

MARKETING КЕЙС

Безруких Анастасия



БЕЗРУКИХ АНАСТАСИЯ

Опыт работы в маркетинге: 2 г.

Октябрь 2023г.- по настоящее время-

Сеть ресторанов от White Rabbit Family.

Тестирую и продумываю гипотезы по увеличению заявок, снижения СРА, контролирую работу рекламного агентства, вношу правки в их работу и ищу рабочие связки для ресторанныго бизнеса.

Июнь-октябрь 2023г.

Рекламное агентство "Аксиома". Самостоятельно запускала рекламные кампании в Яндекс Директ, Вконтакте. Продумывала рабочие связки для разных ниш бизнеса. Принесла хорошие результаты для рекламного агентства.

Работала с разными нишами: образование(школы), автосалоны, медицина, косметология,рестораны, детские секции, инфобизнес, строительство, квесты товарный бизнес и тд.

НАВЫКИ

Работаю с рекламными площадками: Яндекс Директ, Вконтакте, Telegram(Посевы), Яндекс Дзен, Google ADS

Доп. инструменты и навыки: создание квиза на marquiz, создание лендинга на tilda, смс-рассылки, email-рассылки, бот(тг) рассылки, дизайн в figma, построение воронки, запуск вебинара, медиапланирование, тестирование гипотез, запуск рекламы, анализ и аудирование, поиск целевой аудитории, видео контент, копирайтинг, поиск подрядчиков, есть проверенные специалисты (дизайнеры, программисты, тильдеристы и тд), навык работы также на позиции project manager



Случай: высокая цена лида 7000-10 000 руб, мало лидов

Задача: в 25 ресторанах не отслеживались лиды, кампании в Яндекс Директе работали в слепую и не обучались стратегии, некорректно настроены цели, не чистились рекламные кампании, которые съедали бюджет



Решение: Я настраиваю на всех проектах корректно цели, с актуальными данными и результатами анализирую все проекты. Вношу свои правки и даю задачи рекламному агентству, ищу новые рабочие связи

КЕЙС



White Rabbit
FAMILY

Результат:

- 1)Налажена система аналитики,
- 2)Подключили к работе Roistat
- 3)Увидели на каких этапах у нас идет перерасход
- 4)Внесли много правок как на сайте, так и в рекламных кампаниях
- 5)Снизили CPA с 6000р. - 2000р.



Случай: dmp.one хотят увеличить поток новых клиентов.

Задача: Найти новую маркетинговую связку под их Целевую Аудиторию



Решение: Вебинарная воронка, создаем новый лендинг под вебинар dmp.one , где они будут рассказывать о том как применить в маркетинге и бизнесе новую технологию “верификация пользователей” , тема вебинара также продумывалась, наша ЦА (бизнесмены, маркетологи). Запуск вебинарной рекламы (ВК,Директ). Поиск нужных подрядчиков, создание бота, рассылок с напоминанием, нужная посадка на покупку после веба

КЕЙС

dmp one

Результат

С помощью новой маркетинговой связки, мы смогли значительно увеличить поток новых клиентов для dmp.one.

Создание нового лендинга под вебинар о применении новой технологии "верификация пользователей" привлекло внимание нашей Целевой Аудитории - бизнесменов и маркетологов.

Запуск вебинарной рекламы на платформах ВКонтакте и Яндекс.Директ привлек новых потенциальных клиентов.

Дополнительно была проведена работа по созданию бота и рассылок с напоминаниями, что в свою очередь способствовало увеличению посещаемости вебинара.

Таким образом, усилия по поиску новой маркетинговой связки принесли ощутимые результаты в увеличении потока новых клиентов для dmp.one.



