

#Кейс с нише B2B: Как заставить Facebook искать клиентов в нише B2B

Привет, друзья!

В общении с клиентами и с некоторыми коллегами, я периодически слышу , что Facebook и Instagram в основном хорошо использовать для рекламы товаров и услуг на физических лиц. Так вот я хочу сказать, что это не так.

На самом деле в Facebook и Instagram можно найти практических любую аудиторию. Если понимать, кто ваша целевая аудитория и как ее найти, то можно продавать практически любые товары и услуги. Можно продавать паровые генераторы, франшизы, разрешение на строительство и др...

В этом кейсе я расскажу, как я привлекаю заявки для компании в сегменте 2B2 производство спортивных покрытий.

Меня зовут Илья Мищенко, я занимаюсь привлечением клиентов из интернет. Специализируюсь на построении и внедрении автоворонок продаж в чат ботах через мессенджер маркетинг. Таргетированная реклама в Facebook и Instagram.

Моя основная задача - настроить поток клиентов в бизнес предпринимателя и избавить его от утомительной технической части по построению и внедрению интернет-маркетинга в бизнес.

Освободить время и дать возможность заниматься непосредственно своими задачами, именно как владельцу бизнеса.

О проекте

Ко мне обратилась компания, которая занимается производством и продажей спортивного оборудования. А именно будо-маты, татами, ролл маты, гимнастические маты, борцовские ковры, ринги и другие товары для спортивных залов.

Задача - привлечение клиентов на покупку оборудования из Facebook и Instagram

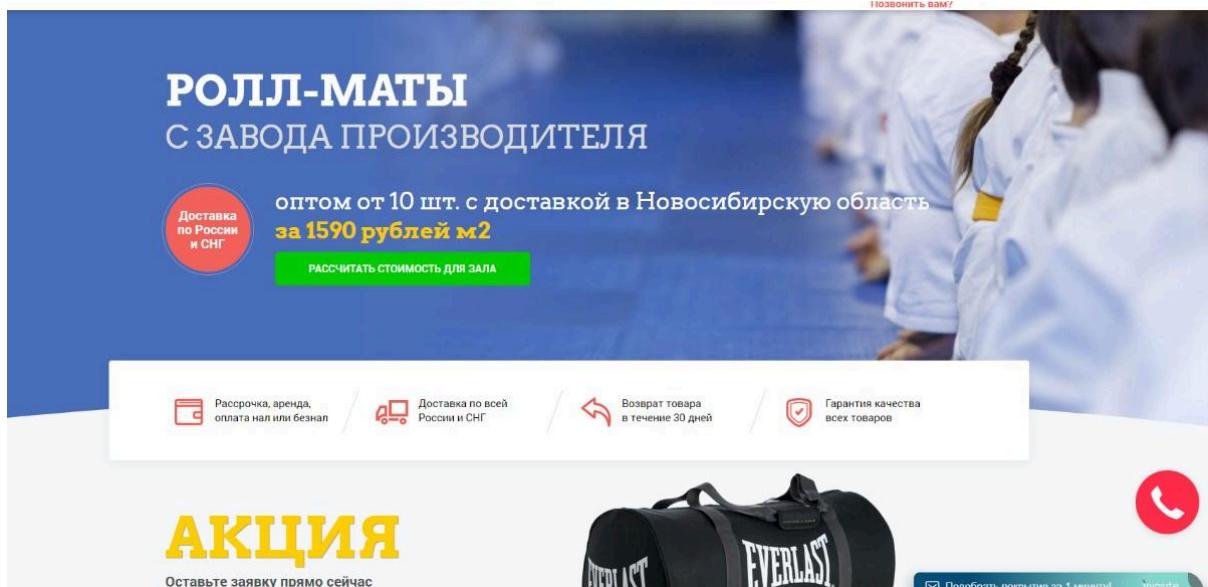
KPI – по стоимости заявки до 150 руб

Что было до обращения ко мне?

Компания уже имеет:

- отдел продаж

- настроенные каналы трафика из Яндекс директ и Google Ads
- интегрированную amoCRM, Roistat
- лендинг с квизом



Работа над проектом

Одна из задач, это быстрый запуск проекта и в таких случаях я часто создаю квиз – лендинг для посадочной страницы.

Учитывая, что основная часть трафика это мобильный, квизы хорошо подходят и показывают конверсию в заявку некоторых проектах до 23 %.

Для создания квизов я использую платформу Флексби.

Кстати недавно они внедрили долгожданную возможность ветвления в квизах. Теперь можно задавать вопросы пользователям не только по стандартному сценарию, но и выстраивать ветки и уже в зависимости от их ответов направлять на сценарии дальнейших вопросов.

