

Цифровой маркетинг



# Digital-агентство Manylettes



Время чтения – 10 минут

Достижения и кейсы

# Продвигаем бренды с 2013 г

**За 9 лет мы**

увеличили штат до

**20 человек**

успешно сделали более

**243 кейсов**

сертифицировались в  
Яндексе

**12 раз**

## Основные услуги



SEO-  
продвижение



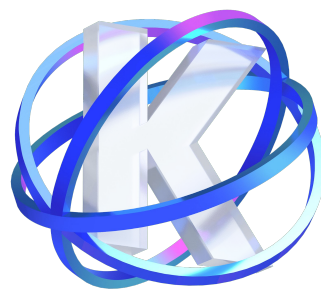
Создание  
сайта



Контент-  
маркетинг



Аудит



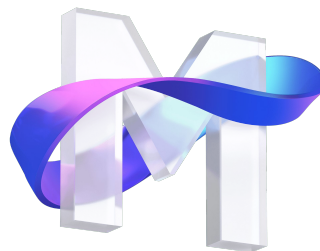
Комплексное  
продвижение



Таргетированная  
реклама



SMM-  
продвижение



Медийная  
реклама



Контекстная  
реклама

## Сертификаты



**Яндекс**

Сертифицированное  
агентство [Яндекс](#)



**Google**

Сертифицированное  
агентство [Google](#)



**myTarget**

Сертифицированное  
агентство [MyTarget](#)



**ВКонтакте**

Сертифицированное  
агентство [ВКонтакте](#)

## Достижения

### Лидер

Федерального [рейтинга](#)  
SEO глазами клиентов

### 3 место

В [рейтинге](#) агентств  
контекстной  
рекламы в  
Екатеринбурге

### 37 место

Федерального  
[рейтинга](#) по  
контекстной рекламе в  
2021 г.

### ТОП-100

Федерального  
[Рейтинга](#) агентств  
таргетированной  
рекламы в 2021 г.

### 22 место

По России в  
[рейтинге](#) «Digital-  
прорыв» 2018

### 59 место

[Рейтинга](#) агентств  
контекстной рекламы в  
России в 2019 г.

## Работа с крупными клиентами

### TEN девелопмент

Ведущий девелопер в  
Уральском регионе

### Группа СВЭЛ

Производитель  
электрооборудования

### Уральские пельмени

Успешный комедийный  
проект

### Отзывы

### ЛСР

Федеральный  
застройщик № 1 в  
России

### Сберфакторинг

Факторинговая  
компания от Сбербанка

### Завод Пластблок

Завод по производству  
полистиролбетона

### Талицкое молоко

Уральский  
производитель  
молочной продукции

### YIT

Финский застройщик  
с агентством на Урале

### Дом.ру

Федеральный провайдер

# Наши кейсы

## Кейс #1: urfu.ru

### Контекстная и таргетированная реклама для Уральского федерального университета (УрФУ)

#### Задача:

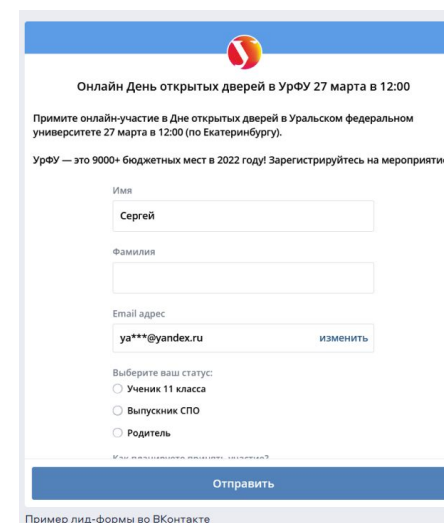
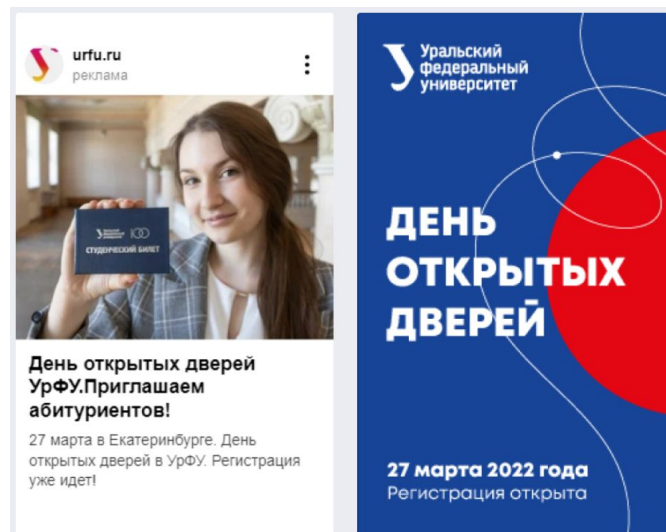
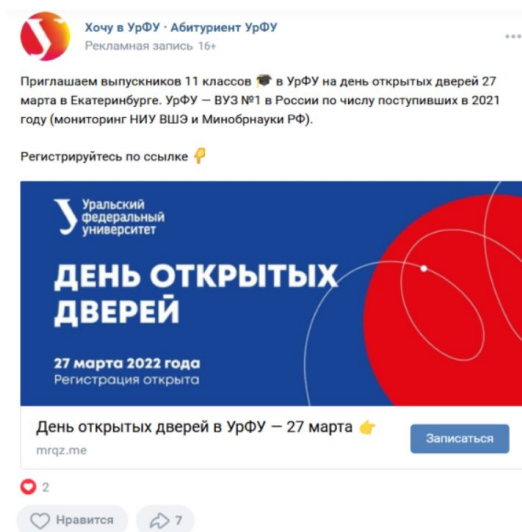
Привлечение абитуриентов на день открытых дверей в онлайн и оффлайн форматах.

