

**Комплексное обслуживание
дистрибьютора итальянской плитки**



L'Decor.
плитка | мозаика | камень

О проекте

Компания L'Decor предлагает решения в области внутренней отделки помещений. В ассортименте есть актуальные коллекции более 20 именитых фабрик, в том числе — продукция легендарных итальянских брендов с вековыми традициями.

У компании есть 2 шоу-рума, которые расположены в Москве.

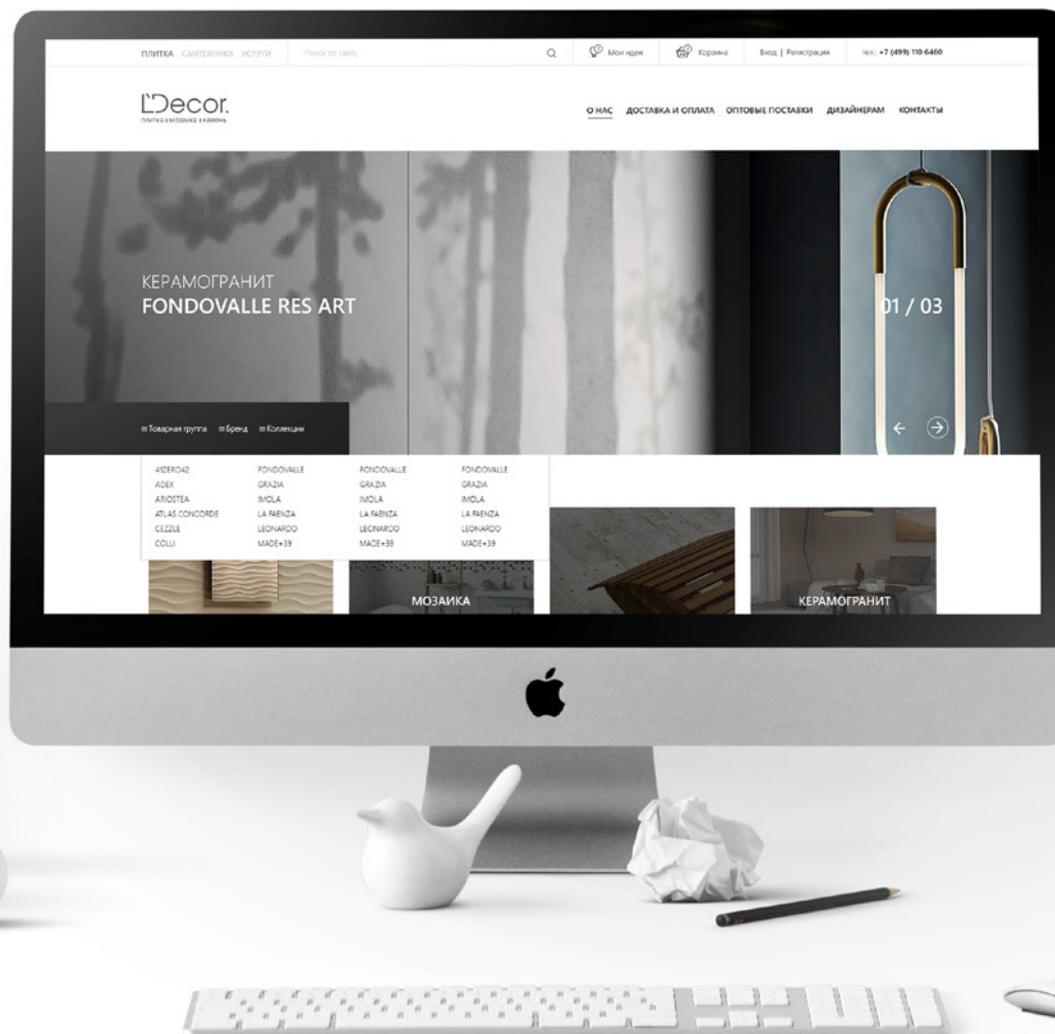


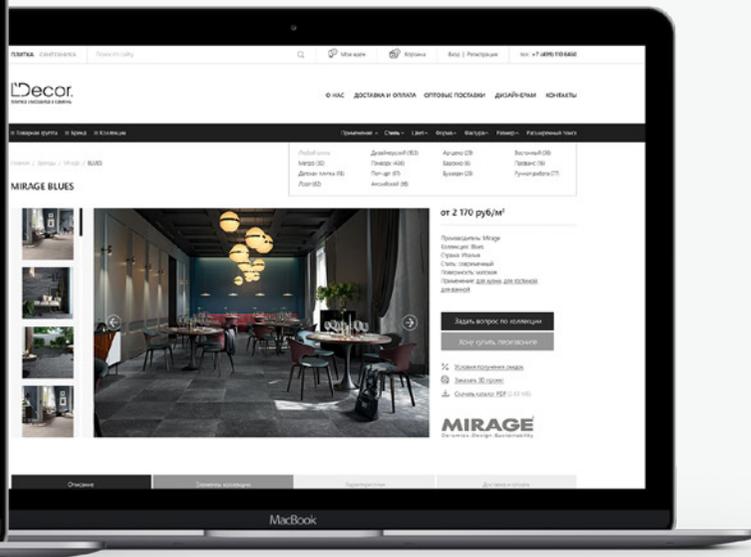
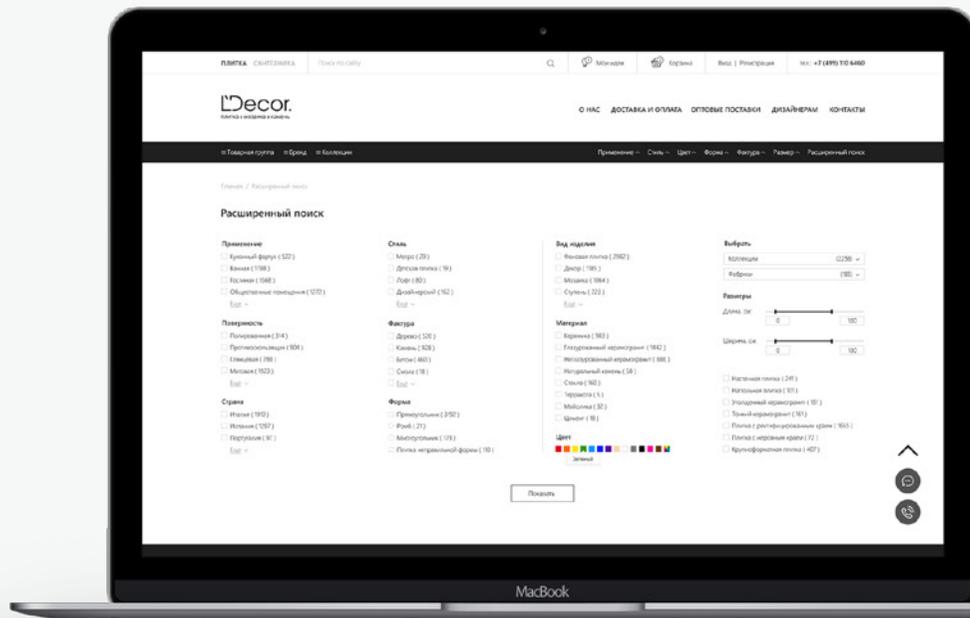
Сувенирная продукция

