



**КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
МАРКЕТИНГОВОГО ХАБА "СВЕТ"**



A yellow brushstroke oval with a textured, hand-drawn appearance, centered on the page. The stroke is thick and slightly irregular, with some overlapping lines.

**О нас**

# О нас

Мы – команда из пяти агентств, которые занимаются совершенно разными сферами маркетинга:

Маркетинговые  
и социологические  
исследования

Агентство  
коммуникаций

Креативное  
агентство

Video  
Production

Лидогенерация

Поэтому с нами вам не придется тратить ресурсы на содержание помещения и зарплатного фонда для целого отдела или искать конкретного специалиста, которого нет в вашем штате.

С вас пожелания – с нас качественное выполнение.

# О нас

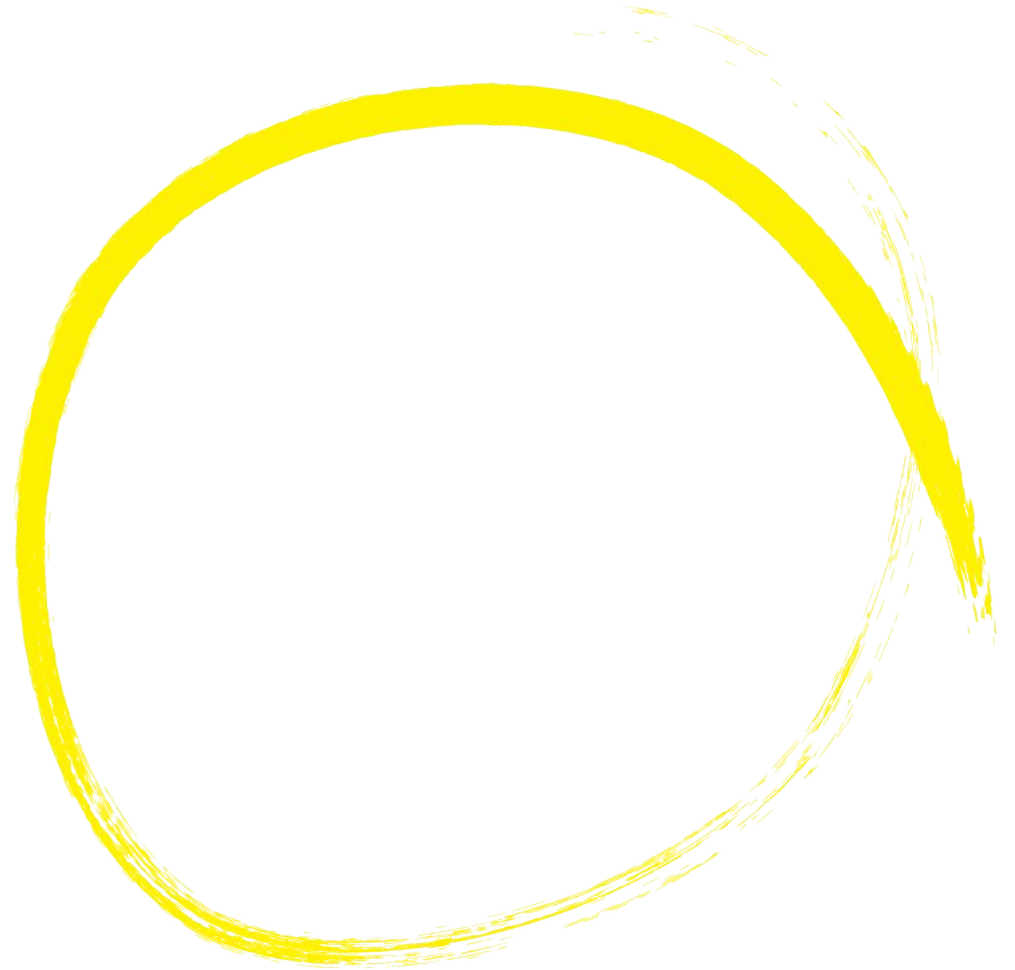


- Вы можете быть уверены, что над вашим проектом работает большая команда профессионалов.
- Работа с нами позволяет экономить на целом маркетинговом отделе.
- Все задачи выполняются в сроки.
- Вы получите те услуги, которые будут нужны именно вам.
- Мы выполняем оптимизацию рекламного бюджета.
- Мы работаем не по шаблону, а вместе воплощаем в жизнь вашу маркетинговую цель.



# Наши услуги

- Разработка маркетинговой стратегии
- Маркетинговый отдел на аутсорсинге
- Аудит компании/проекта
- Проведение маркетингового исследования
- Разработка креативных рекламных кампаний
- Video Production
- SMM
- Реклама в социальных сетях
- Реклама в плейсменте Google
- Разработка бренда
- Разработка фирменного стиля



# Разработка маркетинговой стратегии

- Глубокий анализ ниши или продукта на наличие сезонности, трендов, объема рынка в каждом плейсменте (за 1 год и за 5 лет)
- Глубокий анализ предложений конкурентов (до 20 конкурентов)
- Сегментация целевой аудитории и анализ каждого сегмента
- Составление каналов продвижения для каждого сегмента по каждому продукту или услуге
- Подбор инструментов под каждый канал продвижения
- Формирование офферов и слоганов
- Составление этапов рекламной кампании, определение KPI
- Разработка подробной инструкции по реализации стратегии

# Маркетинговый отдел на аутсорсинге

- Над проектом работают ваш личный менеджер, маркетолог и аналитик
- Поиск оптимальных субподрядчиков под каждую задачу
- Постановка задач исполнителям для выполнения маркетинговой цели
- Контроль качественного выполнения задач подрядчиками и исполнителями в оговоренные сроки
- Обеспечение производственной части промо-материалов
- Анализ эффективности рекламных кампаний
- Оптимизация бюджета рекламных кампаний
- Отключение неэффективных каналов
- Коммуникации и масштабирование эффективных
- Корректировка маркетинговой стратегии составление медиа-плана.

# Аудит компании/проекта

- Детальный анализ всех каналов коммуникации на понятность продукта, корректность работы ресурса, удобство пользования
- Глубинное интервью с маркетологами и CEO компании
- Анализ социальных сетей на предмет коэффициента вовлеченности, скорости реагирования на запросы клиентов, наличие фирменного стиля и его соответствия во всех источниках и привлекательность рубрик
- Анализ оформления аккаунтов в социальных сетях, позиционирования, наличия и корректности дескрипторов, регулярности ведения соц.сетей
- Анализ корректности работы рекламных кабинетов
- Анализ офферов конкурентов
- Анализ эффективности проводимых рекламных кампаний (онлайн и офлайн)
- Тестирование всех этапов воронки продаж и определение точек роста



# Проведение маркетингового исследования

## Проведение качественного исследования:

- глубинного интервью
- кабинетного исследования
- фокус-группового интервью

## Проведение количественного исследования:

- опрос целевой аудитории face2face
- опрос интернет-пользователей

# Разработка креативных рекламных кампаний

- Проведение исследования компании/проекта, анализ образа компании/проекта
- Проведение визуального анализа контактной поверхности
- Проведение исследования конъюнктуры рынка, сегментирование целевой аудитории
- Определение основных трендов
- Проведение исследования конкурентов, анализ используемой ими контактной поверхности, проведения визуального сравнительного анализа
- Разработка позиционирования (разработка метафоры бренда, героя бренда, tone of voice, сверхценности, основного посыла, слогана, месседжей)
- Разработка внешнего образа, визуального сопровождения для рекламных кампаний бренда, дизайна контактных поверхностей
- Разработка креативной PR-стратегии
- Разработка концепции

# SMM



- Разработка контент-плана
- Проработка инструментов и техник вовлечения аудитории
- Создание контента (написание тестов, подготовка контента для stories)
- Ежедневный постинг stories и 15-20 постов в месяц
- Работа с подписчиками (оперативные ответы на комментарии, директ)
- Еженедельные выезды фотографа на локацию для создания контента
- Подготовка техзадания на съемку для фотографа
- Проведения 1-2 прямых эфиров в месяц

# Реклама в соцсетях



- Размещение постов в локальных пабликах
- Работа с лидерами мнений (на бартерной или коммерческой основе)
- Настройка таргетированной рекламы на охваты, вовлеченность, трафик, подписку, конверсии (в зависимости от целей компании)
- Создание визуальных материалов для рекламных кампаний

# Реклама в плейсментах Google

- Настройка рекламы в поисковой системе
- Настройка КМС (баннерной) рекламы на сайтах партнерах Google
- Настройка Video Discovery рекламы в Youtube
- Настройка In-Stream (персонализированной) рекламой в Youtube
- Настройка рекламы на Google-картах
- Настройка рекламы в мобильных приложениях
- Настройка Google-шоппинга