#### Для этого мы:

- ✓ Тестировали различные плейсменты — сайт, квиз и лид-формы.
- ✓ В контексте мы кластеризовали запросы по типам, запустили кампании на Екатеринбург, близлежащие регионы. Тестировали Поиск и РСЯ.
- ✓ В соц.сетях наиболее эффективно себя показали аудитории таргетинга по ключевым запросам, подписчиков групп других вузов, групп по подготовке и сдаче егэ, а также аудитория родителей выпускников.

#### Результат:

- ✓ В результате быстрого теста и оперативного бюджета нам удалось выполнить план на 96%.
- ✓ Выполнить план удалось благодаря более высокому % конверсии, который достигал 21,9%.





## Кейс #2: artandshock-school.com

### SEO для online-школы дизайна

#### Задача:

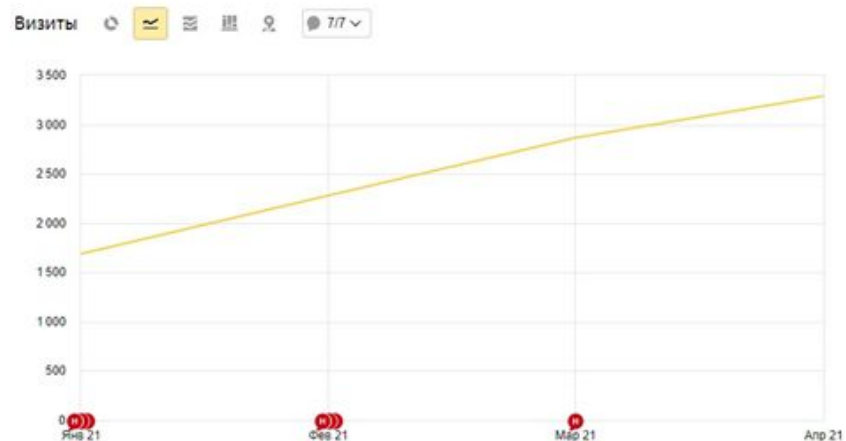
Усилить позиции сайта в поисковой выдаче по тематике «обучение дизайну интерьера», «обучение графическому дизайну и 3d моделированию».

#### Для этого мы:

- ✓ приняли решение активно наполнять раздел «Блог».
- ✓ собрали семантическое ядро с информационными запросами;
- ✓ разгруппировали запросы;
- ✓ разработали контент-план статей;
- ✓ регулярно размещали статьи и дополнительно закупали ссылки.

#### Результат:

Написанные и размещенные нами статьи стали приносить не только информационный трафик, но и приводят лиды (запись на курсы).



Переходы из поисковых систем с января 2021 года выросли в 2 раза



Рост визитов на страницы блога

## Кейс #3: talmoloko.ru

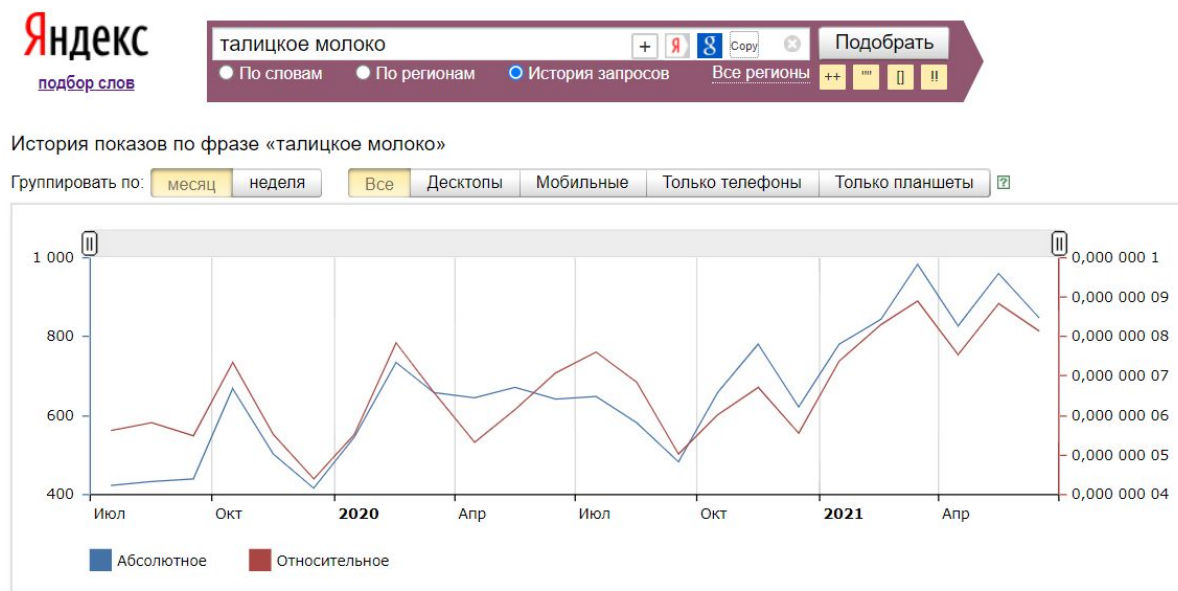
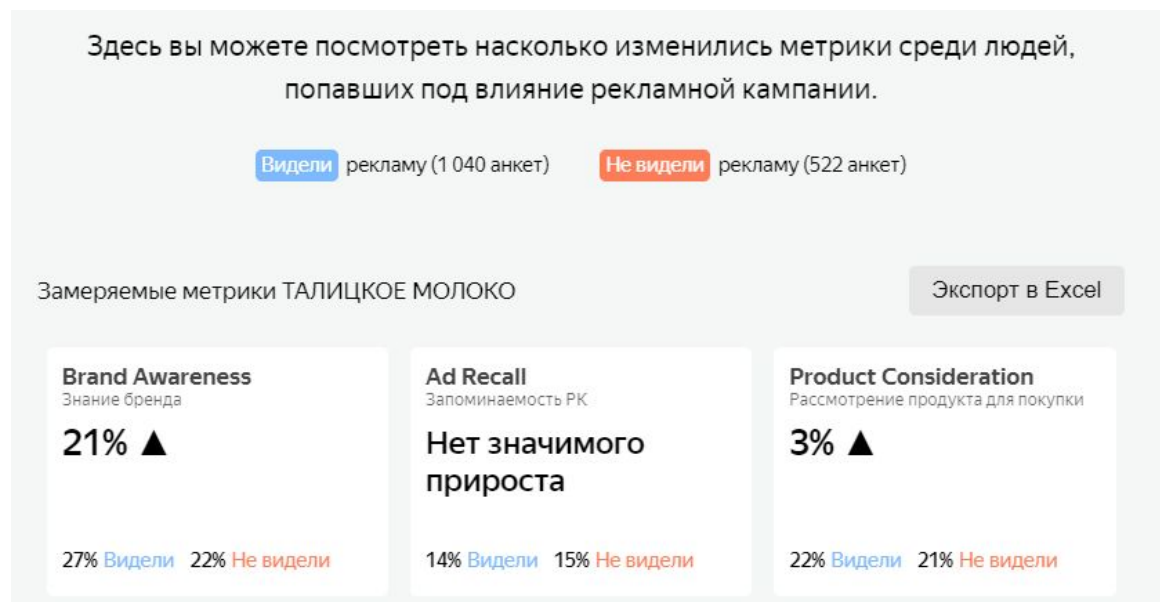
### Медийная реклама для производителя молочной продукции «Талицкое молоко»

