



Привет!

Digital Performance Agency





Digital сильной прожарки

Мы компетентны во всех видах интернет-рекламы, отслеживаем последние тренды

Вы получаете сквозную аналитику по звонкам, обращениям, KPI, ROI. Имея на руках все цифры, управлять эффективностью легко

+

1 500

рекламных кампаний

>1 000

стратегий продвижения

24/7

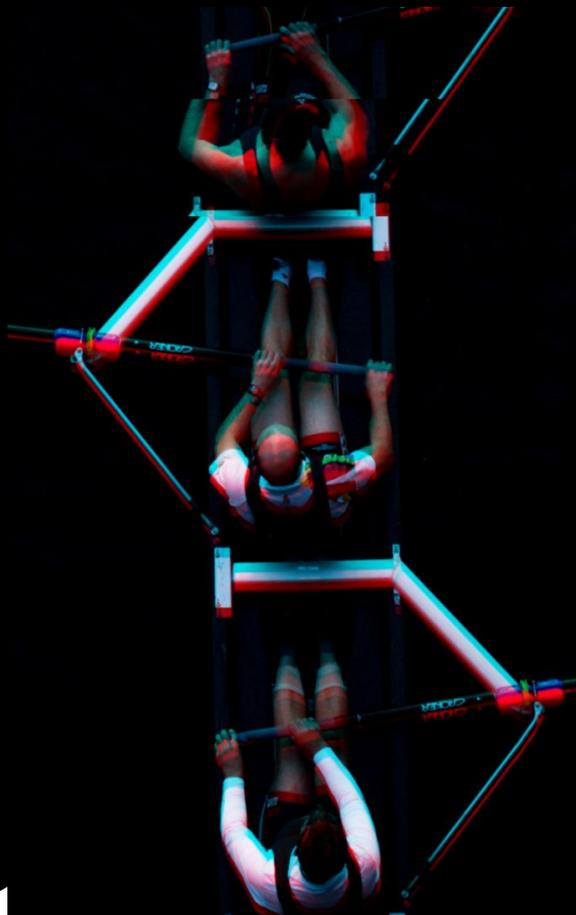
на связи

>37 560

целевых обращений

TRINITY





Что имеем

- ▶ Сертифицированные специалисты
- ▶ На связи 24/7
- ▶ Сквозная аналитика
- ▶ Отлаженный документооборот
- ▶ Отчетность в удобном для Вас формате



