%
Выручка	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