# Разработка бренда

- Проведение исследования компании/проекта
- Проведение визуального анализа контактных поверхностей (от магазина до визитки)
- Определение конъюнктуры рынка
- Проведение анализа восприятия компании/проекта у клиентов
- Определение основных трендов в нише
- Проведение исследования конкурентов, визуального анализа (сравнение)
- Проведение исследования и сегментирование целевой аудитории
- Разработка нейминга
- Разработка позиционирования компании(разработка метафоры бренда, героя бренда, tone of voice, сверхценности, принципов, миссии, основного посыла, нейминга, системы артефактов)
- Разработка визуального сопровождения для бренда, проработка контактной поверхности, внешнего образа

# Разработка фирменного стиля

- Проведение исследования компании/проекта, анализ продукта/услуги
- Проведение анализа целевой аудитории и мест потенциальной коммуникации с ней
- Проведение анализа основных конкурентов
- Проведение исследования тенденции рынка
- Анализ основных контактных поверхностей, используемых компанией
- Проработка стилистических направлений
- Проработка интересных дизайн-решений в сфере
- Разработка нескольких вариантов логотипов
- Разработка шрифтовых атрибутов
- Разработка цветовых комбинаций



## **ПРИМЕРЫ РАБОТ КОМПАНИИ МАРКЕТИНГОВОГО ХАБА "СВЕТ"**





# Ведение социальных сетей

Сумской рынок

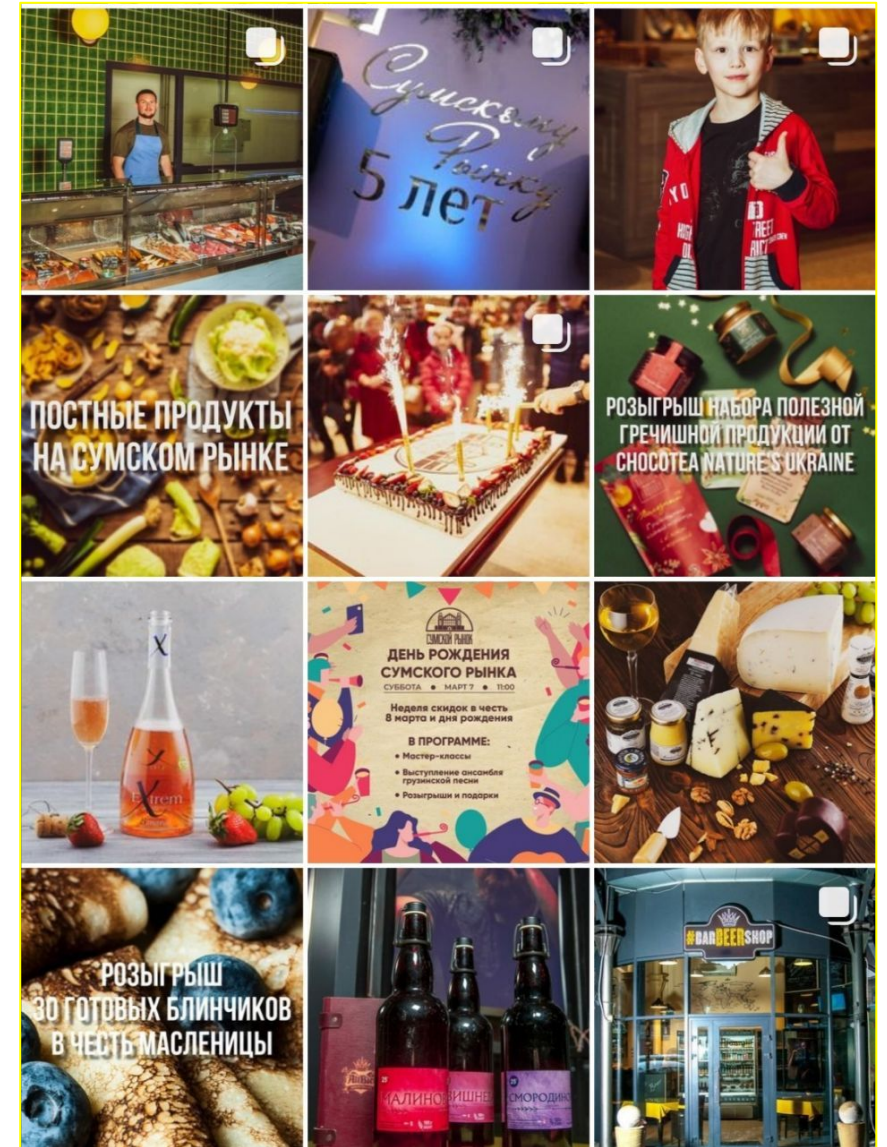
<https://instagram.com/sumskoirynok>

**Задачи:**

- Возобновить ведение страницы (аккаунт не велся полгода)
- Улучшить визуальную и контентную составляющие аккаунта
- Наладить канал непрерывной коммуникации с посетителями

рынка

**Период работы:** август 2020 – сегодняшний день

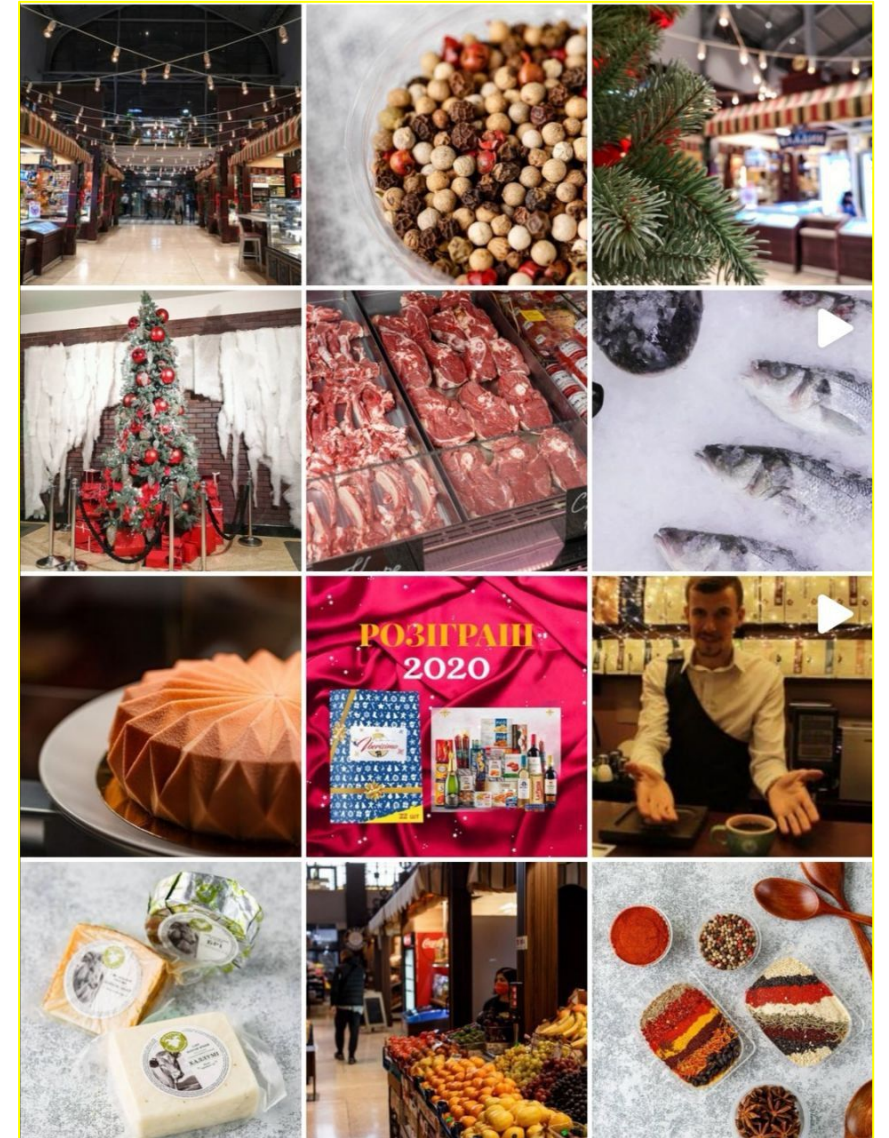


Аккаунт до нашего сопровождения

# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

- Разработали новую концепцию ведения аккаунта.
- Улучшили визуальную составляющую страницы.
- Провели несколько фотосессий.
- Сняли серию снэк-видео.
- Наладили коммуникацию с арендаторами торговых точек для создания контента с их товарами.
- Повысили активность на странице (лайки, комментарии).
- Создали постоянный канал связи с посетителями (оперативные ответы на вопросы).



Аккаунт сейчас

# Ведение социальных сетей



**Granat yoga**

**Задачи:**

- Сформировать позитивный имидж студии.
- Собрать лояльную аудиторию, которая интересуется йогой и в будущем готова стать клиентами студии.
- Сформировать и выделить особенности студии среди конкурентов.

**Срок работы:** с 22.09.2020



# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

- Провели анализ рынка и вывели сегменты целевой аудитории.
- Разработали концепцию коммуникации – “Все мы разные, но нас объединяет йога”.  
Сделали акцент на том, что совершенно не важно, какое у нас тело, цвет кожи, разрез глаз, рост и параметры. Все мы объединены единым увлечением – йогой.
- Разработали голос бренда.  
Студия обращается к своим подписчикам на “вы”, как к группе людей. При этом акцентируя внимание на том, что йога подходит абсолютно каждому. Голос бренда доброжелательный и мотивирующий, постоянно утверждает, что любой человек прекрасен, и он должен любить себя. А любовь к себе – это забота о своем здоровье.
- Вывели рубрикатор, опираясь на интересы аудитории.



# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

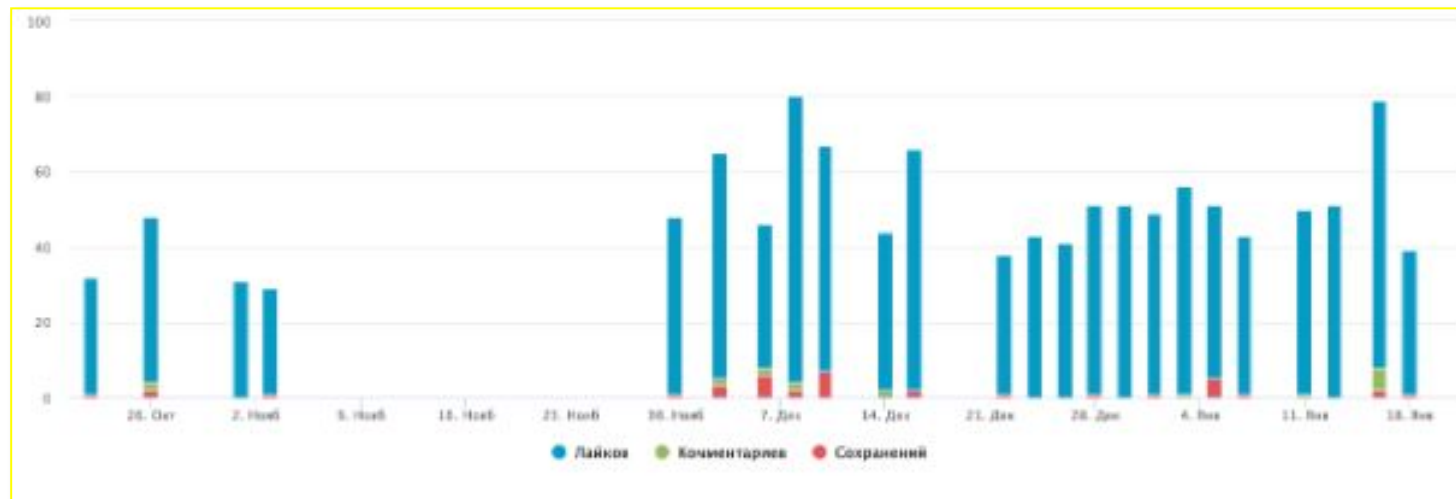
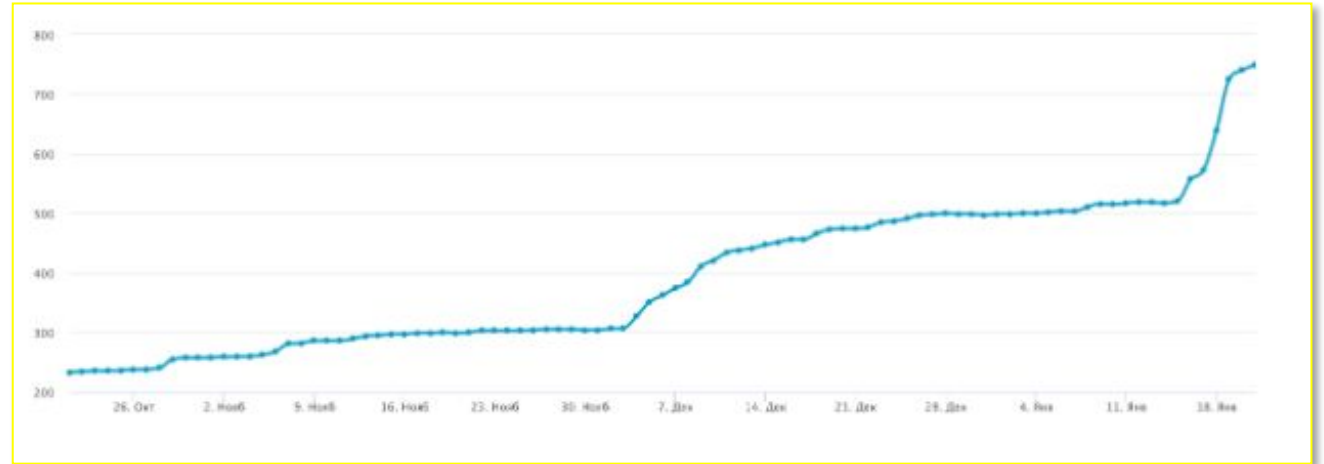
- Разработали систему визуала.
- Фотографии в светлой обработке.  
Периодически в ленте появляются фирменные элементы студии – зерна граната.
- Снимали прямые эфиры и видео в IGTV с практиками.



# Ведение социальных сетей

## Результаты:

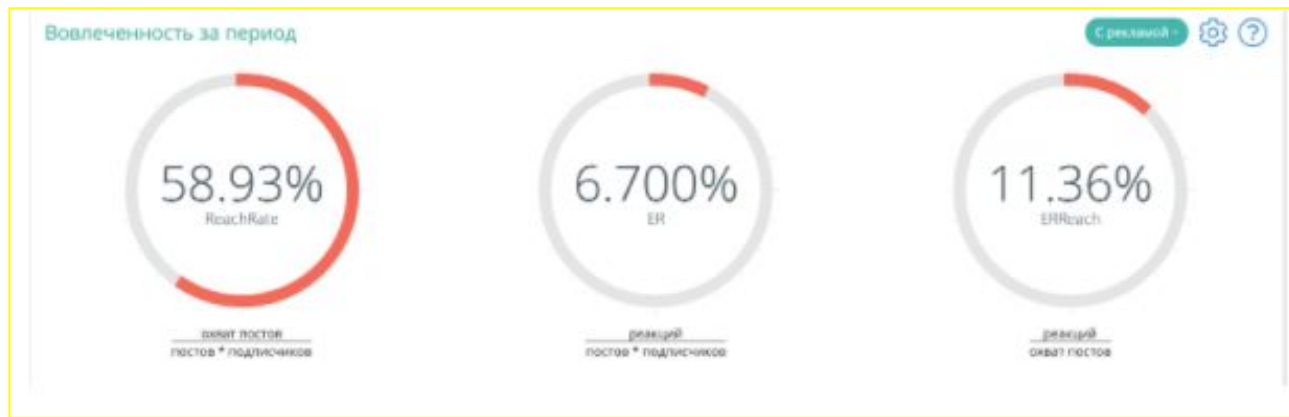
- Активно начали набирать аудиторию
- Создаем контент, который нравится нашей аудитории: его лайкают, комментируют и сохраняют.



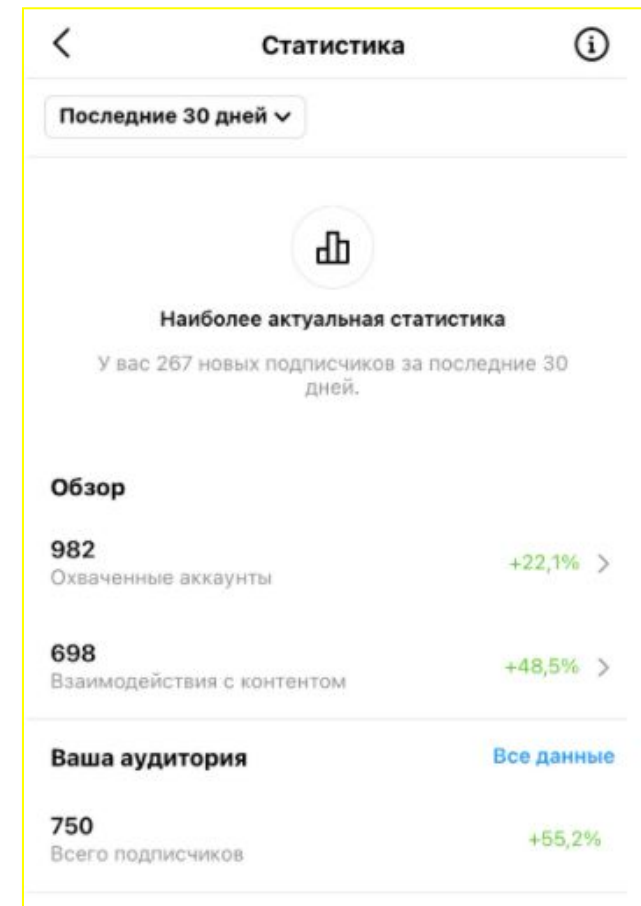
# Ведение социальных сетей

## Результаты:

- Добрались высокого уровня вовлеченности аудитории:



- Статистика за последние 30 дней (актуально на 20.01.2020)



# Ведение социальных сетей

## Mozza.pizza

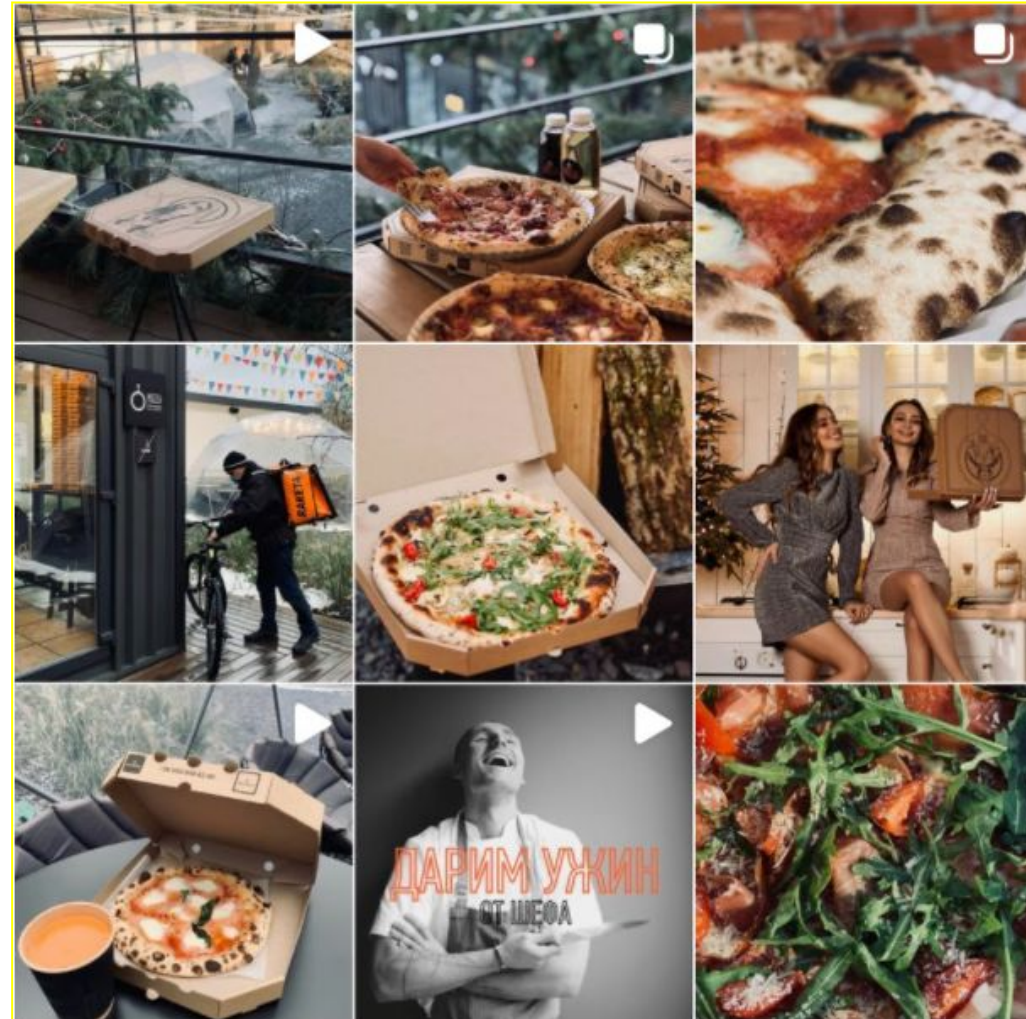
### Задачи:

- Создание позитивного имиджа.
- Привлечение новых клиентов.

**Срок работы:** 26.05.2020 – 31.12.2020

### Что сделали:

- Разработали систему визуала.
- Сочные, аппетитные и яркие фото, которые заставляют захотеть съесть пиццу, даже если ты не голоден.
- Проводили розыгрыши и giveaway.





# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

- Провели анализ рынка и вывели сегменты целевой аудитории.
- Разработали концепцию коммуникации и голос бренда – “Моника Белуччи”.  
Страстная, горячая, сочная итальянка, которая станет нашей душой и голосом. Это смесь секса, провокации, стиля и, конечно, итальянской страсти.  
Она не будет церемониться и вряд ли любит долгие прелюдии. Она сразу скажет по делу: коротко, ясно и с перчинкой. Будет язвить, будет намекать и где-то даже флиртовать, но близко не подпустит. Этим и разбила сердце уже не одному мужчине. В её жилах постоянно кипит кровь, энергия и дух авантюризма. Женщина, с которой точно скучно не станет, спокойствия и стабильности с ней ждать – гиблое дело.  
Своими обращениями она буквально заставит вас съесть пиццу, даже если вы этого не хотите. И сделает это так эстетично и аппетитно, что возьмете сразу две.  
Она, как настоящая итальянка, знает толк в пицце и как наслаждаться каждым кусочком, смаковать его. И конечно же знает, как правильно выбрать (а иногда для особо важных людей и приготовить) пиццу. Толщина теста, соус, сочетание ингредиентов - для нее это важно. Ведь как учила бабушка Мэддалена - руками берут женщину и пиццу.
- Создали рубрикатор, основываясь на проведенной аналитике и потребностях целевой аудитории.

# Ведение социальных сетей

## Результаты:

- Статистика за весь период работы:



# Ведение социальных сетей

## Результаты:

- Показатели вовлеченности аудитории:



# Ведение социальных сетей

## Результаты:

- Динамика роста подписчиков:



# Ведение социальных сетей

## DG Clinic

### Задачи:

- Повысить позитивный имидж клиники.
- Сформировать экспертность врачей.
- Выделить преимущества клиники на фоне конкурентов.

**Срок работы:** с 8.12.2020

### Что сделали:

- Разработали систему визуала.

Визуал оформлен в фирменных цветах: с акцентами на белый и черный. Мы показываем врачей, оборудование, атмосферу в клинике и кейсы.



# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

- Провели анализ рынка и вывели сегменты целевой аудитории.
- Разработали концепцию коммуникации – “Клиника с самыми современными протоколами работы. Клиника Европейского уровня”.

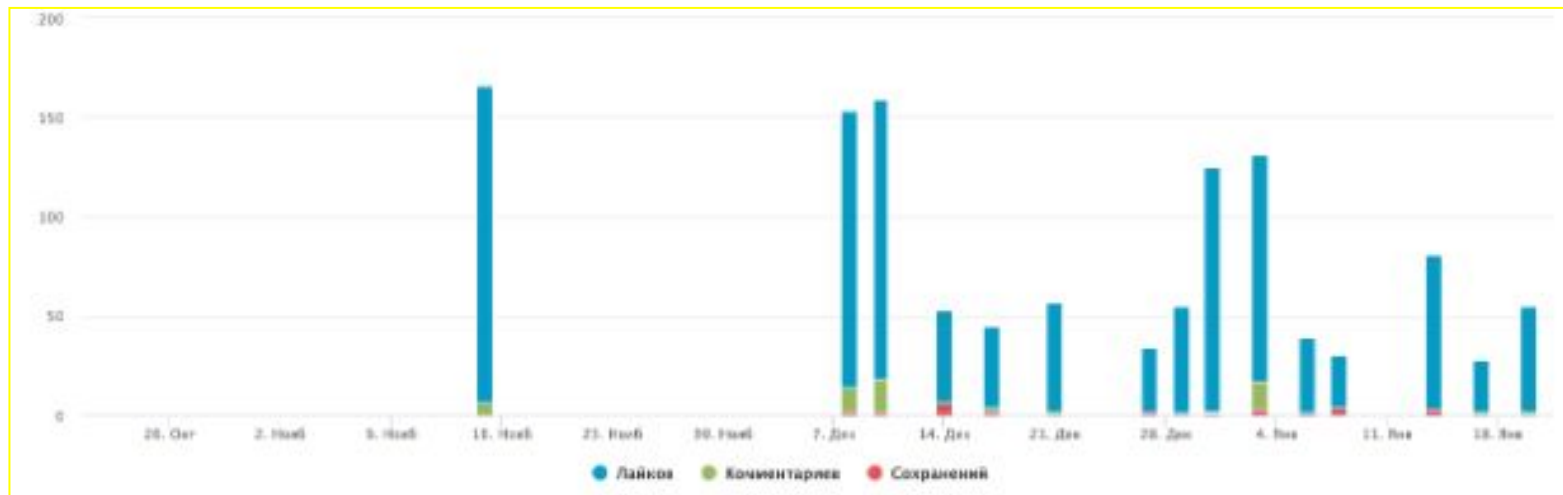
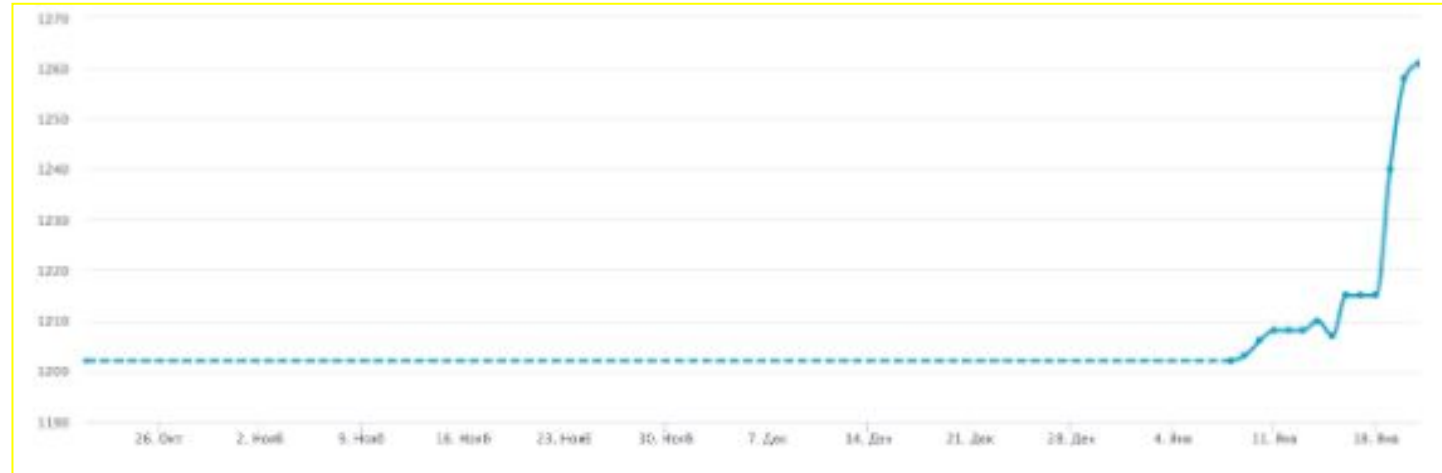
Мы делаем акцент на нашей экспертизе и рассказываем аудитории о наших достижениях. Мы работаем по современным итальянским протоколам “Style Italiano”, два раза в год ездим на обучение к знаменитому специалисту с опытом работы в 50 лет DR. Domenico Massironi, и также к DR. Alexandro Conti. Благодаря этому мы всегда следуем современным протоколам и обеспечиваем наших пациентов самым эффективным лечением.

- Создали рубрикатор, основываясь на проведенной аналитике и потребностях целевой аудитории.

# Ведение социальных сетей

## Результаты:

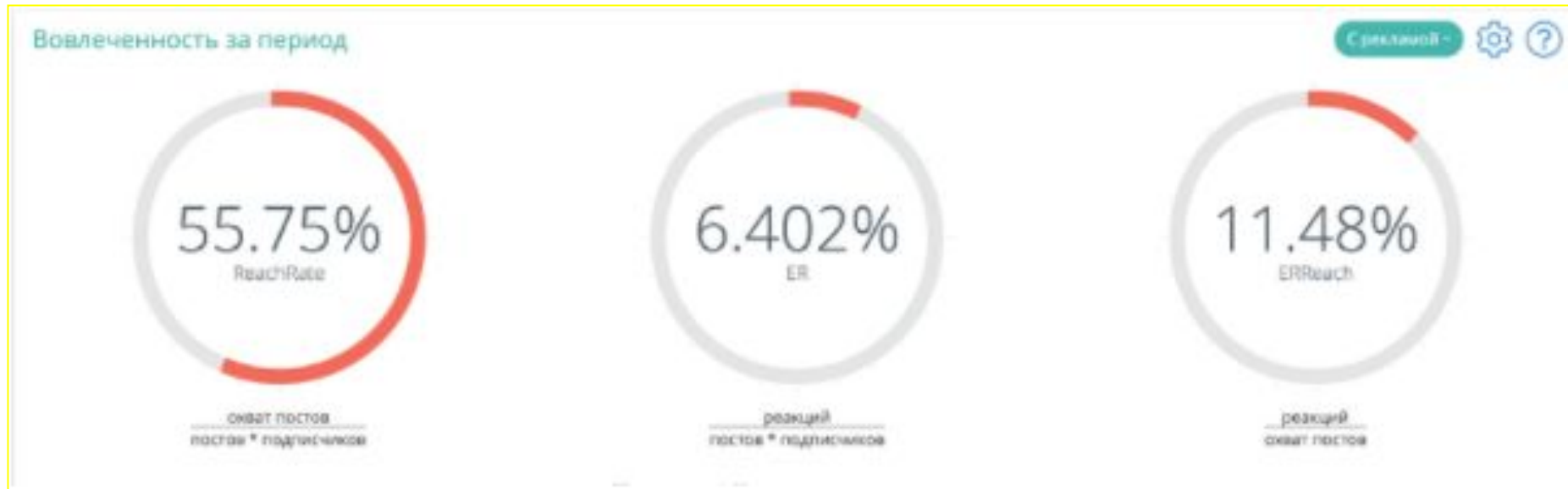
- После наполнения страниц нашим контентом начался рост аудитории аккаунта:
- Производим контент, который интересен аудитории:



# Ведение социальных сетей

## Результаты:

- За период ведения страниц выросли показатели вовлеченности аудитории





# Ведение социальных сетей

## Будинок нерухомості

### Задачи:

- Проинформировать о создании Дома недвижимости.
- Повысить узнаваемость, донести уникальность и выделить преимущества.
- Сформировать лояльную аудиторию, которая будет пользоваться услугами.

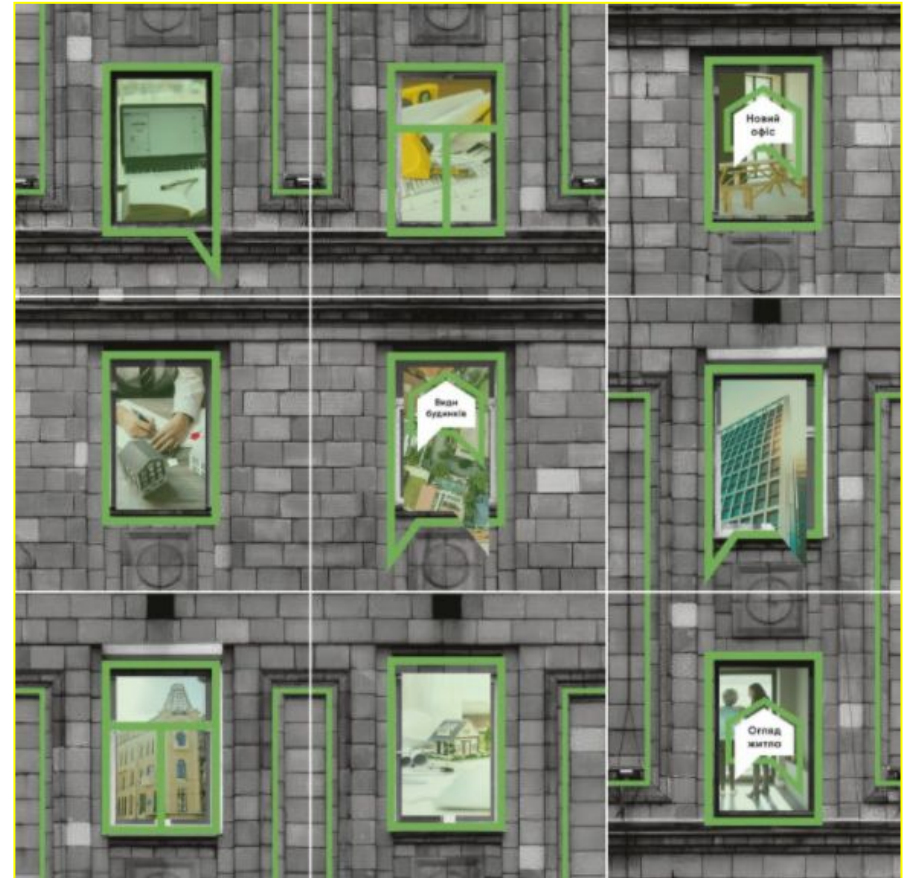
**Срок работы:** 16.12.2019 – 31.12.2020

### Что сделали:

Создали рубрикатор, основываясь на проведенной аналитике и потребностях целевой аудитории.

Разработали правила визуала.

*Период строительства:* так как здание было только в проекте, мы решили создать бесконечную ленту в виде фасада дома.



# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

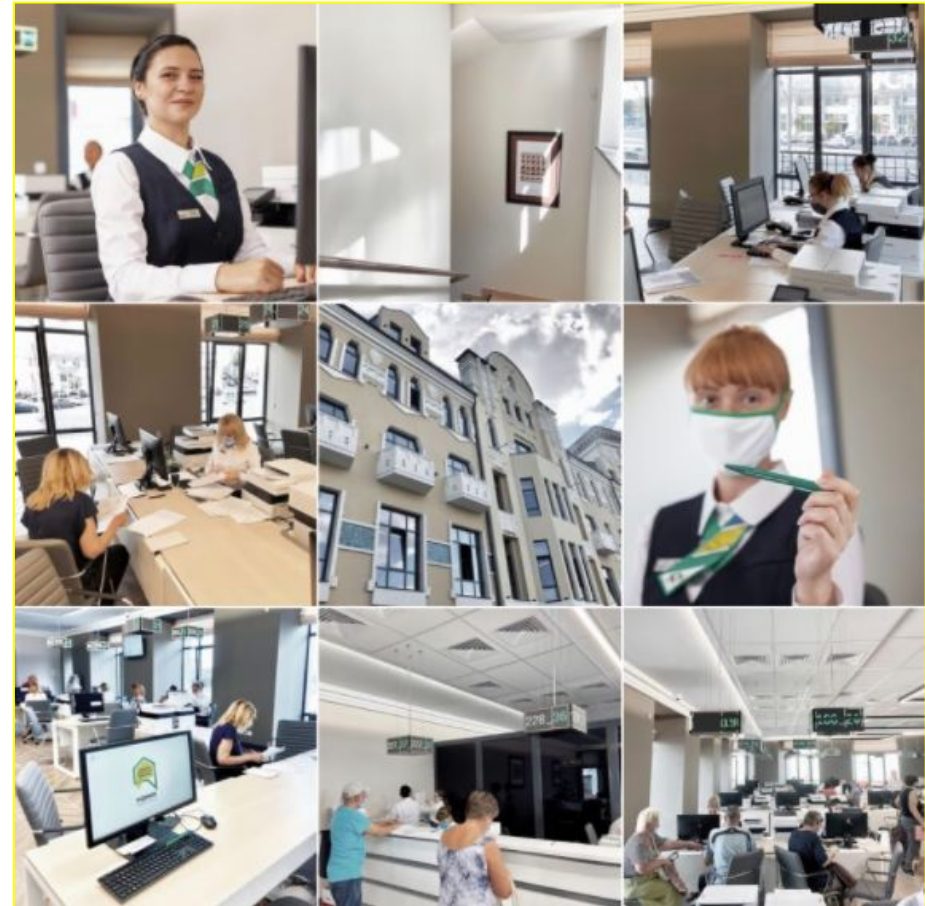
- Провели анализ рынка и вывели сегменты целевой аудитории.
- Разработали концепцию коммуникации – “Город счастливых людей”.  
В рамках этой концепции мы делаем упор на рациональные и на эмоциональные преимущества. Говорим об экономии времени, оптимизации работы, комфортных услугах и о том, что важно уделять время семье, близким, себе. Именно поэтому мы и решили реализовать такой проект.
- Разработали голос бренда.  
*Инстаграм:* основная идея в том, что с пользователями общается персонаж Дом (Дом Недвижимости в реальной жизни), который является самым главным Домом в Харькове. Он рассказывает о том, что он, как самый главный во всем городе среди недвижимости, может решить любой вопрос покупки, продажи, аренды и вообще любую другую проблему. От себя ведёт рассказы о новостях, команде, без которой не справился, безопасности, ведь самый главный Дом не допустит хаоса.  
*Фейсбук:* деловой язык общения. Показываем нас, наши услуги, акцентируем внимание на преимуществах.

# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

*Период открытия:* отошли от фасада дома и зашли “вовнутрь”. Визуал светлый, в пастельных тонах.

Показываем всю красоту и комфорт локации.



# Ведение социальных сетей

## Что сделали:

*Период работы:* так как со временем в аккаунте начали появляться полезные посты о услугах, необходимых документах и важных новостях, мы решили, что нужно облегчить навигацию для пользователя. В визуале появилась плашка в фирменных цветах, в которой указана тема поста.



# Ведение социальных сетей

## Результат:

- Охватили более 1000 новых пользователей за месяц.
- Разработали приятный визуал и систему навигации и вывели уникальный вовлекающий голос бренда.
- Статистика за неделю:

Обзор	
<b>231</b> Охваченные аккаунты	-40,4% >
<b>21</b> Взаимодействия с контентом	+2 000% >
<b>1 064</b> Всего подписчиков	+1,3% >



## **Кейсы по рекламным кампаниям**





# Таргетированная реклама

## Аптека 911

**Задача:** увеличить ROAS (рентабельность инвестиций в рекламу) на 20%.

**Период работы:** с августа 2020 года – сегодняшний день.

### Что сделали:

- Разработали маршрут клиента при открытии аптек в новых городах и регионах.
- Провели ряд брейнштормов для поиска решений по выходу на новую аудиторию и новые источники привлечения трафика.
- Настроили рекламные кампании в Facebook и Instagram:
- Настроили рекламные кампании в Google:
- Проработали стратегию взаимодействия с покупателями в YouTube, Facebook, Instagram.
- Разработали более 100 рекламных баннеров для рекламы в Google KMC, Facebook и Instagram
- Разработали контент с геймификацией в Instagram Stories

### Результат:

- Более 90 000 покупок на сайте через рекламные кампании.
- ROAS составил 420%.

# Таргетированная реклама

**АВАНТАЖ** - элитная строительная компания

**Задача:** увеличить количество обращений (заявки и звонки).

**Период работы:** июнь 2020 – сегодняшний день.

**Что сделали:**

- Настроили баннерную рекламу (КМС) в Google.
- Настроили поисковую рекламу в Google.
- Разработали новую стилистику рекламных баннеров.
- Настроили систему аналитики.

**Результат:**

- Ежемесячно охватывали более 2 000 000 устройств с CTR более 3% в Контекстно-медийной сети (Google Display Ads) и более 18,5% в поисковой сети (Google search ads).
- Уменьшили стоимость конверсии (заявка, звонок, запись, переход на анкету, заполнение формы, переход в раздел "контакты") с 120 до 50 грн.
- Уменьшили стоимость клика до 0,05 центов.



# Таргетированная реклама

**ERUDITUS** - образование за рубежом

**Задача:** привлечение на выставку образования за рубежом Eruditus Forum более 2000 человек в Харькове и более 2000 человек в Днепре.

**Период работы:** сентябрь 2015 - март 2019

**Что сделали:**

- Разработали стратегию рекламных кампаний;
- Настроили рекламные кампании в YouTube;
- Настроили рекламные кампании Facebook&Instagram;
- Настроили рекламные кампании в Google поиске.

**Результат:**

- В Харькове на мероприятие пришло более 2200 человек
- В Днепре на мероприятие пришло более 2000 человек

# Таргетированная реклама

**STATUS REALTY** - агентство недвижимости (Czech Republic)

**Задача:** тестирование ниши (рынок Праги).

**Период работы:** декабрь 2017 - февраль 2019.

**Что сделали:**

- Настройка таргетированной рекламы в Facebook.
- Настройка таргетированной аудитории во Вконтакте (на русскоязычную аудиторию).
- Публикация контента.
- Консультирование.

**Результат:**

- Перевыполнили показатель по охватам (по сравнению с изначально прогнозируемым в 1,6 раза).
- Получены заявки на покупку и ипотеку недвижимости.
- Увеличение вовлеченности в бренд (взаимодействия: сообщения, репосты, комментарии) увеличились в 2,7 раза).

# Таргетированная реклама



**ATILOG** - юридическая компания

**Задача:** тестирование ниши для построения стратегии продвижения.

**Период работы:** июнь 2020 - до сих пор.

**Что сделали:**

- Протестировали 7 услуг в поисковой рекламе Google:
  - Торговые Марки
  - Споры по кредитам
  - Бракоразводные дела
  - Авторское право
  - Патентование
  - Регистрация ФОП
  - Юридические услуги в IT
- Разработали новый дизайн для сайта

**Результат:**

- Снизили стоимость заявки с 1500 грн до 338 грн.



# Комплексное продвижение ивентов

## Сумской рынок + Visa

**Задача:** привлечь посетителей на Гастрономическую ярмарку на Сумском рынке

**Период работы:** апрель-август 2020 года (мероприятие переносилось несколько раз из-за карантина)

### Что сделали:

- Разработали лендинг <http://visa-kh2020.tilda.ws/#rec217269724>
- Разработали рекламные креативы
- Сняли стоп-моушн-анимацию



СЬОГОДНІ  
НА СУМСЬКОМУ –  
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ  
ЯРМАРОК!

