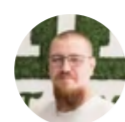


«На Тихом Дону»: заполнили загородный комплекс заявками и расписали бронь на свадебные мероприятия на 6 месяцев вперед



Никита
SMM Специалист / Автор статьи

Рассказываем, как решить проблему низкой узнаваемости и заполнить пустующие банкетные залы и бани комплекса. За 8 месяцев работы подняли количество целевых подписчиков с 900 до 3100, заполнили календарь свадебных мероприятий бронями и привлекли 350 заявок на дополнительные услуги клиента.



Содержание

[О комплексе](#)

[Задача](#)

[Подготовка группы перед запуском](#)

[Запуск трафика](#)

[Результаты по рекламным кампаниям](#)

[Итоги за 8 месяцев работы:](#)

О комплексе

«На Тихом Дону» — прибрежный комплекс для отдыха, расположенный в городе Семилуки, Воронежская область.

В комплексе есть ресторан с русской и европейской кухней, банкетный зал, зал для детских праздников, ротонда для выездной регистрации, а также летние веранды, беседки и гостиница.

Задача

Повысить узнаваемость комплекса, привлечь клиентов на свадебные мероприятия и дополнительные услуги (баня, гостиница, ресторан) через [таргетированную рекламу](#) в VK.

Подготовка группы перед запуском

В аккаунте VK отсутствовало единое оформление и регулярный постинг – аудитория оставалась не вовлеченной, поэтому не было стабильного потока заявок.

Прежде чем запускать трафик, нужно было до конца оформить сообщество – приводить новых людей в группу, где нет удобной навигации, единого дизайна и регулярного постинга, будет не так эффективно. Пользователи смотрят на то, куда они перешли, и вряд ли будут подписываться на группу, которая выглядит «неживой».

Еще в сообществе не было полной информации об услугах комплекса, поэтому люди могли узнать обо всех деталях только напрямую через личные сообщения. На этапе поиска и оценки услуги не все готовы это делать, поэтому многие уходят к конкурентам, у которых уже есть вся информация в группе.

