

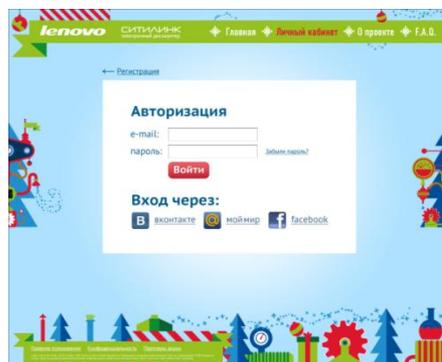
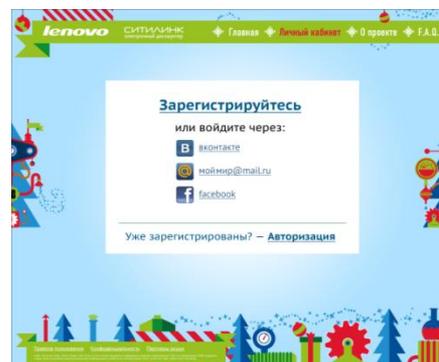
Различные механизмы стимуляции продаж:

Сайт или Приложение,
Контекст или Social Ads

Кейс INTEL, декабрь 2010 года

О ПРОЕКТЕ

- Новый формат акции на основе механики групповых продаж: пользователь получает скидку на ноутбук при наборе группы покупателей в **100 человек**. Проект приурочен к Новому году.
- Скидка предоставлялась через сайт и приложение в социальной сети Вконтакте в виде **промо кода**.



ЦЕЛИ

- Основная цель проекта:

Широкое **анонсирование** акции

- Дополнительная цель проекта:

Сравнительный анализ
инструментов привлечения
потенциальных покупателей

ЗАДАЧИ

- ✓ Рассказать о предложении максимальному количеству **пользователей и их друзьям**
- ✓ Использовать **большое количество источников трафика**
- ✓ Максимизировать охват в **предельно сжатые сроки**
- ✓ Достичь **заметности** на фоне акций конкурентов

МЕДИА: ПОКАЗЫ

- ✓ За время кампании было совершено более **550 000 000 показов** рекламных материалов

Отличный ноутбук



Lenovo на Inter@ Core™ i5 всего за 23190 руб.

[пожаловаться](#)

Отличный ноутбук



На Inter@ Core™ i5 всего за 23190 руб. Количество ограничено

[пожаловаться](#)