Всього 2 дні 21.08-22.08  
15% знижки з картою VISA  
в точках партнерів  
Приходь на свято!



# Комплексное продвижение ивентов

## Сумской рынок + Visa

Рекламные креативы

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ  
ЯРМАРОК НА  
СУМСЬКОМУ РИНКУ

15% знижки з картою VISA  
в точках партнерів

- Розважальна програма
- Розіграші та фотозона

Приходь 21.08-22.08 (ПТ-СБ)

Індія

Італія

Туреччина

VISA

СУМСЬКИЙ РИНОК

VISA

**ЗАВІТАЙ  
НА ЯРМАРОКІ**

ТА ОТРИМАЙ ЗНИЖКУ **15%**  
ПРИ СПЛАТІ КАРТКОЮ VISA У ТОЧКАХ-ПАРТНЕРАХ

АКЦІЯ ДІЄ ЛИШЕ  
**29.08 - 30.08**

СУМСЬКИЙ РИНОК  
ВУЛ.КУЛЬТУРИ, 8

СУМСЬКИЙ РИНОК

VISA

ОТРИМАЙ ТУТ  
**15% ЗНИЖКИ**  
при сплаті картою VISA

**ЗАВІТАЙ  
НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ  
ЯРМАРОК У ХАРКОВІ**

АКЦІЯ ДІЄ У ТОЧКАХ-ПАРТНЕРАХ  
ЛИШЕ У ЦІ ВИХІДНІ  
**29.08 - 30.08**

СУМСЬКИЙ РИНОК  
ВУЛ.КУЛЬТУРИ, 8



# Комплексное продвижение ивентов



## Сумской рынок + Visa

### Что сделали:

- Связаны все системы аналитики с сайтом
- Созданы все точки отслеживания действий пользователей (конверсии)
- Создан YouTube канал и загружено видео
- Настроены рекламные кампании в контекстно-медийной сети (баннерная): стандартный баннер, «Уже завтра» и «Уже сегодня» - разных форматов
- Настроили рекламные кампании Facebook и Instagram
- Настроены рекламные кампании в Viber и Gmail
- Настроены рекламные кампании в YouTube с возможностью и без возможности пропуска
- Настроены рекламные видео-кампании в КМС
- Проработаны аудитории и места размещения
- Оптимизировали и масштабировали все рекламные кампании
- Разместили суммарно в 21 паблике и СМИ афиши про мероприятия
- Оформили продуктовую корзину для розыгрыша и провели розыгрыш

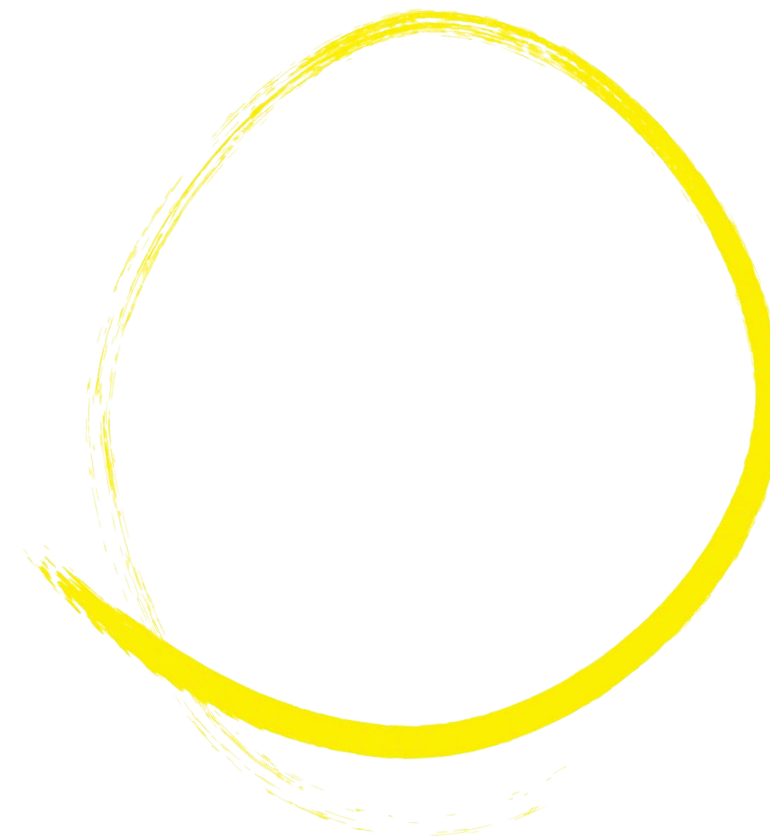
# Комплексное продвижение ивентов



Сумской рынок + Visa

## Результаты:

- Рекламный охват достиг **1 335 283** уникальных пользователей (без повторов)
- Общий суммарный рекламный охват - **3 780 617**
- Полученный охват уникальных пользователей: **398 530**
- Количество показов рекламы: **1 400 941**
- Количество объявлений: **200**
- Полученное количество кликов на объявления: **15 986**
- Средняя стоимость за 1 клик: **0,08\$**
- Использованный рекламный бюджет: **1311,92\$**



# Комплексное продвижение ивентов

## Сумской рынок + Visa

Сгруппировать разбивки										Настроить
Название группы объявлений	Охват	Показы	Частота	Клики (все)	Плата за клик (все)	Сумма затрат	Просмотры целевой страницы	Цена за просмотр целевой страницы		
Ad1   20-50   +3 км   на широкую   FB	20 628	31 709	1,54	1 201	0,03 \$	40,40 \$	306	0,13 \$		
Ad4   20-60   kharkiv   Супермаркет+скидка FB	23 696	40 879	1,73	1 170	0,04 \$	48,71 \$	251	0,19 \$		
Ad2   20-60   kharkiv   путешествия   FB	26 720	37 957	1,42	1 134	0,04 \$	43,04 \$	262	0,16 \$		
Ad5   20-60   kharkiv   гурманы   FB	8 954	23 982	2,68	926	0,03 \$	32,36 \$	197	0,16 \$		
Ad7   20-60   kharkiv   Европейская кухня   FB	17 296	24 935	1,44	827	0,03 \$	28,05 \$	180	0,16 \$		
Ad8   20-60   kharkiv   бренды   FB	14 317	23 763	1,66	805	0,03 \$	26,00 \$	172	0,15 \$		
Ad3   20-60   kharkiv   visa   FB	17 156	25 887	1,51	796	0,04 \$	27,99 \$	171	0,16 \$		
Ad6   20-60   kharkiv   ярмарка   FB	18 184	25 818	1,42	754	0,04 \$	27,22 \$	154	0,18 \$		
Ad4   Ретаргет 11.08 FB	8 674	25 426	2,93	737	0,09 \$	66,49 \$	169	0,39 \$		
Ad   Ретаргет 11.08   FB	10 442	11 231	1,08	474	0,05 \$	25,20 \$	93	0,27 \$		
Ad1   20-50   +3 км   на широкую   FB	15 224	19 108	1,26	449	0,08 \$	37,02 \$	32	1,16 \$		
Ad4   20-60   kharkiv   Супермаркет+скидка FB	69 377	77 935	1,12	446	0,09 \$	40,88 \$	51	0,80 \$		
Ad   Ретаргет 20.08   FB + IN	11 812	12 302	1,04	435	0,13 \$	54,38 \$	105	0,52 \$		
Ad7   20-60   kharkiv   Европейская кухня   FB	65 760	73 705	1,12	427	0,09 \$	38,36 \$	50	0,77 \$		
Ad6   20-60   kharkiv   ярмарка   FB	75 169	83 819	1,12	419	0,10 \$	42,19 \$	39	1,08 \$		
<b>Всего результатов</b> Показаны 50 строк (доступно больше)	<b>398 530</b> Пользователи	<b>1 400 941</b> Всего	<b>3,52</b> За пользователя	<b>15 986</b> Всего	<b>0,08 \$</b> За клик	<b>1 311,92 \$</b> Всего потрачено	<b>3 635</b> Всего	<b>0,36 \$</b> За действие		



