

داسرشار هم کادی

کلینیک پوست و مو رویای طلایی با

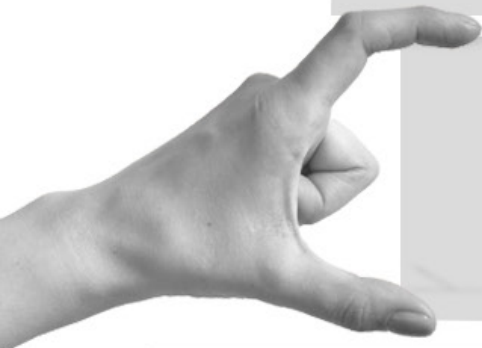
چکانت





رویای طلایی:

کلینیک پوست و مو



چالش کسب و کار:

بالا بودن هزینه جذب لید
و پایین بودن نرخ پاسخ‌گویی لیدها

راهکار یکتانت:

ساخت ویدئوی تبلیغاتی برای تبلیغات درون‌اپلیکیشنی، ساخت و اجرای کمپین‌های آدینس شیرینگ و کمپین‌های ریتارگتینگ، افزایش حجم تبلیغات در اپ‌هایی با پرسونای خانم و اپلیکیشن آخرین خبر، ساخت محتوای تبلیغاتی جذاب به صورت هفتگی و بهینه‌سازی لندینگ پیج

نتیجه:

کاهش ۴۲ درصدی هزینه جذب لید و
افزایش ۱۲۵ درصدی نرخ پاسخ‌گویی لیدها

کاهش هزینه جذب هر لید از
۶۰ هزار تومان به ۳۵ هزار تومان!

کلینیک زیبایی رویای طلایی، رویاتو زندگی کن!

کلینیک زیبایی رویای طلایی یکی از باسابقه‌ترین و به‌روزترین کلینیک‌های زیبایی تهران است که در زمینه کاشت مو و ابرو دارای بیشترین تعداد کاشت روزانه است. از سایر فعالیت‌های کلینیک می‌توان به بلفاروپلاستی و ساکشن غبغب اشاره کرد. آن‌ها با فراهم کردن محیطی دوستانه و استفاده از نیروهای باتجربه و حرفه‌ای در کنار سرعت و دقت بالا، توانسته‌اند به یکی از مطمئن‌ترین و بهترین کلینیک‌های کاشت مو و ابرو در تهران تبدیل شوند.



داستان کلینیک زیبایی رویای طلایی از کجا شروع شد؟

کلینیک زیبایی رویای طلایی با شعار «رویاتو زندگی کن» از سال ۱۳۹۹ تبلیغات کلیکی خود را از طریق یکتانت شروع کرد. همان طور که می‌دانید رقابت در این بازار به شدت بالاست و اغلب کلینیک‌ها سعی می‌کنند با استفاده از تبلیغات محیطی، توجه مشتریان بیشتری را جلب کنند.

ولی رویای طلایی فرصت‌ها و ظرفیت‌های تبلیغات آنلاین را نادیده نگرفت. به همین خاطر، علاوه بر فعالیت مستمر در اینستاگرام و همکاری با سایت‌های تخفیفی، از تبلیغات کلیکی یکتانت برای جذب مشتری راغب استفاده کرد.

استراتژی اصلی آن‌ها جذب لید از طریق فرم لندینگ پیج بود که بتوانند در مرحله بعد با تماس تلفنی، آن‌ها را به مشتری تبدیل کنند.

با این حال، آن‌ها با ۲ مانع روبه‌رو شدند:

۱. فقط ۲۰ درصد افرادی که فرم را پر می‌کردند، به تماس تلفنی آن‌ها پاسخ می‌دادند
 ۲. با توجه به نرخ پایین پاسخ‌گویی، جذب هر لید برای آن‌ها ۶۰ هزار تومان تمام می‌شد
- پس از جلسه‌هایی که بین یکتانت و کلینیک رویای طلایی برگزار شد، تصمیم گرفتیم تغییراتی در کمپین‌های آن‌ها اعمال شود تا نتیجه بهتری بگیرند.