[↗ Адрес и телефон](#) uti-office.ru

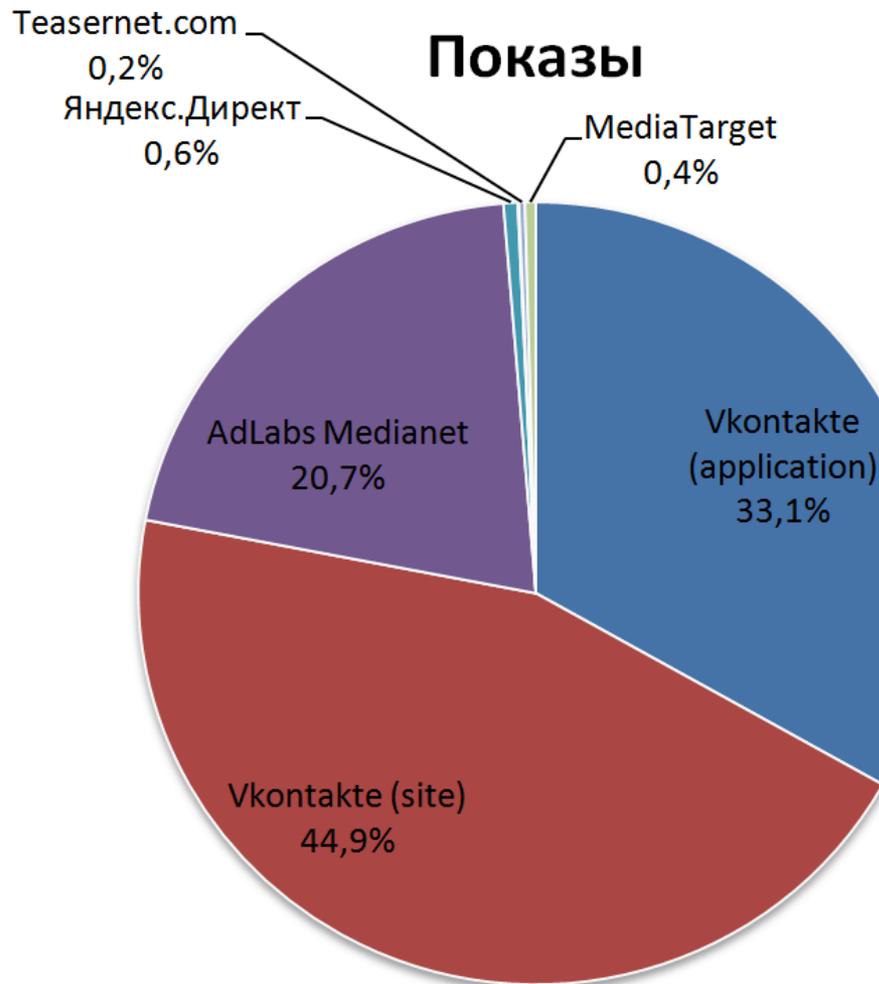
[Получи свою новогоднюю скидку!](#)
Ноутбук **Lenovo** B560 на базе Intel (R) Core (TM) i5 за 23 190 руб.!

[Все компьютеры Lenovo](#)

