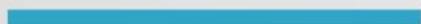




**ИЮНЬ**  
ГРУППА КОМПАНИЙ



# КЕЙСЫ



## ЗАДАЧИ:

- Увеличение количества качественных обращений, снижение стоимости обращения, увеличение конверсии из звонка в визит

## КАНАЛЫ:

- Медийная реклама
- SEO-продвижение
- Контекстная реклама
- Лидогенерация
- SERM
- Email - маркетинг

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Увеличение трафика **на 20%**;
- **Снижение** стоимости обращения **на 15%**;
- **Увеличение** количества обращений **в 1,5 раза**;

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Разработка медийной стратегии. Подбор оптимальных площадок для размещения;
- Проведение A/B тестирований креативов на площадках для выявления конверсионных;
- Настройка сквозной аналитики отслеживания целевых звонков CoMagic; Передача тегированных обращений в систему К 50 для оптимизация контекстной рекламы.
- Анализ источников рекламных каналов визитов/продаж. Отслеживание воронки с первого касания рекламы до продажи объекта на всех этапах (клик, звонок, заявка, визит, бронь, сделка);
- Создание, оптимизация и доработка посадочных страниц всех типов продвигаемых объектов;
- Анализ сезонности рынка для эффективного бюджетирования;
- Подготовка интерактивного отчета/анализа Power BI для наглядного отслеживания воронки продаж

## ЗАДАЧИ:

- Продвижение объектов жилой недвижимости и апартаментов бизнес класса;
- Выполнение плана по целевым обращениям. И дальнейшее снижение CPA;

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама (Поиск, Сети, Ретаргетинг)

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Проект «Бутовские аллеи». **Перевыполнение плана на 8%** ко второму месяцу работы;
- Проект «Смольная 44». **Выполнение плана на 100%** в первый месяц работы;
- Проект «Западный порт». **Перевыполнение плана на 23%** в первый месяц работы.
- **Снижение** среднего **CPA на 37%**

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

- Работа с финансовыми гарантиями;
- Объекты разных застройщиков;
- Подготовка креативов, A/B тестирования для определения наиболее конверсионных

## ЦЕЛИ:

- Привлекать более 500 обращений ежемесячно;
- Снизить CPA

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама;

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА И РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Настройка РК, аналитики «CoMagic»; Google Analytics, Яндекс.Метрика с нуля;
- Уникальная ГЕО настройка системы колтрекинга для отслеживания обращений для всех городов кафе;
- Ежедневное двухуровневое тегирование обращений по качеству и предмету обращения для эффективного распределения бюджета между продвигаемыми сегментами

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Создание структуры РК, содержащая 38 подкомпаний, 2 500 тематических и около тематических запросов;
- Увеличение числа обращений в 2 раза;
- Снижение CPA в 3 раза

## ЗАДАЧА:

- Обеспечить широкий охват ЦА;
- Сформировать интерес к предстоящему мероприятию;
- Проанонсировать старт продаж билетов;
- Простимулировать покупку билетов

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама;
- Таргетированная реклама в соцсетях;
- Медийная реклама

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА И РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Широкий GEO таргетинг: Россия, страны СНГ, страны Европы, Китай.
- Написание объявлений в контекстной рекламе на русском и английском языках;
- Регулярная смена креативов по всем инструментам;
- Проработка точечных таргетингов в соц. сетях для попадания в ЦА;
- Настройка сквозной аналитики с использованием CoMagic, K 50 и Power BI

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Выполнение плана по продажам **на 120%**

# АТЛАНТ-М официальный дилер Volkswagen

## ЗАДАЧИ:

- Увеличить лояльность к компании путем ведения сообществ в социальных сетях Вконтакте, Facebook, Instagram;
- Снизить стоимость обращения;
- Вывести в ТОП высоко/средне частотные запросы

## КАНАЛЫ:

- SMM. Ведение сообществ в Вконтакте, Facebook;
- Таргетированная реклама Вконтакте, Facebook MyTarget.
- Контекстная реклама
- SEO продвижение

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Прирост объема заявок **на 25%**;
- Стоимость заявки снижена **на 10 %**;
- Прирост органического трафика на сайт **с 2 000 до 40 000**;
- **78 % запросов выведено в ТОП-10** за 6 месяцев работы;

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Создание и размещение уникального контента для сообществ в Вконтакте, Facebook, Instagram;
- Проведение конкурсных активностей в социальных сетях;
- Работа с негативом, консультация по продукции, услугам;
- Анализ конкурентов;
- Настройка таргетингов под ЦА клиента, создание аудитории Look a like, ретаргетинг;
- Настройка сквозной аналитики отслеживания конверсий;

## ЗАДАЧИ:

- Снизить стоимость обращения (CPA)

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

- медицинская тематика – много ограничений со стороны поисковых систем, многоэтапная модерация;
- тематика с высокой конкуренцией;

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама

## РЕЗУЛЬТАТ:

- стоимость обращения (CPA) **снизили в 2,5 раза**

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Настройка системы сквозной аналитики в «CoMagic», Google Analytics и Яндекс.Метрика;
- Тегирование обращений, учет только первичных записей на консультацию. Оптимизация РК по целевым конверсиям.
- Настройка ремаркетинга и ретаргетинга для возврата целевой аудитории;
- Настройка кампаний в РСЯ, КМС, а также запуск МКБ, работающие на охват ЦА и формирование знаний о бренде.

