



ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

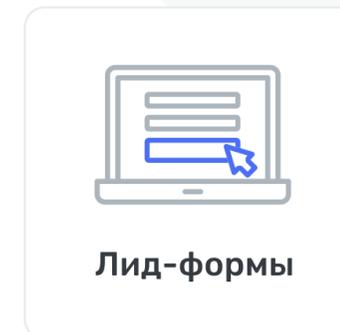
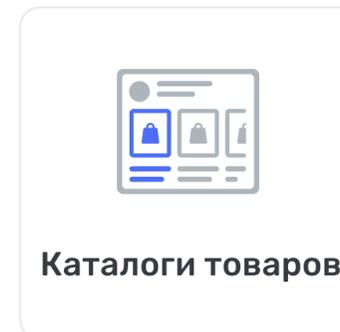
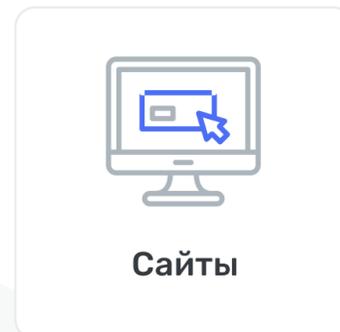
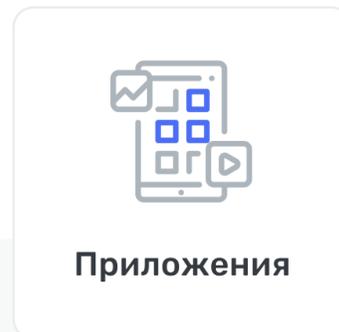
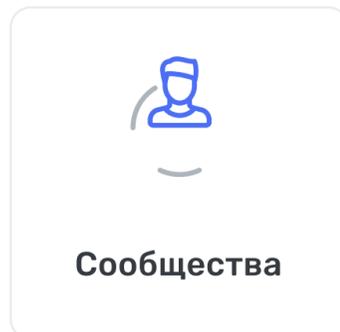
Увеличивайте продажи и привлекайте
НОВЫХ КЛИЕНТОВ

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

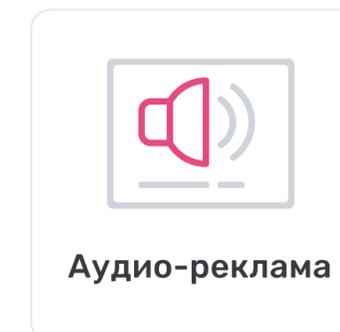
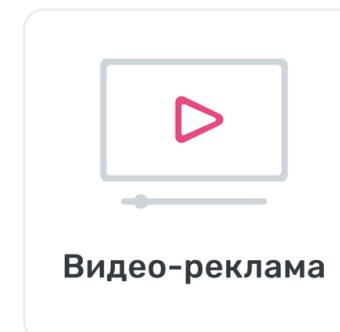
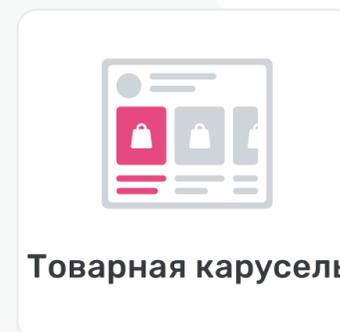
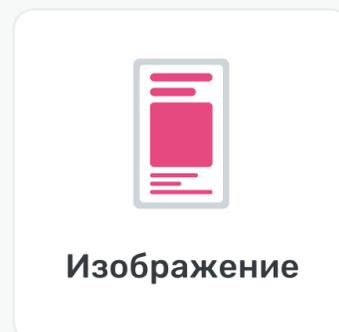
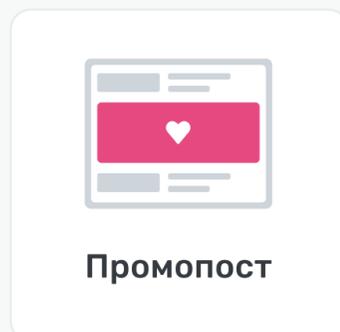
Таргетинг – рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу именно ей.

Таргетинг в социальных сетях позволяет отбирать сегменты аудитории для рекламных показов по более чем 20 видам параметров, а это значительно превосходит возможности контекстной рекламы.