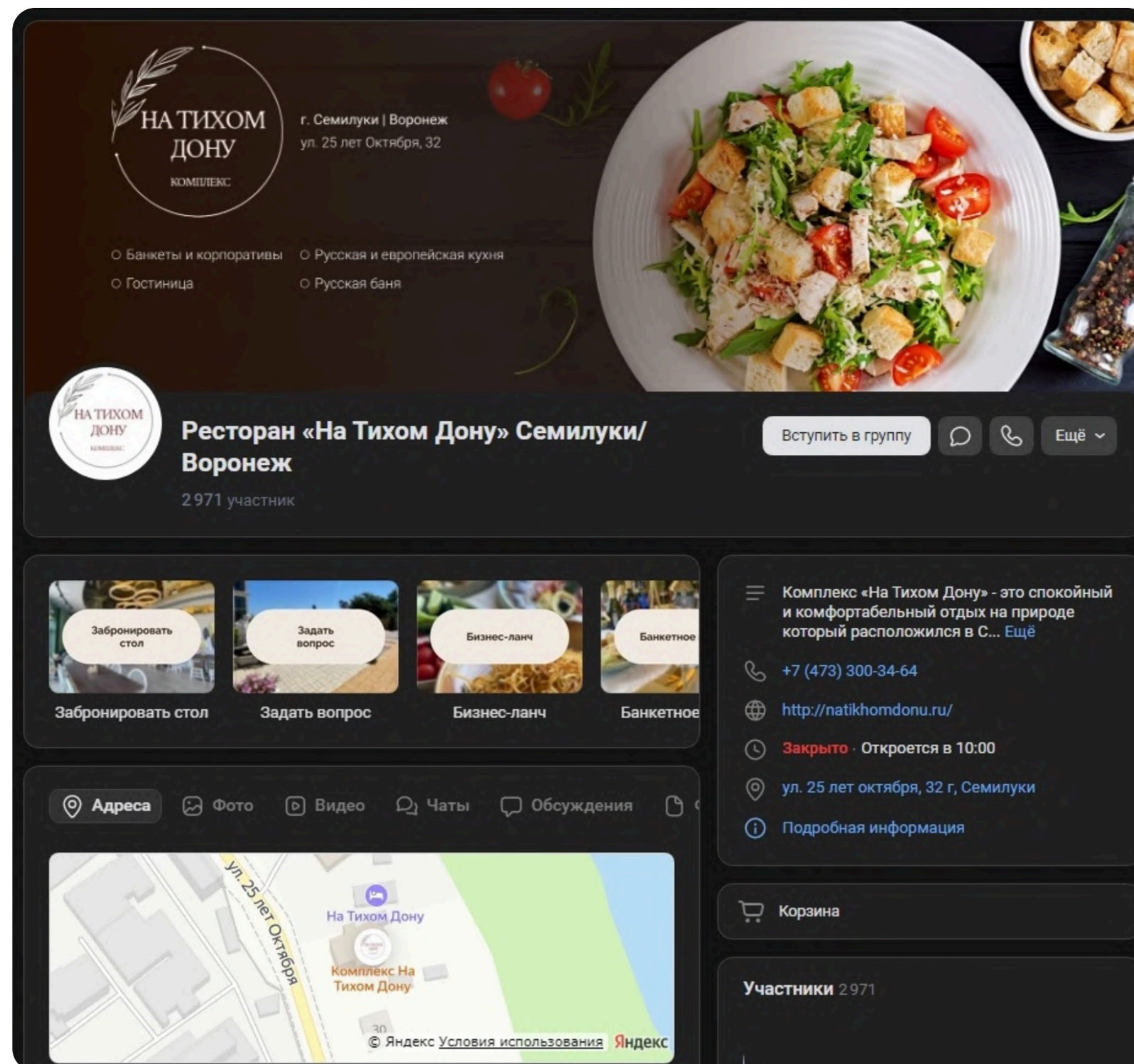
Может быть интересно

Как привести 800+ заявок на абонементы в бассейн до открытия комплекса

 434  6 мин.

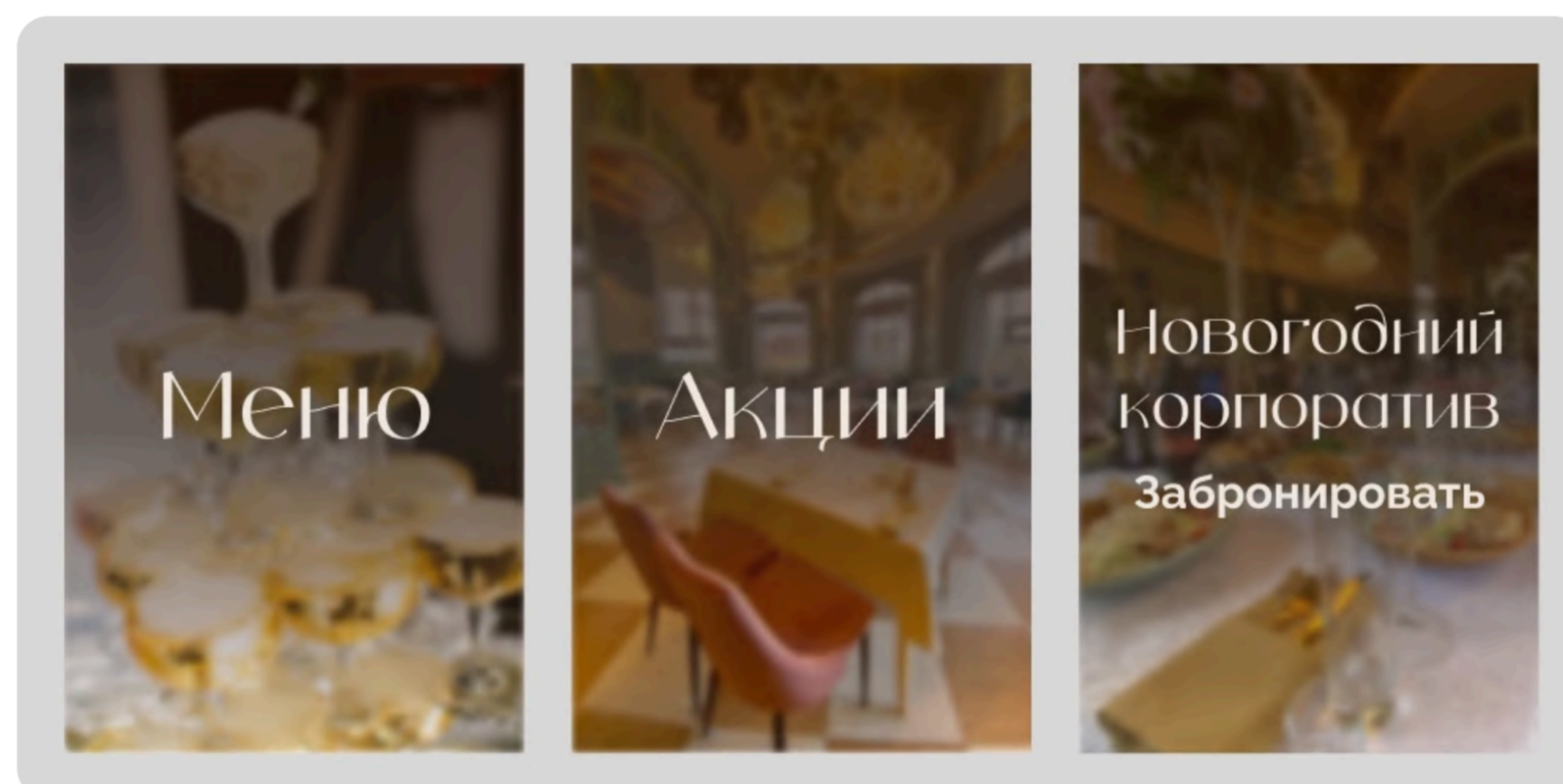
На основе этих проблем переделали оформление:

