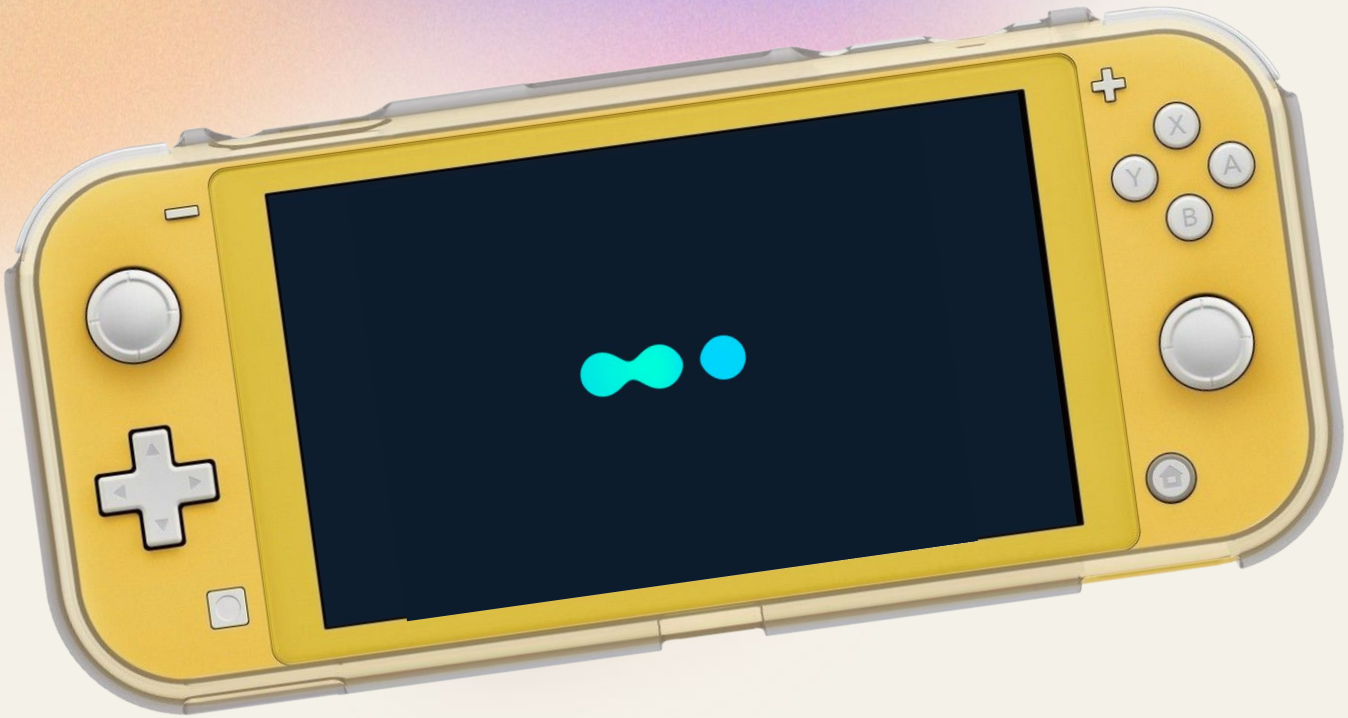
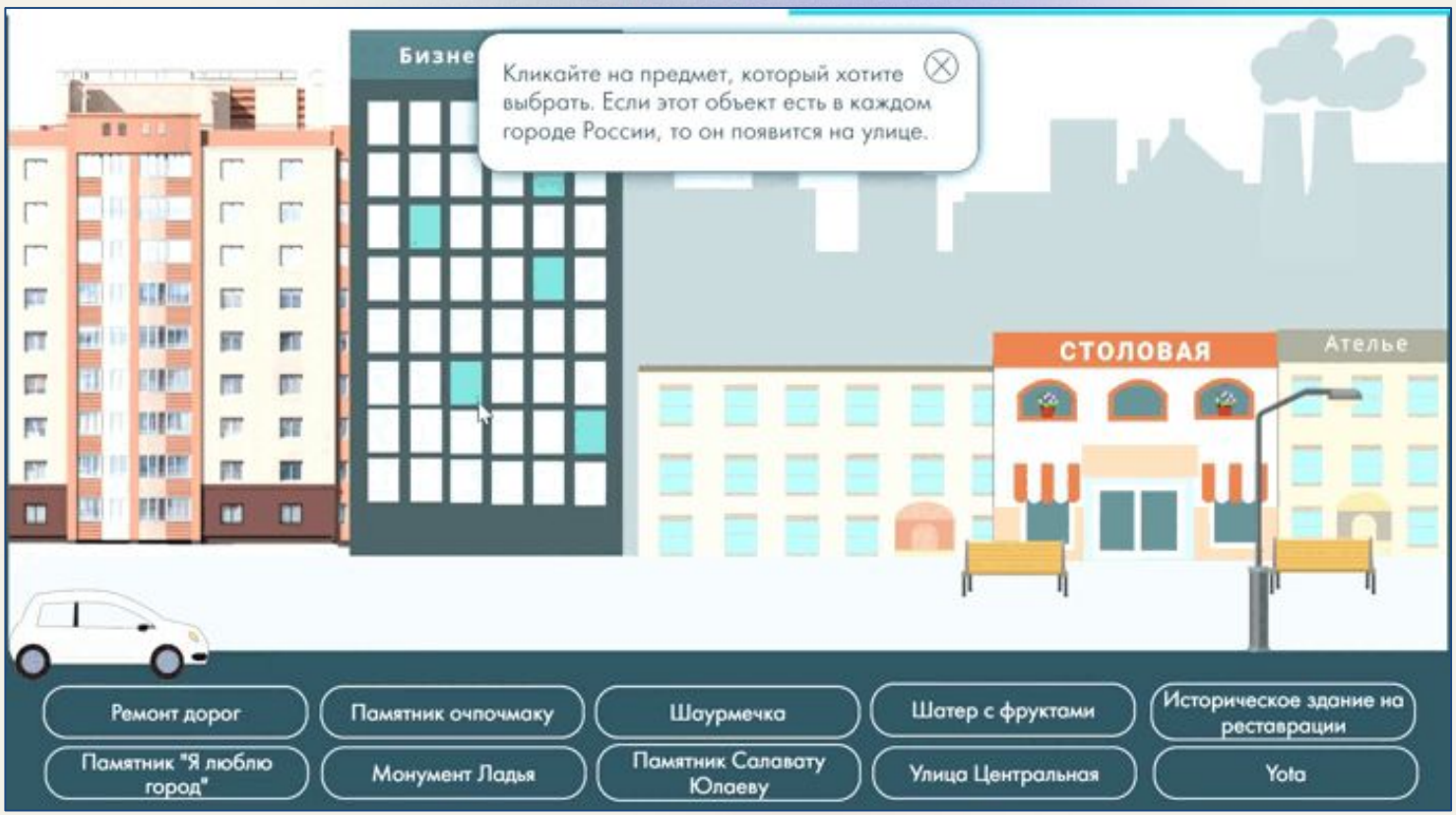
3 причины, почему нужно делать интерактивные проекты уже в этом году