#### Задача:

Повысить узнаваемость бренда и вывести новую линейку продукции на рынок УрФО.

#### Результат:

- ✓ выстроили клиенту постоянный приток заказов с контекстной рекламы, оптимизировали результаты.
- ✓ провели исследование Brand Lift на площадке Яндекс.Директ - оно позволяет узнать, насколько изменилось знание о бренде в ходе рекламной кампании. Показатель узнаваемости за два месяца вырос на 20%;
- ✓ охватили более 80% от целевой аудитории в городах;
- ✓ увеличили трафик на сайт и брендовый спрос по данным Вордстат.



## Кейс #4: emis-kip.ru

### Контекстная реклама для производителей расходомеров

#### Задача:

- ✓ увеличить объем заказов на оборудование с помощью интернет рекламы, по ряду направлений (по России)
- ✓ запустить тестовую кампанию на границу (Индия, Вьетнам, Пакистан, Турция, ОАЭ)

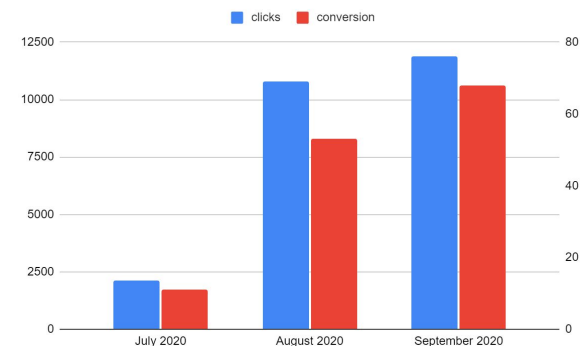
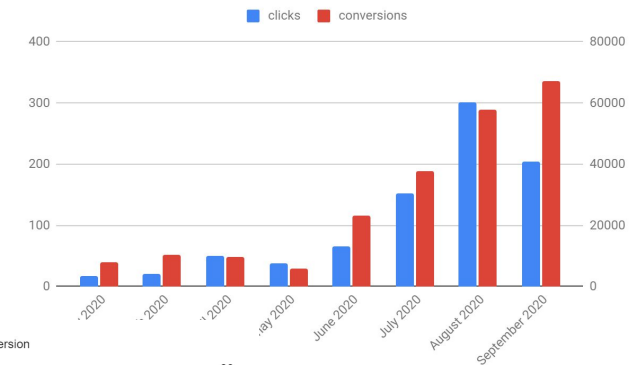
#### Для этого мы:

- ✓ создали кампаний в Яндекс и Google на поиске и в сетях.
- ✓ разбили по приборам и географии.
- ✓ использовали разные форматы объявлений.
- ✓ добавили всевозможные расширения.
- ✓ отстроились от конкурентов на уровне текстов, расставили акценты.
- ✓ оптимизировали рекламные кампании по различным параметрам.
- ✓ настроили синхронизацию с Google Analytics и последующие использование автоматических стратегий с оптимизацией по конверсиям.

#### Результат:

- ✓ По России: количество заявок в 4 раза больше, чем у предыдущего подрядчика при равных условиях. % конверсии выше, чем у агентств-конкурентов в их направлениях. Победа в тестировании агентств, после которой нам начали передавать остальные направления сайта.
- ✓ По зарубежным странам: стоимость заявки на старте даже ниже, чем в России. Увеличение количества заявок более чем в 4 раза со второго месяца.

Данные Яндекс.Метрики по России



Данные Яндекс.Метрики по зарубежным странам

## Кейс #5: svel.ru

### Контекстная реклама для группы СВЭЛ - производителя комплексных решений в энергетике

#### Задача:

Привлечение целевых лидов на производство и на поиск соискателей

#### Для этого мы:

- ✓ проводили анализ маркетинговой активности конкурентов в интернете на российском и зарубежном рынке;
- ✓ сформировали маркетинг микс инструментов на основе анализа;
- ✓ подключили парсинг тас-адресов (на отраслевых выставках) и ретаргетинг;
- ✓ запустили контекстную рекламу на лиды для производства и на поиск соискателей (hr).

