

ingate   
digital agency

# Стратегия

увеличение заказов в г. Самара  
известного бренда  
доставки пиццы



# Содержание

О Самаре

Архитектура стратегии

Инструменты

Медиаплан

Взаимодействия



1

Население Самары

**1 169 719 чел**

2

ЦА покупающая пиццу

**900 000 чел**

В том числе молодежь

**350 000 чел**



**36 086 раз**

Столько раз в месяц  
спрашивают в Яндексе  
Бренд конкретного  
конкурента






**27 134 раз**

Столько раз в месяц  
спрашивают в Яндексе  
«пицца Самара»



## Самара




это территория, где люди сначала знают, что такое «КОНКУРЕНТ» пицца, а потом уже знают, что такое пицца!

Основной генератор  
заказов конкурента

**Бренд**






# Чего **хотели** добиться?



**Новая аудитория** попробует нашу продукцию  
(или вернется к ней) через  
эмоциональный выбор!



# Было решено повлиять на заказы при помощи:

-  Охвата максимального количества ЦА для двух целей: повысить узнаваемость продукта и донести основные преимущества клиента перед конкурентами.
-  Создания сегментов аудитории по различным критериям и показов персонализированных объявлений под каждый из них.
-  Удержания текущих клиентов с помощью ремаркетинга в контекстной рекламе, социальных сетях и рассылках в мессенджерах.

# Каналы стратегии:



# Что делали

1 Сегментировали ЦА по её отношению к бренду, соц. дему, интересам, гео, профессиям

2 Разработали календарь акций под сегменты ЦА

3 Установили пиксель, отслеживающий влияние брендированной рекламы на заказы

4 Создали адаптированный landing page для мобильных устройств и рассылок

5 Запустили рекламу по всей воронке (AIDA), а не только по горячему спросу. RTB, социальные сети (промопосты и посевы), МКБ для привлечения внимания, SERM для подтверждения правильности выбора и т.д.

6 Сформировали и использовали разные УТП для женщин, мужчин, студентов, сотрудников ОВД, бухгалтеров, психологов, офисных работников и т.д.

7 АБ тестирование и выявление самого значимого УТП для каждого сегмента ЦА в своей поисковой системе

8 Дополнительно запустили персонализированную рекламу по сегментам: дни рождения, профессиональные праздники, геолокации по офисам, жилым районам ближе к зоне доставки.

9 Снимали статистику по всем направлениям РК, работали над эффективностью

# Результаты



# В регионе увеличился спрос на бренд в 2,5 раза



# Рост конверсии из трафика в заказы



Через 4 полных месяца



# Количество заказов на доставку увеличилось в 2,5 раза

1

Начало РК

**1 059 заказов**

2

Через 4 полных месяца

**2 665 заказов**





# СРА в регионе сократилось более чем в 2 раза

1

Начало РК

**857 рублей**

2

Через 4 полных месяца

**315 рублей**



ingate   
digital agency

# Спасибо за внимание