Через социальные сети успешно продвигают:



Форматы таргетированной рекламы:



Площадки для размещения:



Вконтакте



Одноклассники

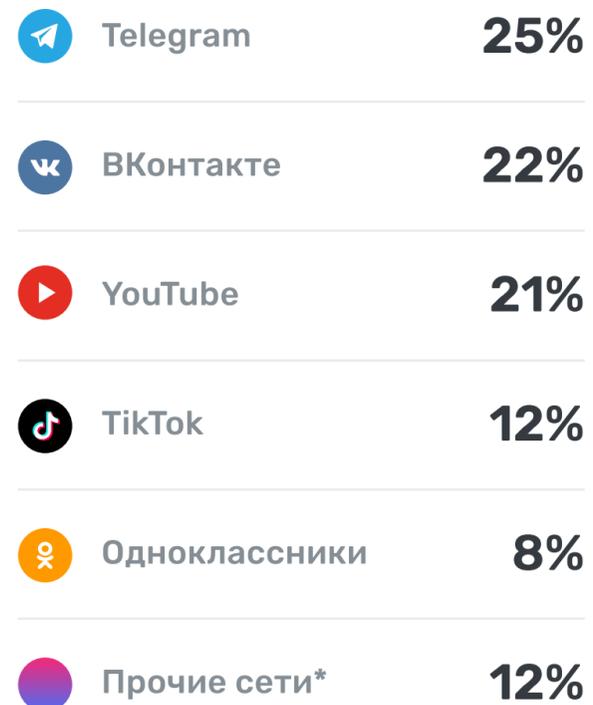


Telegram

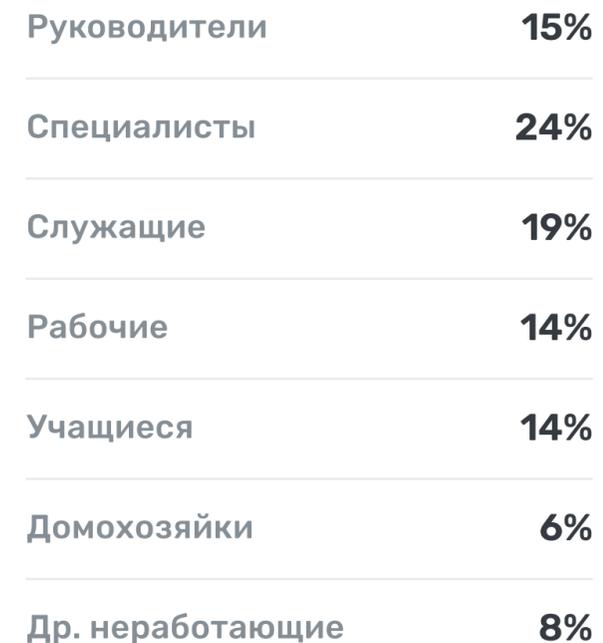
АУДИТОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Более 75% россиян ежемесячно используют социальные сети.

Предпочтения делятся между сервисами:

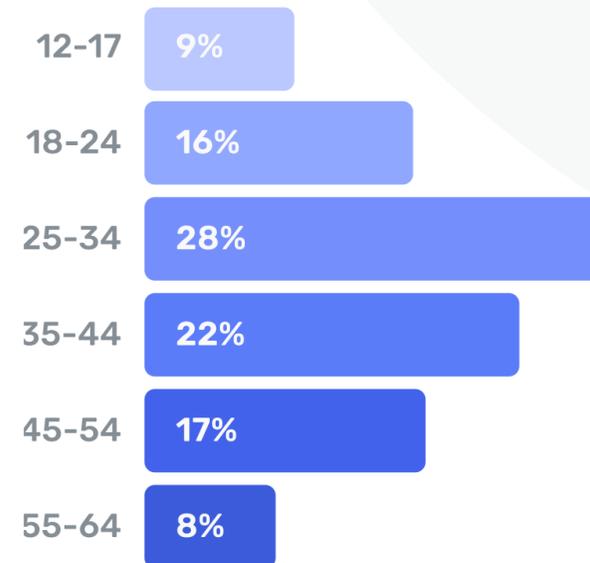


Разделение по типу занятости:

