

ЭДРУМ

ЕСЛИ НАДО ВЗОРВАТЬ!

Чтобы Вам было проще оценить наш подход к работе, посмотрите несколько кейсов

1. [Открытие мебельного салона](#)
2. [Строительство домов ручной рубки](#)
3. [Заполнение турбазы](#)
4. [Квентин Буратино](#)
5. [LEXUS](#)
6. [Квартиры](#)
7. [Установка ГБО](#)
8. [Кондитерский мастер-класс](#)
9. [Барные стулья в Instagram](#)
10. [Поиск водителей-экспедиторов](#)
11. [Лидогенерация](#)

ВНИМАНИЕ!!!

Это НЕ коммерческое предложение.

При заинтересованности с Вашей стороны, мы подготовим персонализированное решение по привлечению клиентов в Вашу компанию.



1.Открытие мебельного салона

Забегая вперёд, скажу, что за **2 дня** мы сделали **1 049 000 р.**, вложив в маркетинг 70 200 р.

Итак, по порядку.

Перед нами стояла цель – привлечь покупателей в день открытия салона.

Причём, это должны были быть люди с высоким уровнем дохода.

Салон специализируется исключительно на дорогой мебели из массива.

Никакой шведской фанеры с набором ключиков. Только дерево, кожа и премиальный текстиль.

Шаг 1. Концепция

В основе концепции рекламной кампании старая добрая скидка.

По факту, экономия покупателя может быть и 10% от рыночной стоимости, но чтобы народ зашевелился надо дать скидку от 30%.

Поэтому, мы сначала слегка приподняли, а потом уронили.

Наша скидочная шкала выглядела так:

Мягкая мебель – 30%

Корпусная – 40%

Стулья, тумбы, зеркала – 50%

Поскольку верхняя отметка шкалы была на уровне 50%, мы с чистой совестью создали рекламный посыл:

Дорогая мебель за полцены!

Шаг 2. Посадочная страница

Всю активность мы решили развернуть в интернет-пространстве.

Правда была одна загвоздка – у клиента не было сайта, а до открытия оставались пара недель.

Мы решили сделать лаконичную страницу для сбора емэйл-адресов, попадая на которую, пользователь видел несколько моделей мебели с акционными ценами и форму обратной связи.

Оставив емэйл, пользователь получал в ответ ссылку на полный каталог и уникальный промокод, по которому, в день открытия была доступна скидка от 30 до 50%.

Мы, в свою очередь, получали базу заинтересованных в покупке мебели пользователей

Создание страницы на конструкторе обошлось клиенту в 5 700 р.

1. Страница, на которую шёл трафик

ДОРОГАЯ МЕБЕЛЬ ЗА ПОЛЦЕНЫ!!!

Только один день, 12.11.2016, у Вас есть великолепная возможность -
купить добротную белорусскую мебель со скидкой от 30 до 50%



Мадлен

Цена:
132800 р.

Со скидкой:
92900 р.

Хотите купить дорогую белорусскую мебель с большой скидкой?

Просто оставьте свой действующий e-mail и мы вышлем Вам ссылку на полный каталог мебели и уникальный промокод, по которому, в день открытия магазина, 12.11.2016, Вы сможете купить красивую и дорогую мебель европейского качества со скидкой от 30 до 50%.

ВНИМАНИЕ!!!

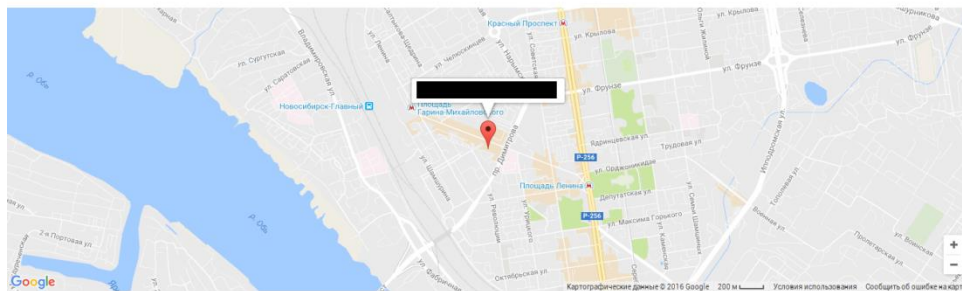
Количество промокодов ограничено.
Только первые 100 человек получат уникальную возможность - сэкономить до 50% на покупке качественной мебели белорусского производства. Успейте!

Копируйте данные. Будут использованы для отправки промокода и дальнейшей информации.

Ваша информация не передается третьим лицам.

Хочу скидку!

Салон белорусской мебели открывается здесь:



Официальная промостраница ООО [redacted]
Все права защищены.
2016 г.

2. Страница, ссылку на которую пользователь получал после отправки емэйла

ДОРОГАЯ МЕБЕЛЬ ЗА ПОЛЦЕНЫ!!!

Только один день, 12.11.2016, у Вас есть великолепная возможность -
купить добротную белорусскую мебель со скидкой от 30 до 50%



Мягкая мебель



Корпусная мебель

3. Внутренняя страница каталога. Мягкая мебель.

ДОРОГАЯ МЕБЕЛЬ ЗА ПОЛЦЕНЫ!!!

Только один день, 12.11.2016, у Вас есть великолепная возможность -
купить добротную белорусскую мебель со скидкой от 30 до 50%

Назад



Диван Николь
Цена: 85500 р.
Со скидкой: 59800 р.

Показать больше

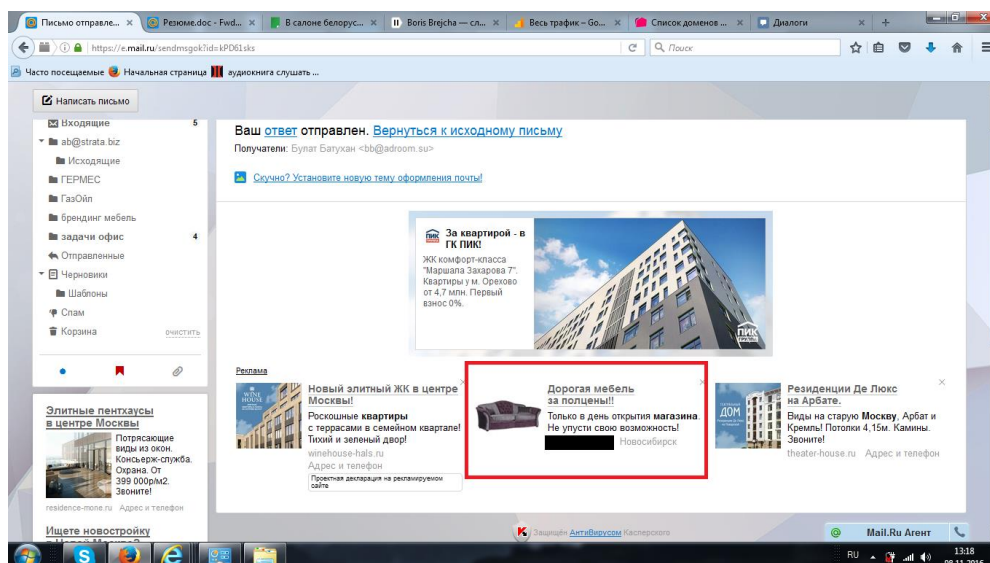
Официальная промостраница ООО [redacted]
Все права защищены.
2016 г.

При наведении курсора на диван, отображалась старая цена и цена со скидкой.

Шаг 3. Подбор площадок.

Для генерации трафика мы выбрали 3 направления:

Контекстная реклама в Яндекс Директ (РСЯ)



Таргетированная реклама в соц.сетях

VK

Поиск

Иван Купала - Ящер

Здурд

"МЕСТО ЕСТЬ". В МЕГЕ можно встречаться, готовить и общаться

Блог · Разработчикам

Реклама Ещё

Внимание! Всем, кто планирует покупку мебели в ближайшее время!

Только один день, 12.11.2016, в честь открытия салона белорусской мебели, у вас есть великолепная возможность купить дорогую, добротную мебель европейского качества со скидкой от 30 до 50%.

