

ПРЕМИАЛЬНЫЕ БУКЕТЫ · ДУБАЙ

Meta Ads для Jo'Lin Flowers

139

начатых переписок
в WhatsApp

11,20 USD

за начало
переписки

1 556,24 USD

рекламный
бюджет Meta

Запустили рекламу букетов
для премиальной аудитории
и отдельную кампанию
предзаказа к 14 февраля.

21 января — 22 февраля 2026

01 / ЗАДАЧА И РАБОТА КОМАНДЫ

Первые обращения для нового бренда

Jo'Lin впервые запускал рекламу в Meta. Клиент хотел привлекать покупателей премиальных букетов — с ориентиром на заказы от 1 000 AED.

01 Подготовили материалы

Дали клиенту рекомендации и ТЗ на фото и видео. На полученных материалах собрали креативы и тексты объявлений на английском.

02 Запустили рекламу в Дубае

Работали с англоязычной аудиторией в Дубае и радиусе 40 км. Тестировали разные настройки групп, ориентируясь на стоимость и качество обращений.

03 Корректировали по обратной связи

Заказчик сам отвечал в WhatsApp и несколько раз в неделю сообщал о качестве обращений. При появлении спама корректировали показы в тот же день.

Сначала запустили основную рекламу букетов. К высокому сезону добавили отдельную кампанию с предзаказом на 14 февраля.

02 / ОСНОВНАЯ РЕКЛАМА

Букет, размер, цена. Заказ — в WhatsApp.

Показывали конкретные композиции с доставкой в день заказа по Дубаю.



Gentle harmony · L
1 600 AED



Hydra Elegance · S
780 AED

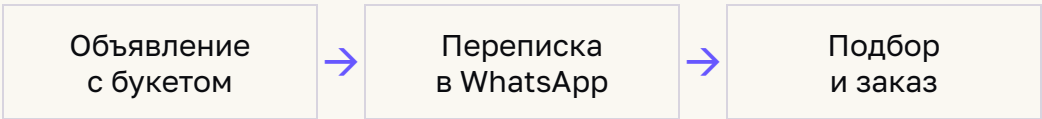
01 **Понятное предложение**

Цена соответствовала размеру композиции на фото. В объявлениях показывали букеты, корзины и коробки — от XS до XXXL.

02 **Персональный подбор**

Предлагали подобрать цветы под повод и пожелания. Для уточнения цены и заказа направляли в WhatsApp.

ПУТЬ ПОКУПАТЕЛЯ



03 / СЕЗОННАЯ КАМПАНИЯ

К 14 февраля — отдельный предзаказ

2 февраля запустили рекламу лимитированной коллекции: цветы и подарочные наборы с доставкой лично получателю.



Доставка лично адресату



Лимитированная коллекция

56

начатых переписок

8,56 USD

за начало переписки

Бюджет — 479,19 USD. Входит в общий итог.

Основную рекламу сохранили.
На сезонную кампанию выделили дополнительный бюджет, чтобы привлечь больше обращений к празднику.

04 / РЕЗУЛЬТАТЫ И КАЧЕСТВО

139 переписок.
11,20 USD за начало.

21 января — 22 февраля 2026
Instagram и Facebook → WhatsApp

Кампания	Переписки	Расход, USD
Весь период	139	1 556,24
Из них к 14 февраля	56	479,19

Фрагменты итоговой строки Ads Manager

139 Начало п... Начатые переписки	11,20 \$ За начатую переписку Цена результата	1 556,24 \$ Общие расходы Расход
--	--	---

Фильтр исходного отчёта — «Максимум». Показаны итоги групп, работавших в период проекта. Охватная кампания в эти цифры не включена.

Качество обращений

Целевыми считали переписки, в которых человек интересовался ценой цветов или подбором букета.

18,33%	≈61,08 USD
целевых переписок за весь период	за целевую переписку

Доля — по учёту команды и клиента. Стоимость рассчитана как 1 556,24 / (139 × 18,33%). Это стоимость целевого обращения, не покупателя.

05 / БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТ

Первые заказы и повторные покупки

Из рекламы пришли покупатели, которые стали заказывать букеты регулярно — в том числе несколько раз в месяц.

1 000 роз

в букетах, которые заказывали постоянные покупатели из рекламы.

За месяц запустили рекламу с нуля и добавили сезонную кампанию. Бренд начал собирать базу покупателей.

Продвигаете цветы или подарки в Дубае?

Напишите, что продаёте и какой бюджет планируете. Обсудим предложение, сезонные кампании и приём обращений.

Написать Руслану

@atnagulov_r