Также реализовали возможность добавлять в одном вопросе несколько полей например, имя и телефон

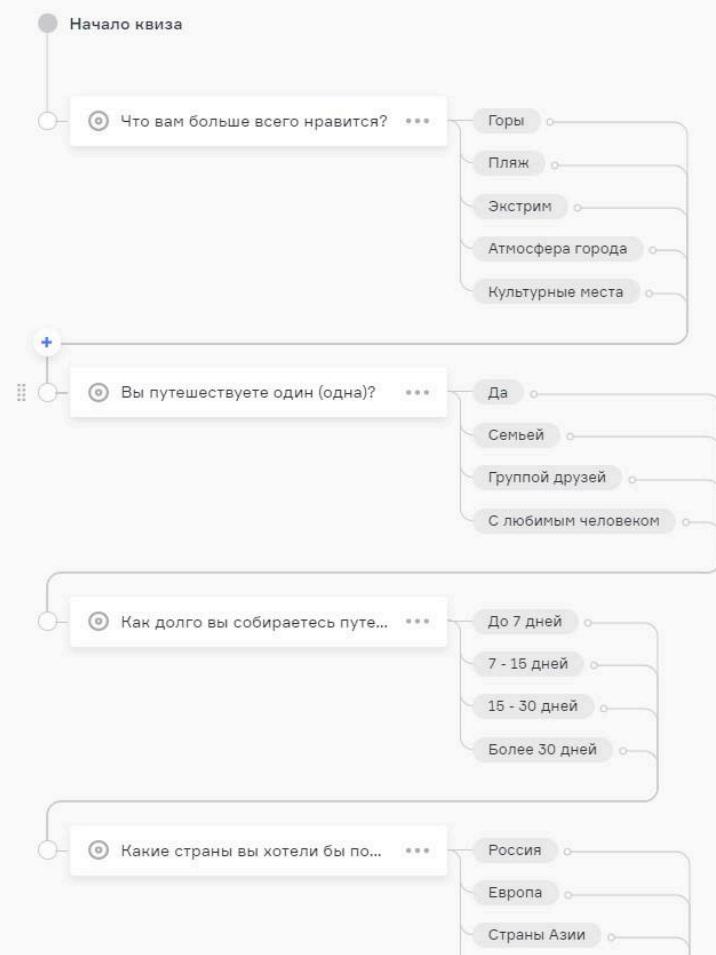
QUIZ



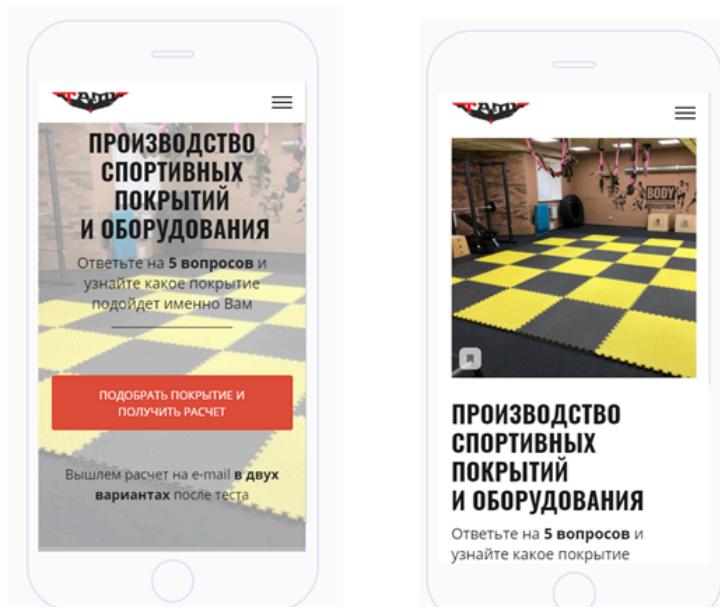
Редактор

Стиль

Предпрос



.Примеры квизов на мобильной версии

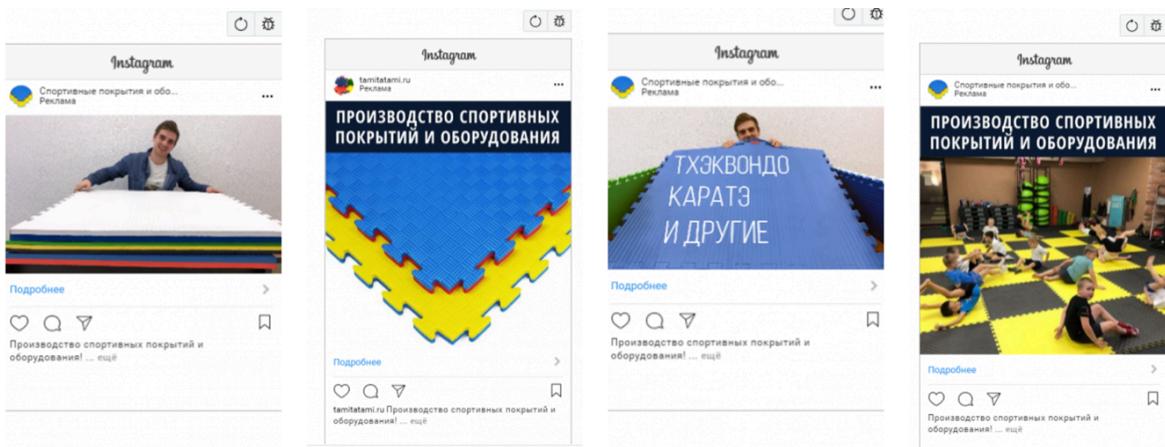


Создал креативы. Написал продающие объявления, заголовки, тексты для объявлений.

При создании так же использовали УТП

Сделали несколько вариантов

- баннера статичные
- динамические видео (использую сервис SUPA)
- видеролик с озвучкой и презентацией изделий



Настройка рекламных кампаний

Цель компаний – конверсии

- рекламная кампания – интересы связанные с направления в спорте: караате, тхэнквадо, фитнес , фитнес - йога, единоборства...
- рекламная кампания – на похожие аудитории Lookalike на основе базы клиентов клиентов из CRM
- в рекламной кампании Lookalike разбил аудиторию на сегменты 1%, 1-2%, 2-3%, 3-4%
- реклама на ретаргетинг

Запуск рекламы

Запустили часть рекламных кампаний и в первые дни начали получать от 15

заявок в день. среднем по 120 рублей

28619	Новая	—	+7 (92)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	22 сентября
28618	Новая	—	+7 (90)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28616	Новая	—	+7 (96)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28614	Новая	—	+7 (91)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28613	Новая	—	+7 (92)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28611	Новая	—	+7 (95)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28609	Новая	—	+7914	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28608	Новая	—	+7 (98)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28607	Новая	—	+7 (96)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28604	Новая	—	+7 (90)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28603	Новая	—	+7 (96)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28601	Новая	—	+7 (96)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28600	Новая	—	+7 (98)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
