

Case. EdTech Industry

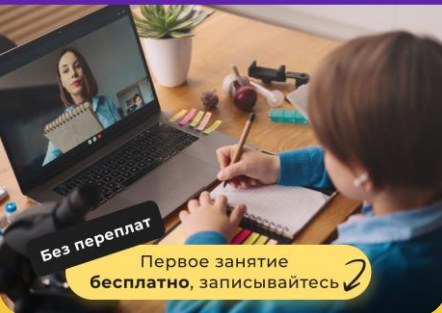
Promotion of an online tutoring platform

- Goal** Increase the number of requests for tutoring
- Tools** Google Ads, Yandex.Direct, Facebook
- KPI** Leads. Application for a free trial lesson was considered as a lead
- Period** October 2021 - March 2022

Creatives

Поможем вашему ребёнку разобраться во всех предметах

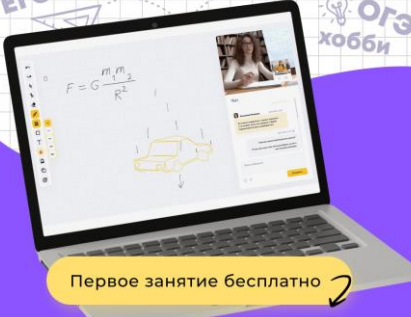
+ еженедельная отчетность по успехам ребенка



Без переплат

Первое занятие бесплатно, записывайтесь


Регулярные занятия с репетитором по подписке для вашего ребёнка



Первое занятие бесплатно

Проблемы с оценками в школе? Поможем начать этот год с пятерок!

БУДЕТ ВОТ ТАК



Поможем с:

- ОГЭ
- ЕГЭ
- Школьной программой

Первое занятие бесплатно



Results

Thanks to the competent use of tools, hypothesis testing and the rapid involvement of new optimization options, we were able to achieve a twofold increase in key performance indicators without increasing the budget.

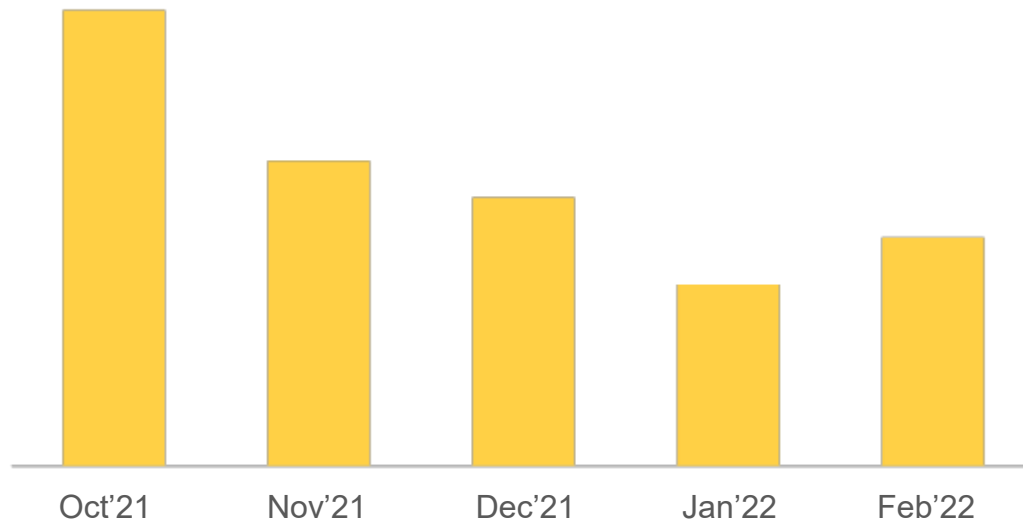
2 times

We increased the volume of leads

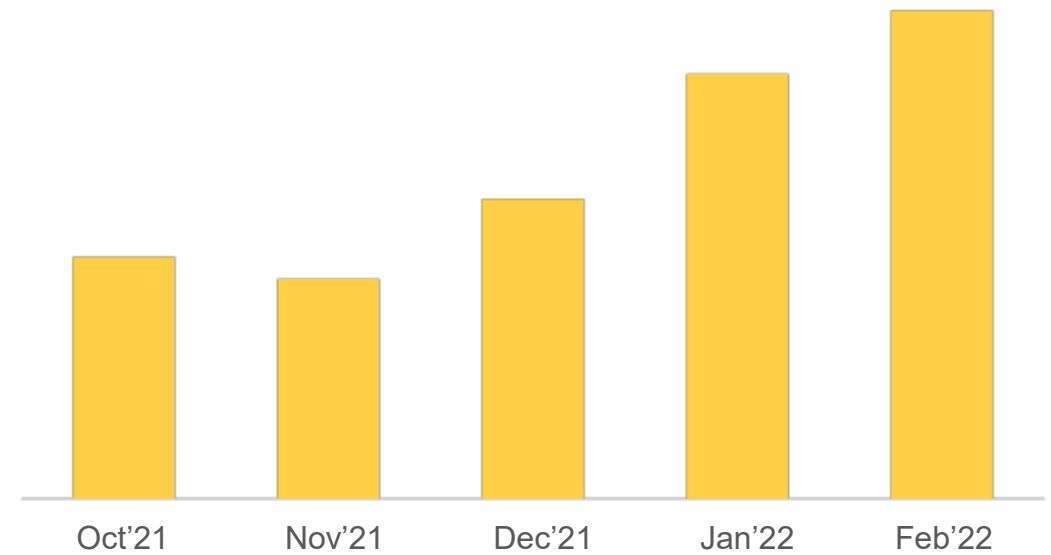
2 times

CPL decreased

CPL dynamics, rub



Lead volume dynamics, pcs



Contacts

e-promo |  tutgood

Have a similar project?

Let's connect!

e-promo.group
hello@e-promo.group