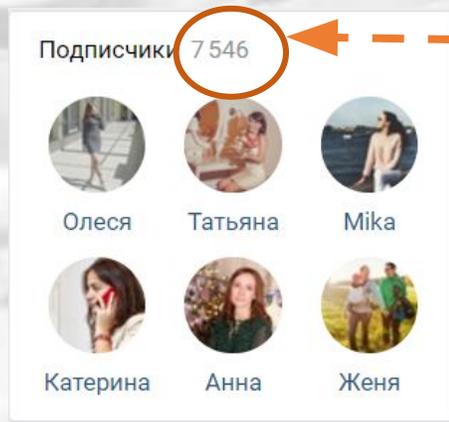




# Молочная культура

[dairyculture.ru](http://dairyculture.ru)

# Контент в социальной сети Вконтакте



Низкая активность при охвате **701** человек  
И суммарном количестве подписчиков  
Группы **7 546** человек

- Контент вовлекающий: вопросы подписчикам, практикуются конкурсы.
- Анонс событий, презентация новых продуктов.
- Вирусного контента мало. Мало полезной для подписчиков информации.

# «Стакан с носом для превосходного молока»

Стакан с носом, потому что так удобнее пить молоко на прогулке, работе или учебе

Молодые потребители ценят свое время, свой внешний вид и свое здоровье



Призвана привлекать молодое поколение

Молодому потребителю важно не только то, что он пьет, но и то, как он при этом выглядит

# Бренд – чемпион



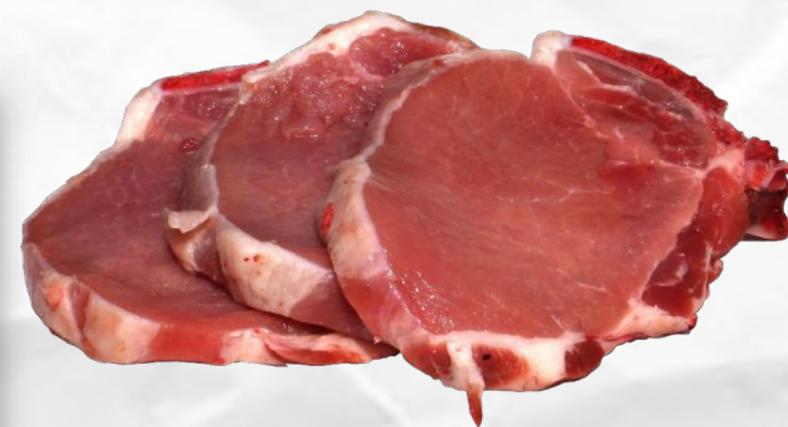
Девушка, 25 лет

Максималистка. Не готова лениться. Для нее все возможно. Активная.

Почему никогда не предаст бренд?

Подвержена модным трендам: Ведет здоровый образ жизни, обращает внимание на состав, выбирает не только полезный продукт, но и в стильной упаковке (крафт, стекло, эко материалы), Продукт рассматривает, как дополнение к своему образу.

# Как представить ЦА новый мясной продукт, который не соответствует концепции компании?



# «Аккуратное» продвижение посредством социальной сети Вконтакте

*Запускаем публикацию  
серии  
рецептов с  
использованием мяса и  
молочных  
продуктов фирмы  
«Молочная культура»*



# Конкурс

- *«А что получилось у вас? Присылайте свои блюда в комментарии и получите возможность выиграть абонемент на доставку продуктов или целую корзину свежих продуктов «Молочная культура» прямо с завода!»*

## Условия конкурса:

- Хотя бы один продукт в блюде должен быть от фирмы «Молочная культура»
- Будет оцениваться оформление на тарелке и описание блюда и впечатлений от продуктов

## 1 место:

Абонемент на еженедельную доставку продуктов «Молочная культура» в течение месяца

## 2 место:



Таким образом,  
мы мотивируем  
потребителя на  
покупку продукта,  
получаем  
публичный отзыв  
и рекламу

