

ПУЛЬС ОТ MYTARGET



AQUATORIA

НОВЫЙ ОХВАТНЫЙ ИНСТРУМЕНТ



ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ



AQUATORIA

НОВОСТРОЙКА БИЗНЕС-КЛАССА В МОСКВЕ

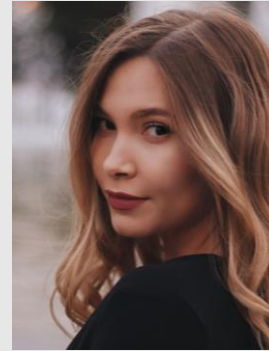
1,5 ГОДА

Работы с ArrowMedia

ЗАДАЧА

- Поиск инструментов для мотивации пользователей приобретения квартир с увеличенной площадью (от 115 квадратных метров и пентхаусов)
- Основная рекламная кампания была направлена на продвижение квартир гораздо меньших размеров

РЕШЕНИЕ



Стартовали с охватных кампаний в Facebook. Они приводили качественный трафик на сайт, который не конвертировался в заявку. Для увеличения посещаемости решили протестировать аналог Дзена – Пульс от myTarget. Лента формируется по интересам пользователей и их поведения в соц.сетях и на многочисленных проектах Mail.ru.

На тест подготовили одну статью о ЖК, но с тремя альтернативными заголовками. По итогам наиболее кликабельным оказался «Можно ли жить как на острове в пределах Москвы? Конечно, в ЖК AQUATORIA!». Также у него оказался самый низкий процент отказов. За всё время мы находились в значениях 1,56%.

Юлия Бушмакина

руководитель группы таргетированной рекламы ArrowMedia



1 ЭТАП

ПОДГОТОВКА СТАТЬИ С ТРЕМЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ ЗАГОЛОВКАМИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАИБОЛЕЕ КЛИКАБЕЛЬНОГО ВАРИАНТА

- Нативная статья про концепцию жизни и преимущества жилого комплекса
- Акцент на выгоду от покупки больших лотов и пентхаусов
- Отсутствие ссылок в начале с целью ознакомления с материалом полностью
- Бесшовный переход на сайт после прочтения для заинтересованных пользователей

2 ЭТАП

ЗАПУСК 2-Х КАМПАНИЙ С АКЦЕНТОМ НА:

- аудиторию семейных людей
(большие лоты предполагали 4 спальни)
- непосредственную близость к водоёму
(главное УТП проекта)