– Отрисовали несколько версий обложки для десктопа и мобильной версии;



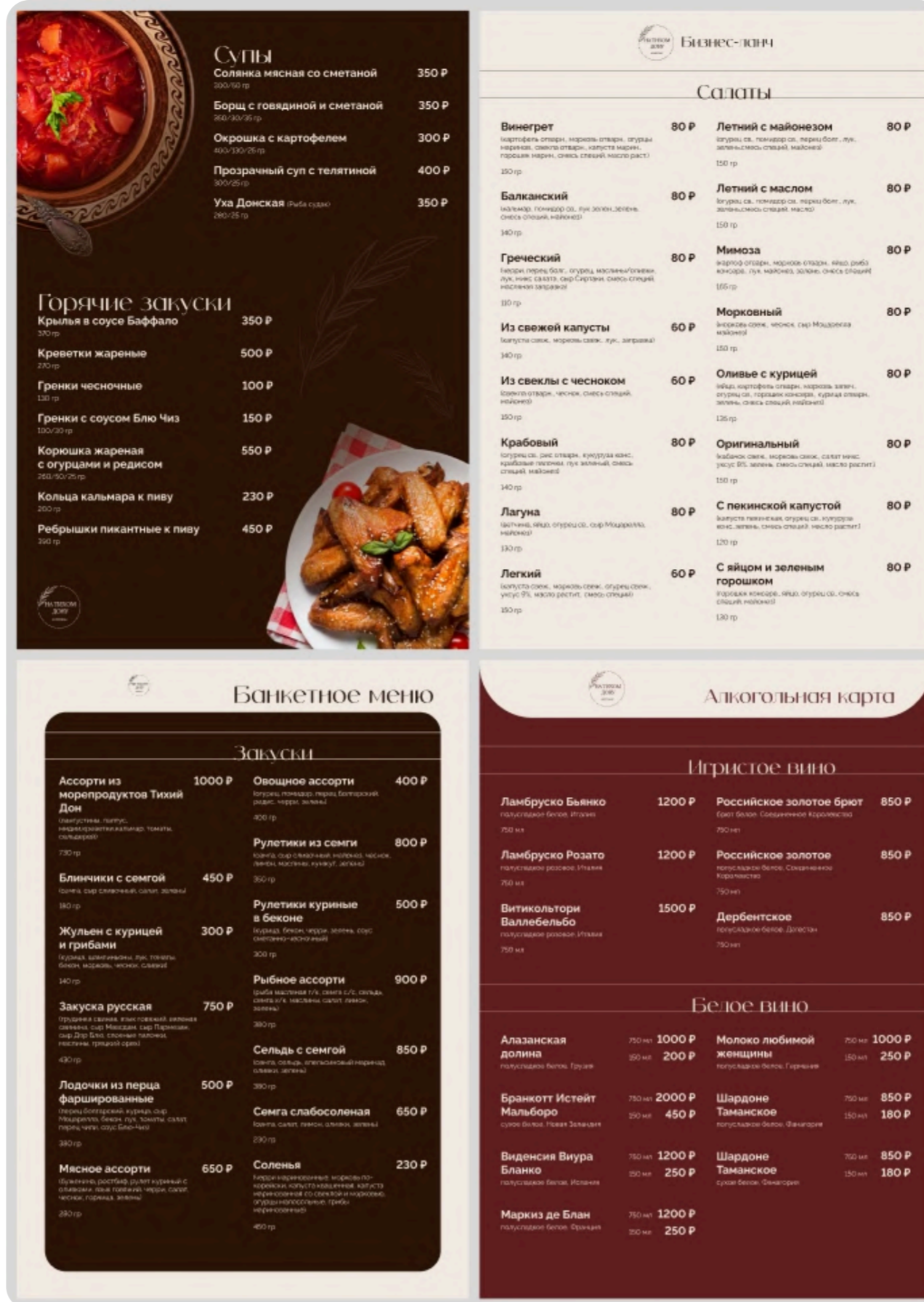
Дизайн новой шапки

– Сделали кнопки меню и виджеты для услуг;