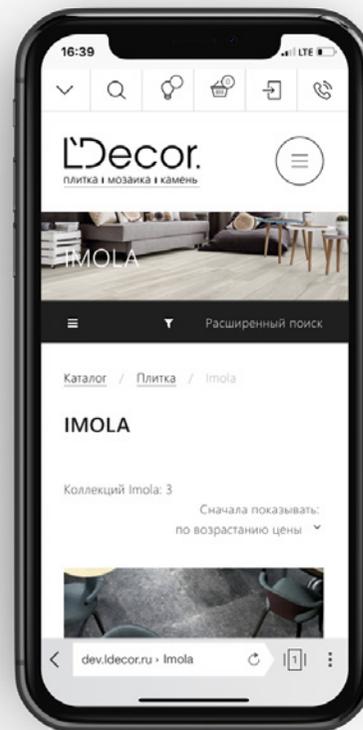
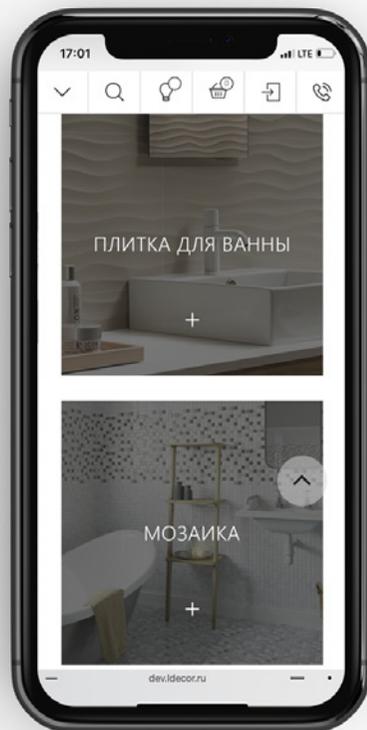
Разработка дизайна сувенирной продукции и полиграфии.