# Работа с лидерами мнений

## The Garden

**Задача:** привлечь на ивенты электронной музыки целевую аудиторию через лидеров мнений.

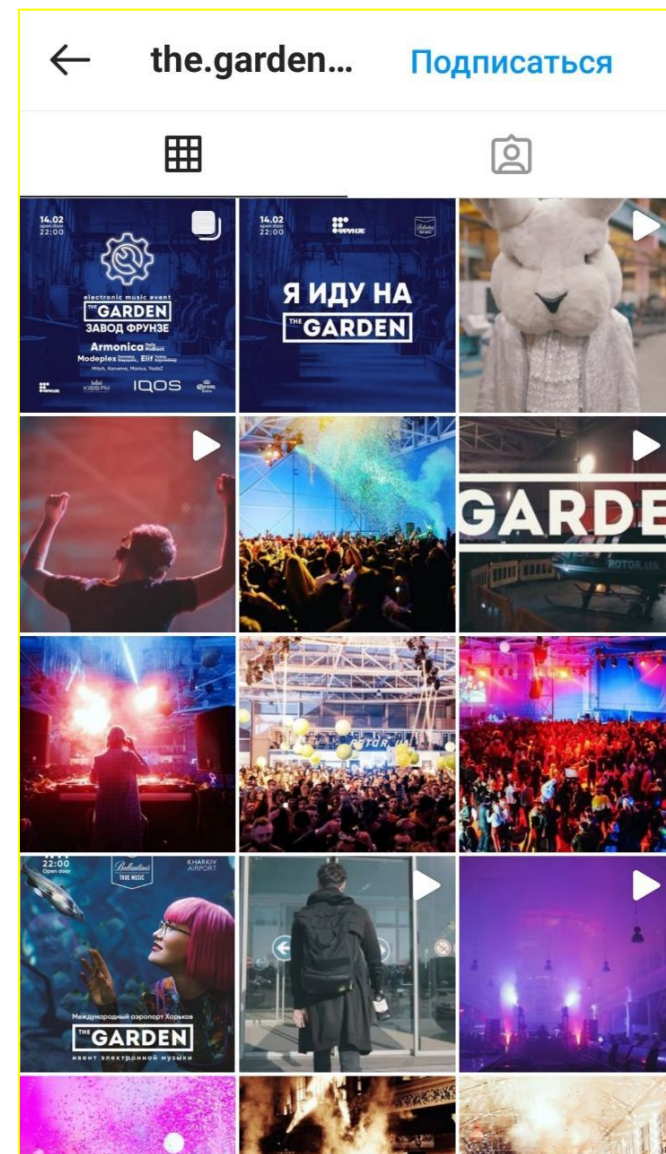
**Период работы:** август 2019 года – сентябрь 2020 года (несколько ивентов).

### Что сделали:

- Разработали концепцию подарка для лидеров мнений.
- Написали скрипт общения, техзадание для лидеров мнений.
- Собрали список лидеров мнений с нужной целевой аудиторией.
- Связались с лидерами мнений, договорились о сотрудничестве, передали подарки.
- Проконтролировали размещение видео с распаковкой и приглашением.
- Составили отчёт.

### Результат:

- Проведена работа с 40 лидерами мнений (конкретные продажи по их рекомендации не отслеживались).



# Работа с лидерами мнений

## Образовательный ивент Lectorium

**Задача:** привлечь целевую аудиторию на образовательный ивент через тематических лидеров мнений.

**Период работы:** ноябрь 2020 года.

### Что сделали:

- Разработали концепцию подарка для лидеров мнений.
- Написали скрипт общения, техзадание для лидеров мнений.
- Собрали список лидеров мнений с нужной целевой аудиторией.
- Связались с лидерами мнений, договорились о сотрудничестве, передали подарки.
- Проконтролировали размещение видео с распаковкой и приглашением.
- Составили отчёт.

### Результат:

- Проведена работа с 30 лидерами мнений. Подобную работу провели с городскими и тематическими пабликами.





## **Кейсы по контекстной рекламе**



# Контекстная реклама

## Garden

### Что сделали:

- Настроили КМС
- Собрали и подготовили список мероприятий с ЦА с 24.01 по 14.02
- Собрали список каналов на Youtube целевых
- Нашли и составили список мест с ЦА в 3-х городах
- Настроили рекламу в Youtube
- Добавили новые креативы в таргетинг и КМС
- Настроили конверсии Event Checkout
- Создали аккаунт Гардена в ТикТоке
- Настроили рекламу в Тиндере и запустили через кабинет Facebook
- Настраивали рекламу по различным взаимодействиям с Интернет Билето



# Контекстная реклама



## Garden

### Что сделали:

- Отдельно настраивали рекламу на Viber
- Проработали скрипты для ЛОМов и написали им
- Написали инфо партнерам
- Настроили таргетированую рекламу по имейлам которые сбросил Интернет Билет и по похожей аудитории.
- Сделали рассылку в Sendpulse по E-mail
- Сделали видеоролики о выступающих диджеях
- Провели конкурс
- Были также посты Завтра повышение цены и Сегодня повышение цены
- Тестировали различные типы баннеров для Facebook и Instagram
- Оптимизировали и Масштабировали гипотезы для увеличения результатов.
- Проводили анализ-исследование Аудитории уже на самом мероприятии и определяли схожие черты для дальнейших рекламных кампаний





# Контекстная реклама

## Garden

### Что сделали:

- Полученный охват КМС: **548 877**
- Полученный охват Youtube: **306 118**
- Полученных 100% просмотров видео Youtube: **51,99%**
- Полученное количество кликов на КМС: **663**
- Полученное количество кликов на Youtube: **621**
- Показов в видимой области экрана: **537 928**

Кампания	Статус	Показы	↓ Взаимодей	Показ взаимод	Клики	Просмотрь	Процент просмотра видео:				Проц. получ. показ. в КМС	Показы в видим. обл. экрана
							25%	50%	75%	100%		
 Display The Garden 14 Feb	активна	548 877	663 кликов	0,12 %	663	0	57,95 %	41,16 %	31,21 %	25,74 %	< 10 %	343 621
 Видеокампания (Out-Stream) – 2020-01-31	активна	252 060	426 просм.	0,17 %	172	426	47,73 %	30,96 %	18,91 %	14,53 %	< 10 %	143 244
 Видеокампания (без возможности пропуска) – 2020-01-27	активна	54 058	195 кликов	0,36 %	346	0	95,43 %	92,60 %	90,94 %	89,45 %	< 10 %	51 063

# Контекстная реклама

ToBe

## Что сделали:

- Настроили аналитику на сайт (Google Analytics Universal и Facebook Pixel)
- Созданы все точки отслеживания действий пользователей (конверсии)
- Настроили рекламные кампании в Контекстно-Медийной сети (баннерная)
- Настроили рекламные кампании Facebook и Instagram на сайт [tobe.kh.ua](https://tobe.kh.ua) и чат-бот [t.me/kh\\_tobebot](https://t.me/kh_tobebot)
- Настроены рекламные кампании в Viber и Gmail
- Настроены рекламные кампании в YouTube
- Настроены рекламные видео-кампании в КМС
- Настроены рекламные поисковые кампании на чат-бот
- Настроены рекламные поисковые кампании на сайт с менторской помощью
- Определили аудитории и плейсменты в рекламных источниках, которые лучше сработали
- Сделали рекламные изображения и видео для рекламы

# Контекстная реклама

ToBe

## Что сделали:

Полученный уникальный охват людей: **135 270**

- Полученное общее количество кликов: **475**
- Кликков на сайт: **332**
- Кликков на чат-бот: **143**
- Просмотров видео: **5 435**
- Средняя цена за клик КМС: **7,50 грн.**
- Средняя цена за клик Поиск: **18,80 грн.**
- Средняя цена за просмотр видео: **0,17 грн.**
- Использованный рекламный бюджет: **7 226,14 грн.**

Кампания	Показы	↓ Взаим.	Показ. взаимод.	Средн. цена	Стоимость	Конверс	Стоимость/конв.	Кэф конверс	Клики	Ценность конв.
Видеокампания (персонализированная)	15 030	5 526 ист., просм.	36,77 %	0,17 грн.	918,32 грн.	1,00	918,32 грн.	0,02 %	24	1,00
Чат-Бот	1 473	143 кликков	9,71 %	9,25 грн.	1 322,06 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	143	0,00
КМС   Менеджмент	70 826	100 кликков	0,14 %	8,27 грн.	826,52 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	100	0,00
КМС   Маркетинг	44 600	92 кликков	0,21 %	6,66 грн.	613,06 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	92	0,00
Маркетинг	2 510	75 кликков	2,99 %	24,75 грн.	1 856,33 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	75	0,00
Фінанси	534	25 кликков	4,68 %	49,01 грн.	1 225,20 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	25	0,00
Продажі	235	14 кликков	5,96 %	32,35 грн.	452,92 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	14	0,00
Менеджмент	62	2 кликков	3,23 %	5,87 грн.	11,74 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	2	0,00
КМС   Event-Маркетинг	0	0	—	—	0,00 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	0	0,00
КМС   HR	0	0	—	—	0,00 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	0	0,00
Итого (все кампании, кро... ?)	135 270	5 977 ист., просм.	4,42 %	1,21 грн.	7 226,14 грн.	1,00	7 226,14 гр...	0,02 %	475	1,00



**Мы работаем, чтобы заставить мир о вас говорить!**

