

Кейсы
Social Media Management

NOTAMEDIA

www.nota.media

Увеличение охвата информационного поля компании «OneTwoTrip»

Один из крупнейших онлайн-сервисов по продаже дешевых
авиабилетов и бронированию гостиниц



Увеличение охвата информационного поля компании «OneTwoTrip»

Один из крупнейших онлайн-сервисов по продаже дешевых авиабилетов и бронированию гостиниц

Цели продвижения

1. Увеличение охвата информационного поля компании
2. Рост целевой аудитории представительства в «Facebook»
3. Рекомендации и корректировка контент-стратегии
4. Стимулирование и рост продаж в социальных сетях

Инструменты рекламной кампании

- Площадки сервиса в социальных сетях «Facebook», «Вконтакте», «Одноклассники»
- Таргетированная реклама
- Посевные кампании на релевантных площадках с миллионной аудиторией
- Контент-менеджмент

Результаты рекламной кампании

- Охват свыше **500 000** представителей целевой аудитории
- Рост доли продаж с социальных сетей
- Привлечено в сообщество «Facebook» более **10 000** подписчиков целевой аудитории

Масштабное продвижение браузера «Chedot»

Интернет-браузер

Масштабное продвижение браузера «Chedot»

Интернет-браузер

Цели продвижения

1. Масштабное продвижение браузера среди жителей Египта в сжатые сроки
2. Скачивания и установки браузера

Инструменты рекламной кампании

Таргетированная рекламная кампания в «Facebook»

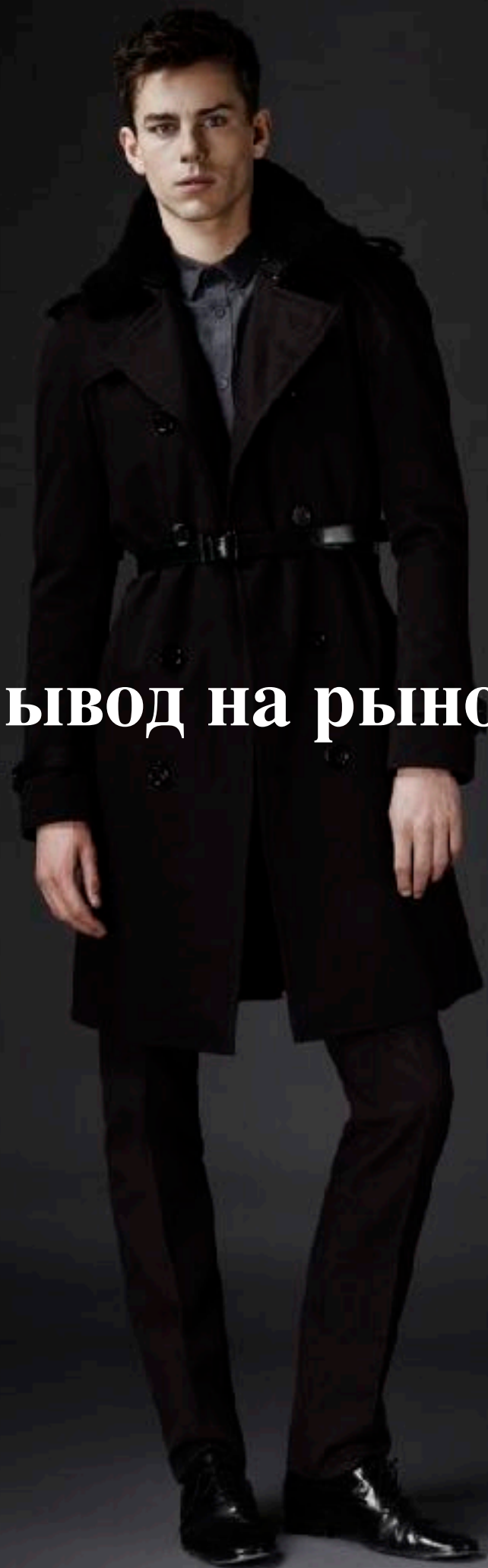
Результаты рекламной кампании

- Охвачено свыше **2 000 000** жителей Египта
- Свыше **21 000** скачиваний браузера за 7 дней

NOTAMEDIA

Вывод на рынок России нового бренда одежды «Time of Style»

Бренд мужской одежды



Вывод на рынок России нового бренда одежды «Time of Style»

