



# 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 CPA, контролирую работу рекламного агентства, вношу правки в их работу и ищу рабочие связки для ресторанного 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 связки

# КЕЙС



*White Rabbit*  
FAMILY

# Результат:

- 1) Налажена система аналитики,
- 2) Подключили к работе Roistat
- 3) Увидили 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, рассылки 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



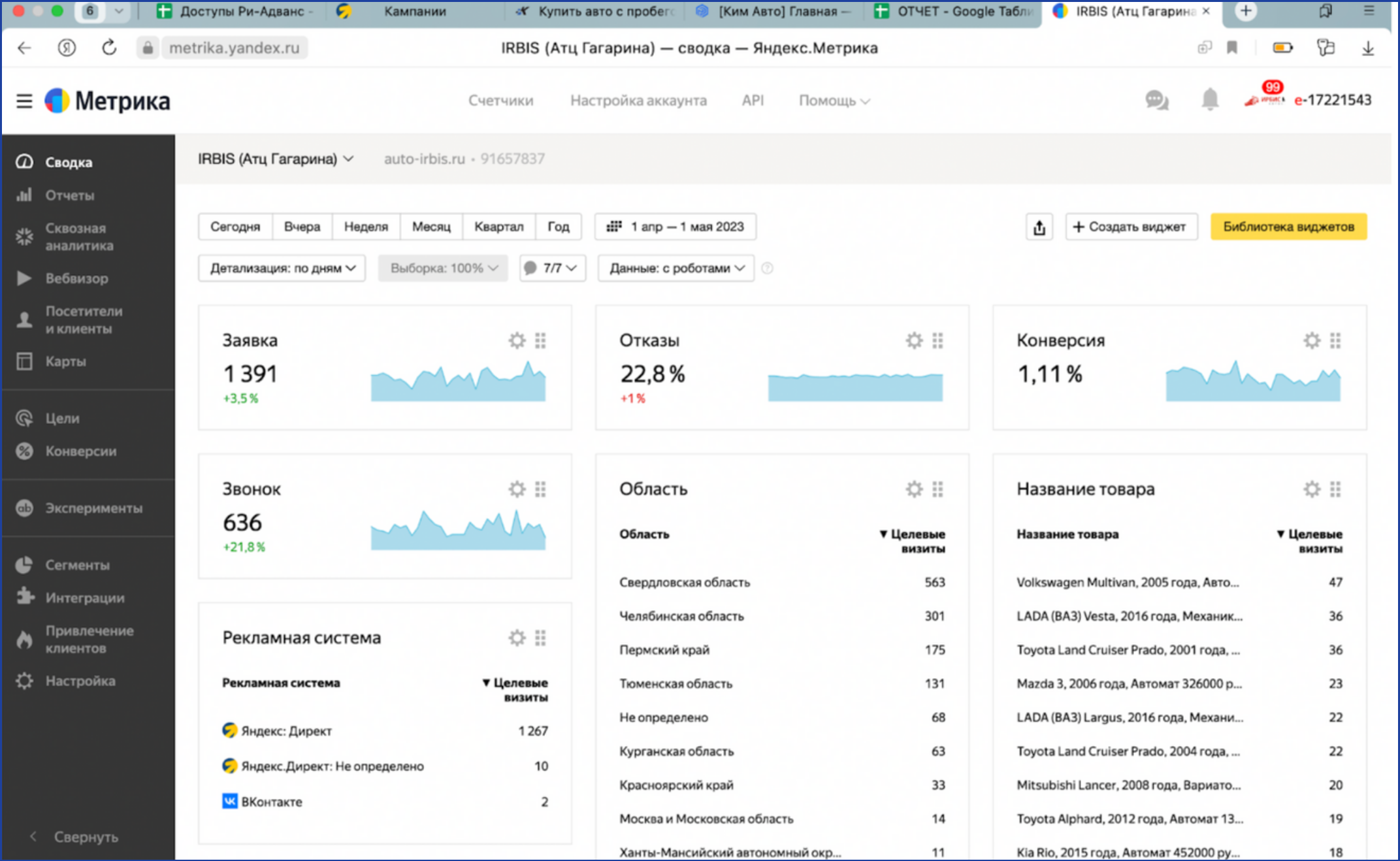
Решение: создать фид на основе товаров и ассортимента машин заказчика. Я отслеживала в метрике самые популярные машины в регионе Екатеринбург. Сейчас товарные компании в Директе очень популярны, они работают на основе фида. Я рассматривала это как один из ключевых инструментов продвижения автосалона. 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





# Результат



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

Директ

Добавить

е-17221543

98 472,68 Р

Пополнить

Обзор β

Кампании

Рекомендации

Конверсии

Статистика

Библиотека

Инструменты

Информация

Кампании

Группы

Объявления

Ставки и фразы

Фильтры фидов

Ретаргетинг и аудитории

Профили пользователей

+ Кампания

Поиск

Конверсии

Все типы кампаний

Все, кроме архивных

1 апреля 2023 - 1 мая 2023

						Заявка								
	№	Тип	Название	ия	Расход, Р	Расход с НДС, Р	Конверсии	% Конверсии	CPA, Р	CPC, Р	Показы	Клики	CTR, %	Отказы, %
	Итого				1 978 583,14	2 374 299,71	1 206	1,61	1 640,62	26,35	11 044 983	75 076	0,68	23,03
	№ 82706284		автотаргет		114 647,13	137 576,54	101	1,34	1 135,12	15,18	1 567 446	7 552	0,48	18,55
	№ 81524671		гагарина_смарт_екб	сий	99 202,99	119 043,58	84	1,76	1 180,99	20,74	498 362	4 783	0,96	22,58
	№ 81528386		гагарина_товарка_екб	сий	1 457 182,53	1 748 619,03	823	2,78	1 770,57	49,28	5 585 736	29 568	0,53	23,98
	№ 82300827		рся_екб_рассрочка		17 461,28	20 953,54	27	3,32	646,71	21,45	185 653	814	0,44	23,31
	№ 82437108		смарт2_регионы	ства	290 089,21	348 107,02	171	0,53	1 696,43	8,96	3 207 786	32 359	1,01	23,26

Отдел клиентского сервиса

Реклама

© 2001–2023 ООО «ЯНДЕКС»



# КОНТАКТЫ

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

Телеграм: @abezrukih

Email: [abezrukik@yandex.ru](mailto:abezrukik@yandex.ru)