#### Результат:

- ✓ С кампании на лидогенерацию мы получили конверсию в обращение – 2%.
- ✓ С hr-кампании за 2 месяца количество полученных резюме – 177, конверсия – 4%. Снижение стоимости обращения на 42%.

## Кейс #6: sadurala.com

### Контекстная реклама для питомника «Сады Урала»

#### Задача:

Увеличить количество заказов через сайт.

#### Для этого мы:

- ✓ выстроили клиенту постоянный приток заказов с контекстной рекламы, оптимизировали результаты.

#### Результат:

- ✓ более 15 тыс. оформленных заказов;
- ✓ конверсия в обращение 2%;
- ✓ рентабельность до 11%;
- ✓ настроили электронную коммерцию, теперь клиент видит отдачу от рекламных инструментов в деньгах.



## Кейс #7: ten-stroy.ru

### Контекстная и таргетированная реклама для уральского застройщика «TEN девелопмент»

#### Задача:

Повысить узнаваемость, увеличить количество заявок, снизить стоимость лида на квартиры в 6-ти жилых комплексах от застройщика в Екатеринбурге.

#### Для этого мы:

- ✓ разработали стратегию и план работ по продвижению каждого ЖК;
- ✓ собрали и кластерезировали запросы по каждому ЖК;
- ✓ тестировали различные инструменты, например: смарт баннеры, полигоны, пиксели, различные стратегии, аудиорекламу, digital-наружку и т.д.;
- ✓ тестировали разные посадки (сайт, лендинг, квиз).

#### Результат:

- ✓ выстроили регулярный приток уникальных лидов с конверсией в обращение до 13 %;
- ✓ повысили узнаваемость бренда застройщика в Екатеринбурге;
- ✓ помогли выстроить сквозную аналитику в сервисе Roistat совместно с другой командой.

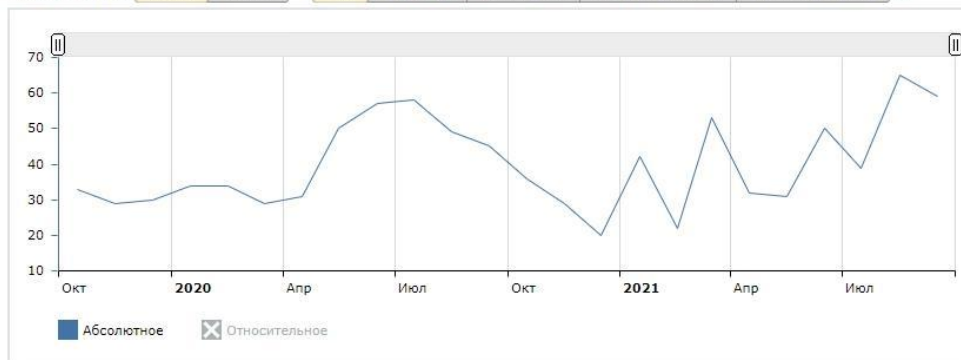


ТЕН застройщик

По словам  По регионам  История запросов

История показов по фразе «ТЕН застройщик»

Группировать по:



## Кейс #8: ten-stroy.ru

### Контекстная и таргетированная реклама для уральского застройщика «TEN девелопмент»

#### Результат:

- ✓ более 50% всех лидов клиент получал с таргета;
- ✓ стоимость лида была стабильно не выше 500 руб., а выручка на долгие годы вперед окупала затраты на рекламу.

#### Примеры креативов:



## Кейс #9: blackroom-theaters.ru

### Контекстная и таргетированная реклама для проектировщиков и реализаторов домашних кинозалов премиум класса

#### Задача:

Привлечение целевых заказов на кинозалы в РФ и ОЭА (Дубай).

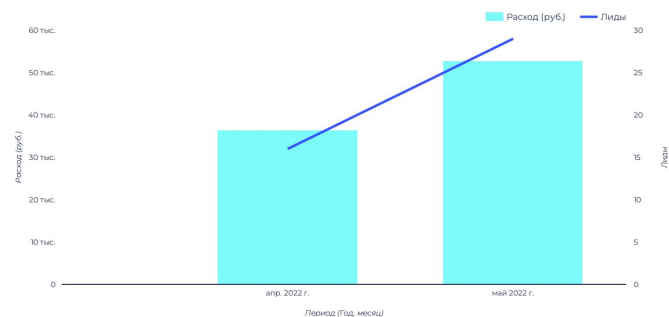
#### Для этого мы:

- ✓ тестировали различные каналы и таргетинги для поиска целевой аудитории в Яндекс.Директ, ВКонтакте, MyTarget, Telegram;
- ✓ проводили анализ посадочной страницы по параметру конверсионности и разрабатывали рекомендации;
- ✓ подключаем к тестированию альтернативные посадочные страницы: квиз;
- ✓ запустили тестовую рекламную кампанию на Дубай в условиях блокировки Google Рекламы на территории РФ (тест продолжается);
- ✓ ежемесячно проводим анализ статистики кампаний и внедряем широкий спектр корректировок для оптимизации кампании в Директ и Google;
- ✓ совместно с заказчиком формируем новые гипотезы для тестирований.

#### Результат:

- ✓ Рост количества лидов и снижение средней стоимости лида.