Бренд мужской одежды

Цели продвижения

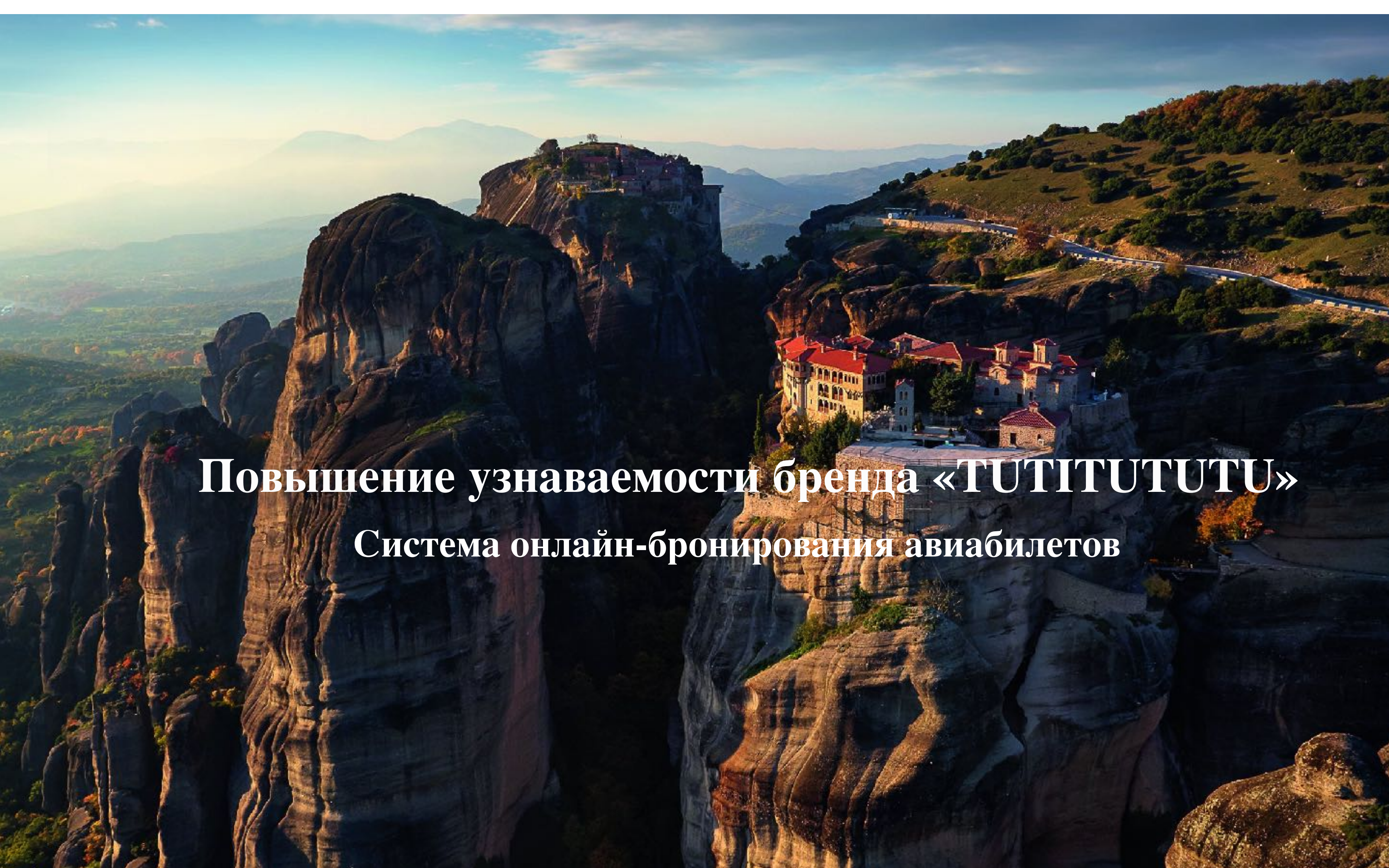
1. Вывод на рынок России нового бренда одежды
2. Повышение узнаваемости бренда
3. Набор пула лояльной аудитории к бренду
4. Стимулирование продаж

Инструменты рекламной кампании

- Площадки бренда в социальной сети «ВКонтакте»
- Таргетированная рекламная кампания
- Посевные рекламные кампании на релевантных площадках с миллионной аудиторией
- Контент-менеджмент

Результаты рекламной кампании

- Свыше **800 000** контактов с целевой аудиторией
- Свыше **13 000** целевой аудитории привлечено в сообщество бренда
- Создан источник целевого трафика на сайт
- Обращения от оптовых и розничных покупателей



Повышение узнаваемости бренда «TUTUTUTU»
Система онлайн-бронирования авиабилетов

Повышение узнаваемости бренда «TUTITUTUTU»

Система онлайн-бронирования авиабилетов

Цели продвижения

1. Увеличение охвата информационного поля компании
2. Повышение узнаваемости бренда
3. Набор пула лояльной аудитории к бренду
4. Стимулирование потока обращений через сайт компании

Инструменты рекламной кампании

- Площадки бренда в социальных сетях «Вконтакте», «Facebook», «Instagram»
- Таргетированная рекламная кампания, включая ретаргетинг
- Посевные рекламные кампании на релевантных площадках с миллионной аудиторией
- Контент-менеджмент

Результаты рекламной кампании

- Свыше **5 500 000** контактов с целевой аудиторией
- Свыше **35 000** целевой аудитории привлечено в сообщества бренда
- Создан источник целевого трафика на сайт
- Получение обращений в компанию