نحوه کاهش هزینه جذب لید و افزایش نرخ پاسخ‌گویی

اغلب مشتریان کلینیک زیبایی دوست دارند نتیجه کار را ببینند. تصاویر قبل و بعد نقش زیادی در جذب آن‌ها دارد؛ ولی ویدئوهای تبلیغاتی بیشتر از این تصاویر در جلب اعتماد مشتریان کلینیک زیبایی موثر است.

از طرفی، تصمیم گرفتیم از ظرفیت نمایش تبلیغات در اپلیکیشن‌ها برای جذب لید باکیفیت بهره ببریم. با ترکیب این 2 موضوع، به سراغ ساخت ویدئوهای تبلیغاتی و افزایش حجم تبلیغات در اپلیکیشن‌هایی با پرسونای خانم و همچنین اپلیکیشن آخرین

خبر رفتیم.

در گام دوم، با قرارداد سه‌طرفه بین یکتانت، کلینیک رویای طلایی و برخی سایت‌ها با پرسونای نزدیک به مخاطب کلینیک رویای طلایی، امکان ریتارگت کردن کاربرهای خود سایت را فراهم کردیم. این توافق به جذب افرادی که به خدمات کاشت ابرو علاقه یا نیاز دارند، کمک فراوانی کرد.

در گام بعدی، کمپین‌های ریتارگتینگ را برای رویای طلایی اجرا کردیم.

در این کمپین‌ها، مخاطبان قبلی سایت و لندینگ پیج کلینیک را

در گروه‌های مختلف گذاشتیم تا بتوانیم با پیشنهادی

شخصی‌سازی شده، آن‌ها را دوباره به سمت کلینیک برگردانیم.

افراد بعد از اینکه روی تبلیغ کلیک می‌کنند، به

لندینگ پیج کلینیک رویای طلایی هدایت می‌شوند.

ظاهر کلی (تم اصلی) را تغییر دادیم و تعداد نمونه کارها را کم

کردیم. فقط به ۳ نمونه کار ویدئویی و ۳ نمونه تصویری

تمیز و باکیفیت بسنده کردیم تا نرخ تبدیل افزایش

پیدا کند.

البته به جای استفاده از تصاویر کیس های خارجی و غیرواقعی، تصاویر واقعی و نمونه های خود مجموعه را گذاشتیم.

علاوه بر لندینگ پیج، محتواهای تبلیغاتی جذاب و موثر را برای کلینیک رویای طلایی به صورت هفتگی آماده کردیم. در محتوای تبلیغاتی جدید کلینیک رویای طلایی، از المان های انسانی با تمرکز روی ناحیه ابرو استفاده کردیم. علاوه بر این، با کمک تم رنگی مناسب و استفاده از علائم نگارشی در توضیحات تبلیغ تلاش کردیم توجه افراد بیشتری را جلب کنیم.

یک نکته مهم که در آماده کردن محتوای تبلیغاتی رعایت کردیم، استفاده نکردن از تصاویر قبل و بعد بود. با توجه به اینکه وضوح و کیفیت تصاویر تبلیغات همسان اهمیت زیادی دارد، ما فقط از عکس بعد استفاده کردیم تا نتیجه بهتری بگیریم. همین تغییرات باعث شد نرخ کلیک تبلیغات آنها ۲۲۷ درصد افزایش پیدا کند.