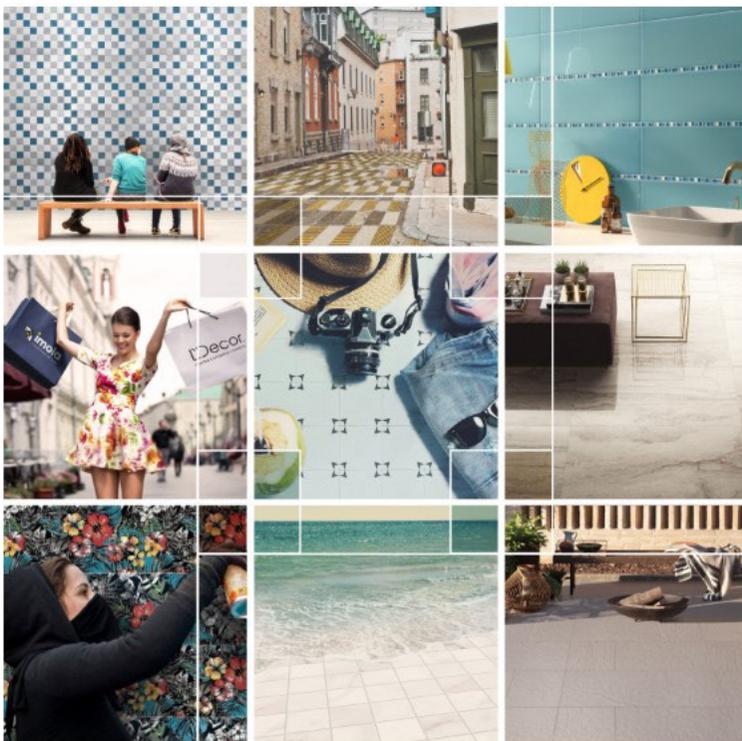
Разработка сайта







Комплексный SMM



Общая концепция

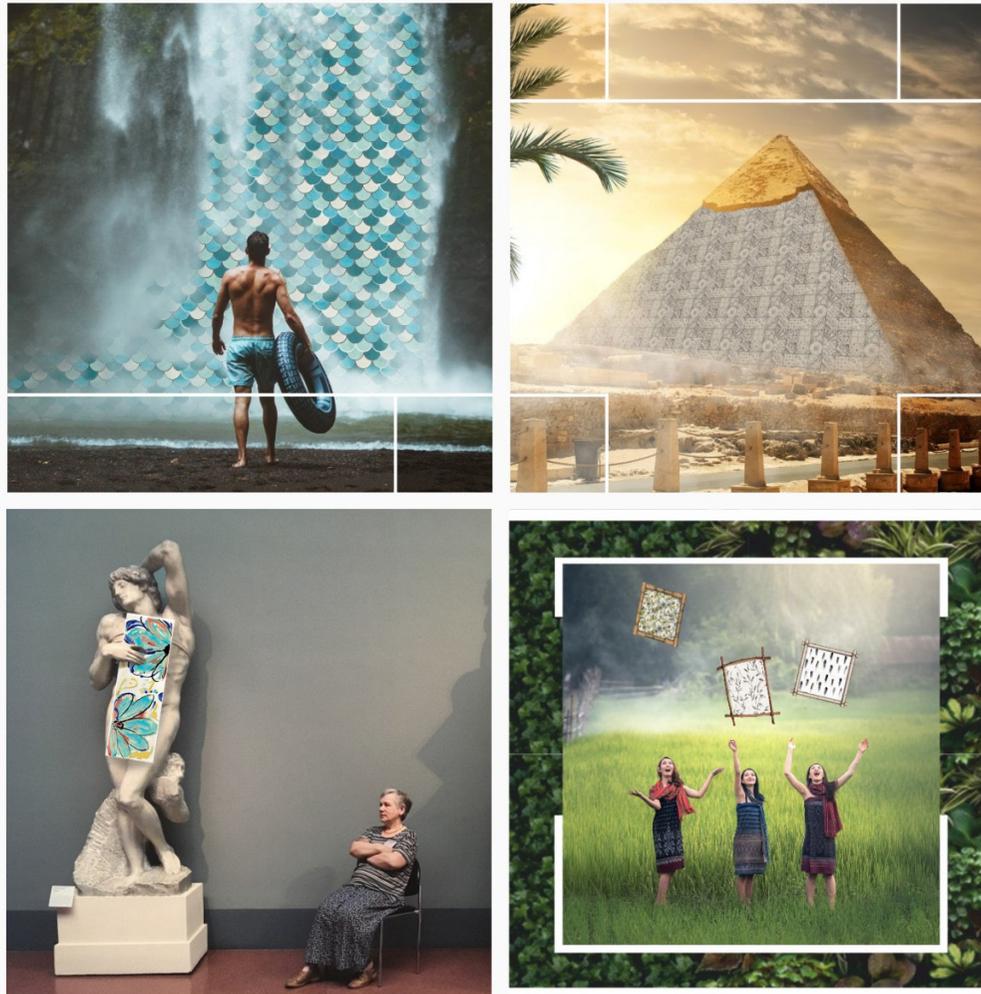
Заказчик хотел создать свой стиль на страницах в социальных сетях. А не просто размещать фотографии выполненных проектов и 3d визуализации с материалами для отделки помещений, как это делают аналогичные аккаунты.

