

## SMM-поддержка

фармацевтической компании Sentiss  
в социальной сети ВКонтакте

– Агентство Blackline PR&Digital

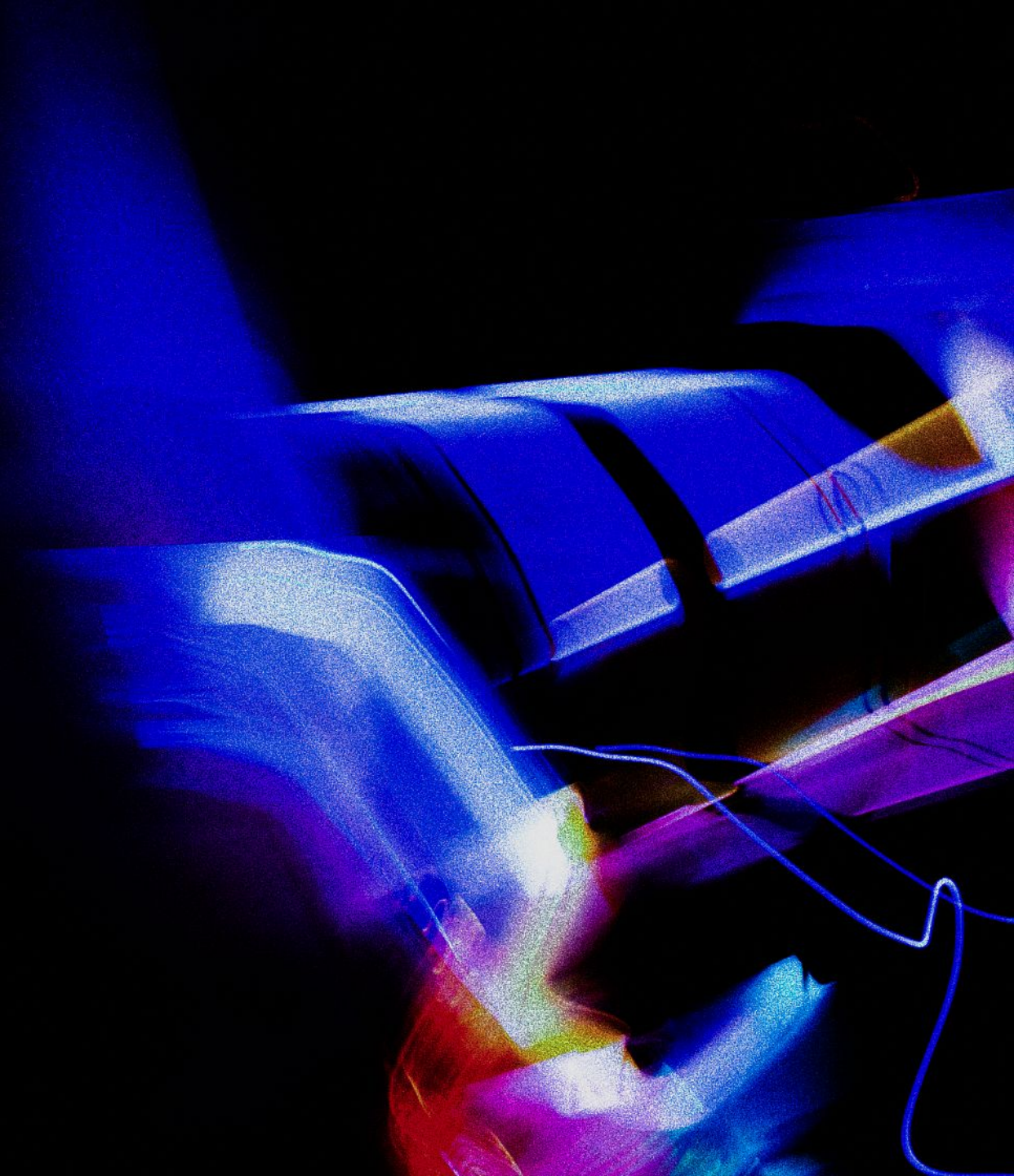


## • Об агентстве

Blackline PR&Digital – эклектичный микс из специалистов в сферах PR, SMM, организации и поддержки мероприятий, а также сотрудничества с блогерами и лидерами мнений.