## ЗАДАЧИ:

- Продвижение объектов жилой недвижимости бизнес класса;
- Снижение CPA;
- Выполнение плана по целевым обращениям

## КАНАЛЫ:

- Лидогенерация Facebook и Instagram;

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

- Работа по CPA (целевые обращения);
- Разработка креатива;
- Настройка объявлений (креатив, посыл) на различные аудитории;
- Настройка аналитики: подключение колтрекинга CoMagic, функционала «быстрый звонок» CallKeeper , Google Analytics, Яндекс.Метрика

## РЕЗУЛЬТАТ:

- По проекту «I'M Тверская» **выполнение плана по привлечению обращений на 102%**;
- **Снижение** среднего **CPA на 14%**.



## ЗАДАЧИ:

- Повышение узнаваемости Бренда в социальных сетях;
- Активное привлечение подписчиков;
- Ведение сообществ в социальных сетях: Facebook, Instagram, Одноклассники, ВКонтакте.

## КАНАЛЫ:

- SMM. Ведение сообществ в ВКонтакте, Facebook, Instagram, Одноклассники;
- Таргетированная реклама ВКонтакте, Facebook, Instagram, Одноклассники.

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Суммарно привели **75 000 участников** в официальные сообщества за 5 месяцев;
- Организованный диалог, направленный на увеличение лояльности аудитории.

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Создание и размещение уникального контента для сообществ в ВКонтакте и Facebook; Instagram, Одноклассники.
- Проведение конкурсных активностей в социальных сетях;
- Размещение постов в релевантных сообществах;
- Настройка таргетингов, исходя из целевой аудитории;
- Постоянный мониторинг кампании с целью выявить не конверсионные объявления;
- Предоставление еженедельной отчетности;
- Ежедневная модерация и работа с негативом;
- Создание Telegram канала.

## ЗАДАЧИ:

- Увеличение объема поискового трафика;
- Увеличение объема заявок;

## КАНАЛЫ:

- SEO;
- Контекстная реклама;

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

- Высококонкурентная тематика;
- Семантическое ядро – 3 тыс. ключевых слов;
- Продвижение во всех регионах присутствия.

## РЕЗУЛЬТАТЫ:

- Прирост органического трафика на 45%;
- Увеличение видимости сайта по продвигаемым запросам на 12%;
- Сохранение планки стоимости заявки при регулярном увеличении маркетингового бюджета.

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Настройка отслеживания эффективности рекламной кампании в Google Analytics, Яндекс. Метрике и К 50;
- Ежемесячный анализ конкурентов;
- Регулярное A/B тестирование креативов, акций, посадочных страниц;
- Проработка смежных тематик;
- Оптимизация основных разделов сайта и создание новых страниц под категории товаров.

## ЗАДАЧИ:

- Снижение стоимости транзакции;
- Привлечение планового объема транзакций.

## КАНАЛЫ:

- Google Adwords, Яндекс Директ, Яндекс Маркет, Merchant Center

## РЕЗУЛЬТАТ:

- За пол года ведения РК снижена стоимость транзакции в 2 раза;
- Перевыполнение плана по транзакциям.

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Настройка отслеживания эффективности рекламной кампании в Google Analytics, Яндекс. Метрике и К 50;
- Подключение динамического ремаркетинга;
- Настройка передачи пользовательских переменных посетителей сайта.

## ЗАДАЧИ:

- Привлечение запланированного объема обращений по оптимальной стоимости;

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама
- Медийная реклама
- SEO

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Перевыполнение плана по обращением на 127%;
- Увеличение коэффициента конверсии сайта (SEO) на 102% и контекстной рекламы на 20%.

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- Создание динамических посадочных страниц под каждый сегмент РК;
- Разработка медийной стратегии. Подбор оптимальных площадок для размещения;
- Настройка сквозной аналитики отслеживания целевых звонков CoMagic; Передача тегированных обращений в систему К 50 для оптимизация контекстной рекламы.



## ЗАДАЧИ:

- Повышение узнаваемости бренда;
- Увеличение объема продаж в регионах;
- Гарантии привлечения трафика с сохранением высокого CTR.

## КАНАЛЫ:

- Контекстная реклама

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА:

- Продвижение 3 линеек ортопедической обуви в 10 регионах на разные посадочные страницы;
- Медицинская тематика – много ограничений со стороны поисковых систем, многоэтапная модерация;
- Флайтовый запуск РК.

## РЕАЛИЗАЦИЯ:

- ГЕО привязка объявлений в соответствии с продвигаемым регионом;
- Подготовка баннеров для увеличения охвата в РСЯ и КМС;
- Проработка смежных тематик по медицинским направлениям.

## РЕЗУЛЬТАТ:

- Повышение объема продаж в регионах на 42%;
- Перевыполнение плана по трафику на 5%;
- Достигнут охват – 10 млн.

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ**

**МЫ ОТКРЫТЫ  
ДЛЯ ДИАЛОГА!**



**пишите на e-mail**

**INFO@JUNE-AGENCY.RU**

**+7 (495) 532-28-37**

г. Москва , Бумажный проезд д. 14 стр.1



**followte в соцсетях**

 facebook

 instagram

 linkedin

 вконтакте