БОЛЕЕ

7 лет

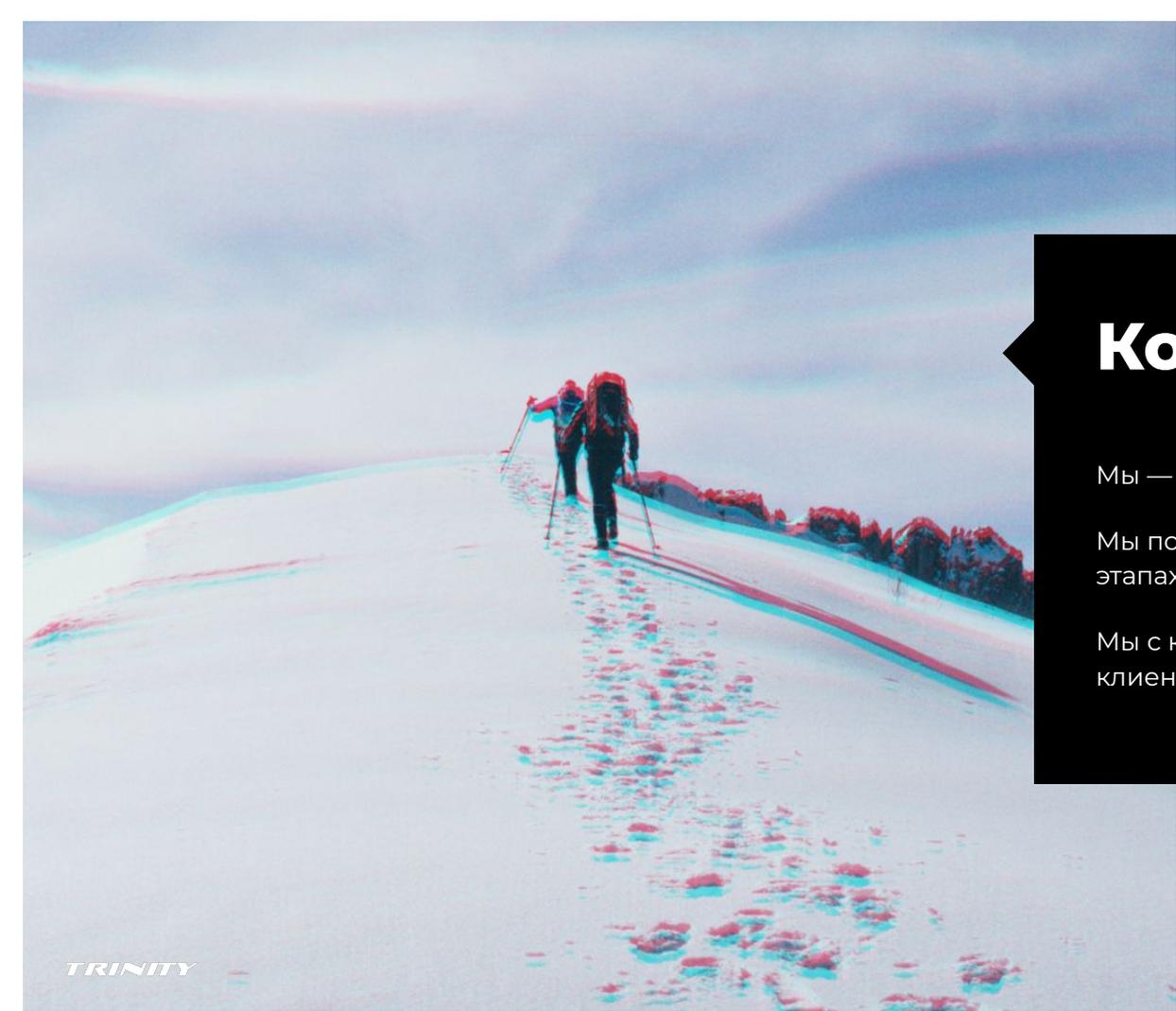
работы

30

ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

25

СОТРУДНИКОВ

A photograph of two hikers with large backpacks and trekking poles ascending a snow-covered mountain ridge. The sky is overcast and grey. The hikers are leaving a trail of footprints in the snow.

Конкретнее

Мы — бутиковое digital-агентство

Мы погружаемся в бизнес клиента на всех этапах работы

Мы с каждым днем стремимся улучшить клиентский сервис

+

Что можем

- ▶ Стратегия
- ▶ Планирование и закупка
- ▶ Исследования и аналитика
- ▶ CRM и Mobile
- ▶ Статистика и оценка
- ▶ Performance
- ▶ Production
- ▶ Креатив
- ▶ SMM

TRINITY



НАШИ КЛИЕНТЫ



FOODCODE



Medtronic



polaris



АВТОМОЛЛ



ТВОЙ ДОМ



+

Реализация промо



Брифинг, медиапланирование и разработка стратегии



Разработка промо лендинга



Подготовка документации проекта.



Закупка призов и уплата НДФЛ за победителей



Продвижение Акции



Менеджмент Акции



Отчётность



Спецпроекты - один из самых нестандартных подходов к продвижению бренда

Создать ассоциативный ряд у пользователей, вовлечь в интерактив с брендом и его продукцией, увеличить продажи, повысить лояльность и узнаваемость бренда и получить высокие охваты - все это объединяет в себе спецпромо

Цели и варианты реализации СП:

- ▶ **Чековое промо** - продвинуть конкретную линейку или sku
- ▶ **Промо с отзывами** - повысить лояльность и репутацию конкретной линейки или sku
- ▶ **Геймифицированное промо** - замотивировать пользователей на интерактив с брендом и получить максимальный WoM охват
- ▶ **Промо с блогерами** - интегрировать бренд максимально нативно и создать ассоциативный ряд
- ▶ **Коллаборация с брендами**
- ▶ **Оффлайн/BTL промо**
- ▶ **Стриминговые сервисы**
- ▶ **Экспериментальные форматы** - то, о чем никто не думал

Главный плюс проведения спецпромо - гибкость и адаптирование под цели и KPI. Синергия форматов для достижения того, что нужно именно вам

+ Как продвигать спецпромо в digital?

Под каждое промо подбирается уникальный digital-микс для достижения лучших результатов

Классический перформанс

Контекст, таргет, mobile и OLV

Или более нативно?

Telegram, контекстно-морфологическая реклама, медийные и PR размещения

Не забыть о текущих клиентах

Пуши, e-mail рассылки и таргетинг по базе

А ещё...

UGC, WoM, DOOH, ТВ и кросс-промо

+

Спецпроекты // Механика





Повтори еще

Различные призовые механики с привязкой к покупке и чеку из магазина

Roadmap

1. Знакомство

Пользователь видит анонс акции в digital (медийная и баннерная реклама, анонсы у бренда и партнёров, акционные упаковки) и переходит на сайт акции

2. Первая покупка

Пользователь приобретает акционный продукт / несколько продуктов и регистрирует чек на сайте

3. Первый приз

Участник акции получает гарантированный приз за регистрацию покупки

4. Повторные покупки

Пользователь совершает повторные покупки за шанс выиграть ежедневные и/или еженедельный приз

5. Главный приз

Проведение розыгрыша главного приза в конце акции

За счёт вариантов концепции акции эффективно совмещается продающая коммуникация на продвижение конкретных товаров / линеек с общим имиджевым эффектом

Все юридические моменты (составление правил акции и другой документации), подключение ФНС для автоматической проверки чеков участников и уплата НДС за призеров лежит на стороне агентства



Поговорим?

Промо с отзывами - лучшая механика для повышения репутации бренда, улучшения рейтинга товаров и повышения лояльности - в отличие от SERM проектов все отзывы оставляют реальные пользователи

Roadmap

1. Знакомство

Пользователь видит анонс акции в digital (медийная и баннерная реклама, анонсы у бренда и партнёров, акционные упаковки) и переходит на сайт акции

2. Покупка

Пользователь приобретает товар, участвующий в акции

3. Написание отзыва

Пользователь публикует свой отзыв на одном из указанных сайтов-партнёров (напр., Яндекс Маркет)

4. Гарантированный приз

Пользователь регистрирует заявку и получает гарантированный подарок (напр., промокод на выбор)

5. Главный приз

Проведение розыгрыша главного приза в конце акции.