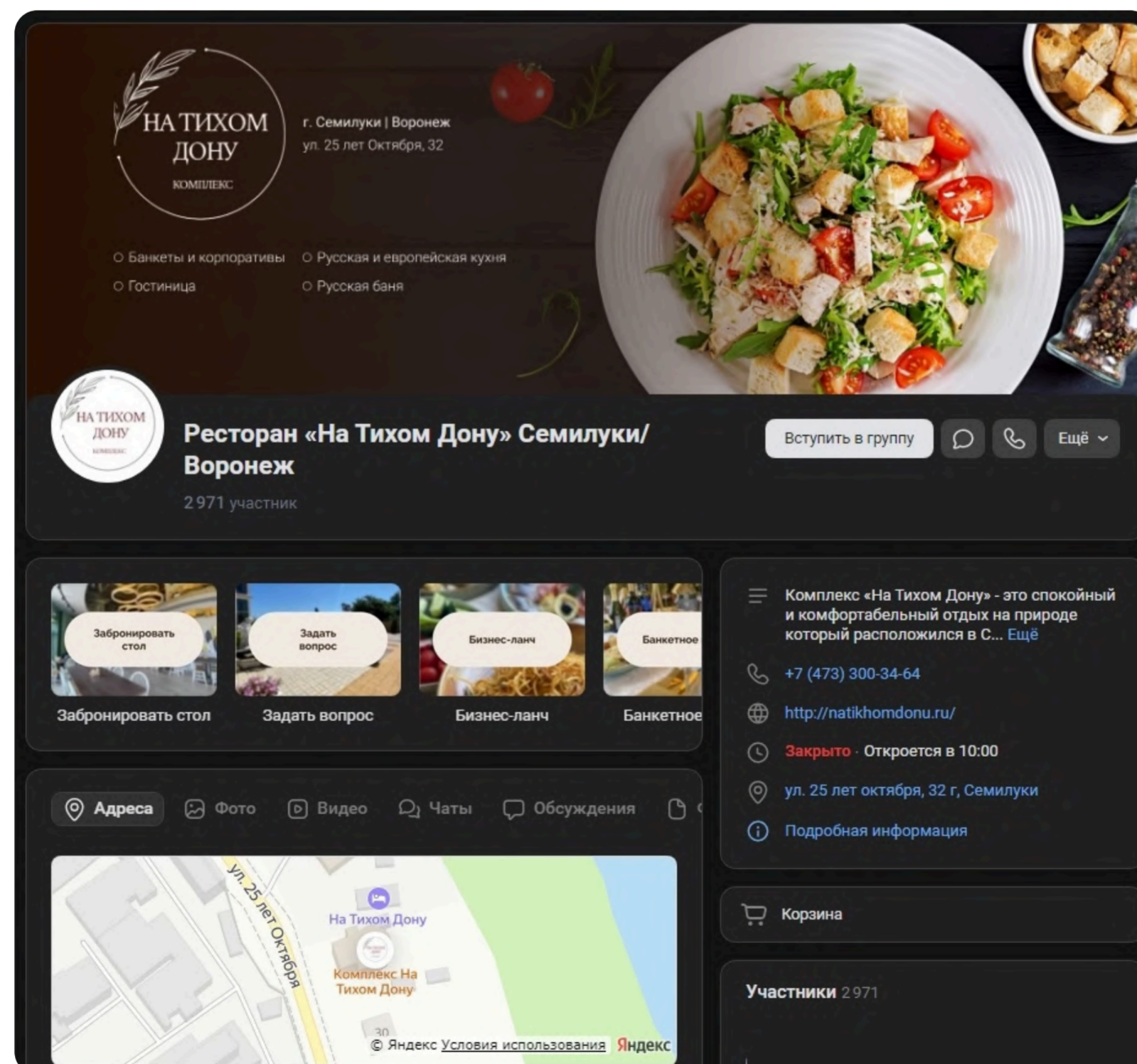
Дизайн виджетов

– Разработали дизайн меню для ресторана: бизнес-ланч, фуршет, банкетное меню, винная карта.



Меню под разделы ресторана

Добавили блок с основными вопросами, чтобы пользователи сразу могли перейти в нужный раздел и получить ответ на свой вопрос.




Так группа стала выглядеть после оформления

Параллельно с оформлением группы провели анализ конкурентов, аудитории и услуг, которые клиент хотел продвигать.

Так мы заранее определили темы и формат контента на несколько месяцев, который планировали публиковать параллельно с запуском трафика в группу. Также добавили в рубрикатор примерные темы для розыгрышей, чтобы повисить вовлеченность аудитории.



Примеры постов за разный период



Читайте также

