**[КЕЙС] 17 000 лидов на мастер-класс Simple Trade с ROI 700%**

Алексей Моисеев

**Цель:** получения лидов для регистрации на бесплатный вебинар по цене до 2$

**Заказчик:** Школа трейдинга криптовалют "Simle Trade"

**Бюджет:** 23190$

**Период сотруднечества**: 5 месяцев

**ГЕО**: Украина, Россия, Казахстан и все русскоговорящее пространство мира. И также отдельно Азиатский и Испанский рынок.

***Одно из того, что мы умеем делать круто и на результат, это лидогенерация в инфобизнес с целю получения качественной аудитории по нужной цене. При этом наш клиент делал ROI 1:7.***

**Задача:** Обеспечить лидами 3 вебинарных запуска.

**Команда, которая работала над проектом:**

* Дизайнер
* Маркетолог
* Таргетолог
* Project-manager

**Трудности:**

У заказчика не было желания работать с одним трафик менеджером, потому что:

* Был большой объём лидов.
* Нужно было чтобы трафик менеджер всегда оставался на связи.
* Необходимо было большое количество креативов.

**Заказчик рассказал о трудностях с которыми он столкнулся:**

**1. Сложность, связанная с блокировкой аккаунтов и прохождением модерации.**

Решения:

* Создание резервных аккаунтов. Тщательное изучения правил и постоянная работа с службой поддержки Facebook.
* Постоянное создание целых рядов креативов и моментальное внесение правок для прохождения модерации.

**2. Цель заказчика была лиди до 2$**

Решение:

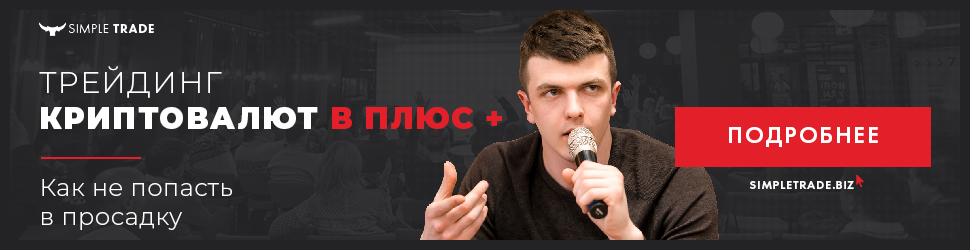
* Постоянный поиск связок. Что позволило делать лиды по стабильно указаной цене.

**Что мы делали:**

1. Согласовали бюджет и начали настройку.
2. Согласовали качество, количество и цену наливаемых лидов на каждый вебинар.
3. Приступили к изготовлению креативов.