[↗ Адрес и телефон](#) www.notik.ru

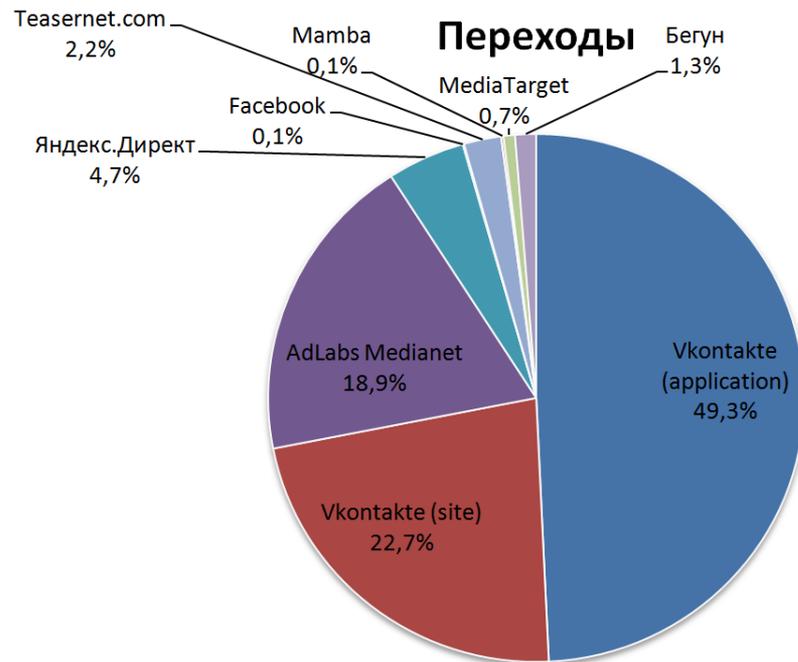
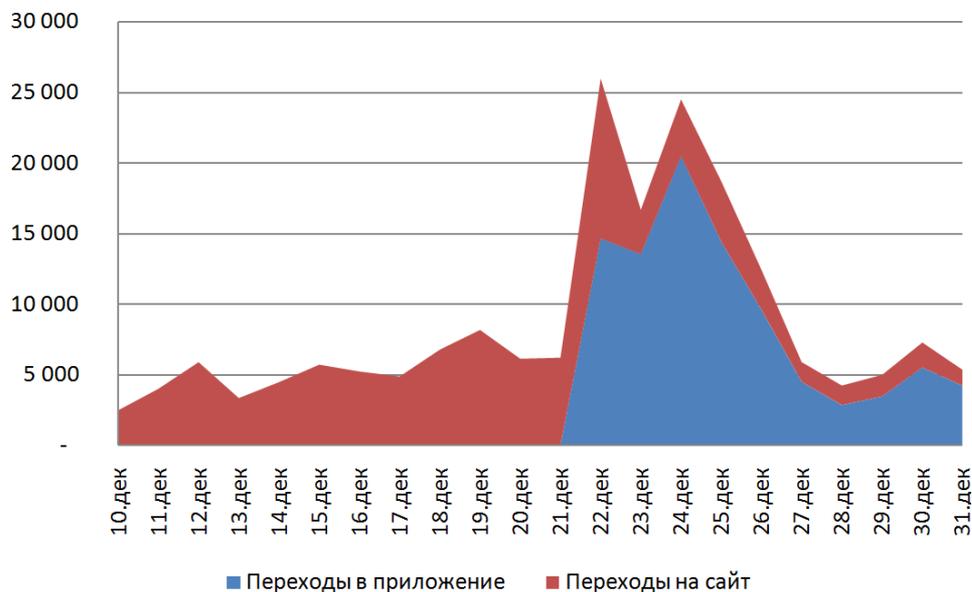
[Выбираешь домашний ноутбук?](#)
Выбери **Lenovo** на базе Intel (R) Core (TM) i5 за 23 190р! Получи скидку!