فعالیت های یکتانت با هدف بهینه سازی کمپین های تبلیغاتی رویای طلایی

ساخت ویدئوهای تبلیغاتی

افزایش حجم تبلیغات در
اپلیکیشن هایی با پرسونای
خانم و اپلیکیشن آخرین خبر

بهینه سازی لندینگ پیج

بهینه سازی محتواهای تبلیغاتی

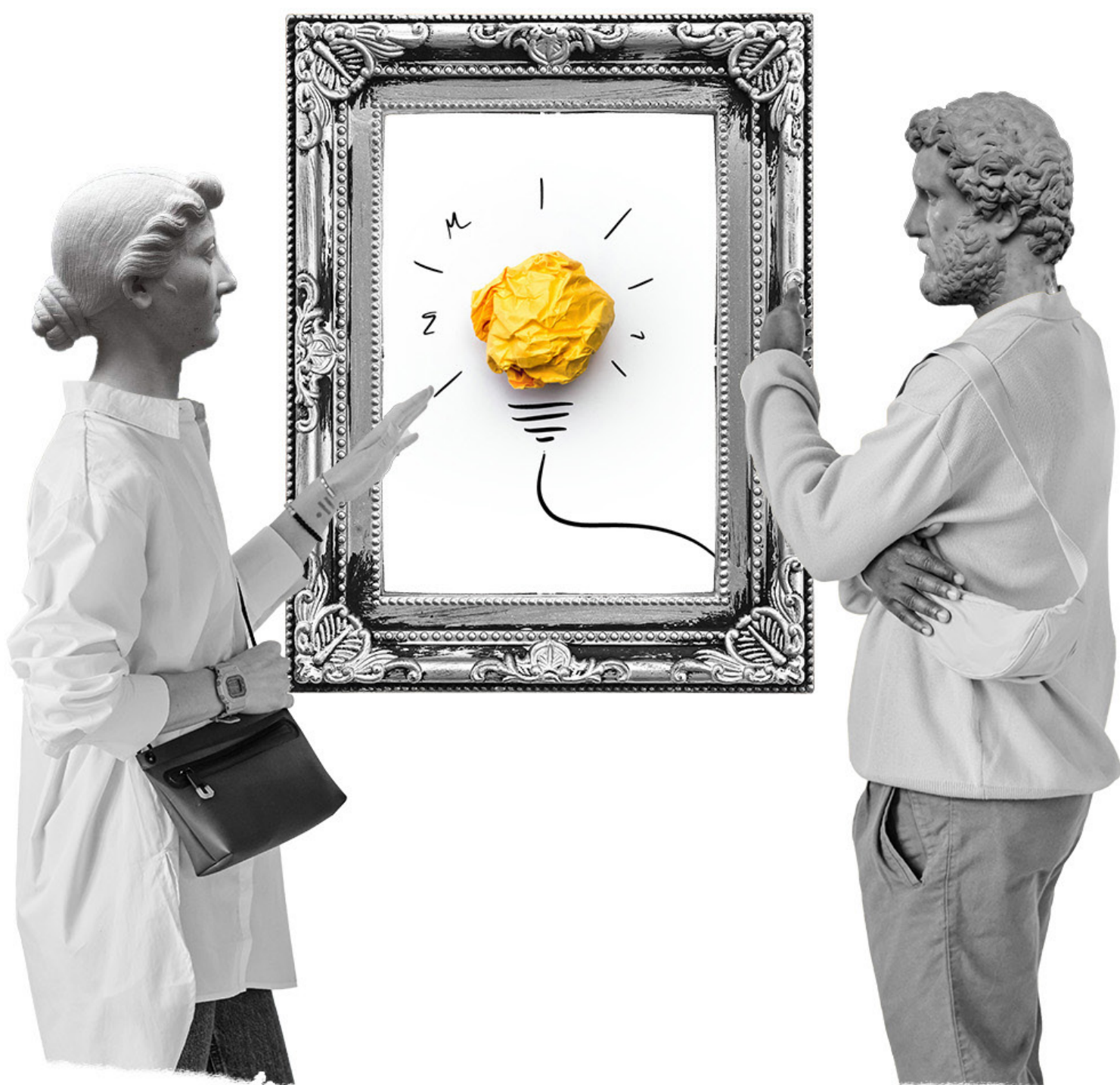
اجرای کمپین های ریتارگتینگ

توافق با سایت های نمایش دهنده
حوزه زیبایی و آرایشی
برای ریتارگت کردن کاربران آنها

بهینه‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی رویای طلایی چه نتیجه‌ای به دنبال داشت؟

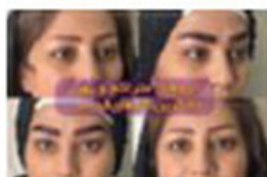
پس از بهینه‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی، کلینیک رویای طلایی توانست به تعداد لید روزانه بیشتری دست پیدا کند. علاوه بر این، نرخ پاسخ‌گویی به تماس‌های تلفنی، ۱۲۵ درصد افزایش پیدا کرد و به ۴۵ درصد رسید.