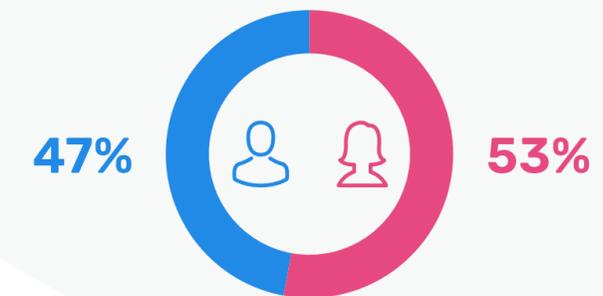


Демографические показатели пользователей соц.сетей:

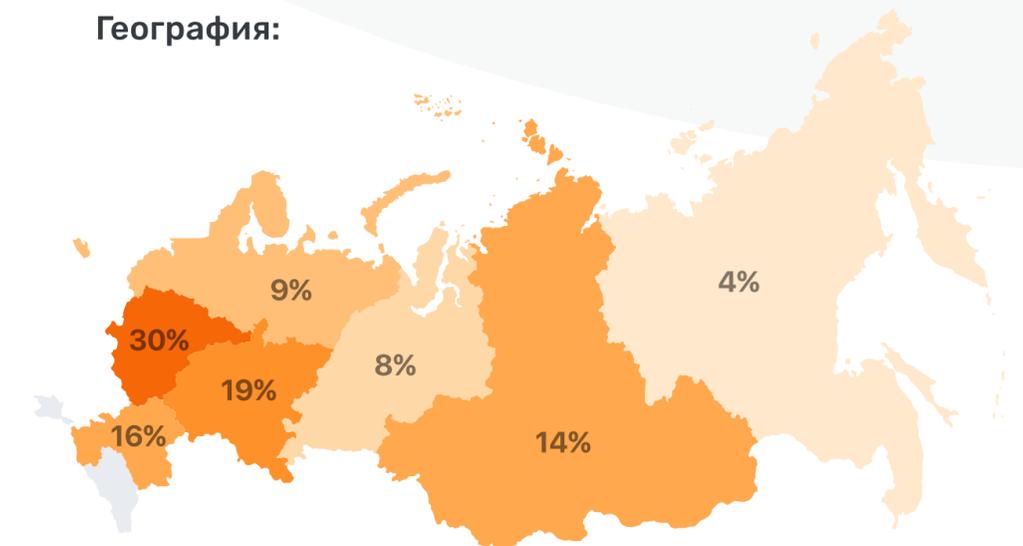
Возраст:



Пол:



География:



*включая запрещенные в России. Данные предоставлены по состоянию на август 2024 года.

КАКИЕ ЗАДАЧИ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В СОЦ.СЕТЯХ

Активные пользователи социальных сетей воспринимают пространство любимейшей сети как безопасное и ненавязчивое.

Доверяя собственные фото, переписку и другие подробности жизни, со временем опытный юзер начинает относиться к личному аккаунту как к виртуальному дому или рабочему месту. Реклама в соцсетях воспринимается более доброжелательно, чем при посещении других сайтов. Это сравнимо с простой жизненной ситуацией, когда один знакомый делится с другим личным опытом покупки товара или услуги в вашей компании.

Таргетированная реклама в социальных сетях помогает:

1

Привлечь новых
клиентов

2

Привлечь новых
подписчиков в
сообщество

3

Повысить лояльность
к бренду текущих
клиентов

4

Рассказать о бренде
потенциальным
клиентам

5

Рассказать аудитории
про акции или новые
услуги

6

Поднять продажи
конкретного товара/
услуги

7

Собрать аудиторию на
мероприятие

АУДИТОРИЯ ДЛЯ РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Таргетинги



Пол и возраст



За неделю до его Дня
Рождения



География



Устройство и ОС



Занятость



Образование



Интересы



Поведение



Событие



Посетители группы



Семейный статус



Родительский статус



Активные подписчики



Оффлайн геолокация

Ретаргетинг

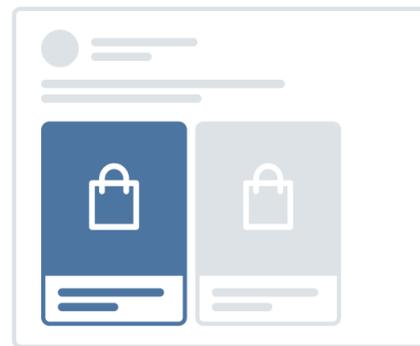
Ретаргетинг помогает «догнать»*:

