

ԳՈՎԱԶԴԴՅԻՆ ԱՐՇԱՎՆԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ ՎԱՏԱԳՈՒՅՆ ԿԱՆԽԱՏԵՍՄԱՆ ՓԱՍՏԱԹՈՒՂԹ



ՊԵՍԻՄԻՍՏԱԿԱՆ ՍՅԵՆԱՐ՝ ՀԻՄՆԱԾ ՀԱՅԱՍՏԱՆՈՒՄ META ADS-Ի ԹԱՆԿԱՑՎԱԾ ՍԱԿԱԳՆԵՐԻ ՎՐԱ

1. ԳՈՎԱԶԴԴՅԻՆ ԲՅՈՒՋԵԻ ԱՄՍԱԿԱՆ ԲԱՇԽՈՒՄԸ

- Օրական ընդհանուր բյուջե՝ 25\$
- Ամսական ընդհանուր բյուջե՝ 750\$ (30 օրվա կտրվածքով)
- Բյուջեի ռազմավարական բաշխվածությունն ըստ ուղղությունների.
 - Էջերի աճ / Հետևորդներ (Engagement - Followers)՝ 5\$ օրական (150\$ ամսական)
 - Կայքի այցելություններ / Տրաֆիկ (Traffic - Website Clicks)՝ 5\$ օրական (150\$ ամսական)
 - Գրաֆիկական վիզուալ / Չանգեր (Traffic - Calls)՝ 5\$ օրական (150\$ ամսական)
 - Վիդեո Ռիլզեր / Տրաֆիկ Նամակներ (Traffic - Messages)՝ 10\$ օրական (300\$ ամսական)

2. ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ ՎԱՏԱԳՈՒՅՆ ԿԱՆԽԱՏԵՍՈՒՄՆ ԸՍՏ ՈՒՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ

Ա. Էջերի հետևորդների ավելացում (Օրական 5\$ / Ամսական 150\$)

- **Նպատակը՝** Ֆեյսբուքյան և Ինստագրամյան պաշտոնական էջերի հետևորդների (Page Likes / Followers) կայուն աճ:
- **Մեդիա-բայինգի վատագույն ցուցանիշները ՀՀ-ում.**
 - CPM (1000 ցուցադրության առավելագույն արժեքը)՝ 1.00\$
 - CPF (Մեկ հետևորդի առավելագույն թանկացված արժեքը)՝ 0.20\$ (երբ լսարանը պասիվ է արձագանքում)
- **Վատագույն արդյունքների կանխատեսում.**
 - Ընդհանուր գովազդային ցուցադրություններ (Impressions)՝ 150,000
 - Ավելացած նոր հետևորդների քանակ՝ **750 հետևորդ** (երկու էջերում միասին):

Բ. Տրաֆիկ դեպի օֆիցիալ կայք (Օրական 5\$ / Ամսական 150\$)

- **Նպատակը՝** 1 կամ 2 թեմատիկ նկարներով (պոստերով) գովազդ՝ ուղղված դեպի պատվիրատուի պաշտոնական կայք այցելությունների (Website Clicks / Landing Page Views) ապահովմանը:
- **Մեդիա-բայինգի վատագույն ցուցանիշները ՀՀ-ում.**
 - CPM (1000 ցուցադրության առավելագույն արժեքը)՝ 0.85\$ (կայքի տրաֆիկի ստանդարտ սակագին)
 - CPC (Մեկ կլիկի/անցման առավելագույն արժեքը)՝ 0.10\$ (վատագույն CTR ցուցանիշի դեպքում)
- **Վատագույն արդյունքների կանխատեսում.**
 - Ընդհանուր գովազդային ցուցադրություններ (Impressions)՝ 176,470
 - Ապահովված ռեալ անցումներ դեպի կայք (Link Clicks)՝ **1,500 այցելություն:**

Գ. Գրաֆիկական վիզուալ՝ Չանգերի կոճակով (Օրական 5\$ / Ամսական 150\$)

