Брендирование приложений в социальных сетях – главный рекламный продукт 2012 года





Бренды собирают аудиторию на своей территории, интеграция помогает привлечь пользователей



Популярные соц.сети среди рекламодателей:

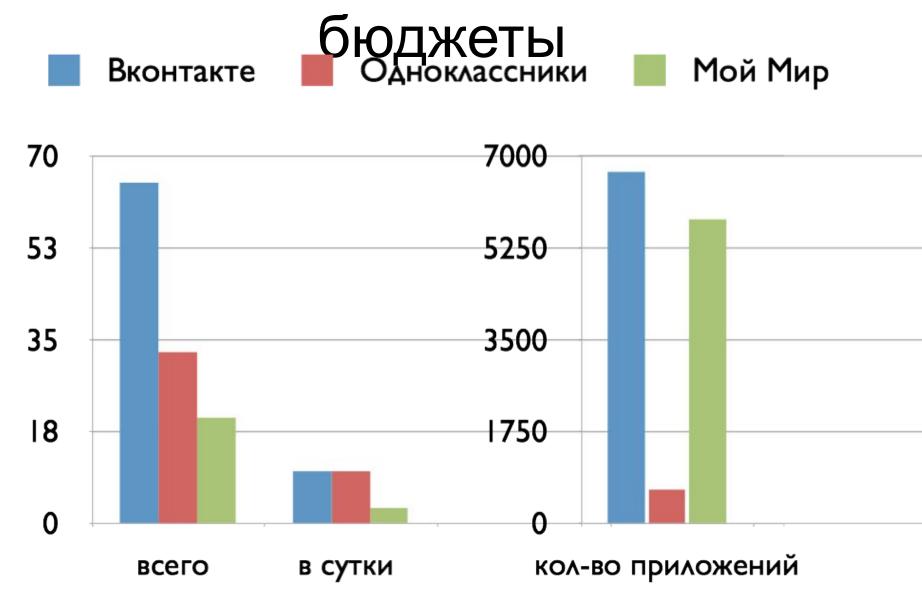






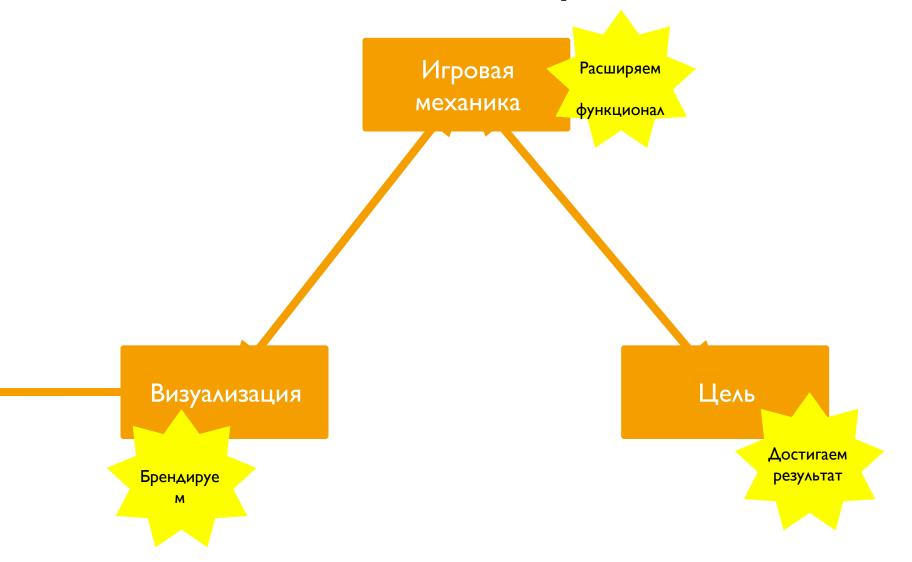


Куда идут рекламные

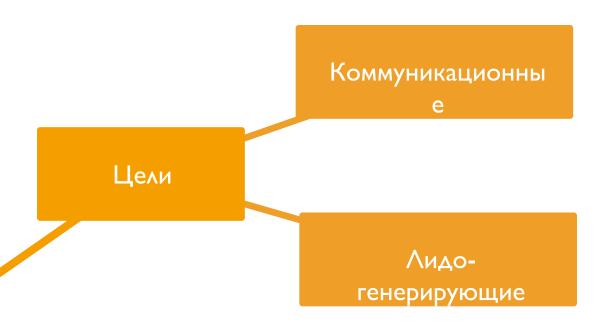




Механика интеграции



Пример



Повышение узнаваемости, анонс нового продукта или позиционирования и т.д.