**Примеры креативов:**







**В итоге:**

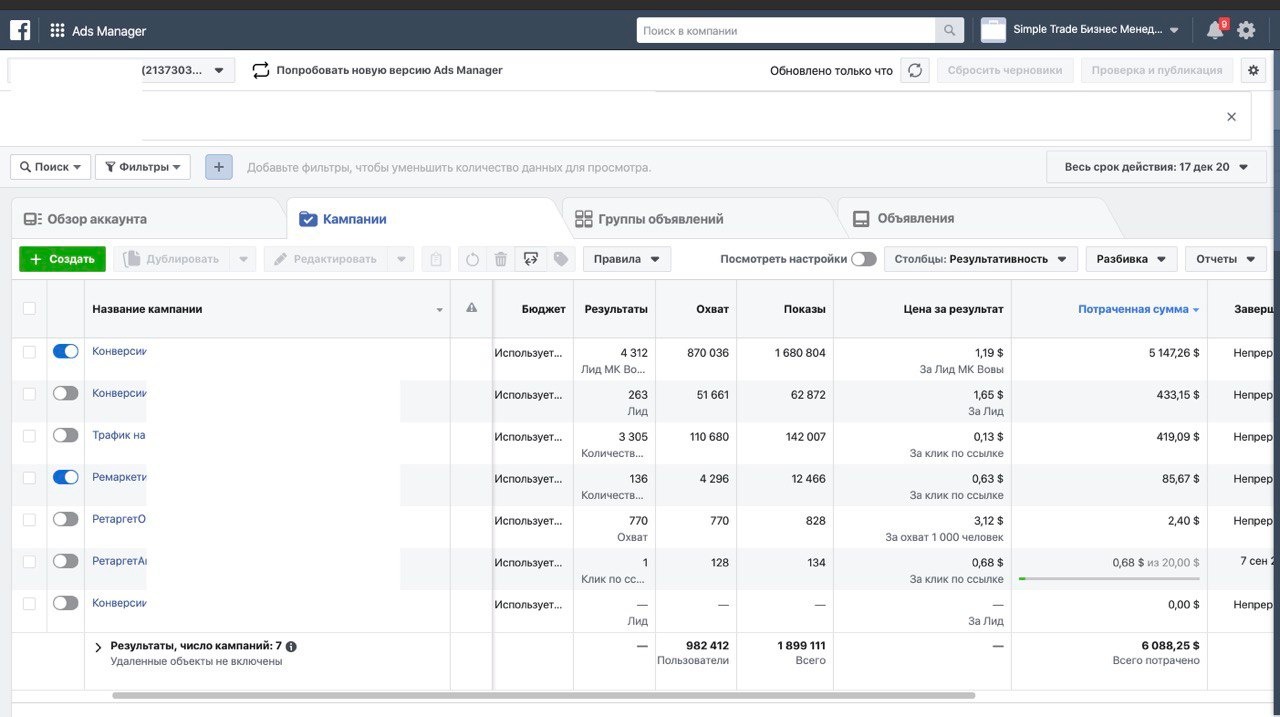
1. На некоторых этапах лиды получались дешевле чем 2$, что позволило получать больше ROI.

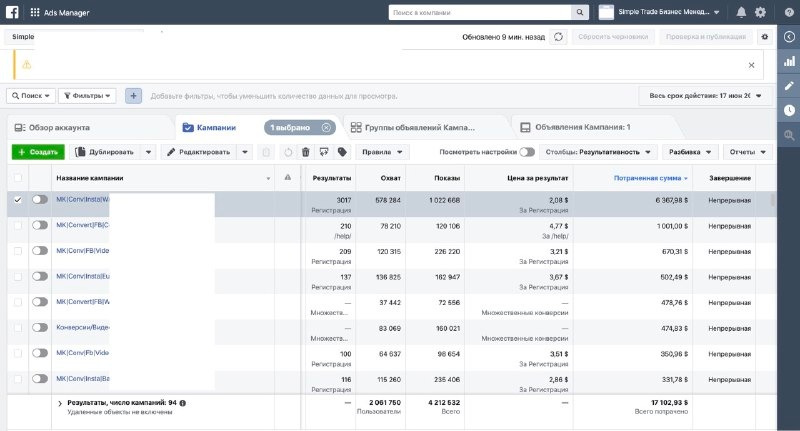
2. Ежедневно на протяжении 5 месяцев мы корректировали трафик на указанные цели.

3. Мы сами давали идеи заказчику, как ему улучшить работу и максимально старались не втягивать его в проект.

4. Благодаря нашей команде, мы удерживали динамику ежедневной отчётности, ежедневного изменения креативов, ежедневного свода аналитики и системной работы. С чем ни один "само-занятый" таргетолог справится не мог бы.

И в конечном результате: включая тестирования, ежедневную аналитику и отслеживания, постоянную обратную связь от отдела продаж - мы провели в работе 5 месяцев.





**Результат для клиента:**

Налито более 15000 лидов на бесплатные мастер классы, что позволило подрядчику сделать ROI 1:7.

**Почему мы сделали качественный результат:**

Мы имеем колосальний опыт в работе с большими бюджетами, с рынком образования, мастер-классов и с рынком инфобизнеса в целом.