#### Сводная статистика





## Кейс #10: ekb.yit.ru

### Контекстная реклама для финского застройщика «YIT»

#### Задача:

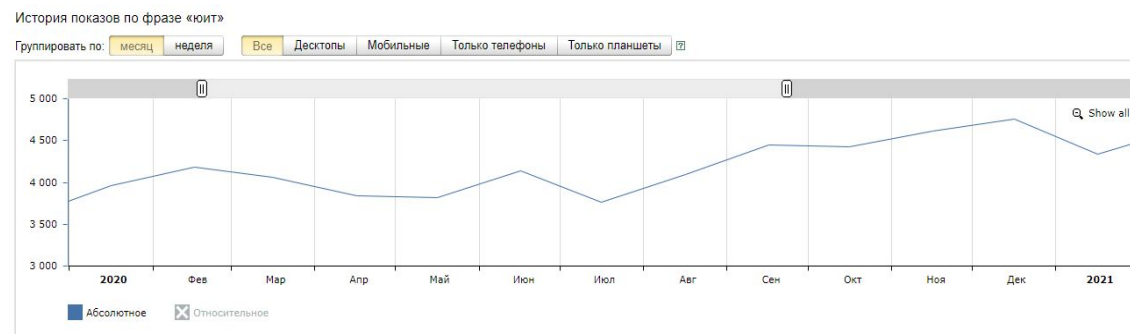
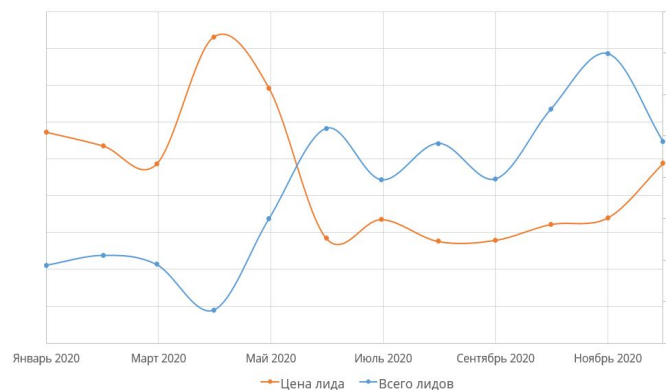
Увеличить объем продаж с помощью интернет рекламы.

#### Для этого мы:

- ✓ работали с аудиториями на разных этапах принятия решения о покупке;
- ✓ запустили медийную рекламу для прогрева аудитории;
- ✓ собирали аудиторию медийной рекламы с помощью пикселя и выставляли для нее корректировки в контекстной рекламе;
- ✓ тестировали околоцелевые запросы и автоматические таргетинги;
- ✓ запустили рекламу по наиболее ключевым запросам по ЖК и застройщику в целом;
- ✓ использовали брендовые кампании как закрывающий этап.

#### Результат:

- ✓ средняя цена лида снизилась на 43,33%;
- ✓ за 2020 год количество брендовых запросов застройщика увеличилось. Это говорит о том, что воронка продаж выстроена грамотно.



# Кейс #11: Банк НЕЙВА

## SMM для банка

Услуги:  
SMM, таргет, дизайн, видео

Задачи:

- ✓ Рост вовлеченности
- ✓ Увеличение количества подписчиков

### Результат:

- ✓ Разработали позиционирования #Понятныйбанк»
- ✓ Писали много развлекательного контента (30%, по желанию заказчика)
- ✓ Создавали gif-анимации для 70% постов
- ✓ Простимулировали рост аккаунтов за счет таргета



Прирост подписчиков VK

Банк «Нейва»  
Рекламная запись

До сих пор надеешься на рост рубля? Ждать можно долго, а вот клиенты банка «Нейва» выгодно обменивают валюту и не теряют свои средства!

Присоединяйся к сообществу и узнай куда лучше всего вложить свои деньги

Ждешь когда доллар упадет?

Подпишись и научись управлять финансами →  
vk.com

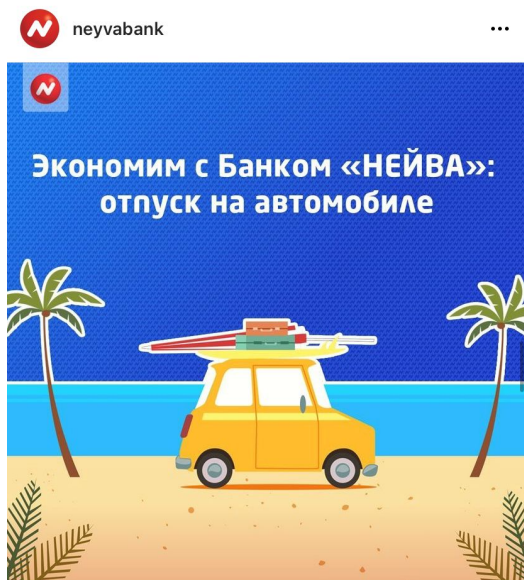
Подписаться

БАНК «НЕЙВА» ООО. Лицензия №1293.

# Кейс #11: Банк НЕЙВА

## SMM для банка

### Контент:



Нравится: 34

neyvabank Наступил последний месяц лета, и вы еще не были на море? Собирайте чемоданы и отправляйтесь в захватывающее путешествие на машине!

А чтобы сэкономить, не забудьте захватить с собой карту VISA Gold от Банка "НЕЙВА" с кэшбэком 3% на топливо.

Объясним на примере 📌



Нравится: 34

neyvabank Наступил последний месяц лета, и вы еще не были на море? Собирайте чемоданы и отправляйтесь в захватывающее путешествие на машине!

А чтобы сэкономить, не забудьте захватить с собой карту VISA Gold от Банка "НЕЙВА" с кэшбэком 3% на топливо.

Объясним на примере 📌

Сергей решил поехать на машине из Екатеринбурга до курорта в Сочи.

Путь на машине составит примерно 2 785 км. При среднем расходе топлива в 8 литров на 100 км и стоимости бензина 45 рублей за литр, Сергей потратит на поездку 222 литра топлива на сумму 10 000 рублей. Это гораздо дешевле билета на самолет, который обойдется в одну сторону от 15 000 рублей в августе!