- пользователей, которым вы уже показывали рекламу
- пользователей, которым вы уже показывали рекламу
- пользователей, похожих на вашу аудиторию
- пользователей, похожих на вашу аудиторию

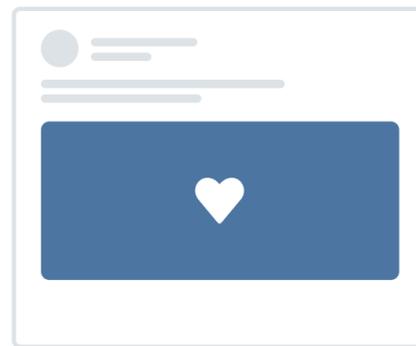
*установив трекинг-код сети на ваш сайт или загрузив данные CRM (телефоны, email) в систему.

КАК ВЫГЛЯДИТ ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В КОНТАКТЕ

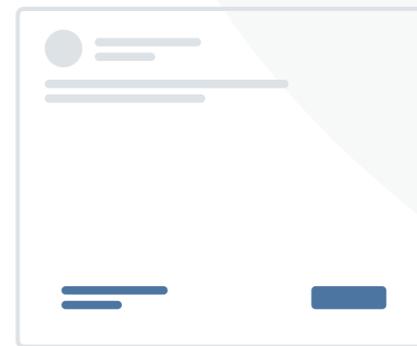
Рекламные записи в новостной ленте



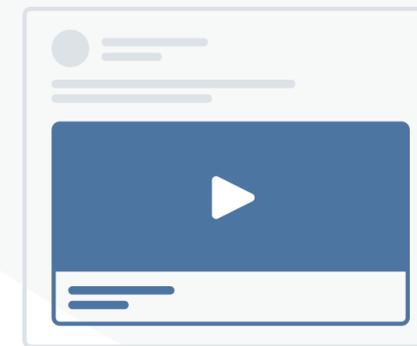
Карусель



Промопост

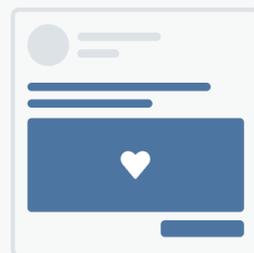


Промопост с кнопкой

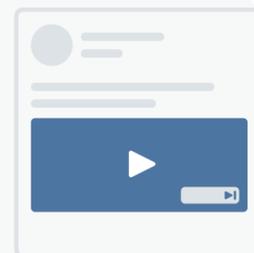


Видео-реклама

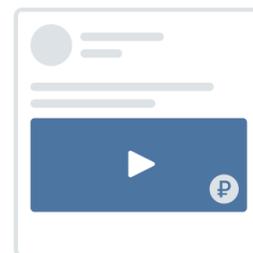
Места и форматы размещения рекламы



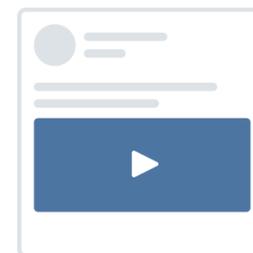
Лента



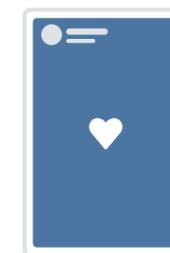
In-stream видео



Полноэкранное видео с вознаграждением



Fullscreen interstitial



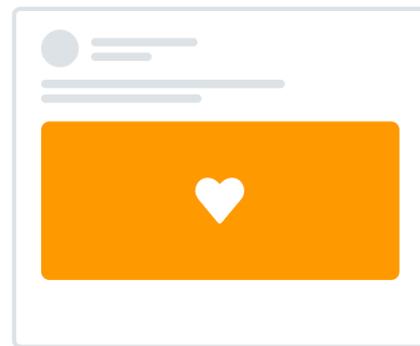
Истории и клипы



Нативная реклама

КАК ВЫГЛЯДИТ ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В ОДНОКЛАССНИКАХ