Позвольте себе лучшую мебель, без лишних затрат! Подробнее здесь

На всю мягкую мебель -30%

На всю мягкую мебель -30%

На корпусную мебель -40%

107 000 р.
74 900 р.

132 800 р.
92 900 р.

106 800 р.
64 000 р.

На корпусную мебель -40%

На стулья и тумбы -50%

На стулья и тумбы -50%

66 600 р.
40 000 р.

6 600 р.
3 400 р.

51 100 р.
25 550 р.

29 600 р.
10 300 р.

29 300 р.
14 650 р.

Написать сообщение

Вы состоите в группе

Сообщения сообщества

Подписаны 7 друзей

Участники 1 071

Здурд Сергей Ioki

Юля Булат Антон

Ссылки 1

Официальный сайт

Новостной материал на НГС

Хочешь? Логотип?

Дизайнерские логотипы от 5250 руб. от 1 дня! Бесплатный экспорт! Все на сайте!

Опытный дизайнер

3 заявки за 67 руб.

Фермерский стиль

Заполните бланк

logotip.ru Адрес и телефон

Лента новостей

14.50 Дело об останках в тлеющих покрышках следователи определили возраст и ищут очевидцев

14.15 Новосибирцам показали картины из керамики с обаяющей жеманной натурой (фото, видео)

14.00 ДТМС назвал в Новосибирске здание с 28 входами (снимки)

13.45 Мэр: вместо осеннего Дня спорта будет новый спортфест с высшими потолками

13.30 В Нью-Йорке выставили фотографии стильных новосибирцев конца 70-х годов (фото)

13.10 Мэр назвал причину, по которой у Новосибирска закончились деньги на развитие

12.55 Суд потребовал отменить автоштраф воле «Мегас» на Новосибирской

12.45 НОВАТЭК заархивировал показ двух популярных билетов (фото)

11.16 Танцовщица из кожаной «Сибери» провела прием из самых красивых в КВН (фото)

10.35 Спешившие на вызов о самобийстве спасатели попали в ДТП на перехрестии

10.10 Тамара в «Толмачёво» перешла на круглосуточный режим по-за матушки посылки из Китая

10.03 Текстиль для дома: одно из самых больших предложений в Новосибирске

09.51 Мать с двумя детьми сыном попала под машину на переходе: свидетели обвинили женщину

09.43 «Обувь России» рассказала, на что потратит полмиллиарда

09.28 Вечером Новосибирск снова завоет снегом

08.31 Пробка на Боровицкой растянулась на 5 километров (снимки)

08.15 Фанаты «Калинов моста» собрали миллион на новый альбом

08.15 Уникальный спортивный стадион открылся в Новосибирске

08.09 Где стриптиз и брейт настоящий мужчина

08.06 Активная суббота: записались на тройную экзоту: «Юный берег», конный клуб и аватар

«Дорогая, мебель за полцены»

09.11.2016

На правах рекламы

Скидки от 30 до 50%

Внимание!

Все, кто последнюю неделю целенаправленно штудировал сайты, изучал глянцевые каталоги или даже устраивал рейд по торговым точкам мебельных салонов, — эта информация в первую очередь для вас!

Как вы смотрите на то, чтобы купить мебель лучше, чем, возможно, вы запланировали, и при этом не потратить лишних денег? Интересно?

Раскрываем секрет!

Уже в эту субботу, 12 ноября, на откроем двери новый салон белорусской мебели

Только в день открытия будут предложены скидки от 30 до 50 %.

Обратите внимание, что скидками смогут воспользоваться далеко не все. Подробная информация на промостранице.

Почему мы решили продавать именно белорусскую мебель?

Это высочайшее качество, признанное на самых престижных выставках Европы.

Это дизайнерские решения на любой вкус: от консервативной классики до последних трендов западной интерьерной моды.

Это инновационные инженерные разработки, позволяющие значительно увеличить срок службы мебели.

Это сборка на высокотехнологичном европейском оборудовании под тотальным контролем первоклассных специалистов.

Одним словом, это бренд! Бренд, в основе которого лежит качество, стиль и технологии.

И у вас есть великолепная возможность стать обладателем бренда, сэкономив при этом до нескольких десятков тысяч рублей.

Подробнее здесь:

Прочтений: 8756

Прямой эфир

Ссылка за телом: все, что нужно знать потребителю

14 ноября в прямом эфире на вопросы отвечает начальник управления по работе с физическими лицами филиала «Теплобел» АО «СИБЕКО» Сергей Снег

Задать вопрос

Доступные кредиты и условия

14 ноября в прямом эфире заместитель гендиректора Банка «Теплобел» Людмила Тихонова ответит на вопросы о кредитовании малого и среднего бизнеса. Ждем ваши вопросы

Задать вопрос

Новости дня и лучшее за неделю

Подписаться

Реклама

Не тратьте время на салы аналогов-вызовов КВН, на дом

Акция! Удаление патентованных лазером. Скидка 500 руб.

Результаты акции для пластиковых окон

Импортируем зубок без хвостов пластины за 100 руб.

Печенье, десерт, аппарат Восток, Ашан

Потребованы зубок без удаления нервов скидка 20%

Дополнительная информация доступна при наведении курсора на ссылку

Новости компаний

Найдено способ избежать задержек в сезон гриппа и простуды

Активная суббота: записались на тройную экзоту: «Юный берег», конный клуб и аватар

Где стриптиз и брейт настоящий мужчина

Уникальный спортивный стадион открылся в Новосибирске

МЕТРО ЦЕНТР ПРАЗДНИКА!

Бюджет на рекламу составил 64 500 р., включая настройку рекламных кампаний, написание новости и обработку первичного лида (отправка промокодов, рассылка напоминаний).

Группировки		Метрики						
Источники трафика (детально)		Конверсия	Достижения цели	Целевые визиты	Целевые посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте
		▼ % ▬	▼ % ▬	▼ % ▬	▼ % ▬	▼ % ▬	▼ % ▬	▼ % ▬
Итого и средние		4,63 %	206	198	194	1,01 %	3,03	4:34
Переходы по ссылкам на сайтах		6,25 %	122	115	114	0 %	3,23	4:29
Прямые заходы		6 %	51	51	50	1,96 %	2,86	5:00
Переходы по рекламе		1,42 %	21	21	21	4,76 %	2,43	4:16
Переходы из социальных сетей		11 %	10	9	9	0 %	3,11	4:53
Внутренние переходы		5,56 %	1	1	1	0 %	1	0:26
Переходы из поисковых систем		12,5 %	1	1	1	0 %	2	1:13

По итогам рекламной кампании, мы получили 194 емэйла от заинтересованных пользователей. Каждому из них мы отправили каталог и промокод. Непосредственно перед открытием, мы сделали рассылку с напоминанием о мероприятии.

Результат:

В субботу, 12.11.2016, в день открытия, в магазин пришли люди. Сколько их было, сказать сложно, но с 12 до 17 часов, 3 продавца без остановки консультировали потенциальных покупателей и не имели возможности сходить на обед.

В итоге, в день открытия было продано мебели на 849 000 р.

Мы предложили клиенту продлить скидки на воскресенье и сделали соответствующую рассылку по собранной базе. Результат – воскресные продажи ещё на 200 000 р.

Итого:

Вложения – 70 200 р.

Выручка – 1 049 000 р.

Хотите открыться в плюс? Звоните +7 (999) 452-59-02

2. Строительство домов ручной рубки

Сегмент:

Строительство домов из бревна ручной рубки.

Узкая ЦА – люди, которые могут позволить себе баню за 3 000 000 р. и дом за 20 000 000 р.

Ситуация:

Клиент самостоятельно настроил и вёл рекламную кампанию в Яндекс.Директ.

Но в отличие от большинства таких случаев, это было сделано круто.

Мы увидели кампанию уровня, который редко встречаем на аудитах рекламных агентств.

Задача:

Делегировать управление рекламной кампанией, чтобы её не испортили.

Увеличить результативность.

Клиент долгое время находился в поиске. Обращался к московским специалистам, но из-за очень высокой стоимости не стал с ними работать.