Теперь самое интересное. Кэшбэк на карту Банка "НЕЙВА" возвращается не в баллах, а в самых настоящих рублях. Причём ограничений по выплатам нет, а это значит, что после поездки в Сочи и обратно Сергей сможет купить на кэшбэк еще 15 литров топлива.

Подробнее про кэшбэк по ссылке в описании аккаунта.

#БанкНейва #ПонятныйБанк

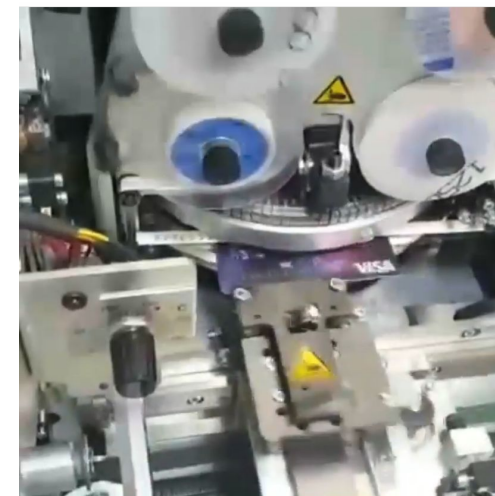


Нравится: 23

neyvabank Загадка на выходные: что мы спрятали за картой «Гастроном»?

1. Башня
2. Воробы
3. Кот
4. Цветок

#БанкНейва #ПонятныйБанк



Просмотры: 445

neyvabank Вы когда-нибудь видели, как печатают банковские карты?

Карту загружают в специальную машину под названием эмбоссер. Первым делом эмбоссер пишет данные на чип и магнитную дорожку, потом выбивает номер карты и имя держателя. С обратной стороны карты печатается CVV2 и последние 4 цифры номера карты. После этого карта попадает на типирование - это окрашивание выдавленных цифр и букв серебристой или золотой фольгой. Модуль прикладывает разогретую фольгу к карте и карта готова!

## Кейс #12: Любимая Кухня

### SMM для фабрики кухонь и шкафов

Услуги:

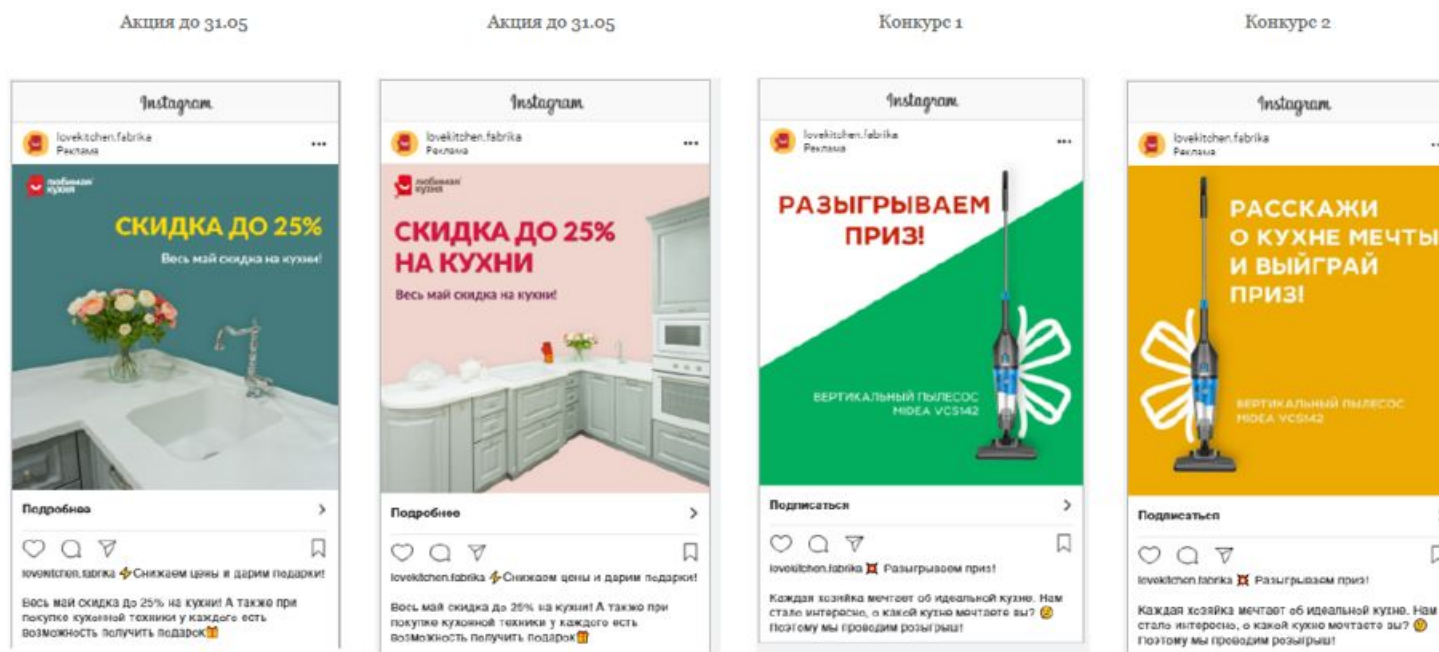
SMM, таргет, производство фото и видео, дизайн баннеров

Задачи:

- ✓ Ведение профиля в Instagram
- ✓ Привлечение новых подписчиков

### Результат:

- ✓ Создали общую стратегию продвижения аккаунта: сочетание конверсионного, развлекательного и экспертного контента
- ✓ Разработали визуалы для постов, stories
- ✓ Провели несколько фото- и видеосъемок для новых рубрик: обзор кухни, краш-тесты, экскурсия по цехам
- ✓ Приводили подписчиков по цене 55 руб.