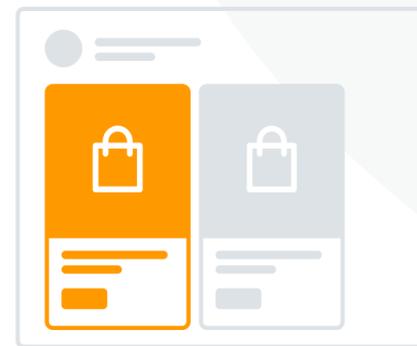
Рекламные записи на страницах сайта и приложения



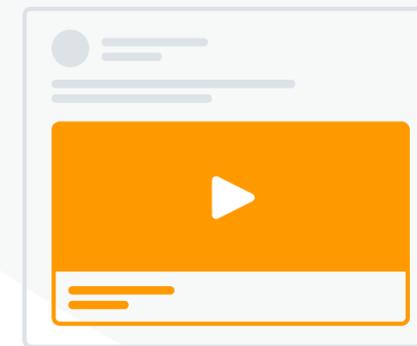
Промопост



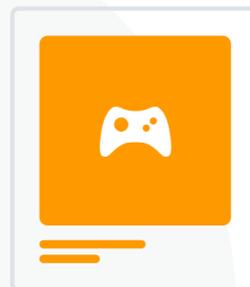
Тизеры и баннеры



Товарная карусель



Видео-реклама



Приложения



Canvas - реклама полноэкранного формата



Аудио-реклама

КАК ВЫГЛЯДИТ ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА В TELEGRAM

Telegram Ads



Плейсменты	В открытых каналах (1000+ подписчиков), согласие администратора не требуется. Рекламу не увидят премиум-пользователи
Форматы	Текстовое (плюс эмоджи) объявление до 150 символов
Таргетинги	1. Язык -Тематики -Каналы 2. Язык+Тематики -Каналы 3. Каналы
Посадочные	1. Канал / Чат-бот 2. Конкретный пост в канале (где уже может быть любая внешняя ссылка)
Оптимизация	Нет
Аналитика	Статистика в РК / UTM-разметка / Пригласительные ссылки

Нативная реклама в Telegram

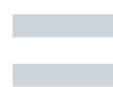


Плейсменты	Практически где угодно, но только при согласии администратора. Премиум-пользователи увидят рекламу
Форматы	Практически любые (администратор или биржа могут ограничить объем рекламного поста)
Таргетинги	Конкретные площадки
Посадочные	1. Канал / чат-бот 2. Конкретное сообщение / Репост 3. Любой внешний URL
Оптимизация	Нет
Аналитика	Отчет / UTM-разметка / Пригласительные ссылки

НАШИ ТАРИФЫ



Стоимость размещения
таргетированной рекламы



Рекламный
бюджет



Услуги агентства по подготовке
и ведению рекламной кампании

Тарифы	Количество объявлений	Подготовка рекламной кампании (РК) * единовременный платеж	Ведение рекламной кампании (РК) * 10% от рекламного бюджета, но не менее	Количество часов специалиста в месяц (на ведение РК)
МИНИМАЛЬНЫЙ	до 10	17 000 руб.	17 000 руб./мес.	до 6
БАЗОВЫЙ	до 16	19 000 руб.	19 000 руб./мес.	до 8
ОПТИМАЛЬНЫЙ	до 24	23 000 руб.	22 000 руб./мес.	до 10
РАСШИРЕННЫЙ	до 35	35 000 руб.	28 000 руб./мес.	до 15
МАКСИМАЛЬНЫЙ	от 36	Индивидуально, но не менее 40 000 руб.	Индивидуально, но не менее 35 000 руб.	от 20

* Стоимость услуг агентства, без учета рекламного бюджета. Точная стоимость подготовки и ведения рекламной кампании определяется на этапе подготовки медиа-плана и расчета рекламного бюджета.

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для достижения поставленной цели - привлечения целевого трафика в официальное сообщество в ВК, мы рекомендуем провести рекламную кампанию (размещение таргетированной рекламы) с использованием нескольких форматов рекламного объявления: пост в новостной ленте, а также рекламное объявление в видео формате с размещением в Историях и Клипах социальной сети ВКонтакте.

