

СВАДЕБНОЕ АГЕНТСТВО · ДУБАЙ

Meta Ads для свадеб в Дубае

3

свадьбы с рекламы
в Instagram
и Facebook

393

заполненные
лид-формы

588

начатых переписок
в WhatsApp и Instagram

Запустили рекламу нового
направления на двух языках и
настроили передачу заявок клиенту.

Zakutskiy Wedding
Май 2024 — январь 2025

01 / ПОДГОТОВКА ЗАПУСКА

От объявления — к заявке в amoCRM

Агентство организовывало свадьбы в Крыму и впервые запускало направление Дубая. Задача — привлечь пары на организацию премиальных свадеб.

01 Подготовили рекламу

На фото и видео клиента создали креативы и тексты на русском и английском. Оформили Facebook-страницу, настроили рекламный аккаунт и оплату.

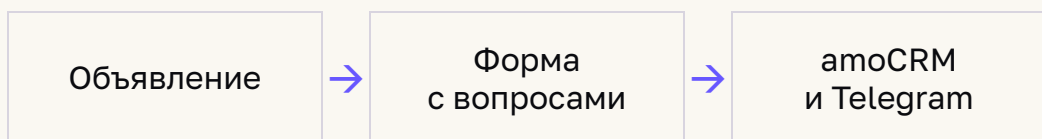
02 Собрали запрос в форме

Сроки свадьбы, бюджет, число гостей. Затем — телефон, email и удобный способ связи. Готовые варианты ответа помогали быстро заполнить форму.

03 Настроили передачу заявок

Создали аккаунт и воронку в amoCRM, интегрировали лид-формы и уведомления в Telegram. Объяснили клиенту, как работать с системой.

ПУТЬ ЗАЯВКИ ИЗ ЛИД-ФОРМЫ



Клиент получал контакты и ответы пары для обсуждения свадьбы.

02 / ПРЕДЛОЖЕНИЕ И КРЕАТИВЫ

Концепция свадьбы — на двух языках

Предлагали обсудить свадьбу в Дубае, получить подборку площадок и предварительный расчёт бюджета.

РУССКОЯЗЫЧНАЯ АУДИТОРИЯ



Расчёт бюджета свадьбы
через WhatsApp.

АНГЛОЯЗЫЧНАЯ АУДИТОРИЯ



То же предложение —
на английском языке.

Подготовили статические и видеокреативы.
Тестировали предложения и аудитории,
ориентируясь на стоимость обращений и обратную
связь клиента.

03 / РЕШЕНИЯ ПО ХОДУ РАБОТЫ

Проверили форму, переписку и сайт

МАЙ 2024
22.05

Начали с лид-форм

Запустили рекламу на двух языках. Форма собирала запрос пары и контакты для дальнейшего общения.

ИЮЛЬ 2024
23.07

Добавили WhatsApp

Клиенту было удобнее сразу видеть сообщения на телефоне и отвечать парам в переписке.

АВГУСТ
2024
с 08.08

Протестировали сайт

Дали рекомендации по сайту; клиент внёс правки. За две недели получили 2 заявки по 582,80 AED. После теста оставили переход в WhatsApp.

ДЕКАБРЬ —
ЯНВАРЬ

Вернулись к лид-формам

По запросу клиента повторили тест. При ограниченном бюджете временно остановили WhatsApp.

Еженедельно сверяли с клиентом стоимость и качество обращений. Отключали слабые группы и тестировали новые настройки.

Этапы рекламы частично пересекались.

04 / РЕЗУЛЬТАТЫ РЕКЛАМЫ

Результаты по каждому пути обращения

Instagram и Facebook · май 2024 — январь 2025
Расходы рекламного кабинета, AED.

Канал / событие	Кол-во	Расход	Цена
Лид-формы заполненные формы	393	14 155,28	36,02
WhatsApp начатые переписки	570	40 329,04	70,75
Instagram начатые переписки	18	785,86	43,66
Сайт заявки	2	1 165,61	582,80

Всего на обращения

56 435,79 AED

Формы, переписки и заявки сайта показаны отдельно. Один человек мог обратиться через разные каналы.

Фрагменты сводного отчёта Ads Manager

Результат ↑↓

2
Лиды с сайта

570
Начало переписки в приложении

536 436
Охват

18
Начало переписки в приложении

393
Лиды (форма)

—

Результаты кампаний

Потраченная сумма ↑↓

3 838,72
5 116,61
40 329,04
785,86
14 155,28
60 274,51
Общие расходы

Расходы кампаний

536 436 охват постов и Reels.

Отдельный расход — 3 838,72 AED.

05 / БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТ

Новый рынок. Первые свадьбы с рекламы.

3 пары пришли с рекламы в Instagram и Facebook и провели свадьбы в Дубае.

Целевым считали обращение человека, который выходил на связь, планировал свадьбу в Дубае и знал сроки её проведения.

Наша команда подготовила рекламу на двух языках, проверила три пути обращения и настроила передачу лид-форм в amoCRM и Telegram.

Планируете рекламу услуг в Дубае?

Напишите, какую услугу продвигаете и какой бюджет планируете. Обсудим предложение, аудиторию и приём заявок.

Написать Руслану

@atnagulov_r