После общения с нашим директологом, клиент передал РК нам

Мы переписали все объявления для Поиска, т.к. в текущей кампании были недочёты в соответствии заголовков ключевым словам. Семантика была старая, присутствовало слишком много низкочастотных запросов, которые не работали. Мы активизировали их за счёт вспомогательного высокочастотного ключевого слова.

Мы создали сотни объявлений для РСЯ. Каждая РСЯ кампания представлена 2 видами таргетинга: тематическим и поведенческим. Разделили площадки на общие популярные информационно-новостные ресурсы и премиум площадки. На day-to-day основе вручную просматриваем и исключаем каждую сомнительную "мусорную" площадку.

В первые недели клиент вызвал опасения высоким процентом отказов. Сократили процент отказов с 28.8% до 11.5% за счёт исключения роботного трафика и повторных бесперспективных посещений (<20 секунд и <2 страниц).

Создали идеальное ядро посетителей, благодаря корректировкам ставок по аудиториям (например, повышены для жителей дорогих квартир в дорогих районах/снижены для противоположных), по геолокации, по возрасту, по полу и по типу устройств.

Разделили и создали "горячие" сегменты, которые интересуются конкретно домами или конкретно банями определённой площади, провели больше 3 минут и просмотрели более 2 страниц, но не посетили важные конверсионные разделы. Например, почему стоит заказывать у профессионалов или каталог реальных работ.

На основе этих сегментов из Яндекс.Метрики мы создали особые аудитории в РСЯ, которые объединяют ряд ключевых признаков. И на эти аудитории настроен ремаркетинг, который "подогревает" просмотреть все страницы в такой логической последовательности, что не останется вопросов и сомнений, а останется только позвонить и договориться о встрече.

По итогам месяца рекламной кампании мы получили письмо от клиента:

Кому: eo <eo@adroom.su>

Дата: Пятница, 1 сентября 2017, 9:38 +07:00

Тема: Заявки

Добрый день!

Заявки за месяц

Почта 23

Звонки 22

Из них 1 Сделка на строительство. Дом 350м2.

И 1 на проектирование.

С ваших заявок.

Работой вашей доволен! Вы меня не разочаровали. Но думаю можно многократно сделать лучше! Основной момент, необходимо поработать над качеством лида. Можно сказать, что из 45 заявок 5-7 с которыми более менее можно работать, много таких которые хотят строить дешево или из бруса. Необходимо тех кто хочет из бруса убрать.

Если это вам как то поможет.

Человек с которым подписали договор, пришел по геометки. На данный момент есть примерно такая же заявка только меньшей площади, тоже пришел по геометки, работаем с ним над проектом, пока что!

Мы уже работаем над качеством лида.

А именно – убираем с главной страницы сайта информацию про клееный брус.

По нашему мнению, именно это является причиной обращений на строительство из бруса.

Хотите НЕ разочароваться в подрядчике? Звоните +7 (999) 452-59-02

3. Заполнение турбазы

Сегмент:

База отдыха в Горном Алтае

Задача:

Заполнение базы

Ситуация:

Клиент обладает крайне небольшим бюджетом (всего 6000 р.).

Необходимо эффективно использовать средства и обеспечить входящий трафик на бронирование.

Решение:

Поскольку база новая, необходимо было проинформировать целевую аудиторию о её существовании.

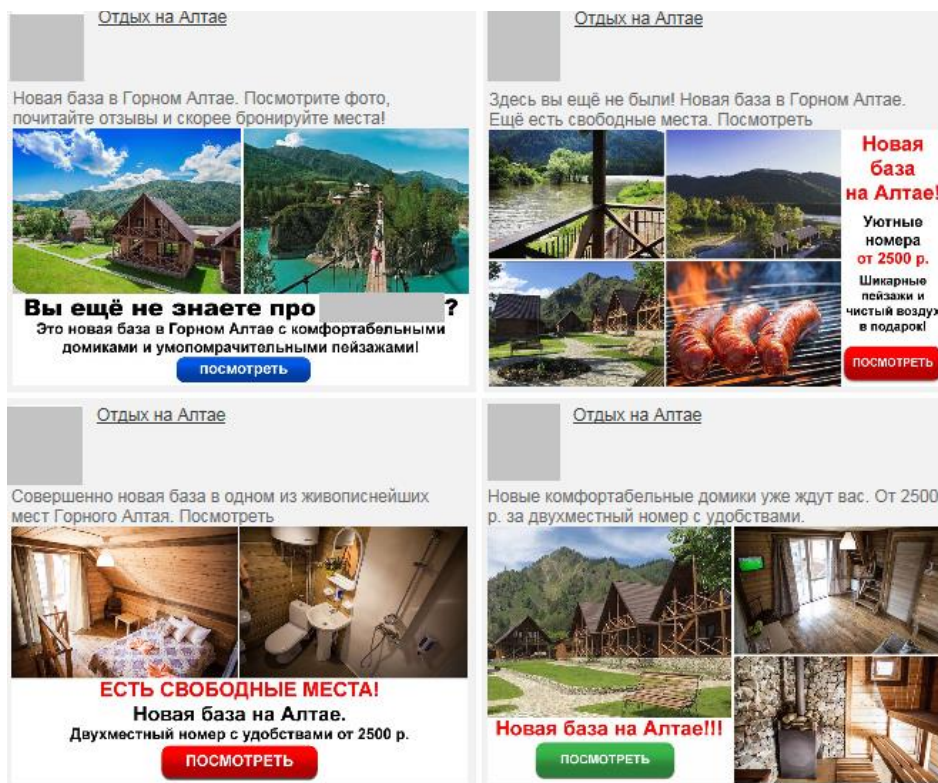
В качестве площадки мы выбрали социальные сети Одноклассники и ВКонтакте.

Задействовали таргетинг по интересу: «Активный отдых», а так же создали аудитории из подписчиков групп других баз отдыха.

Учитывая сезон и тот факт, что на большинстве баз всё было распродано на месяцы вперёд, мы решили использовать посыл: «Новая база на Алтае!»

В основу креативов легли изображения домиков и самого места.

Вот некоторые из них:



За небольшой период РК на сайт было совершено 1536 переходов по цене 3,90 р.

Результат:

Благодарственное письмо

Турбаза [redacted] выражает искреннюю благодарность коллективу агентства маркетинговых решений «ЭДРУМ» за высокое качество предоставляемых услуг. В короткие сроки были разработаны рекламные макеты, которые использовались как:

- 1)Тизерные объявления в В Контакте
- 2)Тизерные объявления в Мэйлу.ру
- 3)Нативный блок в Одноклассниках
- 4)Баннер в разделе почты -Письмо отправлено

Эта динамическая реклама за 2 недели привлекла большое количество новых клиентов, и на ближайший месяц сводных мест на базе нет. При необходимости с удовольствием еще обратимся в это агентство.

Очаковский В.П.

Хотите выжать максимум из небольшого бюджета? Звоните +7 (999) 452-59-02

4.Квентин Буратино

Сегмент:

Развлечения

Задача:

В городе открылся антикинотеатр. Помещение с 6-ю тематическими залами, в каждом большой экран во всю стену, караоке, интернет, приставки...

Фишка – платишь только за время. Еду и напитки приносишь с собой.

Необходимо раскатать. Обеспечить клиентопоток.

Решение:

Для начала мы разделили аудиторию. У нас получилось несколько сегментов.

Романтическое свидание, Девишник, Корпоратив, День Рождения, Детский праздник и т.д.

В качестве площадок выбрали соц.сети ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Instagram

Для каждого сегмента подобрали ряд таргетингов.

Например, для романтиков таргетировали по статусу «Влюблён», «Есть друг/подруга», а так же по подписчикам сообществ типа: «Свидание на крыше».

Для детских праздников взяли пользователей с интересами Детская одежда, Родители школьников младших, средних классов и др.

Корпоративы направили на офисников по должностям: менеджер продаж, менеджер отдела..., директор и т.д.

Создали десятки рекламных макетов разных форматов для всех сегментов.

В том числе и рекламный пост в нашей группе УТП-маркет ВКонтакте, который, по итогам анализа и оптимизации стал самым эффективным.

В результате, все другие форматы мы исключили и направили бюджет на продвижении поста. Это дало великолепный результат в виде ежедневных броней для различных мероприятий.