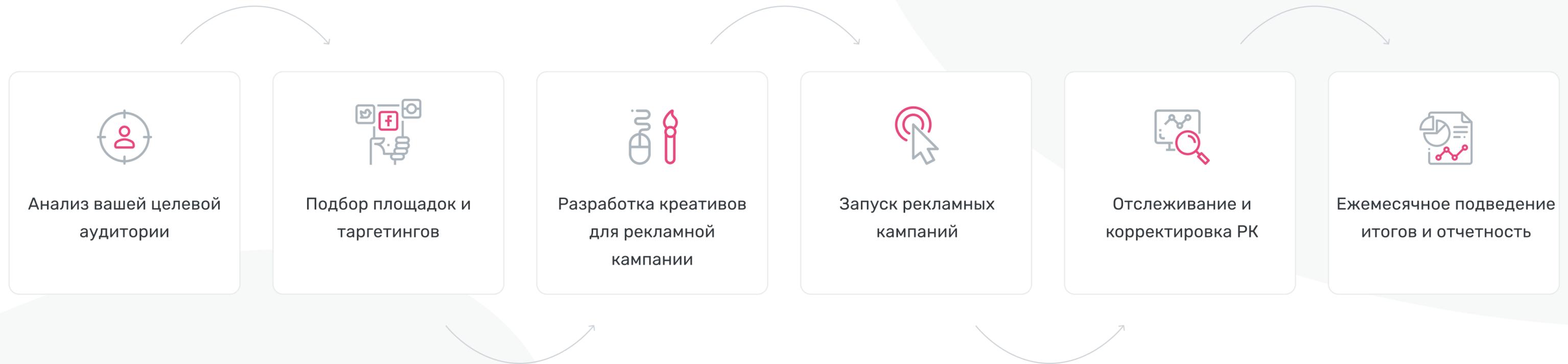
Некоторые параметры будущей РК: 1. Регион проведения РК: Россия; 2. Тарифный план: **ОПТИМАЛЬНЫЙ**; 3. Поисковые запросы: Список ключевых фраз (семантическое ядро) для размещение рекламных объявлений в ленте находятся в приложенных файлах (XLS), 4. В рекламной кампании мы применяем следующие таргеты:

Пол: Муж. и жен/ все	Возраст: От 18 до 50 лет	Интересы: Мода, Женская одежда, Женские сумки
--------------------------------	------------------------------------	---

5. Место размещения: рекламное объявление будет показываться в Ленте, видео материалы будут размещаться в Stories и Клипах в социальной сети ВКонтакте. 6. Время показа: ежедневно, включая выходные. 24 часа в сутки.

Услуга	Ориентировочный объем целевой аудитории	Ориентировочный охват потенциальных клиентов в мес.	Примерное количество показов рекламного объявления в мес.	Примерное количество кликов по рекламному объявлению	Стоимость
Размещение рекламы в социальной сети ВКонтакте Лента	427 540 чел.	319–354 тыс.	639-710 тыс.	14–15 тыс.	150 000 руб.
Размещение рекламы в социальной сети ВКонтакте Истории	150 000 чел.	100–120 тыс.	240–300 тыс.	18–20 тыс.	70 000 руб.
Размещение рекламы в социальной сети ВКонтакте Клипы	150 000 чел.	40–50 тыс.	70–98 тыс.	5–7 тыс.	50 000 руб.
Итого рекламный бюджет (прогноз на месяц)					270 000 руб.
Комиссия за подготовку РК					22 000 руб.
Комиссия за ведение РК					20 000 руб.
Итого расходы в первый месяц					312 000 руб.
Итого расходы во второй месяц					290 000 руб.

ПОРЯДОК РАБОТЫ



КЕЙС #1

ПРОДВИЖЕНИЕ ЮВЕЛИРНОГО МАГАЗИНА



Цель проекта

Важной задачей для клиента было не только увеличить продажи в интернет-магазине, но и с помощью интернет-рекламы привлечь клиентов в розничные офлайн-магазины.



Внедренные решения:

- ✓ Ретаргетинг на тех, кто посетил сайт или добавил товары в корзину.
- ✓ Таргетинг на людей, у которых скоро день рождения.
- ✓ Контекстный таргетинг (по ключевым словам) в социальных сетях.