Данный вид спецпромо работает не только на репутацию, но и подсвечивает товары / линейку бренда и информацию о них. Для достижения максимального эффекта на промо-лендинг может быть добавлена геймифицированная механика

Все юридические моменты (составление правил акции и другой документации), подключение ФНС для автоматической проверки чеков участников и уплата НДС за призеров лежит на стороне агентства



Воспринимай играючи

Ознакомление пользователя со сложными особенностями бренда, получение максимального WoM эффекта через простые игровые механики

1. Чат-боты

Мультиплатформенный чат-бот с мини-сайтом и брендированной игрой. Дополнительно можно добавить интерактивный каталог, визуализацию товаров с помощью изображений и гиф, брендирование интерактивных механик

2. Геймифицированные лендинги

Брендированные промо-лендинги с информацией о товарах и необычной интерактивной игрой - как расположенной на всем лендинге, так и в конкретном блоке

3. Спецразмещения на площадках

Трафик на игровую механику (например, тесты) с общим имиджевым эффектом

Для повышения мотивации пользователя не только пройти игру, но и поделиться ей, добавляются гарантированные призы за участие, дополнительные за репост и главные призы акции для розыгрыша среди всех участников

Все юридические моменты (составление правил акции и другой документации), подключение ФНС для автоматической проверки чеков участников и уплата НДС за призеров лежит на стороне агентства



“Ребята с youtube” или ...

Нативные интеграции в любимый контент пользователей как для подсвечивания конкретной линейки, так и для повышения активности участников в основной акции

1. Полный выкуп ролика / стрима

Уделить внимание блогера и аудитории только к вашему бренду и продукту в отдельном видео/стриме в вовлекающем формате - личный опыт блогера, история и пр. Дополнительно можно выкупить права на использование материалов в коммерческих целях

2. Интеграции

Классический формат взаимодействия с аудиторией посредством блогеров + подача формата креативно через сторителлинг

3. Интеграции с интерактивной механикой

Формат, который побудит пользователей креативить в комментариях к публикациям (UGC). Для повышения результативности добавляются подарки за лучшие комментарии

4. “Эстафета” лидеров мнений

Создать целую серию публикаций блогеров, связанных между собой, для повышения интереса аудитории и WoM эффекта



Взгляни по новому

Раскрыть ассортимент бренда через призму кино, погружая пользователя в интерактив и создавая ассоциативный ряд с любимыми фильмами и сериалами

1. Киноколлекции

Брендированная в стиле бренда киноколлекция нативно внедряется в каталог IVI / Кинопоиска и др. Для неё вручную отбирается до 30 рейтинговых и популярных единиц контента из бесплатного каталога, релевантных ЦА, позиционированию бренда и посылу рекламного сообщения. А для усиления связи подобранного контента с брендом перед показом фильмов киноколлекции запускается рекламный ролик

2. AR и VR

Разрабатывается брендированный лендинг, на котором мы предложим пользователям пройтись по красочно отрисованной виртуальной комнате и сыграть в интерактивную игру. В визуализацию будут интегрированы продукты бренда, а также разные узнаваемые кино-объекты - все они будут кликабельными

3. Microsite

Создание оверлея с призывом ответить на вопросы о бренде и выиграть приз поверх рекламного ролика. При активации оверлея пользователь попадает в микросайт с тестом, все вопросы которого связывают преимущества бренда

Форматы подмешиваются в редакционные анонсирующие материалы, поэтому воспринимаются зрителями как контент, а из-за нахождения в разных блоках и экранах сайта и приложения практически не пересекаются в охвате зрителей

+ Креатив и гора документов

Все юридические моменты - на нашей стороне.

Что именно?

- 1. Подготовка документации для промо**
Правила Акции, договоры с партнёрами Акции и пр.
- 2. Конфиденциальность данных**
Хранение и обработка всей информации об участниках
- 3. Закупка призов и уплата НДФЛ**
Перечисляем налоги за призёров, как оператор Акции
- 4. ФНС**
Договор с ФНС и автоматическая проверка чеков



Кейсы



Dr.Körner

С Корнерсами на Байкал

Цель

Повышение узнаваемости и объёмов реализации 2 товаров линейки. Рост лояльности к продукту

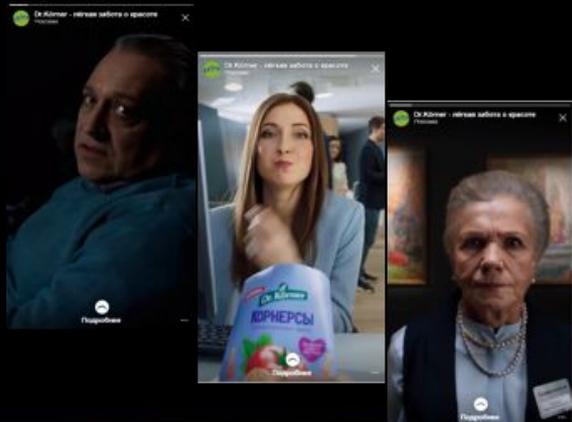
Инструменты

Проведение чекового спецпромо с [брендированным лендингом](#) и автоматизированной проверкой ФНС. В связи с февральскими событиями было решено отказаться от перформанс-продвижения в сторону работы с текущей базой, наружной рекламы и увеличения анонсов дистрибьютеров

Результаты

Акция проводилась с 07.03.2022 по 07.06.2022 г. За период было зарегистрировано более 3000 чеков





Dr.Körner

Не прохрусти осень

Цель

Повышение узнаваемости продукта. Рост лояльности к продукту. Проведение акции

Инструменты

Видеореклама на YouTube

Блогеры Youtube, стримеры Twitch

Баннерная и видео реклама в социальных сетях Facebook и Instagram

Баннерная реклама в рекламной сети Google

Исследования Brand Lift для замера эффективности кампаний

Результаты

Акция проводилась с 01.09.2020 по 31.10.2020 года. За это время было зарегистрировано: 2 150 чеков, 2 650 единиц продукции