Что такое интерактивный проект. Пример от ОФП

Интерактивный проект — это материал, направленный на взаимодействие с читателем. Такой проект вовлекает человека посредством каких-либо действий: кнопок с выбором варианта ответа, игровыми элементами и т.п.



Полная версия проекта:
https://prokazan.ru/adverting/view/4072

С помощью интерактивного проекта можно:

1

Ярко заявить о новом бренде или продукте

2

Сформировать положительное отношение к клиенту

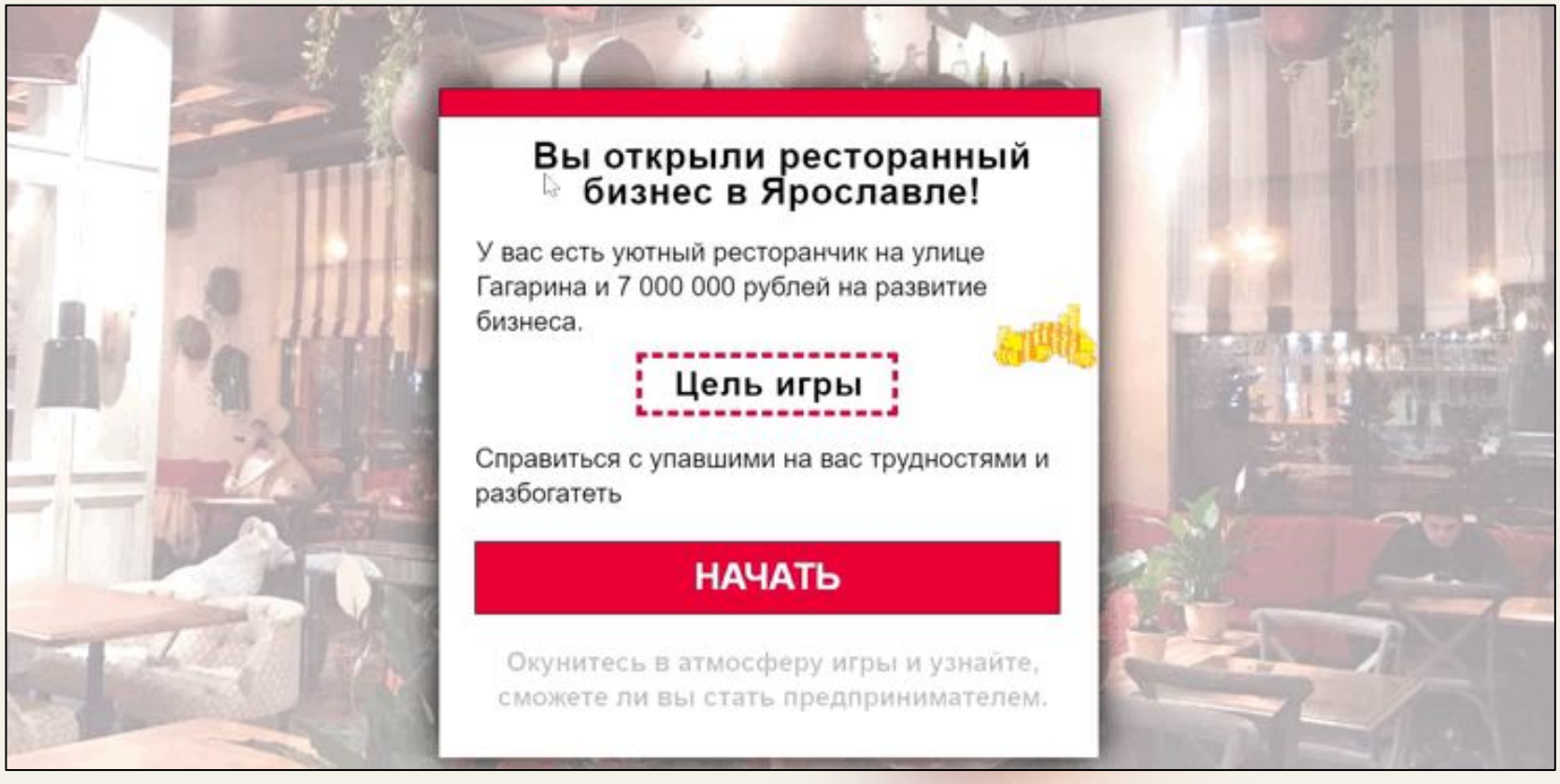
3

Увеличить время контакта аудитории с продуктом клиента

4

Стимулировать к покупке

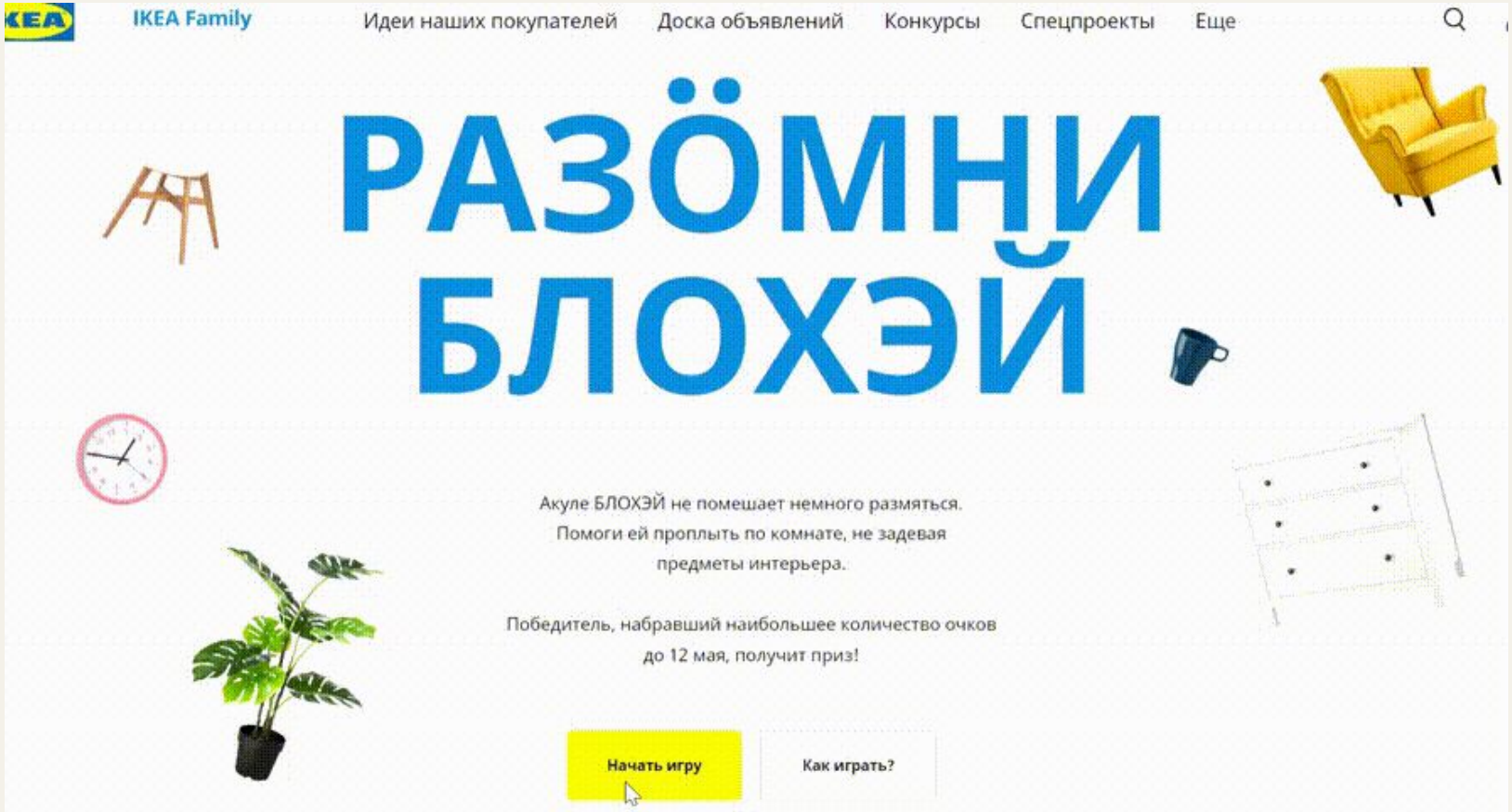
Почему надо делать интерактивные проекты.
Причина №1: это дополнительный инструмент для продаж