- **Նպատակը՝** Գրաֆիկական պոստի առաջխաղացում (Traffic - Calls)՝ ուղղակիորեն պատվիրատուի բջջային հեռախոսահամարին զանգեր ստանալու կոճակով (Call Now):
- **Մեդիա-բայինգի վատագույն ցուցանիշները ՀՀ-ում.**
 - CPM (1000 ցուցադրության առավելագույն արժեքը)՝ 0.95\$ (զանգերի օպտիմալացման սակագին)
 - Cost per Call Click (Մեկ զանգի կոճակի սեղմման առավելագույն արժեքը)՝ 1.80\$ (բարձր մրցակցության պայմաններում)
- **Վատագույն արդյունքների կանխատեսում.**
 - Ընդհանուր գովազդային ցուցադրություններ (Impressions)՝ 157,894
 - Հեռախոսահամարին ստացված զանգերի/սեղմումների քանակ՝ **83 զանգ** ամսվա ընթացքում:

Դ. Ռիզերի գովազդ՝ Տրաֆիկ նամակներ (Օրական 10\$ / Ամսական 300\$)

- **Նպատակը՝** Պատրաստի վիդեո ռիզերի թողարկում՝ տրաֆիկի օպտիմալացմամբ դեպի Messenger, Instagram Direct և WhatsApp՝ նամակներ/հարցումներ ստանալու նպատակով:
- **Մեդիա-բայինգի վատագույն ցուցանիշները ՀՀ-ում.**
 - CPM (1000 ցուցադրության առավելագույն արժեքը վիդեոյի համար)՝ 0.90\$
 - CPC (Մեկ կլիկի/անցման առավելագույն արժեքը)՝ 0.12\$
 - Click-to-Chat Conversion (Կլիկից նամակի վերածվելու նվազագույն գործակիցը)՝ 15% (երբ օգտատերերի 85%-ը սեղմում է կոճակը, բայց նամակ չի գրում)
- **Վատագույն արդյունքների կանխատեսում.**
 - Ընդհանուր գովազդային ցուցադրություններ (Impressions)՝ 333,333
 - Հղման անցումներ (Link Clicks)՝ 2,500
 - Ստացված նամակների/հարցումների քանակ՝ **375 նամակ** ամսվա ընթացքում:

3. ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՄՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ (750\$ ԲՅՈՒՋԵՌՈՎ)

Անգամ շուկայի ամենաբարձր գների և լսարանի ամենապասիվ արձագանքի դեպքում, 750\$ ընդհանուր բյուջեի սահմաններում, Meta համակարգը կապահովի հետևյալ նվազագույն ցուցանիշները.

- **Ընդհանուր գովազդային ցուցադրություններ (Total Impressions)**՝ 817,697 ցուցադրություն ՀՀ տարածքում:
- **Էջերի ընդհանուր աճ (Total Followers Growth)**՝ 750 նոր պոտենցիալ հետևորդ:
- **Օֆիցիալ կայքի ապահովված տրաֆիկ**՝ 1,500 ռեալ այցելություն:
- **Ուղղակի հեռախոսազանգեր բիզնեսին**՝ 83 զանգ հենց գովազդից:
- **Պոտենցիալ հաճախորդներից ստացված ընդհանուր նամակներ**՝ **375 նամակ** (Ռիզերի տրաֆիկից):

** Ռազմավարական նշում. Օրական կտրվածքով բիզնեսը կայուն կերպով ստանալու է առնվազն 12-13 նամակ և 2-3 ուղղակի հեռախոսազանգ: Այս ակտիվ լիդերի (Leads) վերջնական վաճառքի վերածումը կախված է պատվիրատուի վաճառքի բաժնի արագությունից և պրոֆեսիոնալիզմից:*

«ՕԳՆԱԿԱՆ ՄԱՐՔԵԹԻՆԳ» ՍՊԸ

ԿԱ ԽՆԴԻՐ, ԿԱ ԼՈՒՃՈՒՄ: