

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ: ХУДШИЙ ПРОГНОЗ

ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ (БЮДЖЕТ 1050\$)

## 1. ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА

- Ежедневный общий бюджет: 35\$
- Ежемесячный общий бюджет: 1 050\$ (30-дневный цикл)
- Стратегическое распределение бюджета по целям:
  - Рост страниц / Подписчики: 5\$ в день (150\$ в месяц)
  - Трафик на сайт: 5\$ в день (150\$ в месяц)
  - Графические визуалы / Прямые звонки: 5\$ в день (150\$ в месяц)
  - Видео Reels / Запросы в мессенджеры: 20\$ в день (600\$ в месяц)

## 2. ПОДРОБНЫЙ ПРОГНОЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ (ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ)

### А. Привлечение подписчиков на страницы (Ежедневно 5\$ / Ежемесячно 150\$)

**Цель:** Обеспечение стабильного роста органических подписчиков на официальных страницах в Facebook и Instagram.

**Технический анализ:** Используется оптимизация «Engagement». В худшем сценарии CPM составляет 1.00\$ при CPF 0.20\$.

**Пессимистические результаты:** 150 000 показов, генерация **750 новых целевых подписчиков**.

### Б. Продвижение трафика на сайт (Ежедневно 5\$ / Ежемесячно 150\$)

**Цель:** Направление прямого, высокоцелевого трафика на официальный сайт.

**Технический анализ:** Оптимизация на CTR. Прогнозируемый CPC — 0.10\$ с учетом рыночной конкуренции.

**Пессимистические результаты:** 176 470 показов, генерация **1 500 реальных посещений** сайта.

## В. Продвижение графических постеров: Прямые звонки (Ежедневно 5\$ / Ежемесячно 150\$)

**Цель:** Генерация мгновенных входящих телефонных звонков непосредственно из рекламы.

**Технический анализ:** Использование кнопки действия «Позвонить». В худшем сценарии стоимость одного звонка может достигать 1.80\$ из-за перенасыщения сектора.

**Пессимистические результаты:** 157 894 показа, генерация **83 подтвержденных входящих звонков**.

## Г. Видео Reels: Запросы в мессенджеры (Ежедневно 20\$ / Ежемесячно 600\$)

**Цель:** Интенсивная входящая коммуникация (Messenger, WhatsApp, Instagram Direct).

**Технический анализ:** Основной драйвер кампании. При консервативном коэффициенте конверсии 15% мы поддерживаем стабильный объем лидов.

**Пессимистические результаты:** 666 666 показов, 5 000 кликов по ссылке, генерация **750 качественных лидов**.

### 3. РЕЗЮМЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

При общем ежемесячном бюджете в 1 050\$ кампания обеспечит мощное цифровое присутствие с общим количеством **1 151 030 рекламных показов** в месяц.

**Анализ объема лидов:** Ожидается в среднем 25 входящих запросов и 2-3 прямых телефонных звонка в день.

*\* Критическое стратегическое примечание: Скорость обработки лидов — ваш главный фактор конверсии. При увеличении времени ожидания ответа свыше 30 минут вероятность закрытия сделки снижается более чем на 40%.*

**ООО ОГНАКАН МАРКЕТИНГ**

*ЕСТЬ ПРОБЛЕМА, ЕСТЬ РЕШЕНИЕ.*