Мы предложили несколько концепций. Одобрение получил вариант, объединивший в себе яркость поп-арта, искрометность жанра "фотожаба" и романтизм, который способен подарить нам Adobe Photoshop вкупе с фантазией.

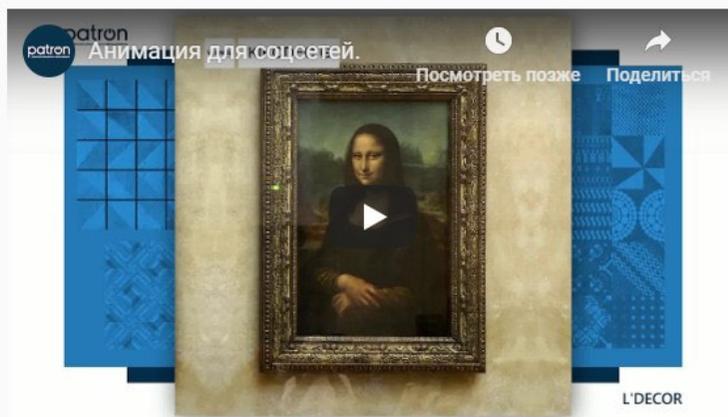
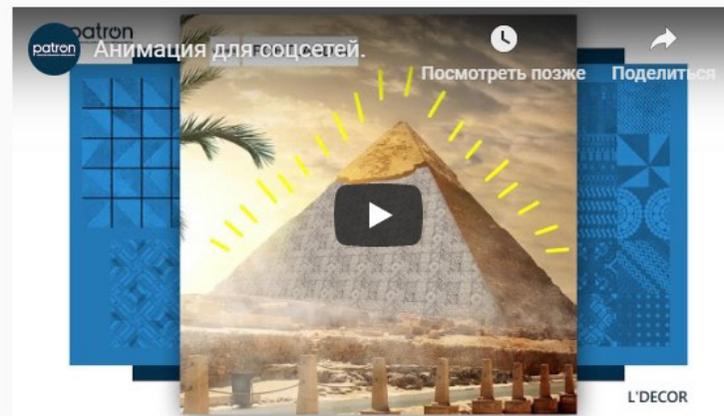
На фото: сетка страницы Instagram на 9 постов.

