BALANDIN/AGENCY

Meta Ads для Telegram-каналов

Коммерческое предложение Balandin Agency

Ведём подписчика не до счётчика в канале, а до оплаты. Трафик идёт на свой прелендинг, каждая связка получает отдельную инвайт-ссылку, подписки и деньги из CRM сходятся в одном отчёте.

98 015

подписчиков привели в один канал за два года

$2,85

подписка из Meta — 71 003 подписки в этом же проекте

569%

окупаемость: $302 868 бюджета → $2 025 240 выручки

Что ломается, когда канал продвигают напрямую

Ссылка на t.me — плохая посадочная

Meta не умеет считать конверсию внутри мессенджера: событие «подписался» до кабинета не доходит, оптимизировать не на что. Ведём на свой прелендинг с пикселем — алгоритм получает сигнал, а человек видит, на что подписывается.

Подписка обезличена

В самом Telegram не видно, из какой кампании пришёл человек. Без разметки все связки сравнивают по цене подписки — и выигрывает та, что приводит самых дешёвых и самых неплатящих.

Цена подписчика ничего не говорит о деньгах

В нашем двухлетнем проекте подписка стоила от $2,48 до $4,07 в зависимости от системы, а решала не она: конверсия подписчика в оплату 1,6% при чеке $1 281 — вот от чего считается потолок цены.

Что делаем

Прелендинг под канал

Несколько версий на своих серверах: что за канал, что человек получит, кнопка вступления. Собираем сами — это отдельная услуга агентства, не подряд.

Инвайт-ссылка на каждую связку

Отдельная ссылка приглашения на пару «кампания → креатив». Единственный способ связать подписку с рекламой; без него сквозная аналитика не собирается в принципе.

Pixel и CAPI на прелендинге

Пиксель нативно в <head>, события дублируются серверно с дедупликацией. Чистые сигналы — алгоритм учится на подписках, а не на кликах.

Нетто-прирост, а не валовый

Из прироста вычитаем органику и отписки. Кабинет Meta своим счётчикам подписок не источник правды — сверяемся внешним трекингом.

Подписка → оплата в одном отчёте

Расход систем в долларах по дневному курсу, подписки по инвайт-ссылкам, сделки из CRM — в ежедневном дашборде. Так видно, какая связка приводит платящих.

Конвейер креативов

Связка живёт 7–14 дней. Держим поток гипотез: тестируем посылы, масштабируем тему, а не одно объявление.

Цифры, на которые опираемся

$2,85	подписка из Meta Ads
$3,09	подписка в среднем по трём системам
1,6%	конверсия подписчика в оплату
$1 281	средний чек — 1 581 сделка
15%	доля маркетинга в чеке — запас для масштабирования

Кейсы: Meta Ads для Telegram-каналов

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

Эксперт по запускам

Три года наполняем Telegram-воронки эксперта — окупаемость 277%

$167 175
Расход

48 593
Подписки и лиды воронок

277%
Окупаемость

Telegram-канал эксперта по проверке бизнес-идей (Великобритания)

Канал с нуля и гайд за £50 — окупаемость 257% за два месяца, с учётом работы агентства 69%

$2 075
Расход

1 359
Подписчики

$7 403
Выручка

257%
Окупаемость

Кейсы: Meta Ads для Telegram-каналов

Telegram-канал ментора для frontend-разработчиков

Узкая IT-аудитория в Telegram — 12 продаж наставничества с $10K бюджета, окупаемость 253%

$9 945
Расход

3 095
Подписчики

$35 115
Выручка

253%
Окупаемость

Медиа для предпринимателей

Вырастили сообщество бизнес-медиа на 45 000 подписчиков за восемь месяцев

$36 711
Расход

45 048
Подписчики

profeat.team (бренд-медиа)

Связки выгорали за недели — 10 гипотез еженедельно закрыли KPI

$23 265
Расход

46 065
Подписчики

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