[Подбери ноутбук](#)



МЕДИА: ПЕРЕХОДЫ

Посещаемость



- ✓ В среднем в день сайт посещало **4 400 человек**.
- ✓ За 22 дня сайт и приложение посетило **190 000 человек**.
- ✓ Всего по рекламе на сайт и в приложение переходило в среднем **8 600 человек** в день.

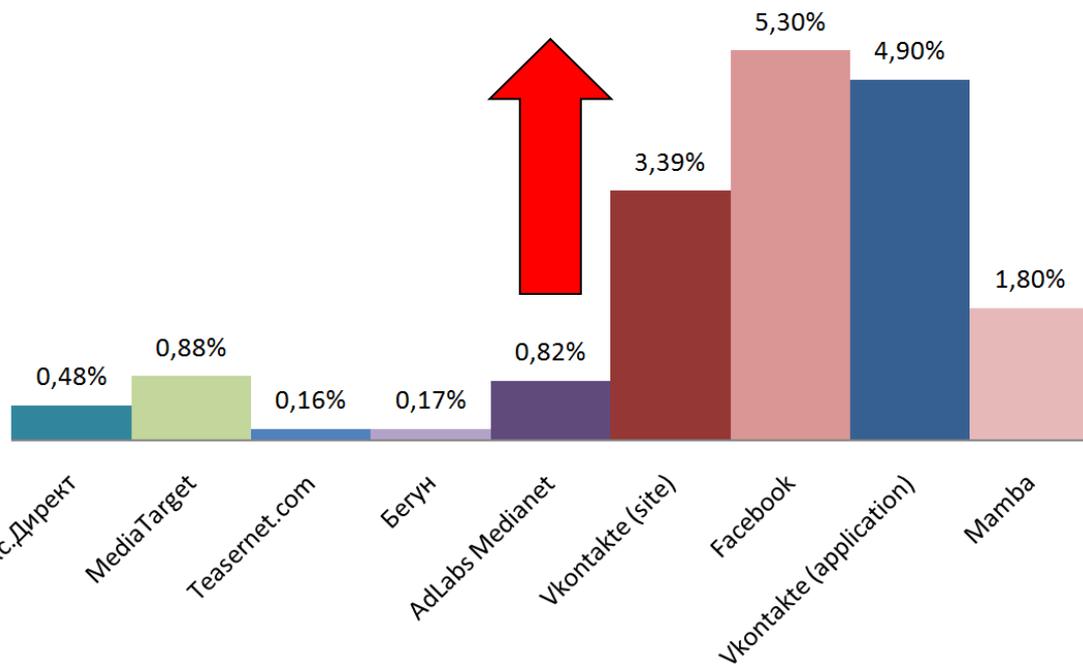
МЕДИА: РЕГИСТРАЦИИ



- ✓ За время проекта было реализовано **6 900 КУПОНОВ**.
- ✓ В среднем на сайте и в приложении регистрировалось **315 ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ**.

МЕДИА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Конверсия

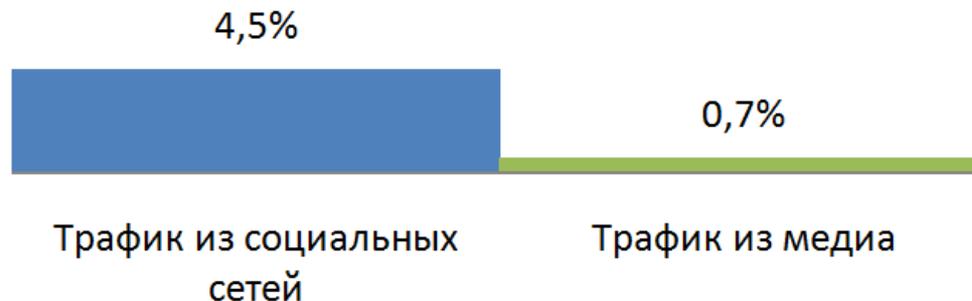


- ✓ **Социальный трафик лучше** конвертируется на сайте, чем трафик из других медиа
- ✓ Социальный трафик особенно хорошо конвертируется, когда **LP расположена внутри сети**
- ✓ Люди в поиске выбирают по **реальной цене**, а не по скидке
- ✓ Люди в медиа заняты контентом и **позитивно реагируют на скидку**.

МЕДИА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ

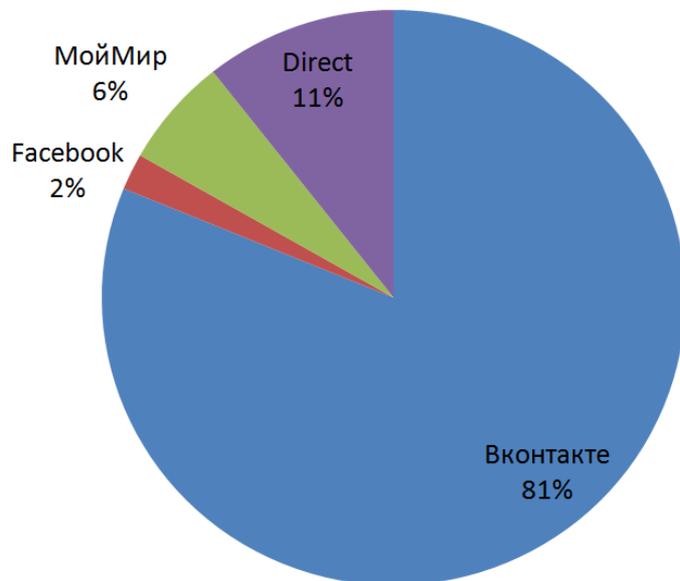
- ✓ **Спрос на скидку** в социальных сетях **больше, чем спрос на товар** в других каналах онлайн продвижения
- ✓ Аудитория социальных сетей «клюет» на слова «**спецпредложение**», «**скидка**», «**акция**», не вникая в реальную конкурентоспособность предложенной цены товара.