3 ЭТАП

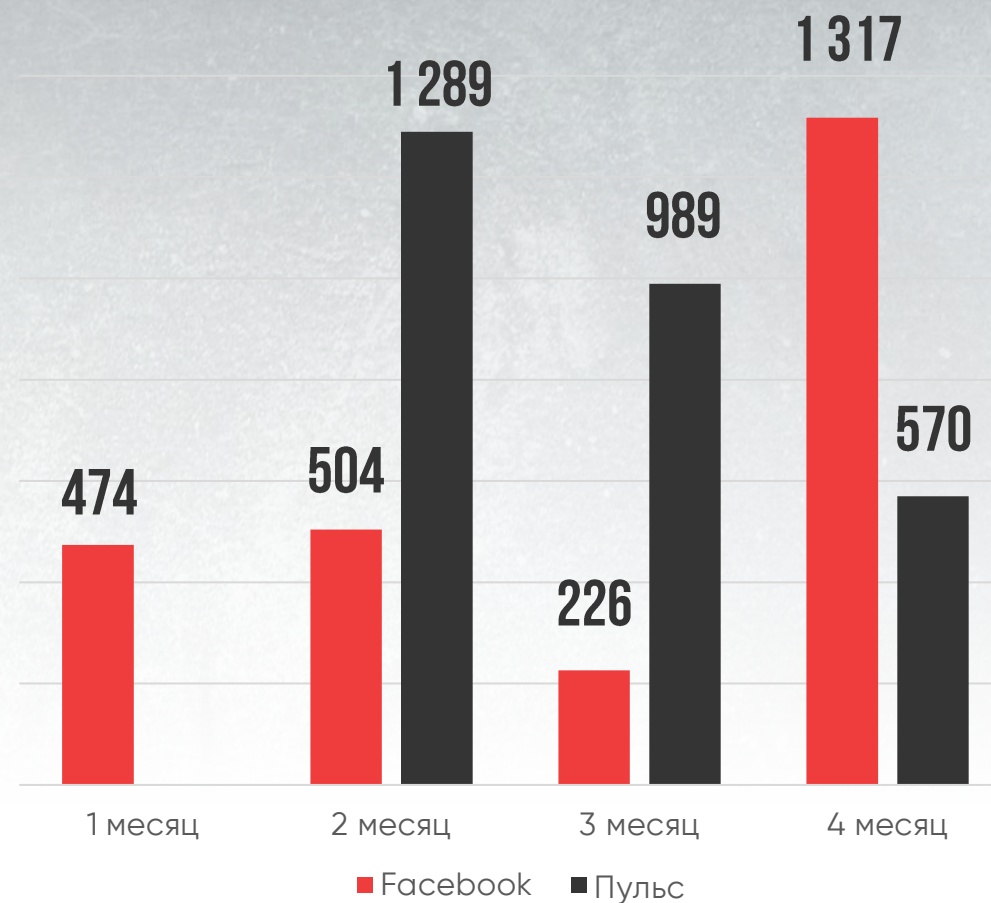
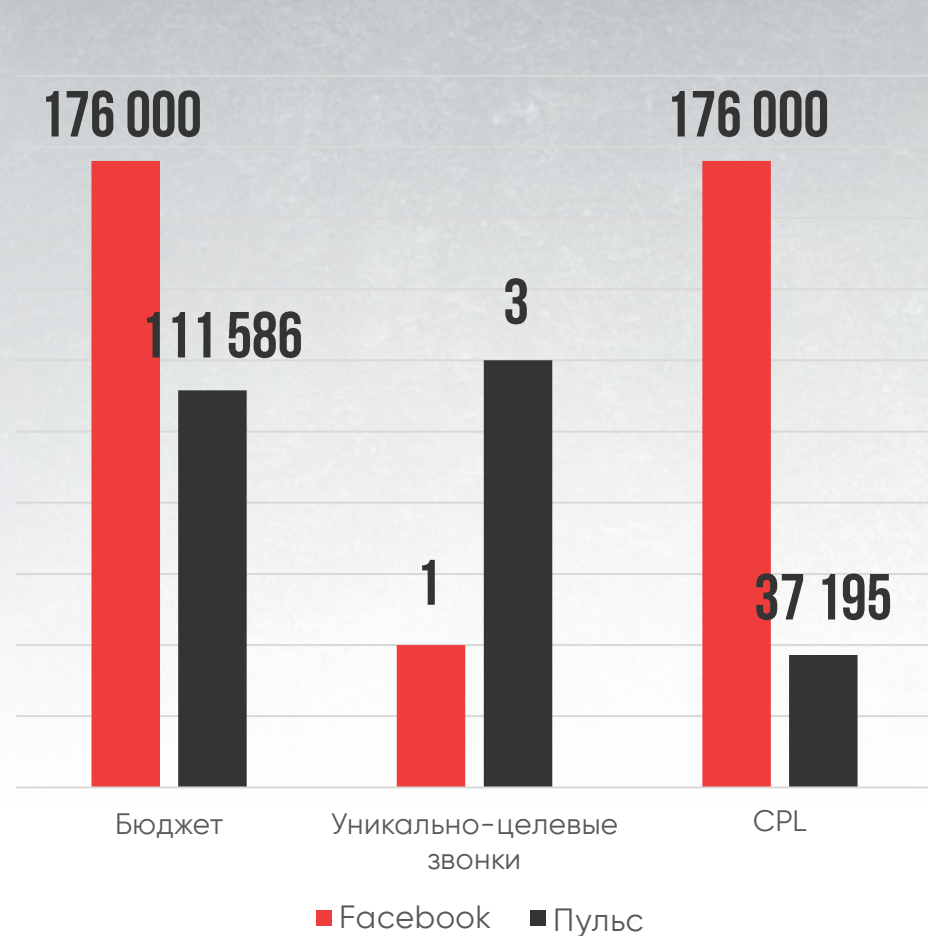
ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМНЫХ СТАТЕЙ ПО АНАЛИЗУ ПОВЕДЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НА САЙТЕ

- В результате из-за низкой эффективности отключена кампания, которая была нацелена на семьи
- Бюджет перераспределен на кампанию, в заголовках которой фигурировала близость к водоёму

+531% увеличение количества кликов

-79% снижение стоимости привлечения

+39% новых пользователей на сайте



Новые пользователи



**РАСШИРЯЙТЕ ВЕРХНЮЮ ЧАСТЬ ВОРОНКИ ЦЕЛЕВЫМИ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ **УСПЕШНОЙ**
КОММУНИКАЦИИ С НИМИ В ДРУГИХ КАНАЛАХ**