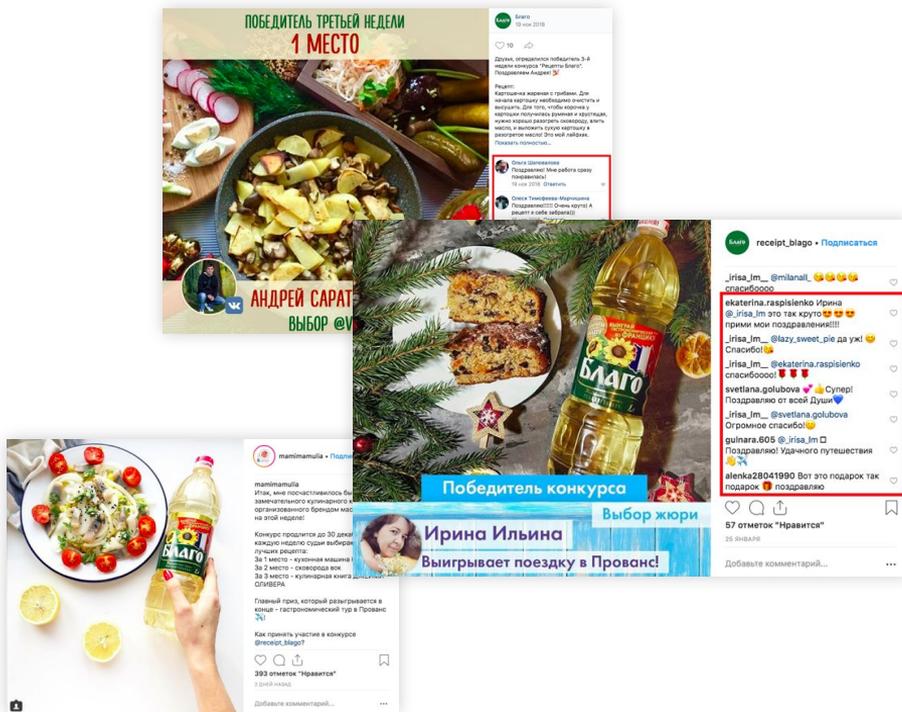


▶ **22,8 млн**
пользователей
охват кампании

▶ **59 тыс**
переходов
на промо-страницу

▶ **5,5 млн**
просмотров
имиджевого ролика

▶ **4%**
конверсия
целевой аудитории



Цель

Повысить узнаваемость и продаж продукта. Увеличить лояльность

Инструменты

Проведение промо конкурса с главным призом поездкой в гастрономический тур в Прованс. Разработка Лендинга и конкурсной механики с последующим продвижением в Facebook, Instagram, Вконтакте, MyTarget, блогеров

Результаты

▶ **>13 млн**
уникальный охват

▶ **>700 работ**
приняло участие
в конкурсе



Цель

Промо кампания нацеленная на расширение целевой аудитории среди покупателей в Москве и Санкт-Петербурге

Инструменты

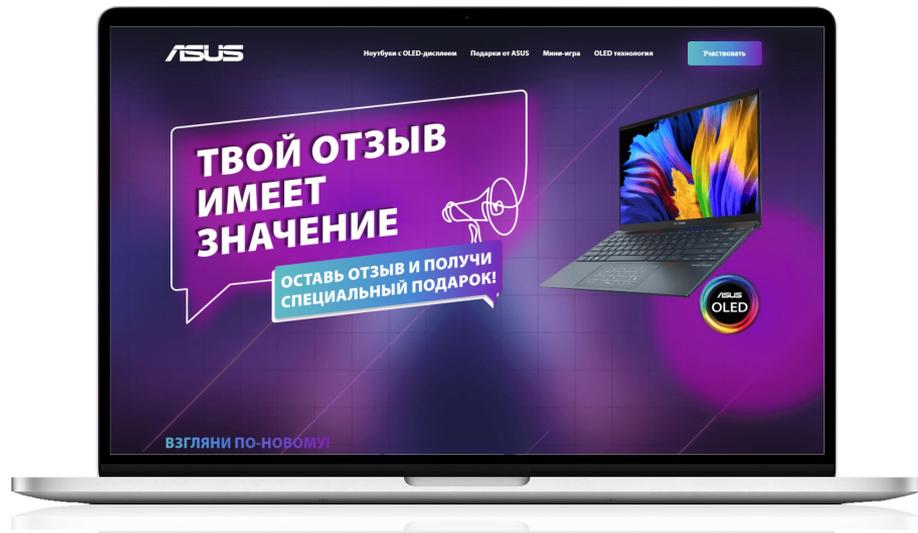
Комплексный сплит диджитал видео форматов в рамках соц сетей и смарт тв при поддержке наружной рекламы

Результаты

▶ **>35 млн**
просмотров

▶ **>10 млн**
кликов
на промо страницу

▶ **250 000**
кликов
на отдельный слайд



Цель

Повысить узнаваемость и лояльность к моделям ноутбуков с технологией OLED и привести целевую аудиторию в магазины дистрибьюторов