Как привести 800+ заявок на абонементы в бассейн до открытия комплекса ➤

Запуск трафика

Когда группа в VK была готова, то постепенно начали запускать рекламные кампании по основным услугам комплекса, чтобы протестировать креативы и тексты.

Всего запустили 9 кампаний, каждая из которых продвигала разные услуги комплекса: свадебные банкеты, бани и ресторан. Для каждой услуги подобрали сегменты аудитории, чтобы охватить только целевую аудиторию и не тратить бюджет на широкую выборку.

Основная цель рекламы – переходы по ссылке в личные сообщения группы. Там пользователя встречало приветственное сообщение, после которого он мог задать интересующие вопросы или сразу забронировать столик.

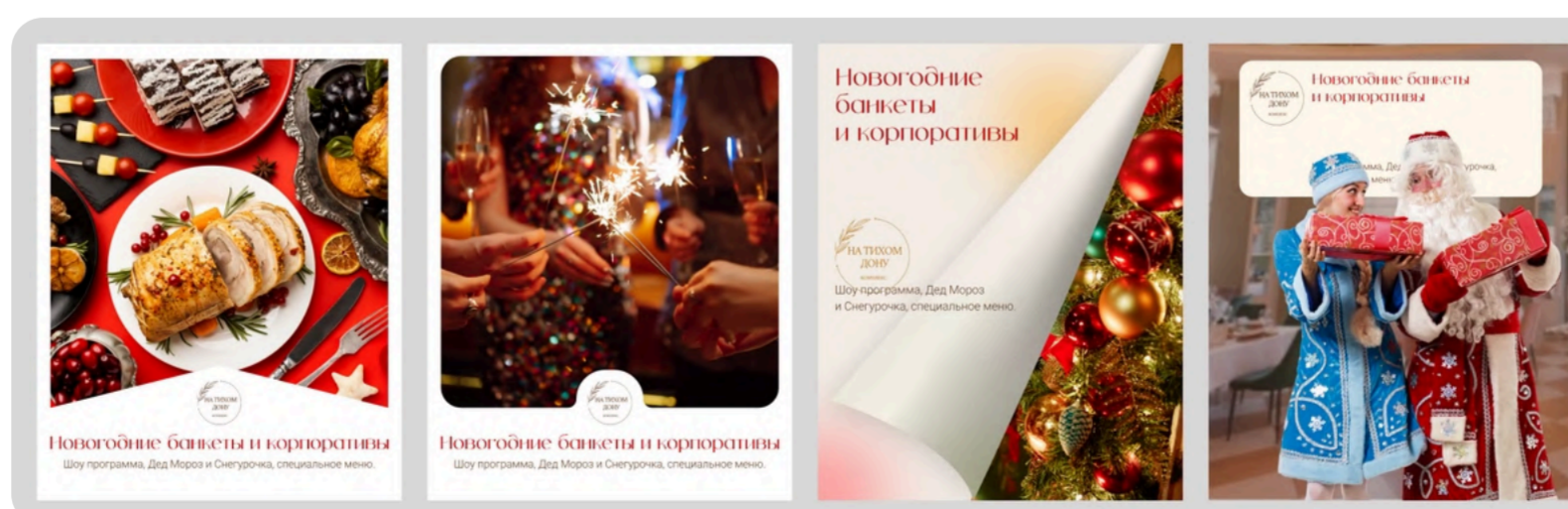
Приветствие: Приветствуем Вас на официальной странице комплекса "На Тихом Дону"!