За годы работы в нашем клиентском портфеле – десятки крупных международных брендов и российских компаний, таких как LEGO, JYSK, re:Store, The North Face, Haval, STIHL, Decathlon, H&M, Qiwi, Natures Bounty, Milka, Oreo и другие.

**Мы помогаем нашим клиентам говорить с аудиторией правильными сообщениями, в правильном месте и в правильное время.**



## Клиент

Фармацевтическая компания Sentiss основана в 1990 году и занимает второе место в денежном выражении в сегменте капель на офтальмологическом рынке.

Sentiss сегодня – это компания с хорошо развитой инфраструктурой и собственным исследовательским центром, специализирующаяся в первую очередь на офтальмологических, ЛОР продуктах и производстве других стерильных форм.



**900 +**

высококвалифицированных сотрудников по всему миру



**70+**

продуктов



**90+**

научных сотрудников в исследовательском центре



**36+**

патентов



**30**

лет на фармацевтическом рынке



**8**

стран присутствия – международная фармацевтическая компания

# Задачи агентства

Разработка стратегии продвижения бренда во ВКонтакте с целью повышения количества подписчиков и их вовлеченности в контент, а также дальнейшая реализация:

Ежемесячная разработка контент-плана для ленты и историй, копирайтинг

Дизайн визуалов

Проведение конкурсов и прямых эфиров

Общение с аудиторией в комментариях и личных сообщениях

Ежемесячная отчетность

Даяна, добрый день!

Поздравляет с выигрышем в тендере на ведение SMM для групп Sentiss на 23-24 финансовый год! :)  
Когда получится подготовить приложение на апрель месяц и контент план? Учитывая расширение кол-ва постов и наши амбициозные планы в связи с предоставленной Вами стратегией, предлагаю быть готовыми и обсудить уже в середине марта, чтобы иметь время на согласование и коррекцию.

С уважением,

**Муратова Мария**

Менеджер по продукту (ОТС)

Best Regards

**Maria Muratova**

Product Manager (ОТС)



## Результат за год в цифрах

**+12 935**

новых подписчиков  
в сообществе

**355**

постов разработаны  
и опубликованы

**>10 000**

человек приняли  
участие в конкурсах

**+656.4%**

рост вовлеченности  
по комментариям

**самый важный показатель для нас**  
– мы ведем социальные сети бренда  
с 2022 года и уже в который раз  
выигрываем очередной (ежегодный)  
тендер, продолжая сотрудничество