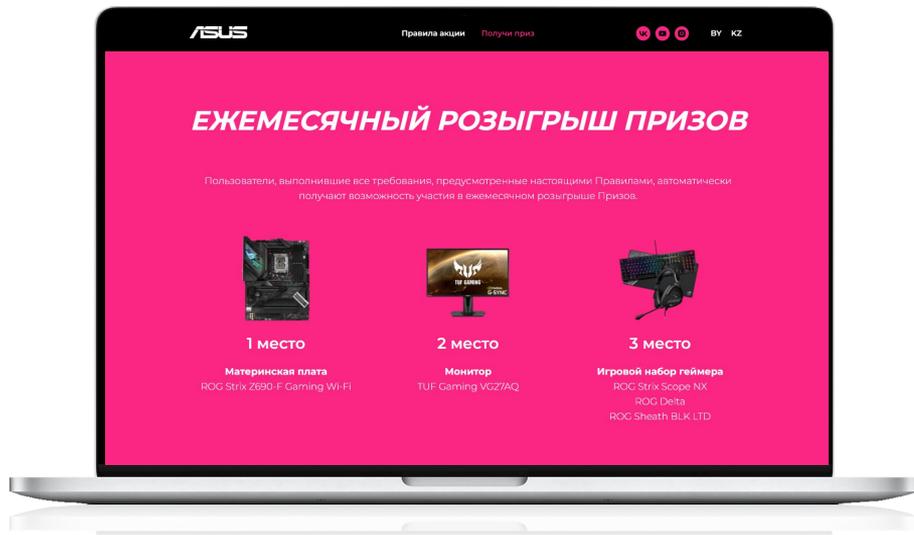
Инструменты

Брендовый промо-лендинг с мини-игрой. Контекстная реклама и таргетированная реклама, анонсы у ритейлеров и рассылки по покупателям. Механика: после регистрации чека и отзыва пользователь получал 1 из 10 гарантированных призов на выбор. Каждый пользователь мог пройти мини-игру и получить шанс выиграть ноутбук ASUS

Результаты

▶ **>14 млн.**
пользователей
охват кампании

▶ **>1,5 тыс.**
уникальных
участников



Цель

Повысить лояльность к бренду и привести целевую аудиторию в магазины дистрибьюторов

Инструменты

[Брендингованный лендинг](#) с механикой гарантированных и главных призов.

Контекстная реклама, таргетированная реклама в социальных сетях, анонсы ритейлеров

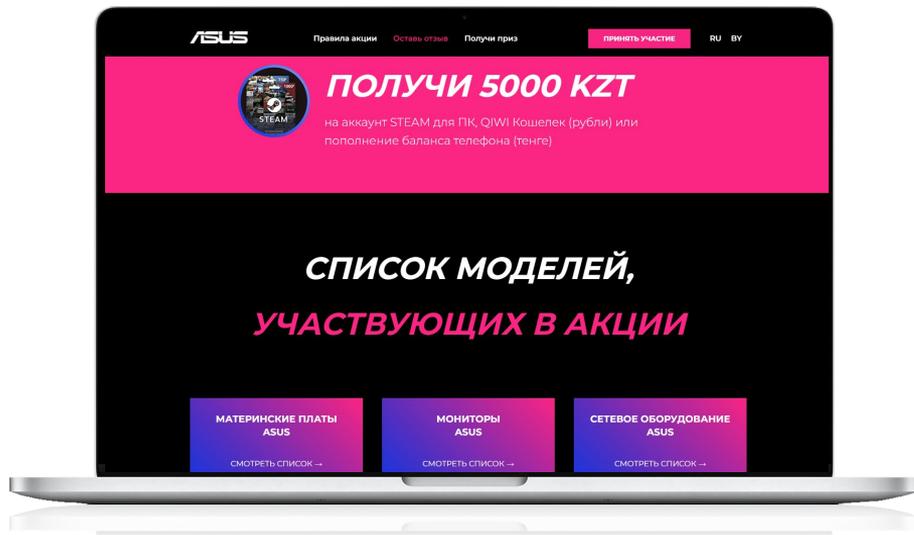
Результаты

▶ **>2.5 млн**
пользователей
охват кампании

▶ **516**
отзывов
зарегистрировано в
рамках кампании

Акция проводилась с 29.11.2021 по 15.02.2022

ASUS Битва Отзывов - KZ и BY



Цель

Повысить лояльность к бренду в Казахстане и Беларуси и привести целевую аудиторию в магазины дистрибьюторов

Инструменты

[Брендовые лендинги](#)

Таргетированная реклама в социальных сетях

Результаты

Акция проводится с 01.01.2022 по 30.09.2022 года. За период январь - июль было зарегистрировано более 200 чеков



Цель

Сформировать знание о продукте, увеличить лояльность и повысить время контакта с брендом

Инструменты

Контентные спецпроекты в виде редакционных [брендированных коллекций](#) в стиле ASUS

Microsite

Анонсирующие баннеры и мультиролл

Результаты

▶ **>3 млн**
пользователей
охват кампании

▶ **2 085 439**
досмотров
рекламного ролика
до 100%



Цель

Продвинуть категорию роутеров ASUS и привести целевую аудиторию в магазины дистрибьюторов

Инструменты

Брендовый лендинг

Контекстная реклама, нативная реклама, таргетированная в социальных сетях, анонсы ритейлеров