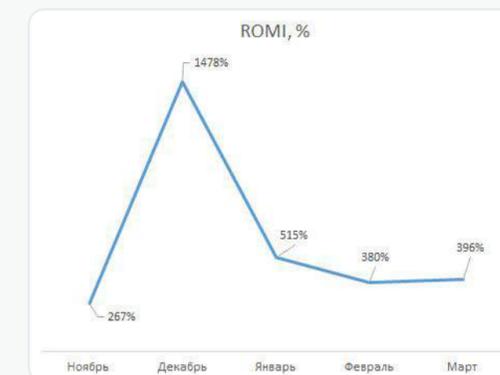
Результаты работы

В результате настройки и оптимизации кампаний для увеличения количества покупок на сайте в декабре удалось улучшить рекламные показатели в несколько раз.

В результате грамотного использования возможностей социальных сетей, удалось добиться минимальной цены привлечения клиента в розничные магазины в 43 рубля.

Офлайн-конверсии

Аудитория	Показы	Конверсии	CTR, %	Стоимость привлечения
База клиентов с покупками	427 630	460	0,34%	11,86 ₺
Общая база клиентов	69 968	190	0,43%	9,47 ₺
База клиентов без покупок	422 734	310	0,22%	17,68 ₺
Не база	1 111 922	56	0,11%	197,13 ₺



КЕЙС #2

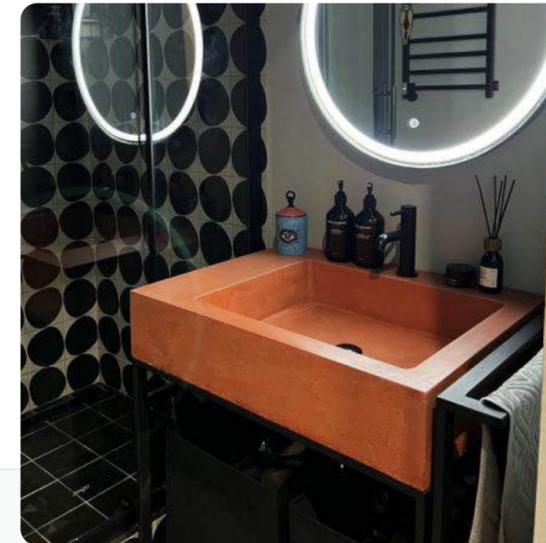
ПРОДВИЖЕНИЕ АККАУНТА ИЗДЕЛИЙ ИЗ БЕТОНА

Цель проекта

У клиента есть сайт и социальные сети (ВКонтакте и Ins***m). На момент старта работ активно приходили заявки с сайта, но социальные сети не давали желаемых результатов. Клиент обратился с запросом увеличения количества продаж через аккаунт Instagram.

Внедренные решения:

- ✓ Анализ страницы Ins***m
- ✓ Анализ целевой аудитории и конкурентов
- ✓ Тестирование текстов и креативов
- ✓ Настройка ретаргетинга на посетителей сайта



Результаты работы

По итогам работы за 4 месяца цена заявки в директ равна примерно 286 рублей и ежемесячно она снижается. В среднем по рынку это достойный показатель для изделий средне-высокого ценового сегмента. Мы планируем и дальше продолжать снижать цену лида благодаря использованию новых возможностей социальных сетей.

Ins***m

Период	Клики	CPC	CTR	Лиды	Расход	Цена лида (CPA)
Январь	816	13,87 ₽	0,83%	26	8 882 ₽	314 ₽
Февраль	765	11,88 ₽	0,85%	28	8 207 ₽	293 ₽
Март	765	16,98 ₽	0,84%	33	9 402 ₽	285 ₽
Апрель	916	13,09 ₽	1,05%	30	7 016 ₽	234 ₽
Итого:	3 267	13,94 ₽	0,89%	117	33 507 ₽	286 ₽

НАШИ КОНТАКТЫ

 www.aisol.ru

 info@aisol.ru

Офис в Костроме

 156013, г. Кострома, ул. Маршала Новикова, д.10 (4 этаж)

 Понедельник - Пятница с 9:00 до 18:00

 8 (4942) 466-366

 8 (910) 806-05-06

Мы в социальных сетях



АйТи Решения
интернет-агентство

Офис в Ярославле

 150014, г. Ярославль, ул. Володарского, д.1А (4 этаж)

 Понедельник - Пятница с 9:00 до 18:00

 8 (4852) 682-722

 8 (915) 910-20-40