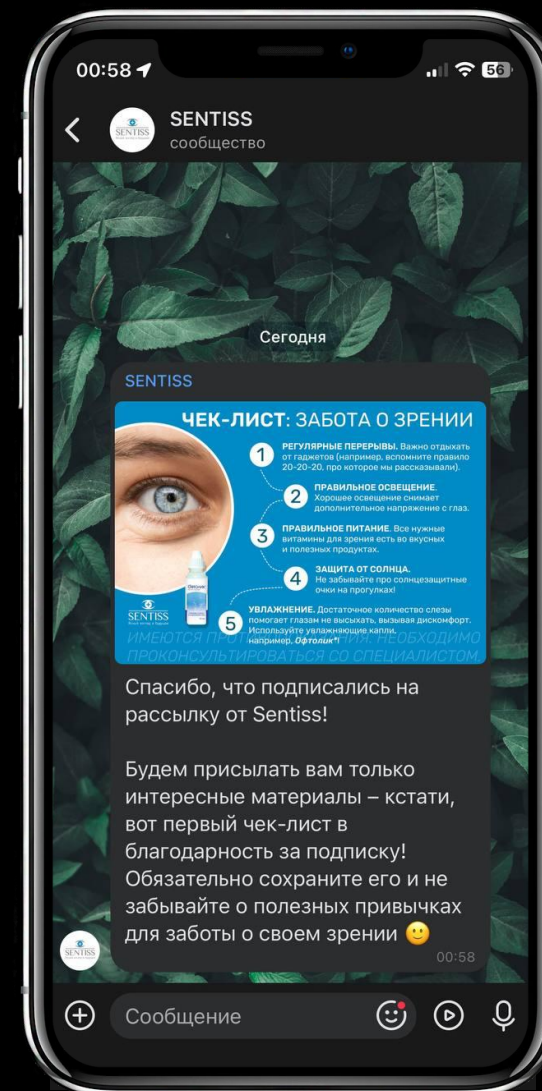
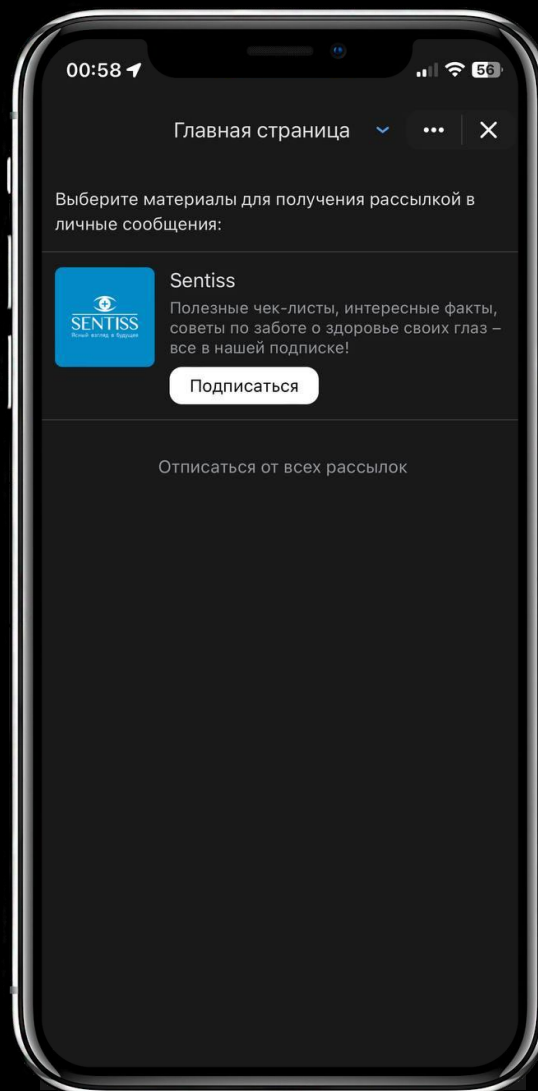