Вступление в группы, установка приложений, участия в конкурсах и т.д.

Бренды спонсируют апдейты существующих приложений и выделяют бюджеты на рекламу новых



Интеграция в приложение «Живое Граффити» Вконтакте



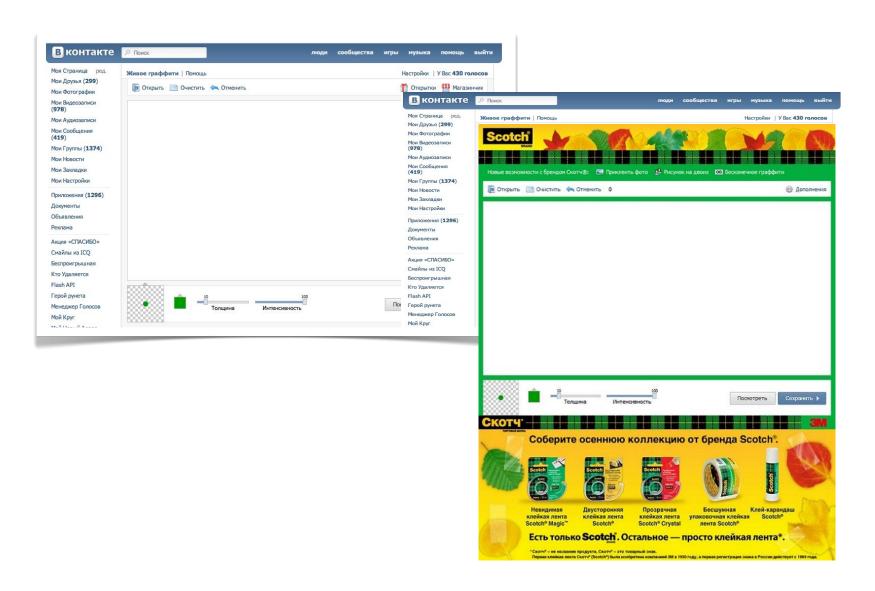
He любая клейкая лента называется Scotch



I. Аудитория не знает, что Скотч это бренд

2. Концепция: Осень время ярких идей

Функционал приложения "Живое граффити" с интеграцией и без нее



He любая клейкая лента называется Scotch



800 000

нарисованных граффити в период интеграции





Новый объект на вашей ферме

Ресторан

Calve І. Анонс выхода обновленного

продукта

2. Привлечение пользователей в группу

Во время интеграции 14 новых блюд

Для успешного приготовления необходимо подобрать правильный COVC

Каждые 2-3 дня анонсирование нового соуса

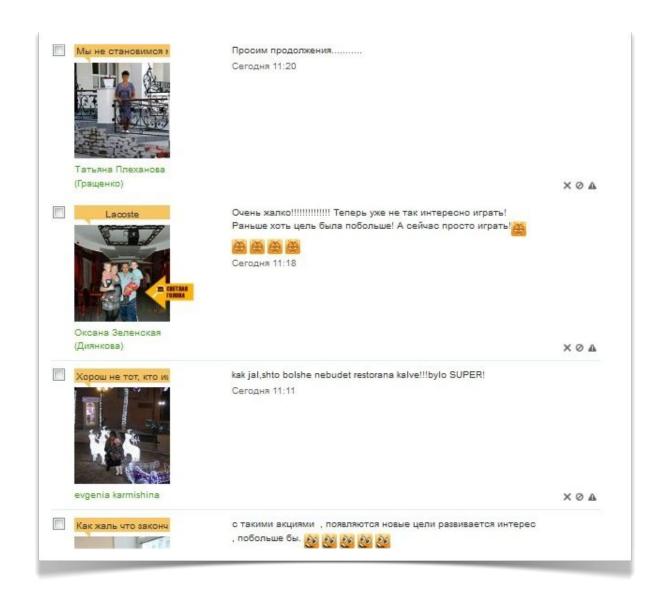
Регулярное посещение группы в поисках информации о



Рост аудитории группы за счет брендирования приложения



Отзывы об игре в группе Кальве



Результаты интеграции Calve:

Рассылка по пользователям – 730 000 пользователей

MAU – 600 000 пользователей

DAU – 200 000 пользователей

Установок домика Кальве – 346 754

Не уникальные переходы в группу - 1 655 172

Уникальные переходы в группу - 339 295

Вступлений в группу – 150 000

После окончания интеграции отток из группы менее 3%

Приложения получают дополнительную аудиторию

Активных пользователей в день







Будущее за умной рекламой!