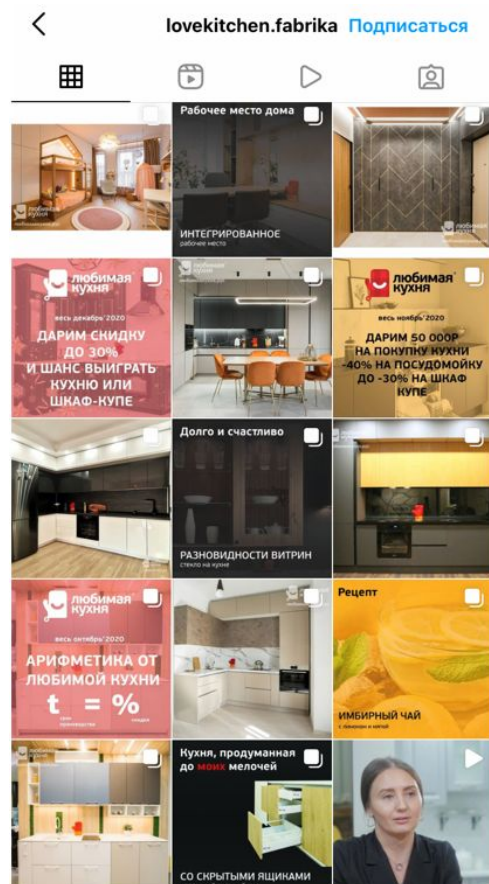
Прирост подписчиков – июнь 2021 г.

Примеры визуалов для таргета

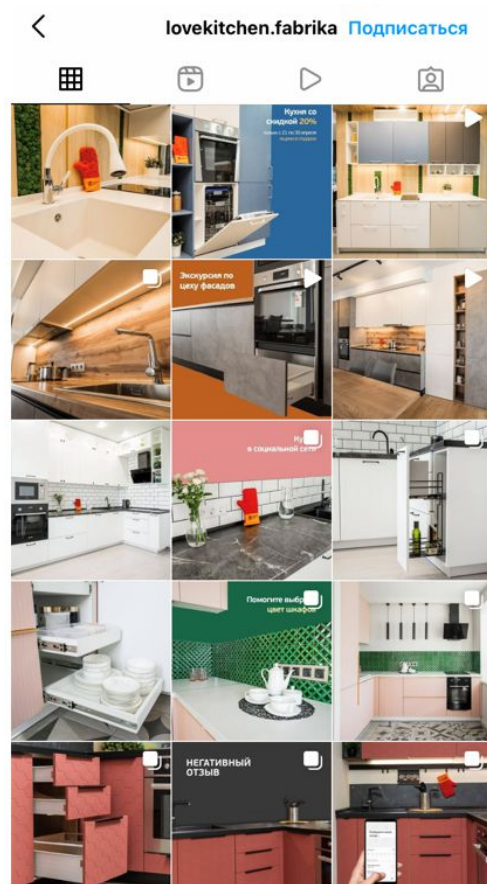
# Кейс #12: Любимая Кухня

## SMM для фабрики кухонь и шкафов

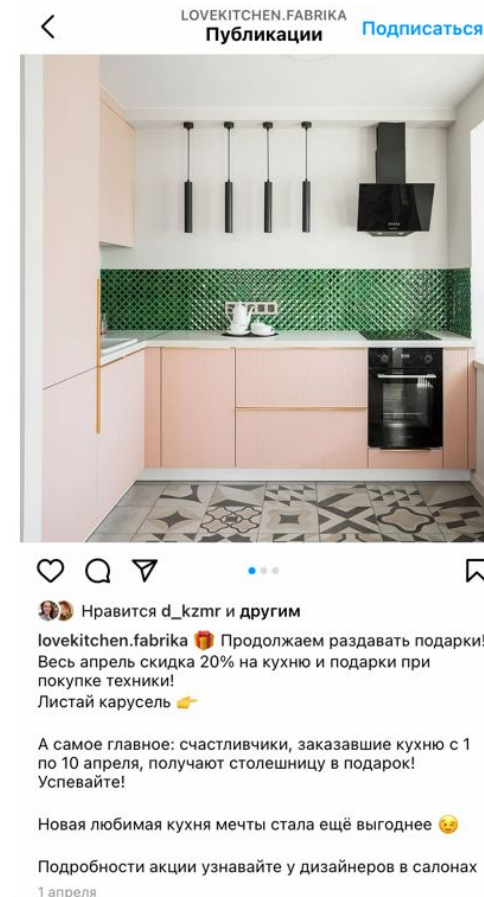
### Контент:



Лента «до»



Лента «после»



## Кейс #13: ЖК Береговой

### SMM для застройщика

Услуги:

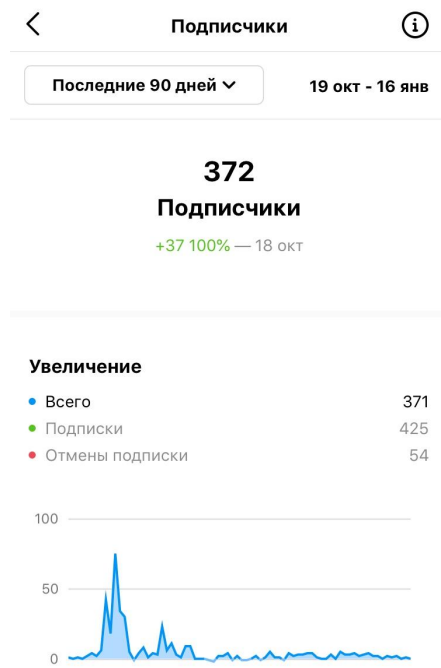
SMM, таргет, помощь в создании контента, генерация уникального контента

Задачи:

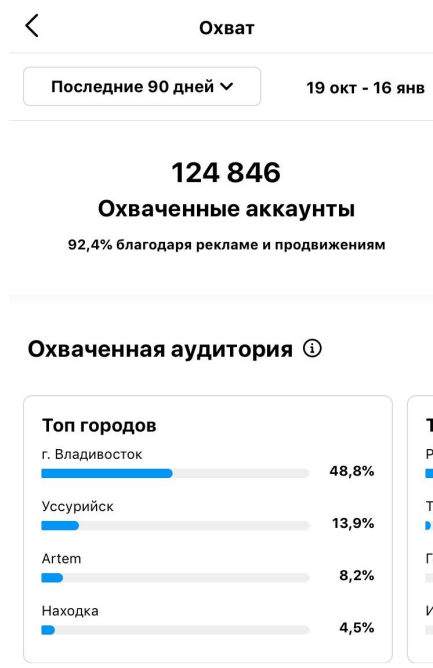
- ✓ Ведение профиля в Instagram
- ✓ Привлечение новых подписчиков

### Результат:

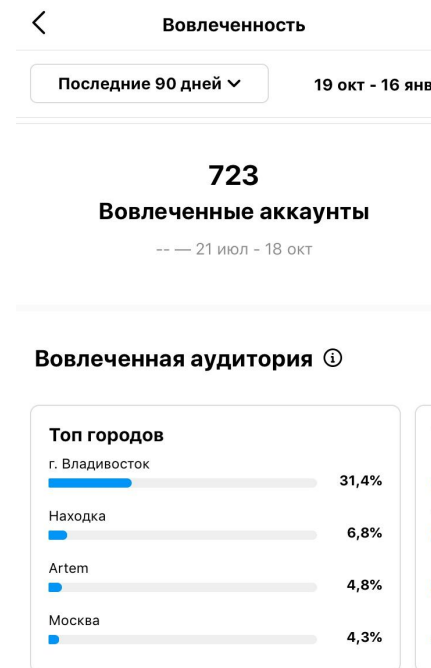
- ✓ Создали общую визуальную стратегию для социальных сетей
- ✓ Разработали визуалы для постов, stories
- ✓ Курировали при создании фото и видео-контента
- ✓ Привлекли 370 подписчиков



Прирост подписчиков



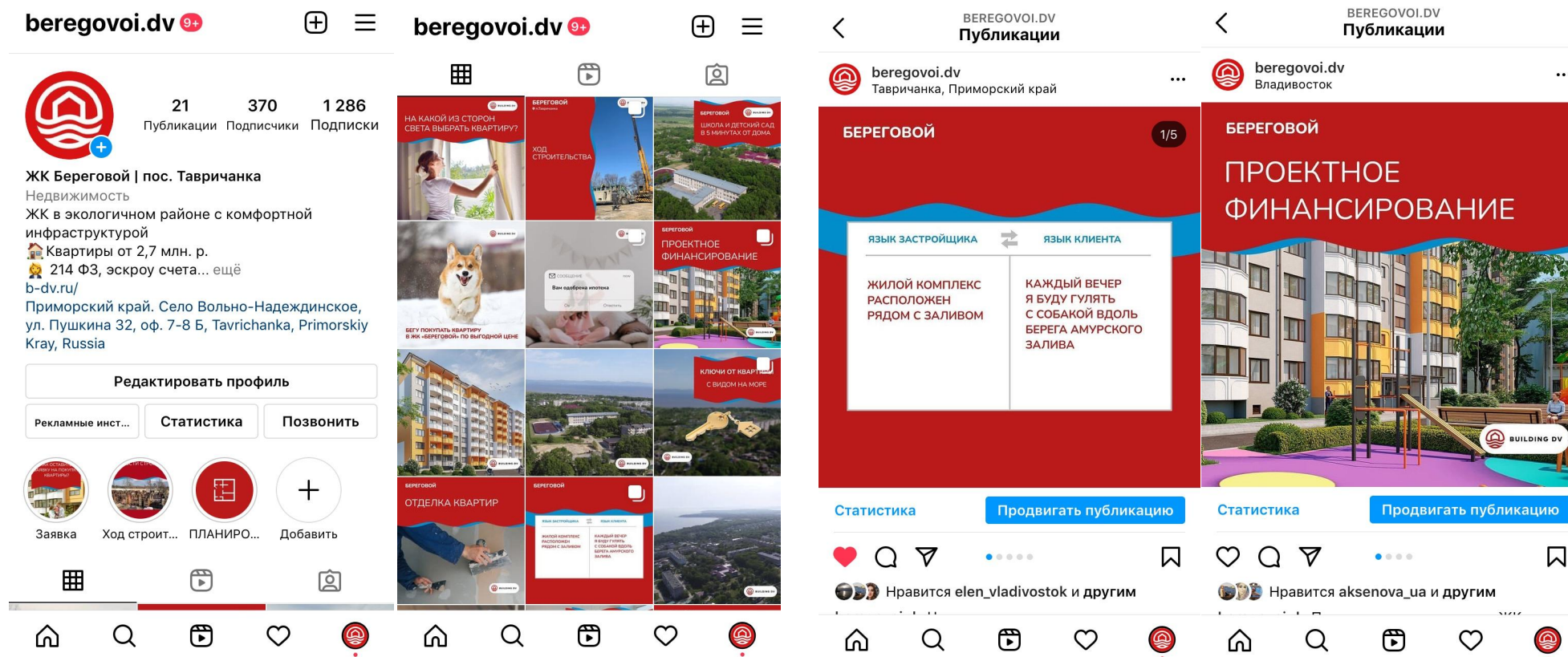
Охват и вовлеченность



# Кейс #13: ЖК Береговой

## SMM для застройщика

### Контент:





Исполнительный  
директор  
**Ольга Киселева**

## Обсудим продвижение?

Екатеринбург, Белинского, 108, офис 44

+7 (343) 228-75-12

hello@manyletters.ru

manyletters.ru