□ 28599	Новая	—	+7 (98)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28598	Новая	—	+7 (90)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября
28597	Новая	—	+7 (90)	ПАРТИИ И ОБОРУДОВАНИЯ	21 сентября

Что порадовало и меня и заказчика, с первых заявок пошли продажи



Алексей 14:29

цена ок
качество ок. уже была первая продажа
кол-во в день увеличивать начнем с понедельника?



Илья 14:38

Отлично!



Алексей 14:38

ответ на вопрос?



Илья 14:39

Вы написали 20-25. Я ориентируюсь на эти цифры

Сейчас у нас тестовый период идет. По итогам теста поймем)



Алексей 14:44

ок

20 мая



Алексей 13:44

день добрый
кол-во заявок хорошее
по качеству позже смогу сказать после обработки
бюджет какой ушел?

Оптимизация и ведение рекламной кампании

Провел первичную аналитику и оптимизацию рекламы. И внес первые корректировки:

- в рекламной кампании Lookalike отключил сегменты аудитории, которые показали не очень хороший результат (Lookalike 1%, 1-2%)

- отключил креативы, которые не сработали
- запустили рекламу на ретаргетинг

Количество заявок увеличилось. В итоге в день стали получать от 20 до 35 заявок, при том же бюджете. Также удалось снизить стоимость заявки до 92 рублей.



Алексей 15:48

Компания Тами-Татами (ООО ЭКОСПОРТ) выражает благодарность Илье Мищенко за профессиональный подход к делу, выдержаные сроки и качество работы!
Спасибо, Илья. Результатами работы довольны, будем сотрудничать на постоянной основе



Илья 15:49

Спасибо



Работаем с этим клиентом уже больше 10 месяцев на постоянной основе.

Сейчас я ищу компании, которые работают в сегментах 2B2, производство, оптовая торговля, IT технологии для бизнеса. Интересно найти партнеров, которые заинтересованы в построении системы интернет маркетинга в свой бизнес и хотят увеличить свои продажи.

**Если вы прямо сейчас хотите подробно узнать, подойдет ли
вам моя система, отправьте заявку на консультацию
и я лично проконсультирую вас**

Получить консультацию