Полная версия проекта:
https://progorod76.ru/specials/47017

Почему надо делать интерактивные проекты.
Причина №2: все крупные игроки делают ЭТО

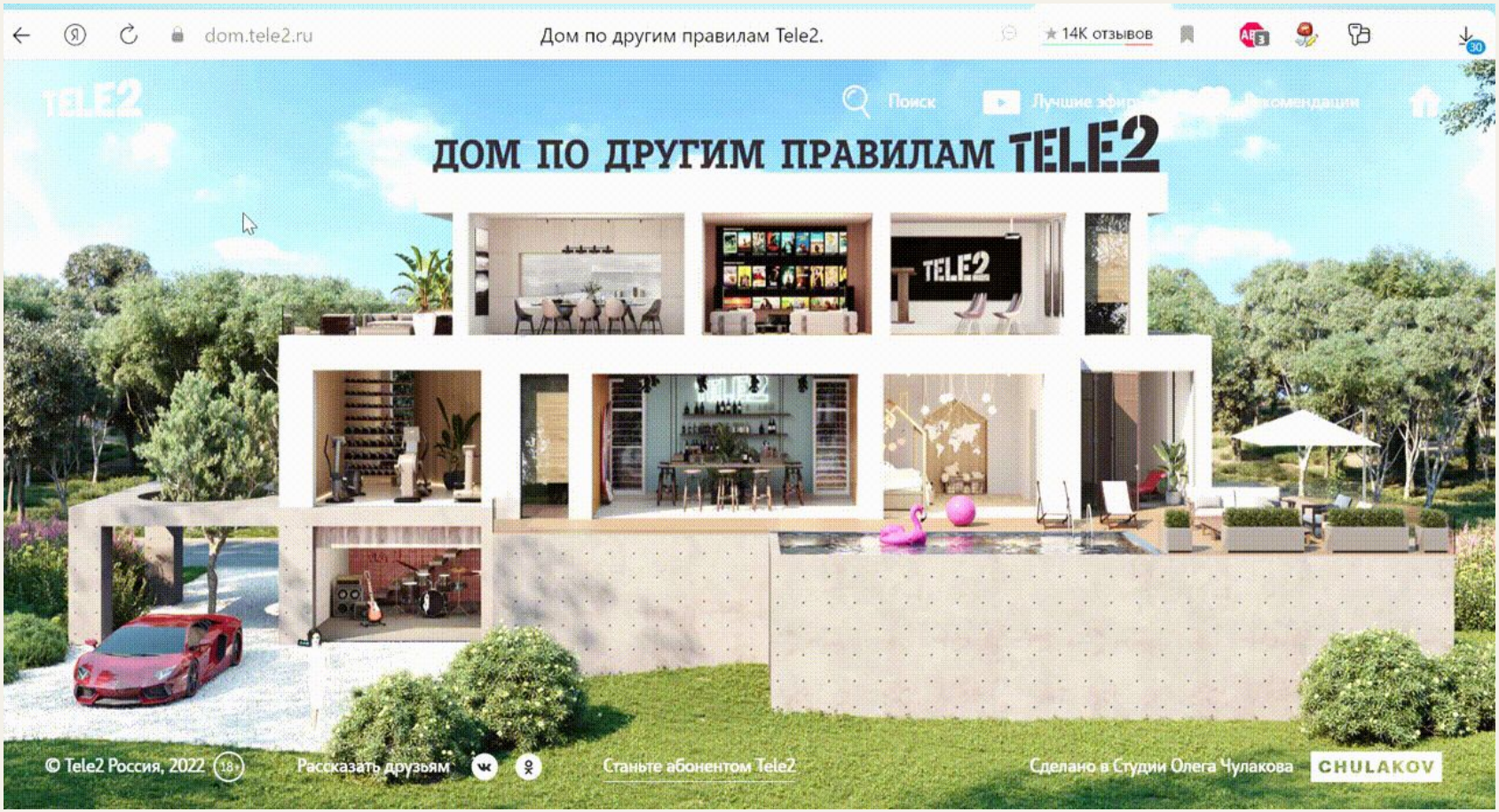
Федеральные клиенты всё чаще стали использовать интерактивные элементы у себя на сайтах и в приложениях. Игра на сайте IKEA:



Смотреть полностью:
https://ikea-family.ru/shark

Все крупные игроки делают ЭТО

Проект «Дом по другим правилам» на сайте Tele2



Смотреть полностью:
https://dom.tele2.ru/

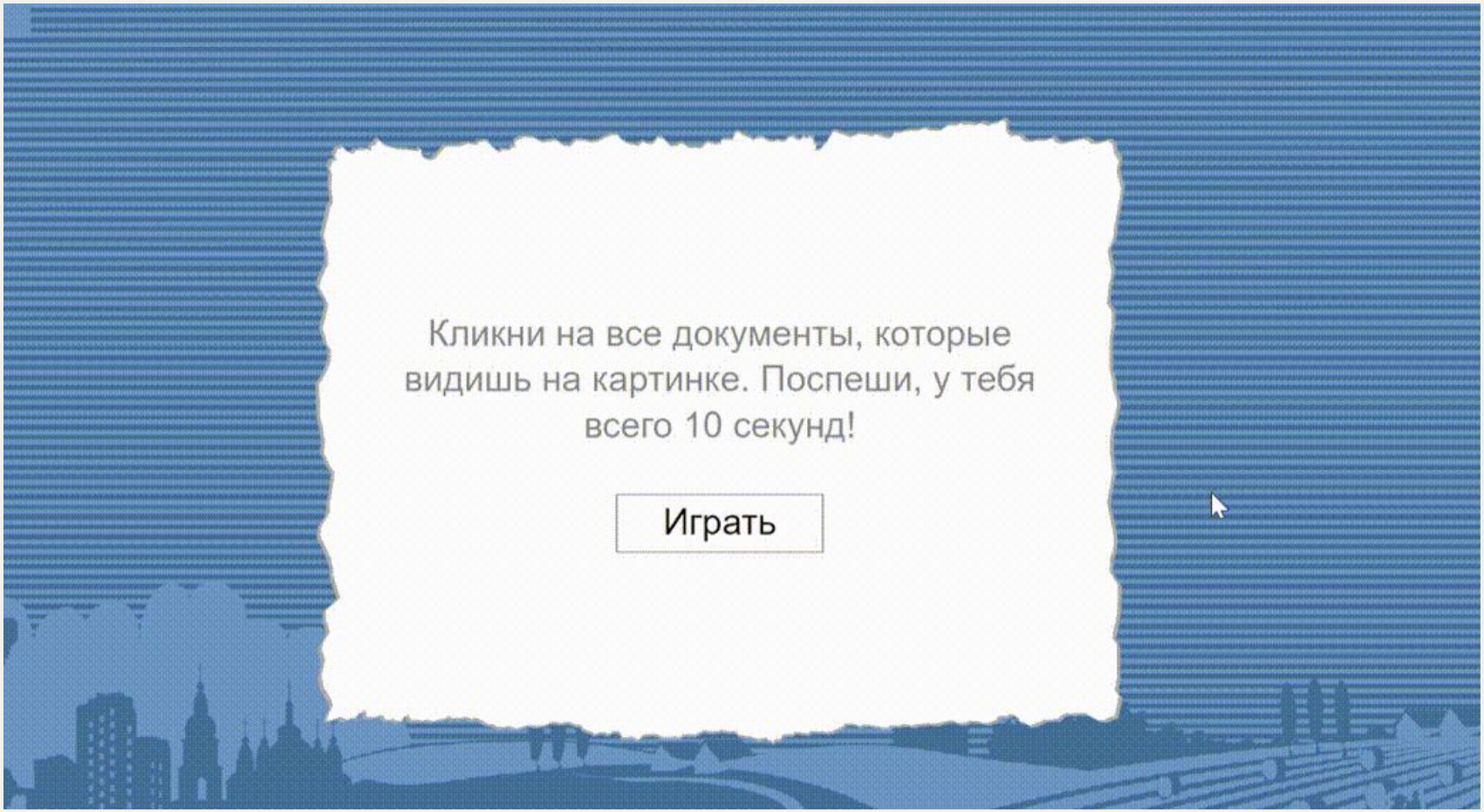
Все крупные игроки делают ЭТО

Интерактивные проекты также стали появляться на сайтах крупных СМИ.
Например, проект «Пятерочка.Доставка» на сайте Pikabu.ru:

Полная версия:
https://specials.pikabu.ru/pyaterochka_delivery/new_year_squid/

Все крупные игроки делают ЭТО

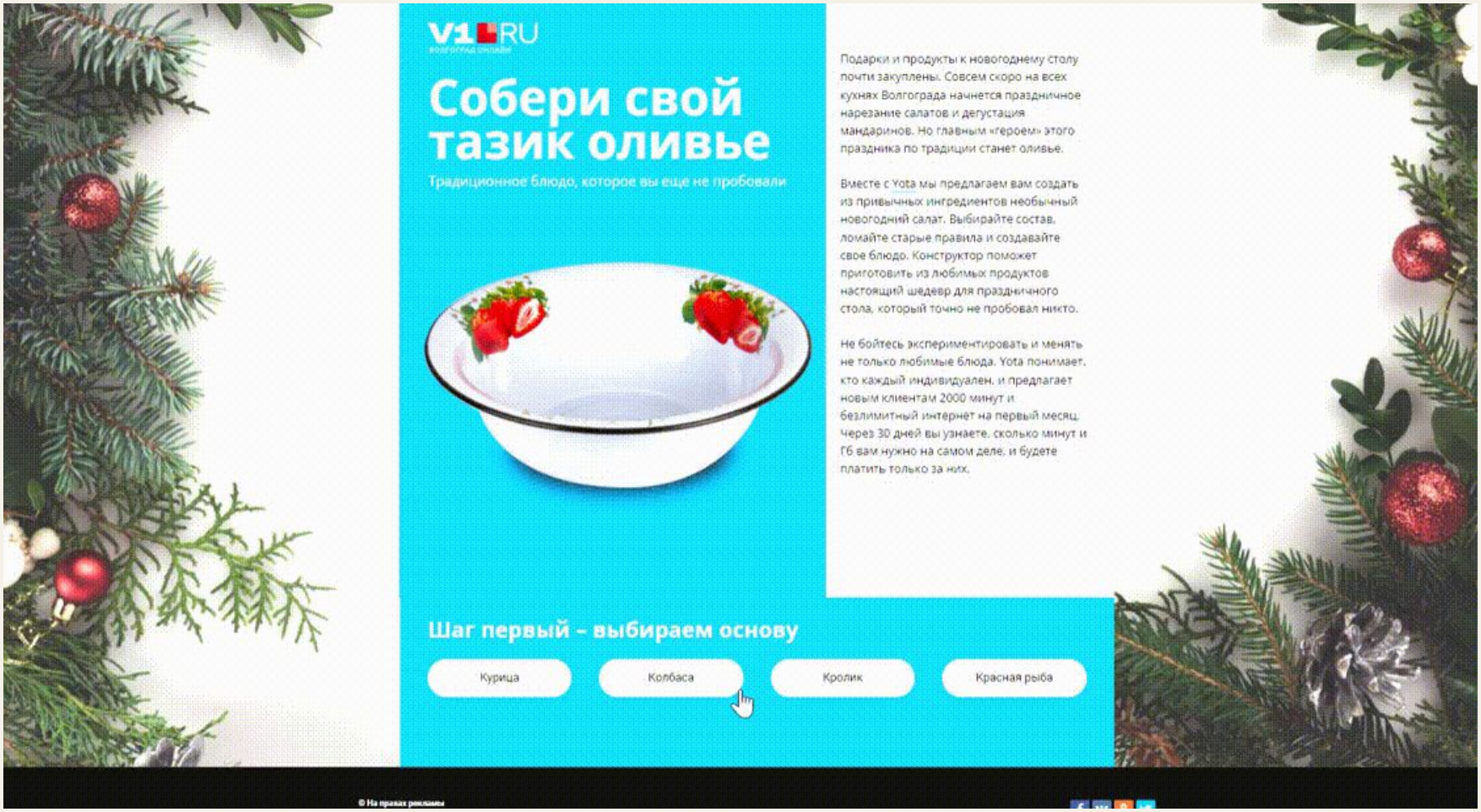
Проект на сайте федерального СМИ Новая Газета:



Полная версия:
https://game.refugee.ru/

Все крупные игроки делают ЭТО

Проект Yota на сайте Шкулева:



Полная версия проекта:
https://v1.ru/text/longread/2020/12/23/69649796/

Почему надо делать интерактивные проекты.
Причина №3: у них большая маржа

Кроме того, что интерактивные проекты интересны, на них можно хорошо заработать, так как нет дополнительных затрат на журналиста/фотографа/видеографа.

Чтобы воплотить интерактивный проект в жизнь нужен только дизайнер или контент, который хорошо разбирается в Тильде, а также ваше воображение.

С чего начать? Разбираем на примере проекта ОФП для Авито

Шаг 1. Определяем ОРЗ клиента. Придумываем 3-4 идеи и отправляем на согласование

(1-2 часа)

Шаг 2. После того, как клиент выбрал идею, прописываем подробный сценарий проекта

(3 часа). Согласовываем.