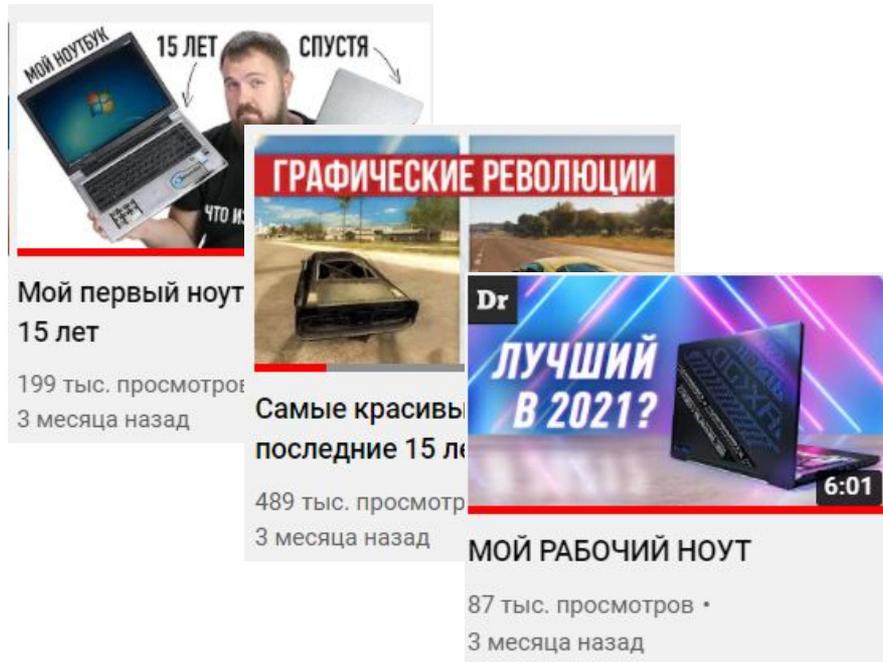
Призы совместно с IVI, Okko и Premier

Результаты

▶ **> 444 тыс.**
пользователей
охват проекта

▶ **141**
уникальный участник

ASUS: Юбилей линеек Rog и Zenbook



Цель

Увеличить лояльность к бренду ASUS ROG и серии ASUS Zenbook и подчеркнуть лидирующие позиции ASUS на рынке

Инструменты

Публикации у youtube и twitch блогеров в формате отдельных выпусков и стримов, посвященных бренду и его истории, анонсы на страницах ASUS и партнёров

Результаты

- ▶ **19** инфлюэнсеров поучаствовали в проекте - [Wylsacom](#), [Droider](#), [Rozetked](#), [Puchkov](#) и др.
- ▶ **2 645 239** охват публикаций
- ▶ **> 75 тыс.** пользователей приняли участие в розыгрыше

IQOS



Цель

Повышение узнаваемости продукта. Вовлечение пользователей в конкурс

Привлечение участников в закрытую группу в Вконтакте

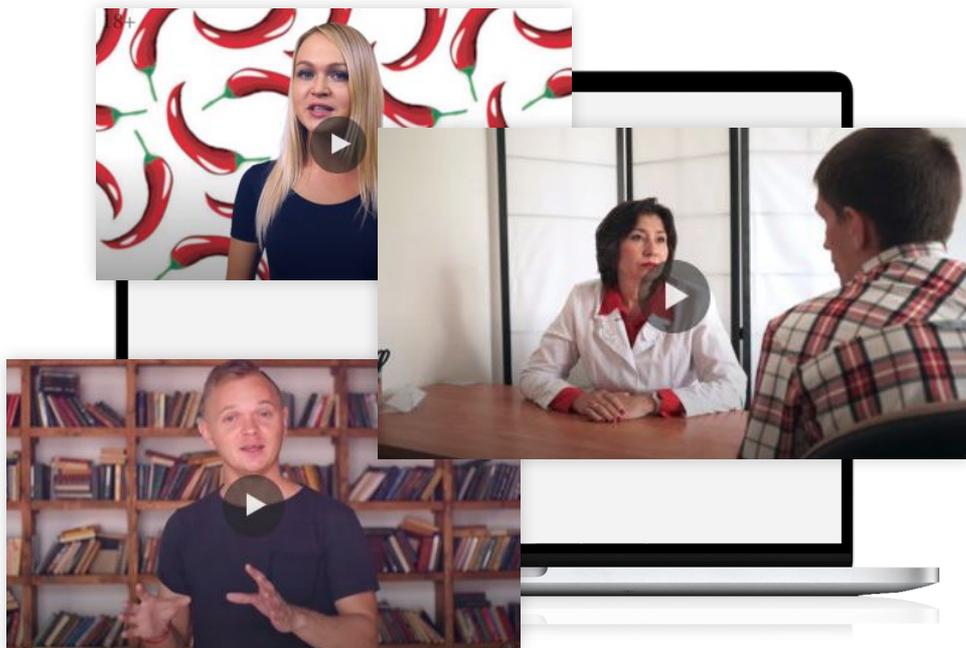
Инструменты

Лендинг, Google Ads (КМС), Facebook, Instagram, Mamba

Результаты

За 2 недели конкурса, не смотря на невозможность проведения рекламы в самой соц. сети

▶ **>20 000**
пользователей
вступило в закрытую группу VK



Цель

Увеличить узнаваемость препарата «Примаксетин»

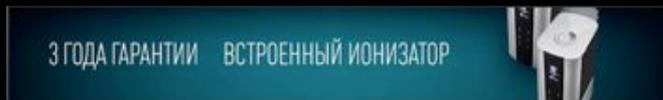
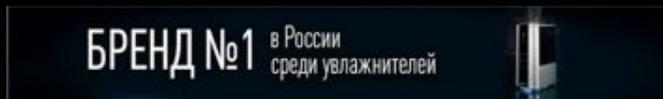
Инструменты

Интеграция с блогерами. Посев видео на тематических площадках

Результаты

- ▶ **на 2 300%**
рост
брендовых запросов

Polaris Увлажнители



Цель

Охват + конверсия

Инструменты

Контекстная реклама. Мобильная реклама

Результаты

- ▶ **на 180%** увеличение объема запросов по брендовым ключевым словам: «Увлажнители polaris»
- ▶ **до 9,4%** выросла конверсия
- ▶ **на 27%** увеличение объема запросов по брендовым ключевым словам: «Увлажнители поларис»