Вот данные колл-трекинга:

Группировки ☐ Скрывать стат...		Метрики	Цель: Лид с УТП маркет//+7
☒ UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term		Конверсия	Достижения цели
			%
Итого и средние		0,65 %	172
☒ utp market		0,64 %	170
☐ facebook_adroom		2,67 %	2

А это обращения через сайт:

☰ ☰ Группировки ☐ Скрывать стат... ⚙	Метрики Цель: Отправка формы ▾
✓ UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term	🔍 Конверсия 🔍 Достижения цели
	📉 📊 📉 % 📊
Итого и средние	0,26 % 32
+ ✓ utp market	0,26 % 28
📄 📄	0,54 % 2

Кроме того, пост спровоцировал социальную активность в виде лайков, репостов и комментариев, которых становится больше, стоит только запустить рекламу.

 УТП-маркет / Новосибирск
10 апр в 18:18

Новосибирск, внимание!

В центре города открылось новое модное место - антикинотеатр "Квентин Буратино".

Здесь Вы можете уютно провести время вдвоем за просмотром любимого фильма на большом экране. Признавайтесь в чувствах, обнимайтесь и не бойтесь, что кто-то нарушит романтическую атмосферу.

[Показать полностью...](#)



❤ Нравится 4 512

💬 Комментировать

📢 879

👁 381K

Показать все 60 комментариев

Хотите, чтобы над эффективностью Вашей рекламы работали? Звоните +7 (999) 452-59-02

5. LEXUS

Дата	Канал Колибри	Номер абонент
	ФИЛЬТР	
28 авг. 09:46	Google Adwords	+7-(384)-645-63
25 авг. 13:42	Google Adwords	+7-(913)-007-66
25 авг. 13:39	Google Adwords	+7-(913)-007-66
22 авг. 10:30	Яндекс Директ	+7-(913)-228-54
18 авг. 16:34	Яндекс Директ	+7-(902)-958-17
18 авг. 14:55	Яндекс Директ	+7-(913)-935-94
17 авг. 09:08	Яндекс Директ	+7-(913)-930-16
17 авг. 08:13	Яндекс Директ	+7-(913)-930-16
16 авг. 12:24	Google Adwords	+7-(903)-906-47
16 авг. 12:19	Google Adwords	+7-(903)-906-47
16 авг. 07:09	Google Adwords	+7-(924)-361-17
15 авг. 16:25	Яндекс Директ	+7-(913)-456-32
15 авг. 12:58	Google Adwords	+7-(913)-915-57
15 авг. 09:42	Google Adwords	+7-(383)-230-02
13 авг. 14:21	Яндекс Директ	+7-(903)-911-46
12 авг. 10:25	Яндекс Директ	+7-(913)-912-74
12 авг. 07:35	Яндекс Директ	+7-(913)-985-16
11 авг. 14:54	Яндекс Директ	+7-(913)-915-38
10 авг. 14:43	Google Adwords	+7-(903)-900-72
10 авг. 14:23	Google Adwords	+7-(903)-900-72
10 авг. 07:40	Яндекс Директ	+7-(962)-825-05
07 авг. 16:54	Яндекс Директ	+7-(383)-405-12
05 авг. 11:31	Яндекс Директ	+7-(923)-624-55
03 авг. 10:44	Яндекс Директ	+7-(903)-947-02
03 авг. 09:35	Google Adwords	+7-(983)-120-25
02 авг. 09:16	Яндекс Директ	+7-(903)-947-91
01 авг. 15:59	Google Adwords	+7-(924)-466-97
01 авг. 15:20	Яндекс Директ	+7-(913)-898-16
01 авг. 11:20	Google Adwords	anonymous
01 авг. 10:21	Яндекс Директ	+7-(383)-352-72
31 июля 17:00	Google Adwords	+7-(383)-203-01
31 июля 10:14	Яндекс Директ	+7-(913)-898-16
30 июля 18:00	Google Adwords	+7-(913)-916-65
30 июля 13:31	Google Adwords	+7-(913)-698-77
29 июля 09:57	Google Adwords	+7-(905)-958-82
28 июля 10:26	Яндекс Директ	+7-(499)-643-04
27 июля 08:41	Яндекс Директ	+7-(903)-947-65
26 июля 07:28	Яндекс Директ	+7-(383)-335-67
24 июля 13:34	Яндекс Директ	+7-(913)-534-54
22 июля 15:23	Google Adwords	+7-(902)-762-02
18 июля 10:06	Google Adwords	+7-(383)-225-25
18 июля 09:19	Google Adwords	+7-(902)-762-02
17 июля 13:31	Google Adwords	+7-(983)-250-61
17 июля 10:33	Яндекс Директ	+7-(983)-410-17
15 июля 07:45	Google Adwords	+7-(968)-926-54
15 июля 07:42	Google Adwords	+7-(968)-926-54
14 июля 15:11	Google Adwords	+7-(913)-939-27
14 июля 11:16	Google Adwords	+7-(913)-264-11
12 июля 11:10	Google Adwords	+7-(913)-924-22
12 июля 08:45	Google Adwords	+7-(903)-916-14
12 июля 08:42	Google Adwords	+7-(903)-916-14
11 июля 10:39	Google Adwords	+7-(999)-823-86
10 июля 15:36	Google Adwords	+7-(923)-793-11
10 июля 13:59	Яндекс Директ	+7-(983)-359-04
09 июля 13:44	Google Adwords	+7-(999)-823-86
08 июля 09:03	Google Adwords	+7-(923)-467-62
07 июля 16:34	Google Adwords	+7-(923)-713-65
05 июля 14:12	Яндекс Директ	+7-(383)-271-64
05 июля 12:05	Яндекс Директ	+7-(913)-882-11
04 июля 10:56	Google Adwords	+7-(383)-267-06
02 июля 10:02	Яндекс Директ	+7-(913)-271-66
30 июня 15:31	Яндекс Директ	+7-(923)-242-22
29 июня 08:07	Яндекс Директ	+7-(913)-981-81

Это звонки с контекстной рекламы, которые получил наш клиент за 2 месяца размещения.

Клиент продаёт автомобили LEXUS стоимостью 3 000 000 – 6 000 000 р.

Мы точно знаем об одной продаже, которая сразу с головой окупила все вложения в рекламу.

Судя по качеству звонков, продаж было больше.
По запросу предоставим несколько звонков к прослушиванию.

Работаете в премиум-сегменте?

Обеспечим целевой трафик!

+7 (999) 452-59-02

6. Квартирь

Группировки ☐ Скрывать стат...		Метрики Цель: Все заявки ▾						
✓ UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term		? Конверсия	? Достижения цели	? Целевые визиты ▾	? Целевые посетители	? Отказы	? Глубина просмотра	? Время на сайте
		▼	▼ %	▼ %	▼ %	▼	▼	▼
+	✓ utp market	2,37 %	36	35	35	0 %	1,91	7:57
+	✓ target adroom	0,86 %	33	31	31	0 %	1,48	7:45
+	✓ direct-adroom	0,28 %	5	5	5	0 %	1	2:15

Это заявки, которые мы обеспечили за август застройщику эконом-класса в пригороде Новосибирска. В метрике учтены только обращения с сайта. Кроме того мы имеем 24 звонка.

Итого: 95 обращений за месяц.

Как видите, львиная доля заявок приходится на соц.сети (Да! В соц.сетях отлично продаются квартиры)

Контекстная реклама была передана нам с середины месяца и в настройках предыдущего подрядчика была куча ошибок.

На данный момент все недочёты нами устранены и конверсия с контекстной рекламы гораздо выше.

Хотите рекламу без ошибок? Звоните +7 (999) 452-59-02

7. Установка ГБО

Компания занимается установкой газо-балонного оборудования на автомобили.

Цель:

Обеспечить поток заявок на установку

Проблема:

Первым делом необходимо было решить вопрос с посадочной страницей. Сайт клиента был в разработке. Бюджетов на разработку лендинга не было.

Решение:

Мы предложили сделать просмо-страницу на конструкторе за 5 000 р.

Клиент согласился.

Правда, мы так увлеклись, что сделали, практически, полноценный лендинг.