Чем могли бы вам помочь?

Основное меню: <https://vk.cc/cl1Slq>

Забронировать стол: <https://vk.cc/ck6kQ2>

Тестировали разные направления и услуги ресторана: живая музыка по пятницам, бизнес-ланчи и дни рождения. Однако такие объявления собирали меньше откликов, чем объявления со свадебными банкетами и банями. Поэтому перераспределили бюджет и сосредоточились на масштабировании этих кампаний.



Примеры креативов под новый год

Результаты по рекламным кампаниям

- Показы: 1.000.158
- Переходы: 9.088
- CTR: 0,9%
- Цена за клик (eCPC): 18,16 руб.
- Средняя стоимость одного сообщения (потенциального лида): 590 руб.

Статус	Общ. лим. Ⓜ	Потрачено	Показы	Переходы	CTR Ⓜ	eCPC Ⓜ	eCPM Ⓜ
▶	Не задан	11 434.87 P	60 250	798	1.324 %	14.32 P	189.79 P
■	Не задан	2 989.61 P	34 351	356	1.036 %	8.39 P	87.03 P
▶	Не задан	78 313.26 P	457 510	4 634	1.013 %	16.89 P	171.17 P
■	Не задан	14 402.19 P	108 477	1 024	0.944 %	14.06 P	132.76 P
■	Не задан	8 315.04 P	41 853	314	0.750 %	26.48 P	198.67 P
■	Не задан	1 853.89 P	6 934	52	0.750 %	35.65 P	267.36 P
■	Не задан	40 833.44 P	249 249	1 660	0.666 %	24.59 P	163.82 P
■	Не задан	5 728.20 P	34 740	230	0.662 %	24.90 P	164.88 P
■	Не задан	1 129.50 P	6 794	20	0.294 %	56.47 P	166.24 P
		165 000.00 P	1 000 158	9 088	0.909 %	18.16 P	164.97 P

Разбивка результатов по кампаниям

Итоги за 8 месяцев работы:

- Привлекли 3.100 целевых подписчика;
- Заполнили график свадебных банкетов на 6 месяцев вперед;
- Пополнили базу рассылки Senler на 300 человек;
- Получили 350 целевых заявок на запись в личных сообщениях.

Понравился проект? Хотите, и вам поможем достичь таких результатов

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)

Подпишитесь на полезные материалы по интернет-маркетингу

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку ваших персональных данных согласно [политике конфиденциальности](#)



Вам понравилась статья?

Ваши ответы помогают нам становиться лучше

Комментарии



8 (3812) 29-42-88

Заказать звонок



Мы на WORKSPACE

Услуги

Создание сайтов
Контекстная реклама
Аудит сайта
Соц. сети

Продвижение

Сайтов по тематикам
Сайтов по позициям
Сайтов по трафику
Сайтов в Google
Сайтов в Яндекс

О компании

Кейсы
Блог
Отзывы
Команда
Вакансии
Контакты

Москва

Новая улица, 21с1

Омск

ул. Фрунзе, 1к4, ТОК "Миллениум",
3 этаж, офис 307

Новосибирск

Проспект Димитрова, 7, 5-й этаж, офис 520

Барнаул

Павловский тракт, 257-в, офис 3

Санкт-Петербург

пр-кт Маршала Жукова, 74, к.2, офис 69

Астана

Е-356, ЖК "Арнау-2"

Продвижение и создание сайтов.
Контекстная реклама, SMM, работа с репутацией бренда.
© ООО Информационные технологии бизнеса, 2024.
Все права защищены. Копирование запрещено.

Является правообладателем ПО Statisto, включенного в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. Запись в реестре от 30.01.2023 №16364