BALANDIN/AGENCY

# Продвижение туризма

## Коммерческое предложение Balandin Agency

Турпродукт покупают долго: сравнивают, советуются, откладывают. Работаем не с заявками, а с циклом — прогреваем, снимаем возражения до контакта и доводим до брони

**492%**

окупаемость: $24 159 бюджета → $143 125 выручки по броням

**2 604**

заявки по $9,28 на сеть станций для удалённщиков

**$20**

заявка на продукт с гео «весь мир» — аудитория digital-номадов

# Где туризм теряет деньги

### Между заявкой и оплатой проходят месяцы

Работаем с длиной цикла: прогрев контентом, ограниченные по сроку офферы, ретаргет по этапам — сделка сжимается.

### Спрашивают цену и пропадают

Значит, цена всплывает не там, где надо. Выносим её раньше и отсеиваем тех, кому продукт не по бюджету.

### Сезон закончился — трафик встал

Планируем бюджет по кривой спроса и заранее греем аудиторию к следующему окну.

### Нет гео — нет таргетинга

Для продуктов без привязки к месту собираем аудиторию по интересам и поведению, а не по радиусу.

# Что делаем, чтобы заявки доходили до брони

### Посадочная под трафик, а не страницы сайта

Отдельный лендинг полнее раскрывает сложный продукт: на сети станций для удалённщиков это сократило цикл сделки с трёх месяцев до одного.

### Работаем с циклом сделки

Прогрев контентом, ретаргет по этапам, ограниченные окна дат и цен — то, что двигает туриста от «подумаю» к оплате, пока он сравнивает варианты.

### Считаем по броням

Оптимизируем на оплаченные брони, а не на заявки: 2 604 заявки превратились в 229 клиентов по $105,54 — экономику видно до денег, а не до формы.

### Гео «весь мир» — не приговор

Для продуктов без привязки к месту собираем аудиторию по языку и стилю жизни: заявки по $20 от англоговорящих номадов через Instagram и Reddit.

# Результаты клиентов

## 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 |

## TikTok Ads для вертолётных туров на Бали

$22 тысячи в TikTok принесли ~$155 тысяч броней вертолётных туров

| | |
|---|---|
| $22 281 | 11 721 |
| Расход | Заявки |
| $154 800 | 595% |
| Выручка | Окупаемость |

## Серф-кемп на Бали

Разбили поиск по гео — окупаемость выросла с 183% до 546%

| | |
|---|---|
| $11 841 | 111 |
| Расход | Бронирования |
| $76 538 | 546% |
| Выручка | Окупаемость |

# Результаты клиентов

## 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