نتیجه افزایش لیدهای روزانه و نرخ پاسخ‌گویی چیزی به غیر از کاهش ۴۲ درصدی هزینه جذب لید نبود. هزینه جذب هر لید پیش از بهینه‌سازی، ۶۰ هزار تومان بود؛ یعنی از هر 60 هزار تومانی که خرج می‌کردند، فقط یک لید می‌گرفتند. پس از بهینه‌سازی این مبلغ به ۳۵ هزار تومان رسید.



محتوای تبلیغاتی رویای طلایی قبل و بعد از بهینه‌سازی

محتوای تبلیغاتی قدیمی



ابروهای متراکم و پهن، جایگزین تتوهای قدیمی ✨ تخفیف
۲میلیونی کاشت ابرو

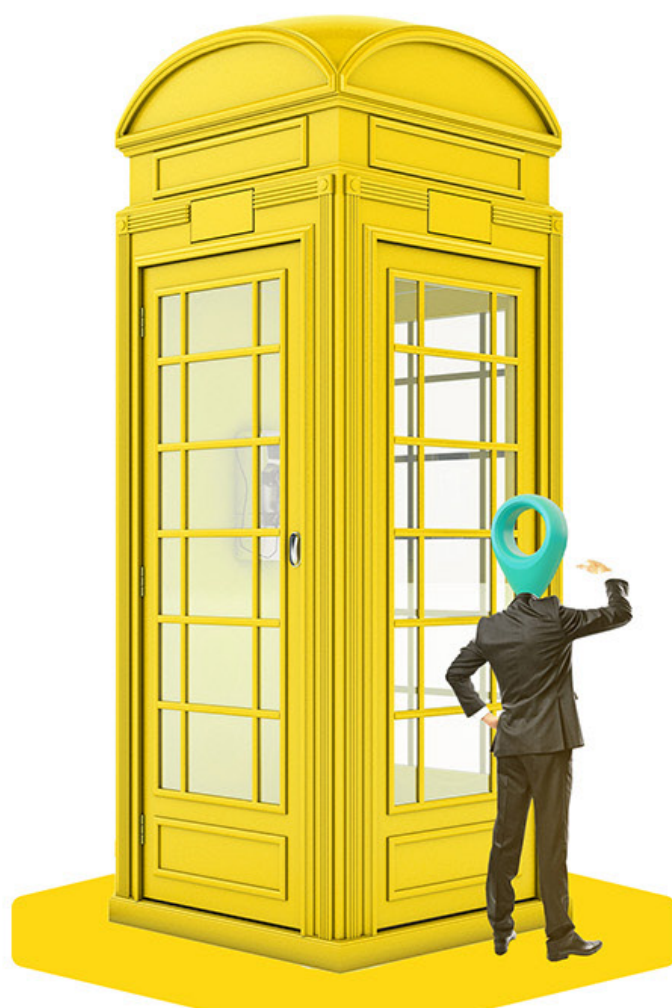
نرخ کلیک: ۰/۰۴۸ درصد

محتوای تبلیغاتی جدید



کاشت ابرو با تراکم بالا بدون درد (۱۰۰٪ تضمینی با
پرداخت قسطی)

نرخ کلیک: ۰/۱۵۷ درصد



تلگرام ما: @Yektanet_Support

گفت‌وگوی تلفنی: ۰۲۱۴۵۱۹۵۰۰۰

از توجه شما سپاسگزاریم.
برای خواندن داستان موفقیت سایر مشتریان یکتانت

کلیک کنید