Конверсия

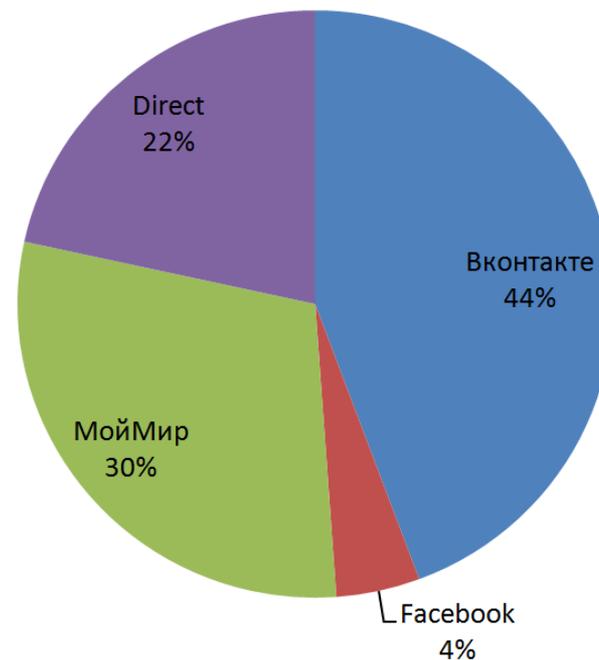


СОЦИАЛЬНОСТЬ

Трафик из социальных сетей



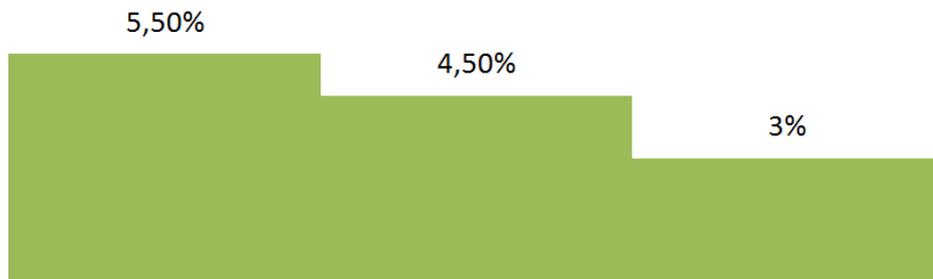
Трафик из других медиа



- ✓ Пользователи из социальных сетей предпочитают использовать свои аккаунты – **89%** регистраций через социальные аккаунты
- ✓ Пользователи из других медиа предпочитают авторизоваться через свои аккаунты в социальных сетях – **78%** регистраций через социальные аккаунты

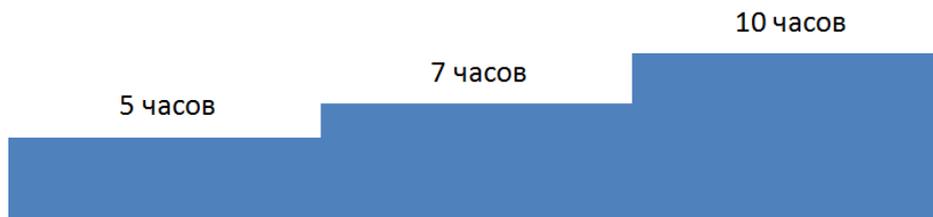
СПРОС

- Конверсия переходов в регистрации:



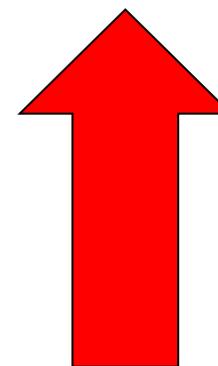
- ✓ Цена **18 990 руб.** ✓ Цена 23 990 руб. ✓ Цена 23 190 руб.
- ✓ Скидка **1 000 руб.** ✓ Скидка **1 000 руб.** ✓ Скидка 800 руб.