Сценарий проекта

Экран 1: обложка, заголовок + введение

Текст:

Теперь я босс: как найти идеального сотрудника для своего бизнеса

Работа малого и среднего бизнеса значительно отличается от деятельности крупных компаний. Это проявляется во всем, начиная от организации рабочего процесса, заканчивая поиском сотрудников в штат. К сожалению, не всякий МСБ имеет возможность нанять опытного HR, поэтому чаще всего поиском работников занимается сам директор.

Про Город совместно с Avito воссоздали типичную картину из жизни малого и среднего бизнеса в виде игры. Почувствуйте себя бизнесменом, проведите собеседование и наймите на работу такого сотрудника, который останется с вами надолго.

Экран 2: рассказываем о правилах игры + на экране по очереди появляются карточки с кандидатами на работу.

Текст:

Правила игры:

Вы директор цветочного магазина “FLORA”, бизнес открыли 3 года назад и за это время успели завоевать хорошую репутацию в Нижнем Новгороде. Пришло время расширяться и открывать второй цветочный магазин. Для этого вам нужно найти нового человека в штат. Сегодня на собеседования придёт 7 кандидатов на должность флориста. Выберите из них наиболее подходящего сотрудника.

Необходимые качества:

- ☐ опыт работы флористом от 1 года,
- ☐ наличие художественного вкуса,
- ☐ клиентоориентированность,
- ☐ аккуратность.

Текст кандидата № 1.

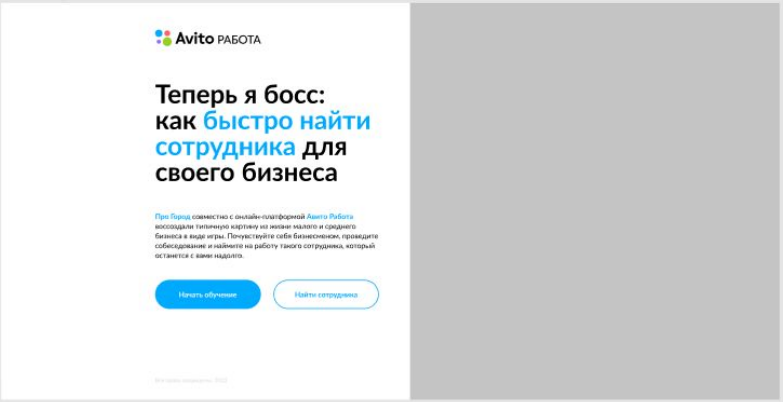
Меня зовут Екатерина, мне 23 года. Я закончила институт дизайна и сейчас нахожусь в поисках себя. Очень люблю составлять цветочные композиции и общаться с людьми.

Шаг 3. Верстаем (4-15 часов).

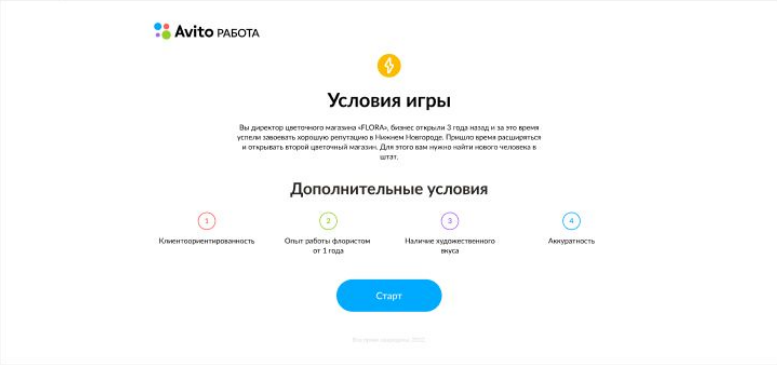
Лайфхак: чтобы дизайнер (контент) не вносил правки в каждый экран Тильды (ПК, мобилка), легче сначала проект схематично сверстать в Figma.

Прототип проекта:
https://www.figma.com/file/4CmxvHwCSsRTnqk0w0uIZw/Спецпроект-от-24.02?node-id=1%3A74