Визуальное решение

Мы вписываем плитку из разных коллекций в юмористические или вдохновляющие визуальные контексты. На титульном фото всегда показываем ключевой орнамент плитки. Следом даем подборку фотографий с интерьерными решениями. В качестве материалов используем фотографии из бутиков компании, материалы каталогов, дизайнерские эскизы и авторские иллюстрации. Ниже представлено несколько примеров таких визуализаций.

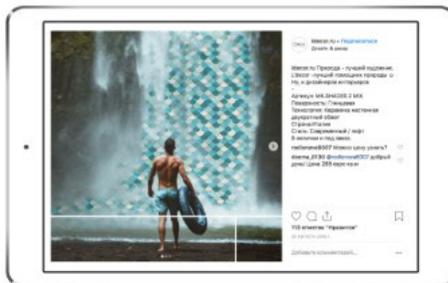


Периодически используем формат анимированных роликов, чтобы презентовать подписчикам отдельно взятые коллекции плитки. Анимация позволяет сделать акценты на важных деталях в орнаменте отделочной плитки.



Примеры постов

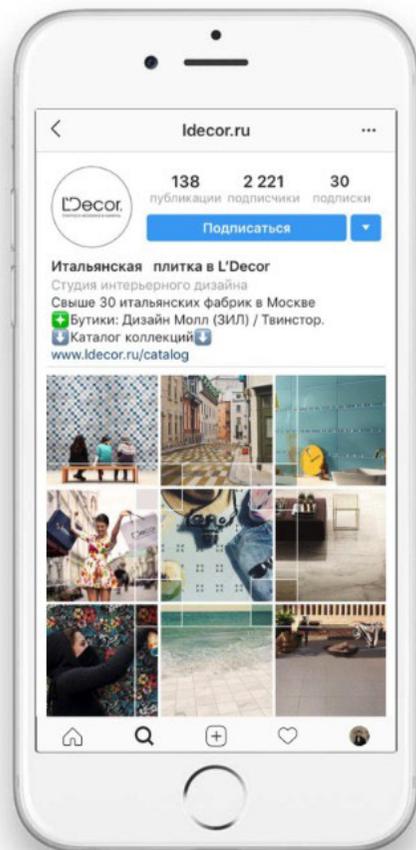
В рубрикаторе есть несколько категорий постов: описание коллекций, информация об интересных моделях плитки, фотографии из бутиков и атмосферные публикации с продуктом. Тексты делаем живые и информативные, без лишней терминологии. В каждой публикации отдельно упоминаем товарную позицию, представленную в публикации.



Таргетированная реклама

Платное продвижение было рассчитано на 2 задачи:

1. Привлечь целевую аудиторию на страницы компании в Instagram и Facebook.
2. Познакомить представителей ЦА с продуктовой линейкой, заказчика.



Привлечение подписчиков

Мы собрали 8 подходящих групп аудитории.
и запустили рекламные кампании:

1. На **Facebook** прямую рекламу страницы, а также платное продвижение топовых постов. Людей, которые взаимодействовали с промо-постами приглашали подписаться на страницу.
2. В **Instagram** прямую рекламу рекламу страницы + продвижение топ-постов из ленты. Тех, кто лайкал посты на платной основе дорабатывали сервисом масслайкинга.

