

Спасибо за решение опубликовать кейс из своей практики вместе с eLama! Теперь вы получите публикации и ссылки на свое агентство на авторитетных профильных площадках, а мы — новый сюжет для наших читателей.

Ответьте, пожалуйста, **максимально развернуто и подробно** на следующие вопросы. Это поможет нам подготовить текст и сделать его по-настоящему интересным — так, чтобы он собрал как можно больше прочтений и реакций.

Три совета для начала:

- Суть кейса — в том, чтобы поделиться важным опытом и высокими результатами. Рассказывайте не только о том, что у вас получилось, но и о том, как вы это сделали.
- Результаты подкрепляйте примерами и иллюстрациями. Это могут быть скриншоты из систем аналитики и рекламных систем (переходы по UTM-меткам, репосты, трафик), скриншоты переписок с менеджерами, объявления, графики. Так вы сделаете кейс интереснее и убедительнее.
- Если у вас были неудачи — пишите о них и о том, как вы их преодолевали. История борьбы и победы увлекательнее и практически ценнее простого отчета о достижениях. Такой кейс скорее дочитают до конца, им с большей вероятностью поделятся.

## Вопросы

### О вас

Если вы представляете агентство, расскажите о нем, а также о себе.

1. От чьего лица мы будем публиковать кейс? Напишите его имя и фамилию, должность в компании.
2. Как давно работает агентство?
3. Чем оно занимается, есть ли у него специализация?

*Например, вы продвигаете только недвижимость или работаете в основном с небольшим / крупным бизнесом.*

4. Как давно агентство работает с eLama? Что вам нравится в работе с сервисом?

### О проекте

Опишите компанию-рекламодателя и продвигаемый продукт.

1. Чем занимается компания, как давно на рынке, в каких регионах/странах работает?
2. Период работы. Как давно работаете с заказчиком, какой конкретно период охватывает этот кейс?
3. Рекламные системы, в которых продвигается компания. Перечислите все системы, даже если в кейсе пойдет речь об одной из них.

4. О работе с какими рекламными системами и типами кампаний вы будете рассказывать?

*Например, Яндекс Директ, VK Реклама и т. д.; поисковые кампании, кампании с лид-формой и т. д.*

5. Какие KPI ставил клиент? Если их не было, назовите ключевые метрики, по которым вы понимаете, что продвижение успешно.

*Например, лид по цене до 1200 руб.*

6. Особенности рынка: высокая/низкая конкуренция, есть ли ограничения для рекламы, как люди выбирают товар и т.п.

## Цель и задачи

Расскажите, к чему вы стремились в работе по проекту.

1. С какой целью вы запускаете интернет-рекламу и что продвигаете с ее помощью?

*Например, ваша цель — увеличить продажи с Яндекс Директа, повысить узнаваемость и т.п.*

2. Какая задача перед вами стояла — а может, их было несколько?

*Например, чтобы добиться цели, нужно было исправить ошибки в кампаниях и / или настроить новый формат кампании.*

## Решение

Объясните, что вы делали, чтобы добиться результатов.

1. Если работали с клиентом до этого, то как решали задачу раньше? Что не получалось?
2. Какие шаги вы предприняли для решения задачи? Как настраивали кампанию: расскажите о настройке ключевых параметров? Как работали с креативами?

*Например, сегментировали аудиторию, пересобрали семантику, переключили стратегию — и как конкретно.*

3. С какими проблемами и сложностями вы столкнулись? Как справлялись?

*Например, у клиента не было аналитики или коллтрекинга, и вы начали с их настройки. Или на сайте не было подходящих посадочных страниц — вы создали их в конструкторе сайтов.*

4. Добавьте скриншоты: приведите примеры креативов, лендингов, если меняли их, параметров кампаний.
5. Если использовали инструменты с маркетплейса eLama, расскажите, какие именно, для чего и как они повлияли на результат.

## Результаты

Подробно опишите итоги работы.

1. Какие результаты вам удалось получить? Через сколько вы увидели первые результаты?

2. Приведите цифры.

*Например, на сколько % снизилась стоимость лида?*

*Или как вы поняли, что трафик стал качественнее?*

*Или на сколько выросла конверсия в заявку?*

3. Сравните их с предыдущими результатами и/или результатами в других каналах продвижения.

*Например, лид из Яндекс Директа стоил 1400 руб., а вам в Telegram Ads удалось привлечь лиды по 800 руб.*

4. Добавьте скриншоты.

*Например, из систем аналитики.*

5. Что планируете делать / тестировать в будущем, чтобы сохранить результаты или добиться большего?

## Выводы и рекомендации

1. Подытожьте: что помогло вам решить задачу?

2. Дайте несколько советов, которые помогут достичь таких результатов.