

Использование VK Ads для продвижения клиента магазина велосипедов



ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ



Клиент

Оффлайн и интернет-магазин велосипедов и запчастей



Задачи

Протестировать новую площадку

Поиск новой аудитории и тестирование рекламных форматов



Особенности

Запуск кампаний с разными целями для разных направлений

Клиенту запускались как акционные кампании на охват, так и кампании на трафик для привлечения новых пользователей на сайт

Акционные кампании с целью “Охват”

Цель кампании: Охват

Таргетинг: Сегменты по интересам
Велосипеды, Велосипеды, ролики, самокаты и другой детский транспорт

ЦА: М, Ж, 20-50 лет

Материалы: баннеры и тексты с описанием акции

Ночная распродажа
Реклама · 0+

Только 21 июня. Скидка 20% на всё. Также на все заявки онлайн. Спешите купить!



В магазин

Кампания с целью “Охват”

За период работы акции (7 дней) были получены следующие результаты:




162 723 показов с CPM 6,83 ₺;



11 140 охваченных пользователей.

Стоимость за 1000 охваченных пользователей по данной системе в 2,4 раза ниже, чем по аналогичной акционной кампании в Facebook. В связи с этим было принято для клиента использовать данную систему для акционных продвижений и в дальнейшем.



Клиенту запускались как акционные кампании на охват, так и кампании на трафик для привлечения новых пользователей на сайт

Постоянные кампании с целью “Трафик”

Цель кампании:
Трафик

ЦА: М, Ж, 20-50 лет

Таргетинг: Сегменты по интересам
Велосипеды, Велосипеды, ролики,
самокаты и другой детский транспорт

Материалы: баннеры/видео и общие
тексты по рекламе магазина

Кампания с целью “Трафик” с баннерами

За период работы кампании (30 дней) были получены следующие результаты:

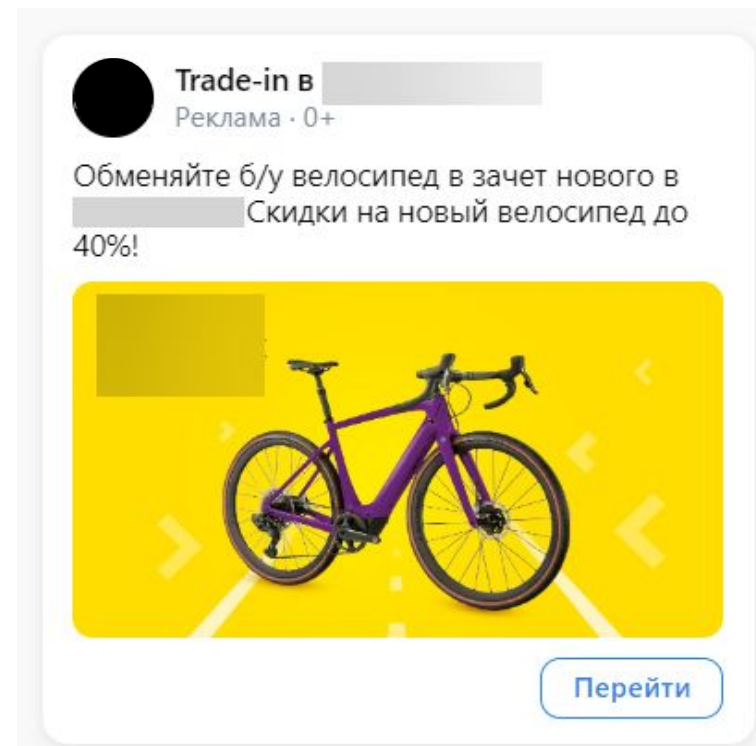


4 017 переходов с кликабельностью 2,46%;



переходы по стоимости 1,31 ₺, что в 3 раза ниже, чем по аналогичной кампании в Facebook.

Данную кампанию также после запуска и тестирования оставили в работе, так как по ней отмечаются высокие показатели по кликабельности



Кампания с целью “Трафик” с видео

За период работы кампании (30 дней) были получены следующие результаты:



109 переходов с кликабельностью 0,17%;

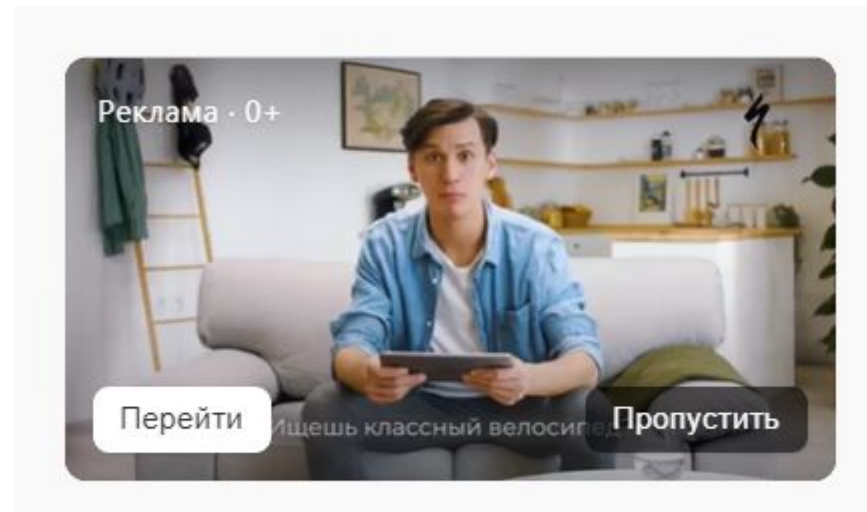


переходы по стоимости 28,57 ₽, что значительно выше как по кампаниям с баннерами, так и по аналогичной кампании в Facebook;



также стоит отметить низкий % досмотра видеоролика - 13%, т.е. пользователи только в небольшом проценте случаев досматривали ролик до конца.

Таким образом, кампания с видеороликом по кликабельности отработала значительно хуже, и было предложено заменить ролик на статичные баннеры.





ПОЧЕМУ МЫ

24+ года на
рынке

160+ специалистов
в команде

7500+ успешных
проектов



Digital-агентство №1 по версии Международного конкурса «Выбор года» 2013-2018.



Webcom Group является **сертифицированным агентством** Google, Яндекс, myTarget, ВКонтакте, Google Marketing Platform и Bing.



В штате работают собственные сертифицированные эксперты Яндекса по обучению (3 из 3 в Беларуси).



Единственная компания в Беларуси со статусом Meta Business Partner.



Мы готовим лучших digital-специалистов в собственном образовательном центре – [Webcom Academy](#).

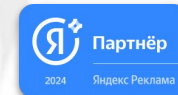


30 организованных конференций с общим количеством участников от 100 до 1500.


 **Meta**
Business Partner



TikTok:
Marketing Partners



 сертифицировано
VK Реклама

 Сертифицированное
агентство ВКонтакте

 Google Marketing Platform
Certified



ВАШ ЛИЧНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



Белобородая Екатерина
Ведущий специалист по рекламе

+375 (29) 186-20-01

wg.ts.013@gmail.com

Следите
за НОВОСТЯМИ:



Будем рады видеть Вас в нашем офисе по адресу:
г. Минск, ул. Маяковского, 16А