Цель

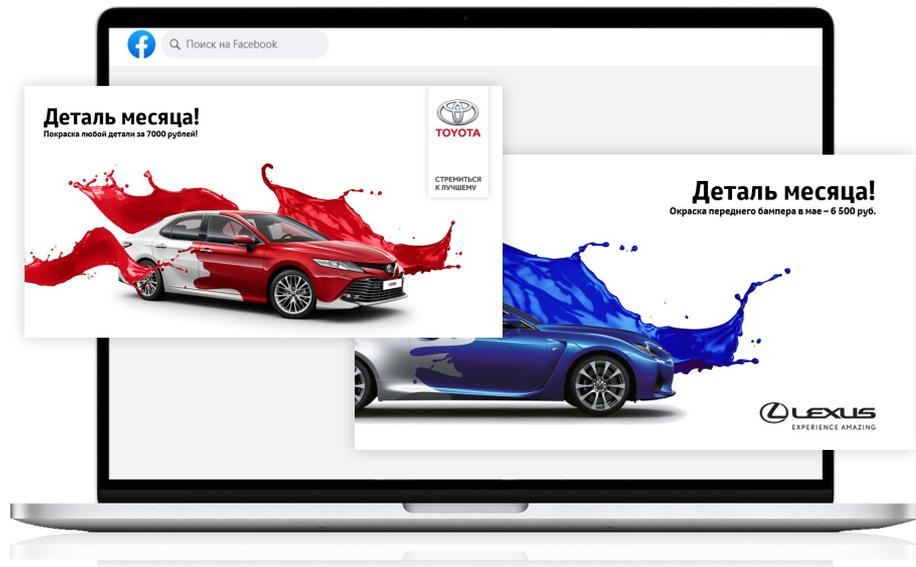
Вывод новой линейки на рынок: охват + конверсия

Инструменты

Контекстная реклама, мобильная реклама, продвижение на YouTube

Результаты

- ▶ **рост объема запросов**
по брендовым ключевым словам:
"polaris iq home" с 18 до 24 390
- ▶ **на 18%**
уменьшение стоимости
целевого действия со старта
кампании



Цель

Продажи автомобилей Lexus, Land Rover, Toyota, Porsche

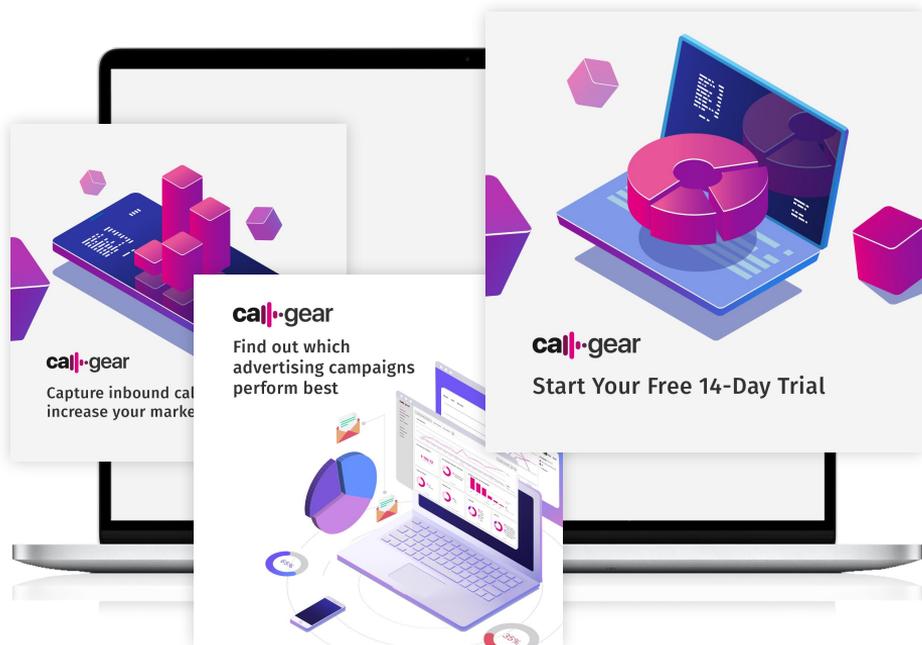
Инструменты

СРА модель работы (Лидогенерация) в Facebook и Instagram с оплатой за целевые звонки, приходы покупателей и продажи авто

Результаты

Внедрили новый канал привлечения клиентов

- ▶ **на 25%**
рост
целевых обращений



Цель

Продажа виртуальной телефонии для бизнеса в ОАЭ и Сингапур

Инструменты

Google Ads поиск
Google Ads КМС
Сквозная аналитика

Результаты

Внедрили новый канал привлечения клиентов

▶ **на 77%**
увеличилось
количество заявок

▶ **на 85%**
снизилась
стоимость

Самое экономичное отопление загородного дома

МОНТАЖ ЗА



Electrolux Transformer System

Электрические конвекторы, которые экономят



Цель

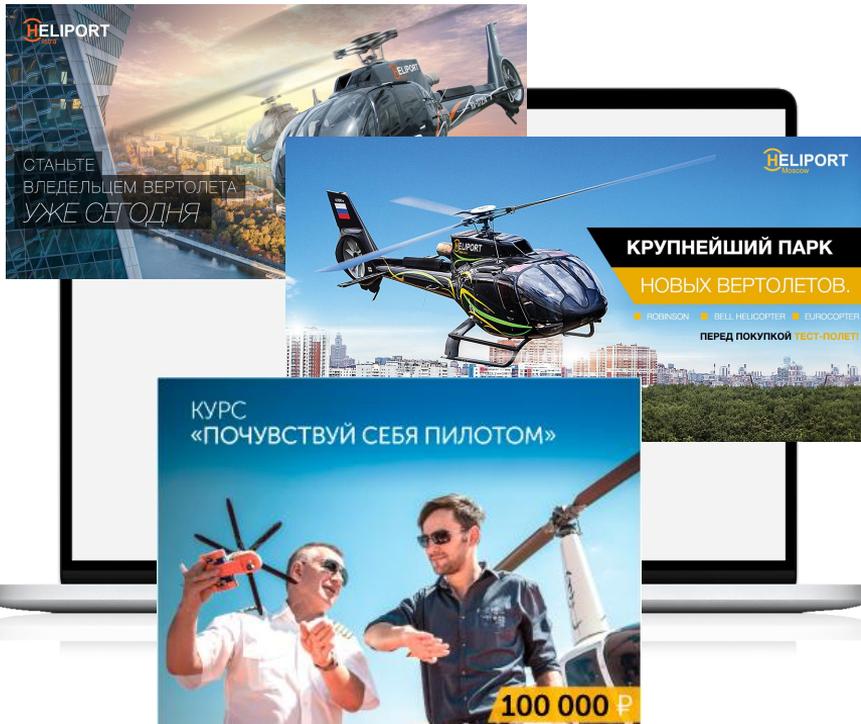
Увеличение объемов продаж моделей на рынке РФ