**далее  
подробнее**

# Только 2800 человек подписались на рассылку в первые месяцы после ее запуска

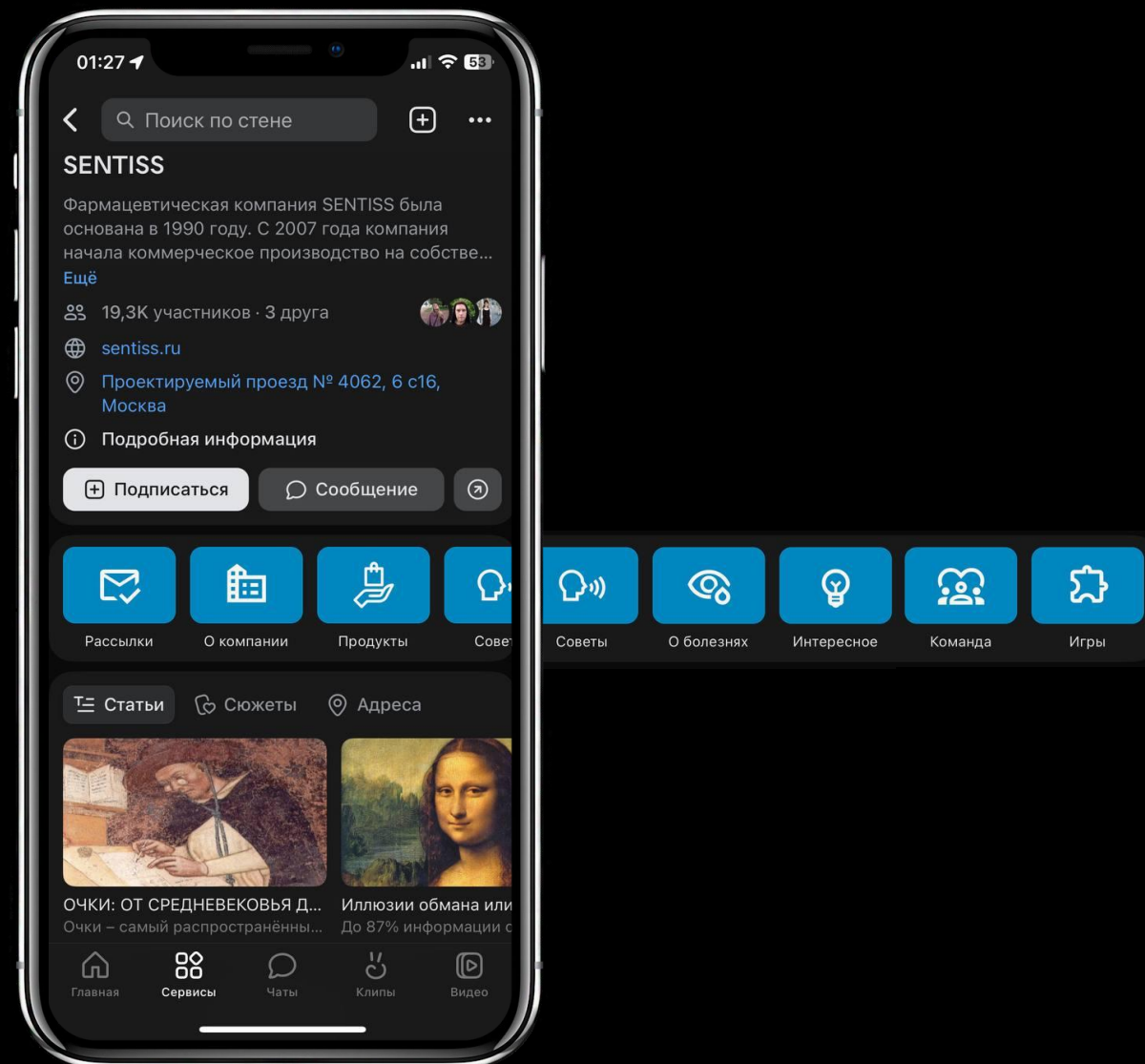
Мы всегда стараемся задействовать все актуальные функции, которые предоставляют площадки, поэтому в 2023 году мы запустили долгожданные рассылки.

Рассылки во ВКонтакте – эффективный инструмент для того, чтобы оставаться на связи с подписчиками, даже если они не проверяют новости сообщества, ведь письма от бренда приходят прямо в личные сообщения, и их невозможно пропустить.