- Среднее время набора группы:



- ✓ Цена **18 990 руб.** ✓ Цена 23 990 руб. ✓ Цена 23 190 руб.
- ✓ Скидка **1 000 руб.** ✓ Скидка **1 000 руб.** ✓ Скидка 800 руб.

СПРОС **ВЫШЕ**

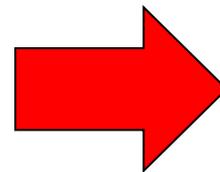
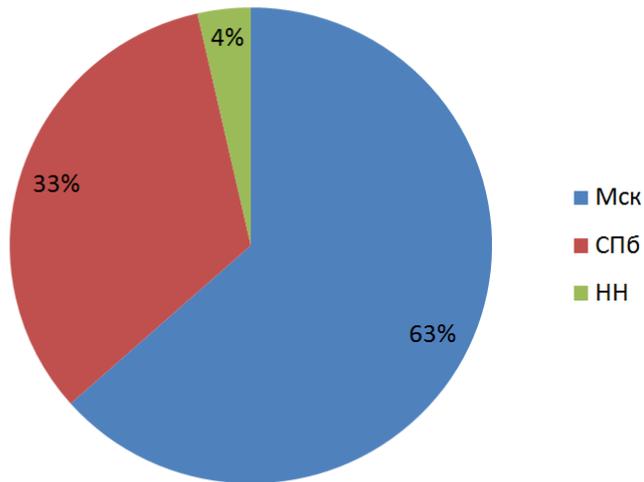


ЦЕНА **НИЖЕ**
СКИДКА **БОЛЬШЕ**

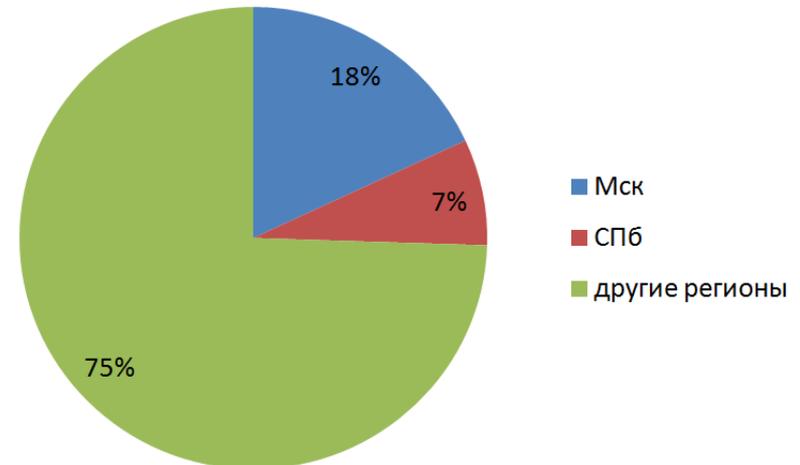
ЦА: РЕГИОНЫ

- Региональный трафик отличается низкой ценой продажи и объемом:
 - ✓ **Дешевле** переход
 - ✓ Жители регионов более **падки на скидки**
 - ✓ **Больше** охват

Количество регистраций



Аудитория интернета в России *



РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Существенно повысить эффективность данной схемы продвижения можно, предоставляя заметные скидки на эксклюзивные продукты и услуги, что позволит мотивировать пользователей на регистрацию и покупку:
 - ✓ Больше скидка => Выше конверсия в регистрации/продажи
 - ✓ Больше скидка => Ниже стоимость регистрации
2. Эффективность подобных акций можно повысить за счет наиболее активных ЦА:
 - ✓ Жители регионов
 - ✓ Пользователи социальных сетей
3. Для получения максимальной отдачи необходимо использовать наиболее эффективные LP:
 - ✓ Приложения в социальных сетях

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Митюшкин Петр
+ 7 909 641 44 64
petr@skcg.ru

**sergey
kuznetsov
content
group**