Инструменты

Медийная реклама на тематических площадках, Яндекс.Директ, Google AdWords, Таргетированная реклама, YouTube

Результаты

▶ **на 34%**
увеличение продаж
на сайте



Цель

Увеличение объемов продаж вертолетов и услуг: бизнес такси, обслуживание, обучение пилотированию

Инструменты

Контекстная реклама, социальные сети, медийная реклама, RTB, SEO

Результаты

- ▶ **<2 000 руб**
стоимость обращения
- ▶ **86%**
от целевой аудитории
охват

International Swimming League



Цель

Анонсирование старта нового сезона и диджитал сопровождение на период соревнований. Рост узнаваемости и популяризация плавания в Мире. Запуск рекламной кампании на 25 стран Мира

Привлечение подписчиков в социальные сети

Менеджмент социальных сетей

Инструменты

Видеореклама на YouTube

Баннерная и видео реклама в социальных сетях Facebook и Instagram

Баннерная реклама в рекламной сети Google
Исследования Brand Lift для замера эффективности кампаний





https://www.instagram.com/p/CFaHtqpD2eO/?utm_medium=copy_link

Результаты

Использование родного языка для каждой страны повысило показатели CTR и VTR более чем на 46% по сравнению с англоязычными объявлениями, что существенно снизило CPM

Собрав базы для ремаркетинга построили эффективную систему коммуникации для запуска кросс форматных моделей показа рекламы

Анализируя показатели Google Analytics определили самые заинтересованные аудитории

▶ **на 46%**
выросли
показатели CTR и VTR

▶ **на 85%**
снизилась
стоимость



Цель

Аренда и продажа недвижимости по всему миру

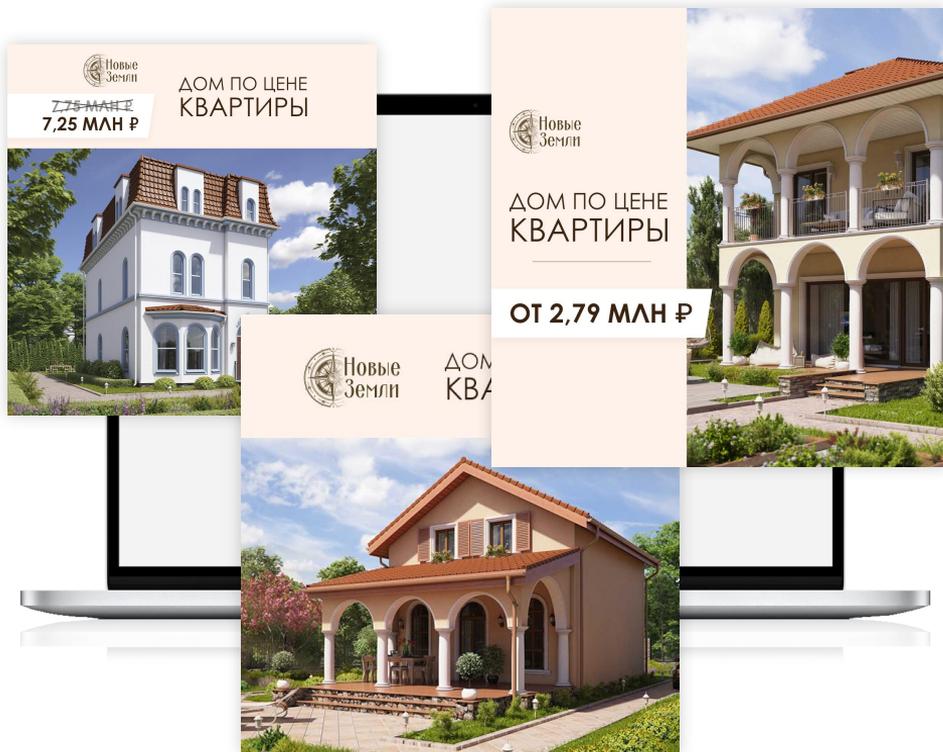
Инструменты

Контекстная реклама, медийная реклама, RTB

Результаты

- ▶ **на 15%**
снизили
стоимость целевого обращения

Новые Земли



Цель

Продажа загородных домов

Инструменты

Яндекс Поиск, Яндекс РСЯ, Instagram, Вконтакте, myTarget

Результаты

- ▶ **в 2 раза** снизилась стоимость лида в контекстной рекламе
- ▶ **в 1,5 раза** вырос объём
- ▶ **в 2 раза** увеличился объём лидов
- ▶ **>20** сделок в месяц





Покреативим?

email: info@trinity-adv.ru

tel: +7 (495) 741-93-34

site: trinity-adv.ru