Бюджет от этого не возрос, так как все дополнения были нашей инициативой.

Ниже представлена наша посадочная страница.

СОКРАТИ РАСХОДЫ НА ТОПЛИВО ВДВОЕ!

Дополни свой автомобиль газовым оборудованием и переключайся между газом и бензином нажатием одной кнопки.

Узнайте подробности установки ГБО именно на Ваш автомобиль. Оставьте свои контакты и мы оперативно свяжемся с Вами.

Связаться
10 секунд

ЦЕНЫ НА ГАЗ	
Новосибирск	18,30 р.
НСО	18,30 р.
Барнаул	18,30 р.

Стоимость установки ГБО от 27600 р.



Рассрочка 0% на 6 месяцев
+ помощь в согласовании изменений!

Мифы о газовом оборудовании

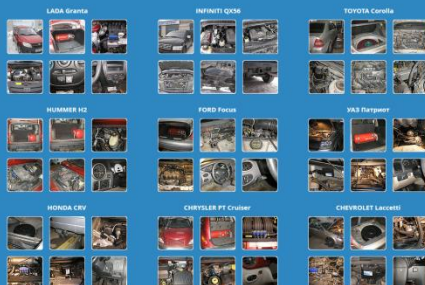


Преимущества установки ГБО



Критерии самой быстрой окупаемости:
 Авто проедет за год более 20 000 км.
 Потребление на 100 км. более 10 л.
 Автомобиль работает на высокооктановом бензине

Несколько наших работ



Помощь в регистрации ГБО



- Соответствие с техническим регламентом таможенного союза "О безопасности колесных транспортных средств"
- Без снятия установленного ГБО
- Кратчайшие сроки
- Без волокиты

Узнайте подробности установки ГБО именно на Ваш автомобиль! Оставьте свои контакты и мы оперативно свяжемся с Вами

Связаться
10 секунд

Адрес офиса:



На первом экране мы по стандарту разместили суть предложения, стоимость установки, цены на газ и форму обратной связи.

Следующий блок – повышение экспертности.

Мы собрали основные мифы о ГБО, которые встречаются у обывателей, и дали развёрнутый ответ на каждое заблуждение. Тем самым, делая читателя более продвинутым в вопросе газификации авто.

Стандартный блок преимуществ и критерии самой быстрой окупаемости оборудования.

Примеры выполненных работ с фотографиями реальных автомобилей.

Спецпредложение по содействию в регистрации ГБО

Контактный блок

После создания страницы мы занялись настройкой таргетированной рекламы в соц.сетях.

Мы решили сосредоточить внимание целевой аудитории на низком уровне осведомлённости о ГБО среди автомобилистов.

Тема зашла на УРА.

Вот так выглядели наиболее эффективные макеты:

показы	клики	CTR %	расход Р
4 704	184	3,912	250,85



Всё ещё слушаешь соседа?

Стань экспертом! Узнай, какие мифы о газификации авто бытуют среди обывателей. Узнать

6 МИФОВ
о газе,
которые мешают тебе экономить

узнать

То есть 1 клик по данному объявлению обошёлся в 1,36 р.!

Именно так бывает, когда **выгодное** предложение упаковано в **креативный** макет и направлено на **целевую** аудиторию (таргетинг по автомобилистам).



УТП-маркет / Новосибирск
28 сен 2016

Заправляйтесь в 2 раза дешевле!

Дополните свой автомобиль газовым оборудованием и переключайтесь между газом и бензином нажатием одной кнопки!

Подробнее о процедуре установки, ценах на газ и мифах о ГБО читайте здесь:
<http://www.перейтинагаз.рф/>

Вступайте в группу УТП-маркет и будьте в курсе интересных и выгодных предложений новосибирских компаний.



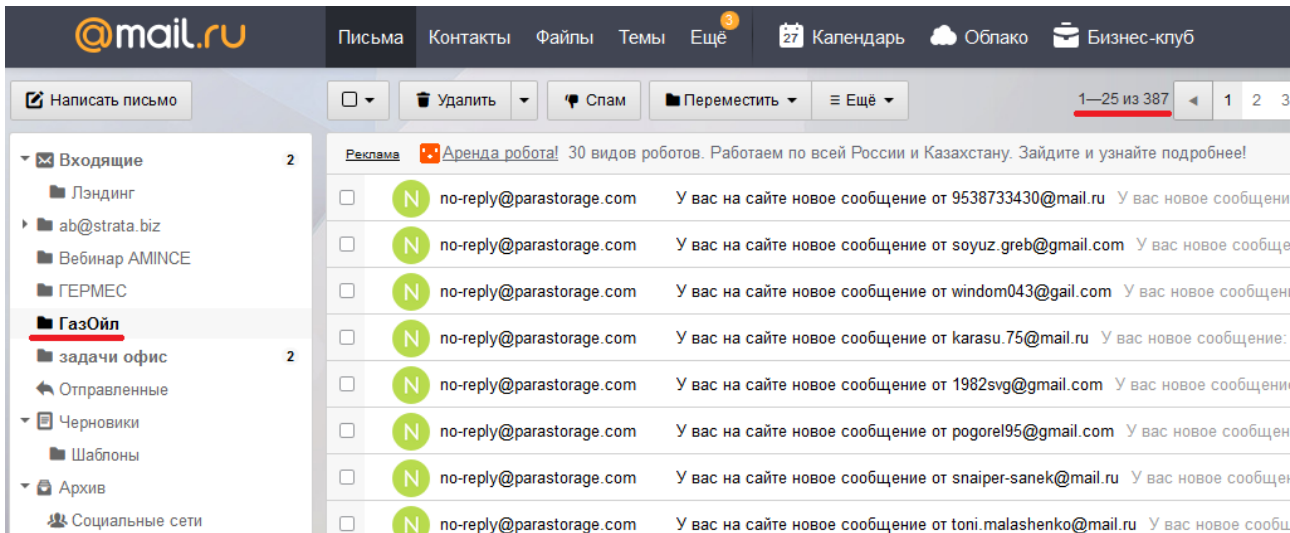
6 МИФОВ
о газе,
которые лишают тебя денег

 Нравится 128  Комментировать  29

Рекламный пост во ВКонтакте направили на подписчиков автомобильных сообществ.

Позже подключили контекстную рекламу.

Результат по обращениям через форму:



Кроме 387 обращений через контактную форму, мы имеем телефонный трафик и обращения через чат, данные по которым находятся у клиента.
Со слов клиента, обращения качественные.

У Вас выгодное предложение? У нас идеи, знания и опыт!
Звоните +7 (999) 452-59-02

8. Кондитерские мастер-классы

Как и всё бесплатное, мастер-класс получил хороший отклик со стороны целевой аудитории. Направили рекламу на домашних кондитеров, в макетах использовали личный бренд.

Продвижение мастер-классов для кондитеров

☐	Название		CPM (?)	Дн. лим.	Общ. лим. (?)	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
☐	Торты На Заказ в Новосибирске, Студия	■	311.00 Р	300 Р	Не задан	1 630.02 Р	5 216	366	7.017 %	4.45 Р
☐	Торты На Заказ в Новосибирске, Студия	■	150.00 Р	350 Р	Не задан	6 518.71 Р	21 398	411	1.921 %	15.86 Р
Всего						8 148.73 Р	26 614	777	2.920 %	10.49 Р

Торты На Заказ

Рекламная запись

Кондитеры, внимание! ✨
У Вас есть великолепная возможность получить мастер-класс от [redacted] совершенно бесплатно! 👍
Что для этого нужно? Всего лишь записаться!

Запишись сейчас!

Записаться

Статистика записи ?

5289

27

5

0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

296 переходов по ссылке

133 перехода в группу

39 вступлений в группу

6 скрытий

0 жалоб

7 скрытий всех записей

5243 охват не подписчиков

2 охват подписчиков

44 бесплатный охват

Торты На Заказ
Рекламная запись

Кондитеры, внимание! 🌟
У Вас есть великолепная возможность получить доступ к бесплатным мастер-классам от основателя и шеф-кондитера мастерской [redacted]
Что для этого нужно? Всего лишь записаться!



Запишись сейчас!

[Записаться](#)

Статистика записи ?