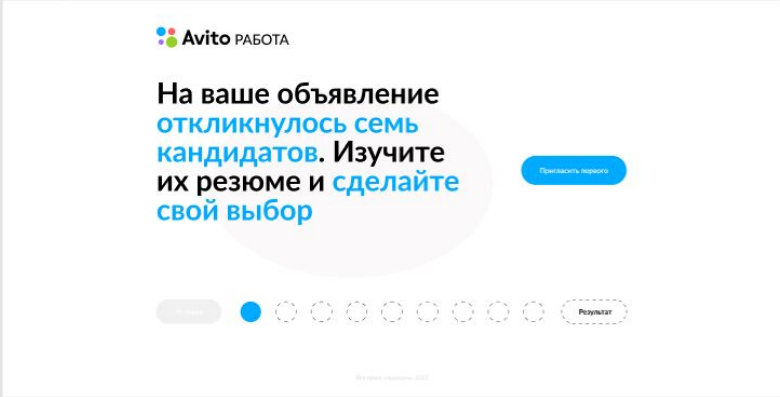
Desktop-1200



Desktop-1200

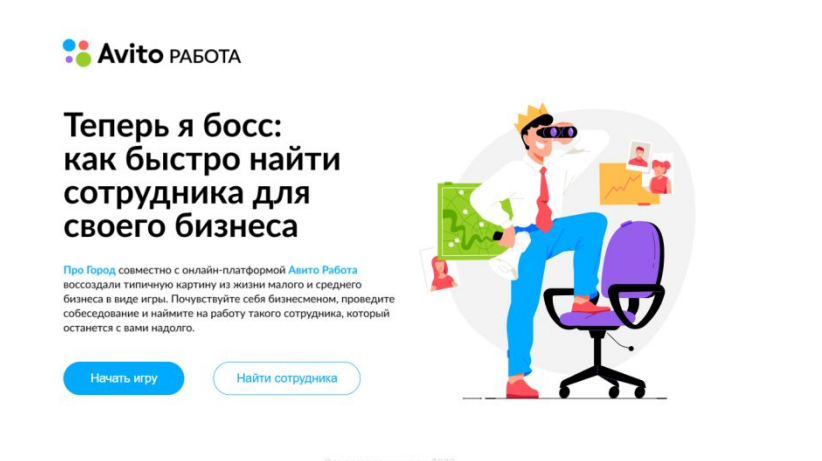


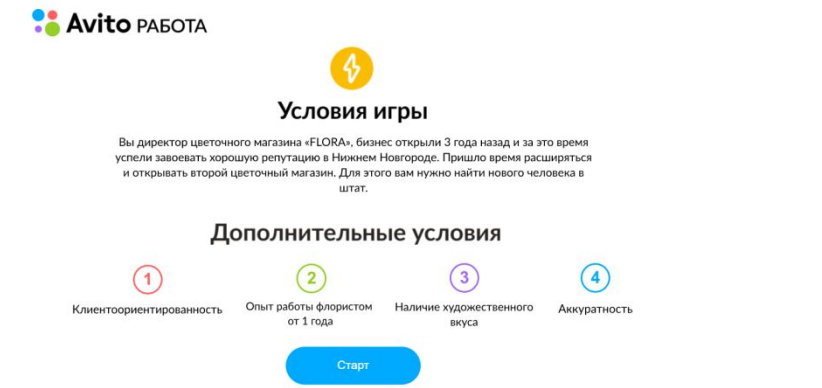
Desktop-1200

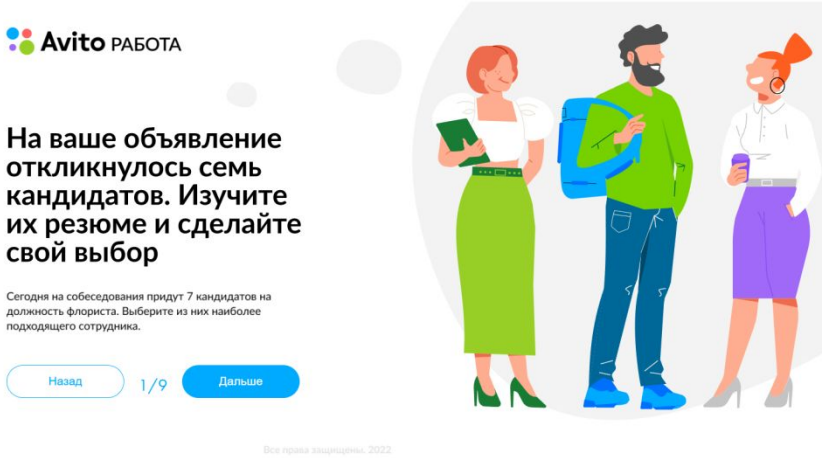


Шаг 4. Согласовываем, вносим минимальные правки, выпускаем

Полная верстка проекта:
https://progorodnn.ru/specials/101733







Выводы

1. Начинать делать и предлагать интерактивные проекты нужно. Это востребовано у федералов, поэтому рано или поздно этого захотят и региональные клиенты.

2. С помощью интерактивов можно завлечь клиента. Такие проекты привлекают внимание и зажигают клиента уже на этапе идеи.

3. Интерактивы могут решать все стандартные рекламные задачи.

4. Интерактивы — это выгодно. Предприятие не несет дополнительных расходов, только на ЗП сотрудника. Плюс интерактивы экономят рабочее время - не надо подстраивать графики клиента под фотографа/журналиста/видеографа и т.д.

Презентация окончена
Спасибо за внимание!