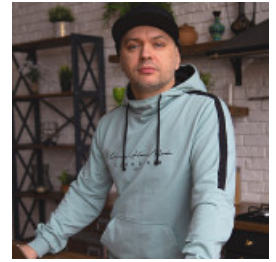


Бровченко Сергій



ТАРГЕТОЛОГ, MEDIA BUYER, PPC СПЕЦІАЛІСТ (GOOGLE, META, LINKEDIN, ТІКТОК)

🔄 31 березня 2023 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 38 років

Режим роботи: повний робочий день, віддалена робота, разова робота

Категорії: Реклама, маркетинг, PR

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

[Увійдіть](#) або [zareestruyetsya](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Опис

Вітаю! Мене звуть Сергій, я фахівець з реклами у Google, Meta, TT та LinkedIn.

Performanse рекламою займаюсь більше 4 років. Працював із понад 45 проектами з України, Америки, Швеції, Кенії та росії.

Маю гарний досвід у просуванні проектів електронної комерції, а також послуг у B2C та B2B сегменті.

До Вашого проекту зможу підключитися відразу на будь-якій стадії: запуску, оптимізації або масштабування, та довести його до необхідних показників.

Нижче я описав результати моєї роботи в деяких проектах.

КЕЙС №1. Приватна шкіряна мануфактура (інтернет-магазин. росія).

Виробництво шкіряних сумок та рюкзаків ручної роботи. Період роботи 01.12.2019 - 01.03.2021 (1 рік 3 місяці)
Основне завдання - збільшення кількості продажів на сайті за допомогою таргетованої реклами у Facebook та Instagram.

Ціль рекламних кампаній - покупки на сайті.

Стратегія просування:

1. Конверсійні кампанії.
2. Продаж за каталогом через Facebook Commerce Manager.
3. Динамічний ретаргетинг.
4. Ретаргетинг.

Результати:

Покупок на сайті – 1 123

Вартість однієї покупки – 860 руб.

Цінність покупок – 14 985 200 руб.

Рекламний бюджет – 966 183,44 руб.

ROAS - 15,51

Скріншот результатів:

docs.google.com/document/d/1qZQckD6MEtS6zBSM3_ENZyu0BNSofkT2WfGGjtKie_4/edit?usp=sharing

КЕЙС №2. Мережа зоомагазинів у Кенії(інтернет-магазин).

Період роботи 01.10.2020 - 30.09.2021 (12 місяців).

Основне завдання - збільшення кількості продажів на сайті за допомогою таргетованої реклами у Facebook та Instagram.

Ціль рекламних кампаній - покупки на сайті.

Стратегія просування:

1. Конверсійні кампанії.
2. Продаж за каталогом через Facebook Commerce Manager.
3. Динамічний ретаргетинг.
4. Ретаргетинг.

Результати:

Покупок на сайті – 912

Вартість однієї покупки – 14,79\$

Цінність покупок – 59 504\$

Рекламний бюджет – 13 493\$

ROAS - 4,41

Скріншот результатів: drive.google.com/file/d/1XTOCB6C_M3u9bP0TBE952DgBk3YZuFGj/view?usp=sharing

КЕЙС №3. Салон краси преміум-класу у Києві.

Період роботи 01.10.2019 - 24.02.2022 (3 роки і 5 місяців).

Основне завдання - збільшення кількості звернень до директу за допомогою таргетованої реклами в Instagram.

Ціль рекламних кампаній – запити на фарбування волосся.

Стратегія просування: повідомлення в директ Instagram.

Результати:

Запитів - 1 368

Вартість запиту - 1,18-2,31 \$;

Клієнтів – 460;

Цінність покупок - 92 200 \$;

Рекламний бюджет - 4700 \$;

ROAS - 19,61 (з урахуванням повторних продажів)

Скріншоти результатів: [docs.google.com/document/d/18j3vrUy_zqDCioPNJ3horKmXP2rUeL8seUzSAcRb_1A/edit?](https://docs.google.com/document/d/18j3vrUy_zqDCioPNJ3horKmXP2rUeL8seUzSAcRb_1A/edit?usp=sharing)

[usp=sharing](#)

Ще два кейси за посиланням: [docs.google.com/document/d/1-6ngnqqS5mDOK9EoSI1ZIRPkar0tjc1AsogIVQ156V8/edit?](https://docs.google.com/document/d/1-6ngnqqS5mDOK9EoSI1ZIRPkar0tjc1AsogIVQ156V8/edit?usp=sharing)
[usp=sharing](#)

Навички роботи з комп'ютером:

Microsoft: word, excel, powerpoint, outlook, onenote.

Google: документи, таблиці, презентації, форми.

Професійні та інші навички:

- Google Analytics. Детальний аналіз реклами та конверсій;
- GTM. Налаштування основних подій на сайті;
- Facebook Analytics. Збір, аналіз та звіти ефективності реклами;
- Meta, Google, TikTok та LinkedIn Ads. Запуск, оптимізація та масштабування реклами;
- Створення чат-ботів у Manychat та Sendpulse;
- Створення простих лендінгів на конструкторах сайтів;
- Створення сайтів-квізів;
- Проектування та впровадження маркетингових воронки;
- Створення рекламних матеріалів (зображення, відео, анімація).

ЗНАННЯ І ДОСВІД:

1. Конкурентний аналіз;
2. Складання портрета цільової аудиторії та її сегментування;

3. Складання карти цінності товару;
4. Визначення рекламних значень та складання ціннісної пропозиції;
5. Проектування та впровадження стратегії просування;
6. Створення креативних рекламних комунікацій (відео, анімація, зображення);
7. Написання текстів, що продають;
8. Запуск та проведення A/B-тестування;
9. Вміння оптимізувати та масштабувати рекламні кампанії;
10. Грамотне управління та перерозподіл рекламних бюджетів;
11. Дотримання основних показників ефективності реклами: CPA, CR, CPL, CPO, ROAS.

Додаткова інформація:

ГАРАНТУЮ відповідальне ставлення, дотримання дедлайнів, виконання встановлених KPI.

Відповідальний, адекватний, легкий у спілкуванні, налаштований на довгострокову співпрацю, на зв'язку 24/7.