21K 36 0 0

Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

295 переходов по ссылке	21K охват не подписчиков
144 перехода в группу	0 охват подписчиков
24 вступления в группу	41 бесплатный охват
40 скрытий	
2 жалобы	
22 скрытия всех записей	

Группировки ☐ Скрывать статистически недостоверные данн...		Метрики	Цель: Регистрация ▾
☒ UTM Source, UTM Medium, UTM Campaign, UTM Content, UTM Term		Конверсия	Достижения цели
☐ Итого и средние		46,5 %	302
☒ vk adroom		46,9 %	301
☐ post		46,9 %	301
☐ obuchaem		46,9 %	301
☐ 2		55,8 %	210
☐ 1		34,9 %	91

CTR макета с личным брендом превысил 7%, что говорит о попадании в ЦА.
А конверсия в 46,5% лишь подтверждает это.

У Вас БЕСПЛАТНО? БЕСПЛАТНО расскажем, как привлечь ЦА!
Звоните +7 (999) 452-59-02

9. Барные стулья в Instagram

Этот кейс не о CTR больше 10% и цене клика в 30 копеек.

Этот кейс о развитии бизнеса через Instagram.

Ранее наш клиент продавал офисные стулья в Новосибирске. Основным источником трафика, а т.к. выставочного магазина у них не было, то и основным инструментом продаж, была контекстная реклама в Яндекс и Google.

Все логично: человеку нужен офисный стул, он набирает в поиске запрос и смотрит предложения в выдаче, а потом и в РСЯ.

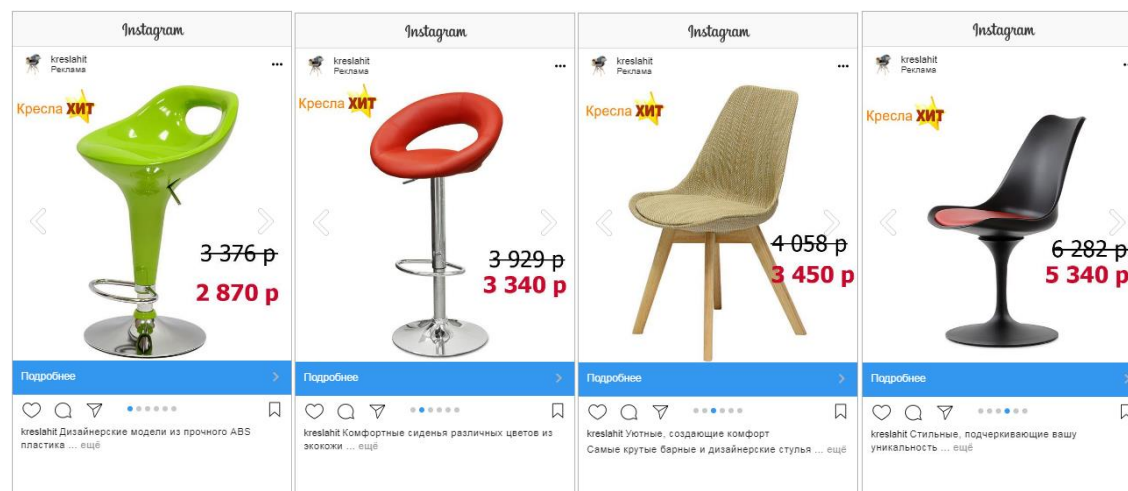
Но решил клиент закупить пробную партию стульев иного направления – барные и дизайнерские. Поисковых запросов на период начала 2018 года было мало.

Задача: Создать спрос на продукт.

ЦА: Женщины 28-45 лет, занятые в малом и среднем бизнесе (салоны красоты, студии, кафе), вовлеченные интернет-покупатели.

Исходя из параметров целевой аудитории, нами сразу было предложено идти в Instagram.

Запустили карусель:



Итог:	Июнь 2018	Июнь 2019
Рекламный бюджет	30 000 р	200 000 р
Выручка с Instagram	нет данных	~ 2 000 000 р
Регионы трансляции	1	25

За год мы протестировали более 40 регионов России и Казахстана, опробовали различные инструменты рекламы в Instagram, задействовали множество различных аудиторий (включая Look-a-like).

Когда мы начинали работать, за интернет-продажи в компании отвечал 1 человек, который занимался и настройкой контекстной рекламы и ведением аккаунта Instagram.

На данный момент у клиента создан целый отдел, в котором директор по продажам, менеджер по развитию соц.сетей, 2 SMM менеджера (которые непосредственно общаются с интернет-пользователями).

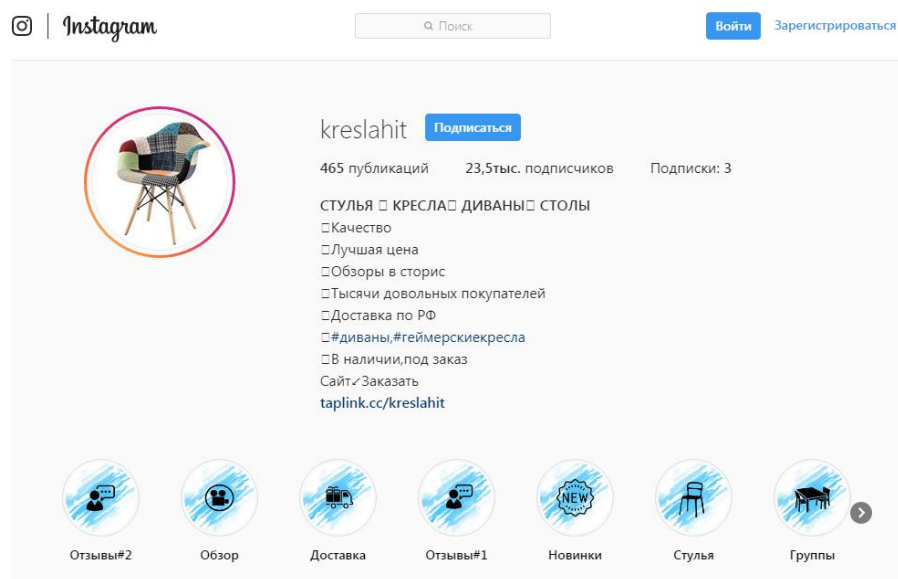
А цифры, цифры где???

Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
64 265 Количес...	2 774 290	14 063 190	19,28 р. За клик по ссылке	1 238 708,20 р.

Вот статистика кампании за прошедший год.

Как мы уже писали, это кейс не про CTR 10% и клики по 30 коп. У нашего клиента отличное понимание интернет-продаж, и ориентировались мы не на красивые цифры статистики в кабинете, а на выручку. Хотя и снижали стоимость перехода до 4 рублей.

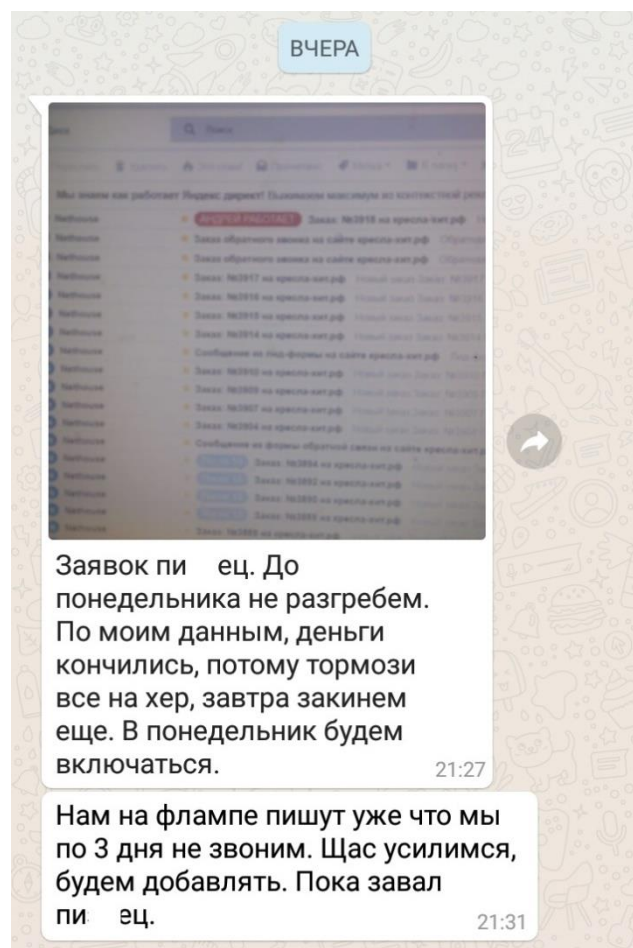
И еще одна цифра:



Аккаунт создан в июне 2018

За год 23,5 тыс подписчиков, без применения массфолловинга и прочих инструментов накруток. Только заинтересованные пользователи, которые ежедневно покупают стулья через Instagram. Уточним, вся таргетированная реклама ведет только в аккаунт.