Случай: открытие автосалона

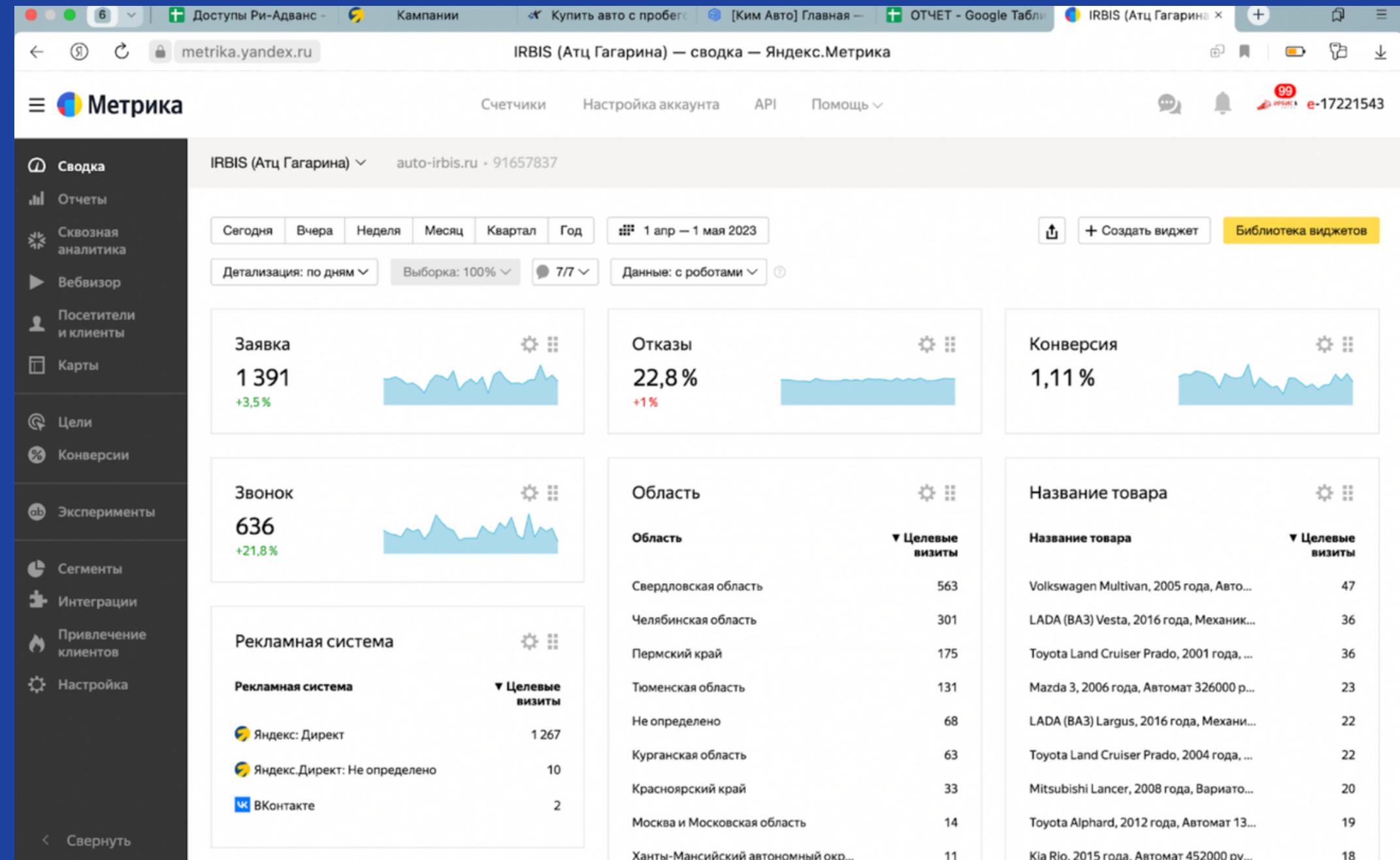
Задача: увеличить количество заявок и продаж автомобилей.
Анализ сайта автосалона,
устранение ошибок и недостатков:
удобная форма для заявки,
быстрый сайт



Решение: создать фид на основе товаров и ассортимента машин заказчика. Я отслеживала в метрике самые популярные машины в регионе Екатеринбург. Сейчас товарные компании в Директе очень популярны, они работают на основе фида. Я рассматривала это как один из ключевых инструментов продвижения автосалона. Я редко использовала рекламу на поиске для этой ниши, исходя из анализа, он давал меньше заявок и стоили они дороже. Товарные фиды-были лучшим решением для ниши авто.

КЕЙС
АТЦ ГАГАРИНА
АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ

Результат



При расходе 2 374 299 руб мы получили 1391 заявку , цена лода 1706 руб. , что считается очень хорошим показателям в нише автосалонов

Кампании



Кампании Группы Объявления Ставки и фразы Фильтры фидов Ретаргетинг и аудитории Профили пользователей

Добавить

+ Кампания

Поиск



Конверсии

Все типы кампаний

Профили пользователей

1 апреля 2023 - 1 мая 2023 ▾



КОНТАКТЫ

Номер телефона: +7-977-562-52-30
просьба связываться WhatsApp

Телеграм: @abezrukikh

Email: abezrukik@yandex.ru