BALANDIN/AGENCY

# Meta Ads в туризме

## Коммерческое предложение Balandin Agency

Туристический трафик легко собрать и трудно довести до брони. Работаем с длинным циклом решения: квалификация на входе, прогрев между касаниями, оптимизация на подтверждённую заявку.

**492%**

окупаемость: $24 159 бюджета → $143 125 выручки

**$9,28**

заявка на объёме 2 604 штук

**1 месяц**

цикл сделки вместо трёх — за счёт работы с воронкой

# Что обычно болит

### Вопросы вместо броней

Реклама собирает «а сколько стоит», менеджер тонет в переписке. Цену и условия выносим в объявление и на посадочную — дальше идут те, кого устраивает диапазон.

### Решение принимают месяцами

Между интересом и оплатой — недели. Строим цепочку касаний: контент, ретаргет, напоминание о датах — в кейсе это сократило цикл с трёх месяцев до одного.

### Продукт без географии

Часть travel-продуктов не привязана к городу — таргет по гео не работает вовсе. В кейсе для цифровых кочевников аудиторию собирали по поведению и интересам, заявка вышла $20.

# Что делаем

### Отсев по цене на входе

Диапазон стоимости в креативе и на посадочной: заявка приходит от того, кто готов к чеку.

### Цепочка касаний

Прогрев контентом и ретаргет по датам заездов вместо одной кампании «оставьте заявку».

### Сезонность и даты

План бюджета под окна бронирования, а не ровным потоком по месяцам.

### Аудитории без гео

Для продуктов без привязки к городу — поведенческие и интересные сегменты, языковой таргетинг.

### Связка с отделом продаж

Статусы заявок из CRM возвращаются в отчёт: видно, какая связка приносит оплаченные брони.

# Цифры, на которые опираемся

| | |
|---|---|
| $9,28 | заявка на объёме 2 604 штук |
| 492% | окупаемость: $24 159 → $143 125 |
| $20 | заявка на продукт без географии и таргетинга |

# Кейсы: Meta Ads в туризме

## Продвижение премиум-отелей на Мальдивах

Целевые заявки на отдых за $23 000 — по $91 из холодного Instagram

| | |
|---|---|
| $7 207 | 4 |
| Расход | Брони |
| $92 600 | 1185% |
| Выручка | Окупаемость |

## Станция Смена (тревел)

Цикл сделки сократили с 3 месяцев до 1 — окупаемость 492%

| | |
|---|---|
| $24 159 | 2 604 |
| Расход | Заявки |
| $143 125 | 492% |
| Выручка | Окупаемость |

## Caravansary (тревел)

Продукт без гео и таргетинга — собрали заявки номадов по $20

| | |
|---|---|
| $3 200 | 160 |
| Расход | Заявки |

## 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