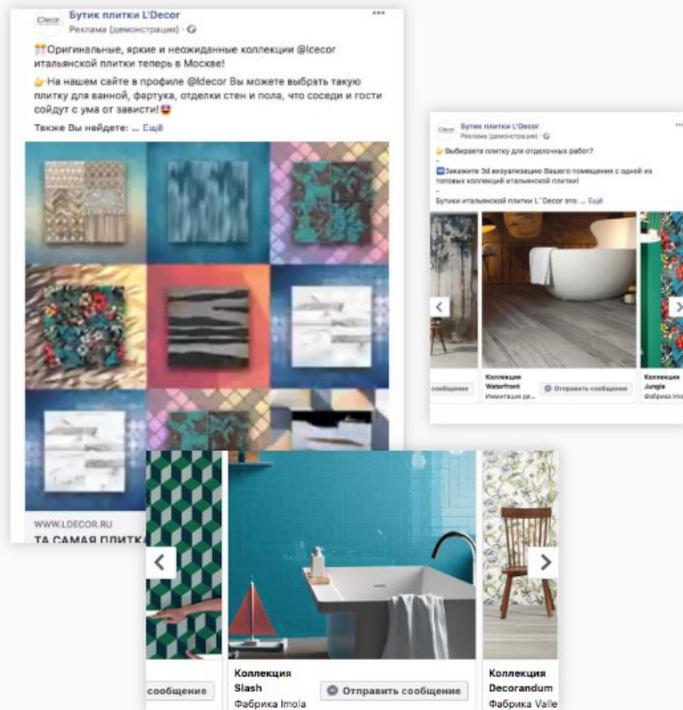
По итогам 3-х месяцев получили следующую стоимость нового подписчика:

Instagram: 29 р.

Facebook: 45 р.

Ход рекламной кампании для привлечения подписчиков Instagram. Скриншот из рекламного кабинета.

Название группы объявлений	▲	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат
Детские товары		650 Количество кликов на...	21 822	57 757	18,92 Р За клик по ссылке
Детские товары		865 Количество кликов на...	39 533	71 156	12,28 Р За клик по ссылке
Детские товары		3 Количество кликов на...	990	992	30,73 Р За клик по ссылке
Детские товары		252 Количество кликов на...	11 280	19 385	23,55 Р За клик по ссылке
Детские товары		56 Количество кликов на...	4 104	4 831	25,26 Р За клик по ссылке
Детские товары		551 Количество кликов на...	27 443	38 481	17,88 Р За клик по ссылке
Детские товары		344 Количество кликов на...	23 929	31 622	19,47 Р За клик по ссылке
▲ Результаты, число групп объявлений: 8 Загрузка...		2 959 Количество кликов на...	105 961 Пользов...	245 528 Всего	17,54 Р За клик по ссылке



Реклама продукции

Запустили несколько рекламных кампаний для продвижения продукции.

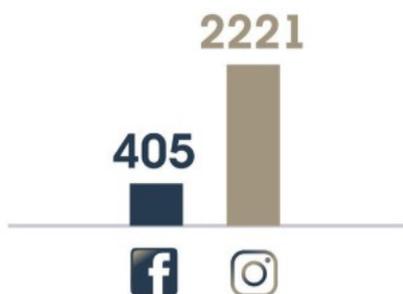
1. Общую кампанию с имиджевой анимацией для повышения осведомленности о бренде.
2. Объявление с подборкой товарных позиций из каталога интернет-магазина Facebook. Целевое действие - обращение в мессенджер и переписка с онлайн-консультантом.

Средняя стоимость одного перехода на сайт: 17 р.
Средняя стоимость одного целевого обращения в мессенджера: 345 руб.

Результаты

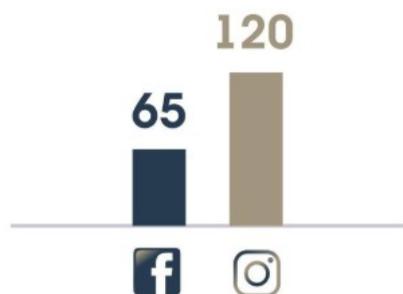
Приоритетная сеть для клиента - Instagram. Поэтому ее показатели выше, чем у Facebook. Напоминаем, что мы начинали с нуля. За 3 месяца с момента запуска проекта достигли следующих показателей:

Подписчики



По итогам трех месяцев

Трафик на сайт



Органические переходы на сайт без учета рекламы.

Охват поста



В среднем на один пост

patron
агентство рекламного менеджмента

комплексный маркетинг

8 800 700 90 74
www.advpatron.ru