А ещё периодически мы получаем от клиента такие сообщения:



**Хотите протестировать новый товар? Давайте попробуем!
Звоните +7 (999) 452-59-02**

10. Поиск водителей-экспедиторов

Задача:

Увеличить количество обращений на вакансию Водитель-экспедитор на рефрижератор.

География – Новосибирск, Бердск, Искитим.

Одно из условий – не привлекать к рекламе сайт клиента и аккаунты в соц.сетях.

То есть на всех площадках (MyTarget, Instagram, ВКонтакте и Яндекс) мы собирали лиды с помощью имеющихся там инструментов сбора заявок (Lead-ads, Турбо-страницы), а таргетированную рекламу ВКонтакет привязали к нашей группе https://vk.com/utp_market

Сразу скажем, что результат мог быть лучше, если бы клиент предоставил нам полную свободу в создании креативов.

Но клиент решил, что в этом деле он профи, поэтому пришлось работать только с этим:

УТП-маркет
Рекламная запись

Работа водителям-экспедиторам
Зарплата Высокая! Стабильная! Всегда!
Авто на выкуп! Подробнее: 8 (383) 210 67 87

3/П от 45 000 р

8 383 210 67 87

Вакансия водитель-экспедитор
Оставьте заявку

Подробнее

3 2

Положительное условие – конкретная и ясная аудитория. Водители-экспедиторы, которые владеют своими машинами или с опытом работы на «Газелях».

Мы спарсили их по тематическим группам на тему «Газель», запчасти для грузовых авто, паблики газелистов и дальнобойщиков. А также в настройках рекламного кабинета по интересам «грузовые авто», «водители», «коммерческий транспорт» и подобные.

В итоге, за месяц мы получили 233 обращения

Кусок статистики:

200	8933700		18 июля	18:00	Яндекс	Алек
207	8999465		18 июля	18:40	Яндекс	Миха
208	8913236		18 июля	19:06	Яндекс	Вячес
209	8913666		18 июля	20:06	Яндекс	Дмит
210	8913946		18 июля	21:49	Яндекс	Андр
211	8913701		19 июля	10:01	Яндекс	Васи
212	8913926		19 июля	10:09	Яндекс	Евген
213	8913791		19 июля	10:16	Яндекс	Вале
214	8983135		19 июля	10:25	Яндекс	Серге
215	8999462		19 июля	12:38	Яндекс	Энде
216	8914544		19 июля	13:26	Яндекс	Олег
217	8923192		19 июля	13:38	Яндекс	Серге
218	+7 90092		20 июля	1:52	Одноклассники	
219	8900923		20 июля	1:54	Одноклассники	
220	+7 90092		20 июля	1:57	Одноклассники	
221	8967623		21 июля	1:55	Одноклассники	
222	+7 91306		21 июля	2:07	Одноклассники	
223	+7 90390		23 июля	7:04	Одноклассники	
224	+7 96199		23 июля	7:06	Одноклассники	
225	8993015		23 июля	7:13	Одноклассники	
226	+7913916		22 июля	9:44	Инстаграм	
227	+7983122		21 июля	14:39	Инстаграм	
228	+7960783		21 июля	14:17	Инстаграм	
229	+7983137		21 июля	11:44	Инстаграм	
230	+7909532		19 июля	23:03	Инстаграм	
231	8913942		23 июля	12:24	Яндекс	Нико
232	8913899		23 июля	12:42	Яндекс	Дени
233	8999469		23 июля	15:09	Яндекс	Серге

Результат по площадкам:

Площадка	Клики	Стоимость клика	Лиды	Стоимость лида
MyTarget	416	8,36	41	118
Instagram	279	11	63	50,22
ВКонтакте	244	12,5	40	77
Яндекс	770	7,95	89	68,76
Итого:	1709	9,95	233	78,495

Преимущество поиска сотрудников через рекламные интернет-каналы перед профильными сайтами вакансий в том, что специалист может работать на данный момент и не задумываться о смене места. Соответственно, на сайт поиска работы он не пойдёт.

Но увидев в своей новостной ленте более выгодное предложение по его специализации, пользователь заинтересуется и выйдет на связь.

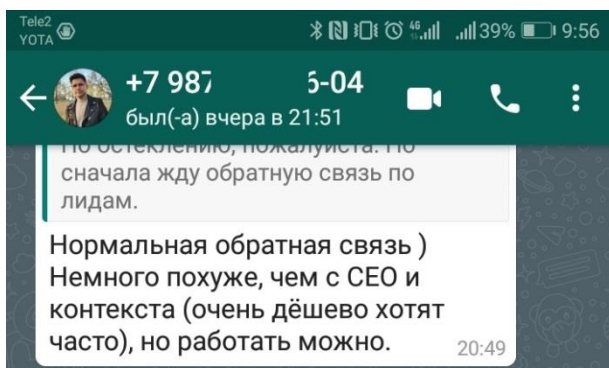
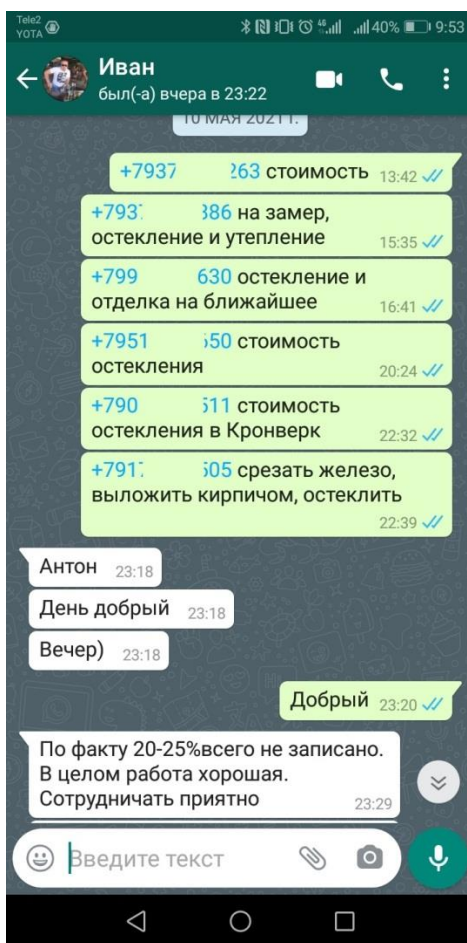
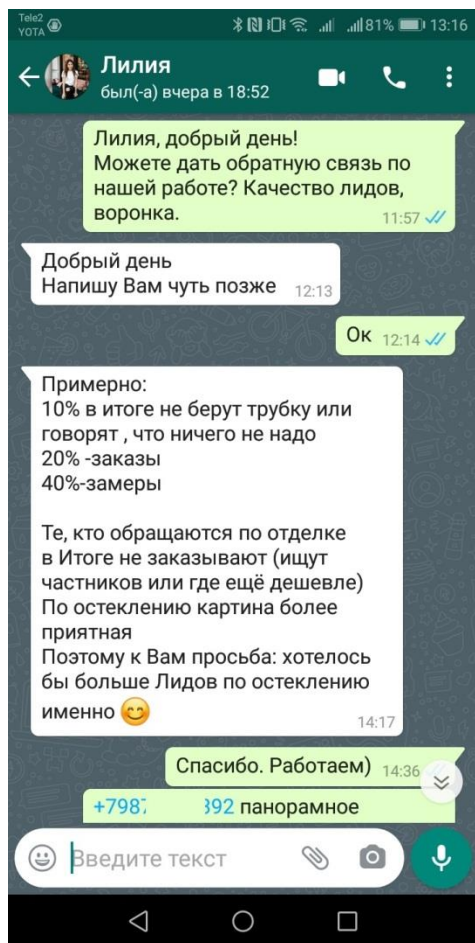
Ищете сотрудников? Попробуйте интернет-рекламу!
Звоните +7 (999) 452-59-02

11. Лидогенерация

Мы работаем по депозитной системе с оплатой за определённое количество обращений. И да, это не те заявки, которые прилетают с лид-форм, когда человек даже не понимает, что где-то оставил какую-то заявку.

Это сформированный запрос на конкретную услугу, который поступает к нам в формате телефонного звонка.

Как и везде, здесь есть те, кто находится в процессе мониторинга и те, кому надо «вчера». Для лучшего понимания качества лидов, несколько отзывов от наших клиентов:



**Нужны заявки? Гарантируем по договору!
Звоните +7 (999) 452-59-02**

А ещё, мы с радостью разработаем креативную концепцию, название, слоган и логотип вашего бизнеса

1. [SEtX](#)
 2. [Баб Мани](#)
 3. [КАЙФОН](#)
 4. [CARHAMMER](#)
 5. [Arts Up](#)
 6. [KidsTravelBag](#)
 7. [БеруЕду](#)
- 



Продуктовый концепт для доставки суши

Задача:

Увеличить долю рынка компании

Решение:

Доставка суши - гиперконкурентный сегмент, сфокусированный на женской аудитории 23-27 лет и лезть туда с очередным килограммом роллов за 100 р. совсем не хотелось.

Вместо этого мы решили создать новую аудиторию потребителей - парни в возрасте 18 - 22, которые устраивают романтический вечер для девушки.

Так появилась концепция нового продукта с кодовым названием **SEt-X**.

Это суши-сет с высокой концентрацией продуктов-афродизиаков, к которым относятся: имбирь, креветка, икра лосося и авокадо.

То есть, продукты, которые используются в каждом суши-баре.

Баб Мани

Концепт для службы займов

Представьте, что у вас есть соседка, которая всегда готова одолжить денег до зарплаты. Удобно, правда?

Именно формат займов «по-соседски» лёг в основу нейминга для микрокредитной организации. А забавные слоганы, в которых связаны главные ценности, деньги и компания + визуальные образы в виде фигур из купюр делают восприятие сервиса ещё более лёгким и доверительным.

Что за **ЛЮБОВЬ**
на скрипучем диване?
ДЕНЬГИ на новый
Возьми у **БАБМАНИ**



ООО МКК "БАБМАНИ"

www.babmoney.ru 8-800-200-0505

ДЕТИ хотят
изучать оригами?
ДЕНЬГИ - бумага!
Возьми у **БАБМАНИ**



ООО МКК "БАБМАНИ"

www.babmoney.ru 8-800-200-0505

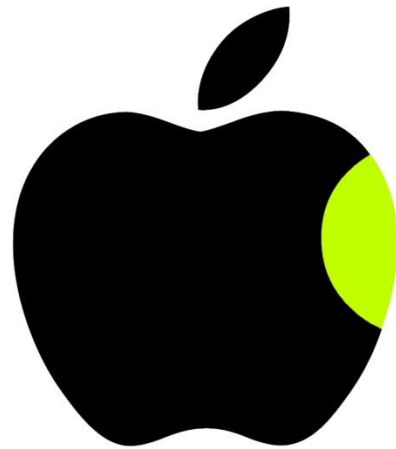
Холодно? Слякоть?
И ветер в кармане?
ДЕНЬГИ на **ОТДЫХ**
Возьми у **БАБМАНИ**



ООО МКК "БАБМАНИ"

www.babmoney.ru 8-800-200-0505

КАЙФОН



Нейминг, слоган и лого для магазина аксессуаров Apple

Кайфон - это говорящий нейминг, отражающий направление бизнеса (аксессуары к айфону) и результат прокачки любимого гаджета (кайфон).

Лого в виде недостающей дольки яблока усилен слоганом: «Совершенствуя лучшее».

На правом рисунке сочетание наклейки с логотипом компании Apple на устройстве – прокачано в Кайфон.

CARHAMMER



Нейминг для онлайн автоаукциона, где торги длятся всего 1 час

Нейминг

В названии соединили два слова: "машина" и "молоток". Получился Кархаммер. Добавили .RU для отражения онлайнности сервиса.

Лого

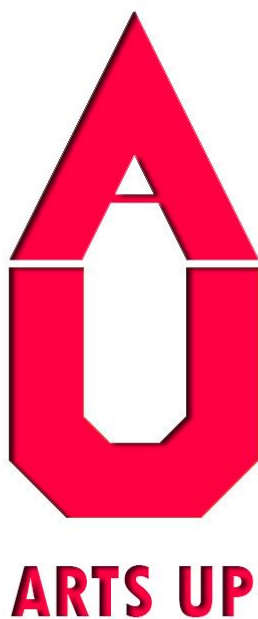
Аукционный молоток на жёлтом фоне формирует первую букву названия "С". Лого является иконкой мобильного приложения.

Слоган

В слогане отразили основную суть сервиса - быстрая продажа.

Arts Up

Логотип для он-лайн платформы, где можно купить, или заказать, работу художника



Лого состоит из начальных букв названия А и U, которые формируют символ изобразительного искусства – карандаш (Arts), устремлённый вверх (Up).



Идея наклейки в транспорт.

Продвижение инстапрофиля по продаже детских рюкзачков-наборов для путешествий.

БеруЕду

Задача:

Разработка концепции позиционирования для сети точек выдачи готовых блюд.

Особенности:

Блюда готовятся каждое утро. Свежесть.

Еда повышенной полезности (без консервантов, красителей, усилителей и т.д.)

Целевая аудитория:

Люди, которые любят вкусно поесть и в то же время заботятся о своём здоровье.

Ситуация, в которой становятся клиентом и основные преимущества:

- Бизнес-ланч – шаговая доступность от места работы, без поиска свободных мест, без ожидания заказа
- Ужин домой – скидка + свободный вечер
- Еда в дорогу – полноценный обед, вместо перекуса

Мы определили три основных критерия:

- Быстро
- Вкусно
- Полезно

На базе этих параметров мы сформировали понятие Экспресс-Ресторан и провели опрос на выявление ассоциаций, возникающих от термина. Получили следующие данные:

Быстро – 44,8%

Фаст-Фуд – 28,3%

Вкус, качество – 19,7%

Прочее – 7,2%

В целом, то, что нужно, за исключением ассоциации с фаст-фудом. Поэтому, мы дополнили изначальный вариант и получили

Экспресс-Ресторан Полезной Кухни

Экспресс – характеризует скорость, экономию времени

Ресторан – говорит о вкусе и качестве еды

Полезной – убирает ассоциацию с фаст-фудом

Кухни – отображает процесс приготовления

Чтобы отразить сетевой формат, используем множественное число

БеруЕду

ЭКСПРЕСС-РЕСТОРАНЫ ПОЛЕЗНОЙ КУХНИ

В рекламных креативах показываем ситуации взаимодействия представителей ЦА с брендом:



ЗОЖ
ВЕДУ
#БеруЕду

ЭКСПРЕСС-РЕСТОРАНЫ ПОЛЕЗНОЙ КУХНИ

ЗОЖ веду – БеруЕду – жен
рука с фитнес-браслетом

Уже иду – БеруЕду – жен рука
с обручальным кольцом

Я не жду – БеруЕду – муж
рука в деловом костюме

На ходу – БеруЕду – муж рука
с ключами от авто

What You Do? – БеруЕду –
рука афроамериканца

Нравится? Лучше сделаем для Вас!
Звоните +7 (999) 452-59-02

Ждём Ваших задач.

С радостью выполним их на высоком уровне!

+7 (999) 452-59-02

Немного 3D и VR-маркетинга:

<https://www.adroom.su/vs>

Видеоконтент для ваших соц.сетей:

<https://www.adroom.su/slay>

О наших неудачах читайте здесь: <https://vk.com/@addump>