# Разработка меню для удобства пользователей

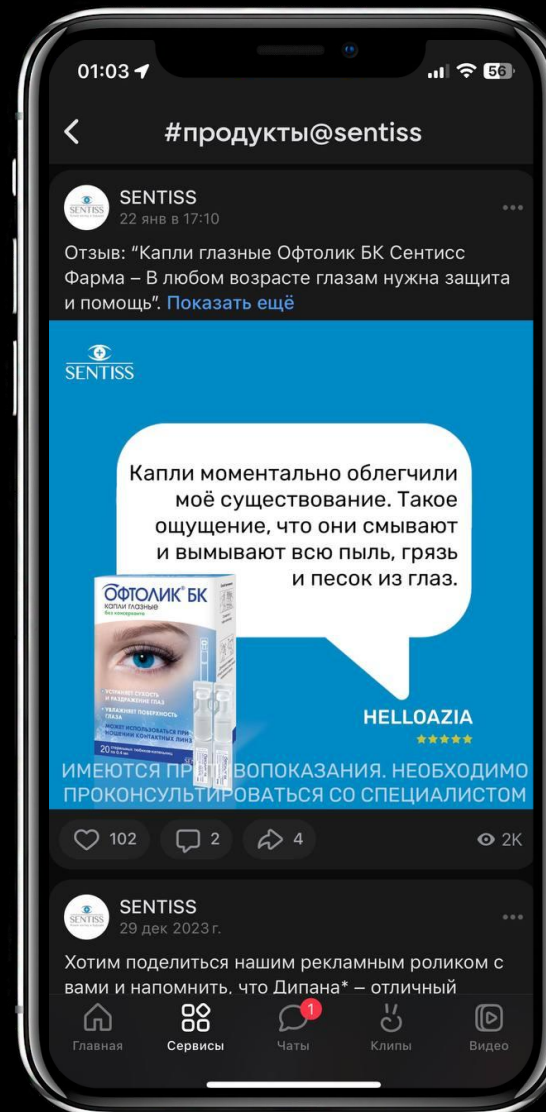
Также мы оформили удобное меню, чтобы новые подписчики могли быстро сориентироваться в контенте и ознакомиться с компанией, ее продуктами и инициативами, а также сразу прочитать отзывы, ведь и их мы тоже публикуем отдельной рубрикой.



# Разнообразный рубрикатор для роста вовлеченности

- Освещение новостей компании
- Отзывы на продукты
- Игры для тренировки зрения
- Поздравления с индийскими праздниками (Sentiss – индийская компания), помимо российских
- Знакомство с командой
- Интересные факты о зрении
- И другие

[ Главные рубрики закреплены в меню ]





# 355 постов опубликованы за год

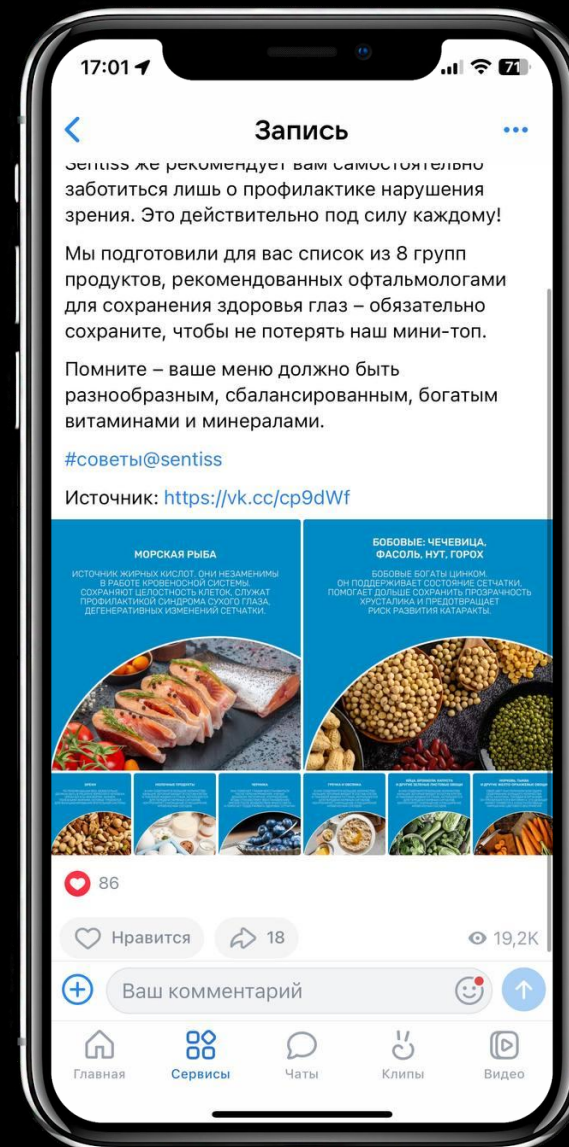
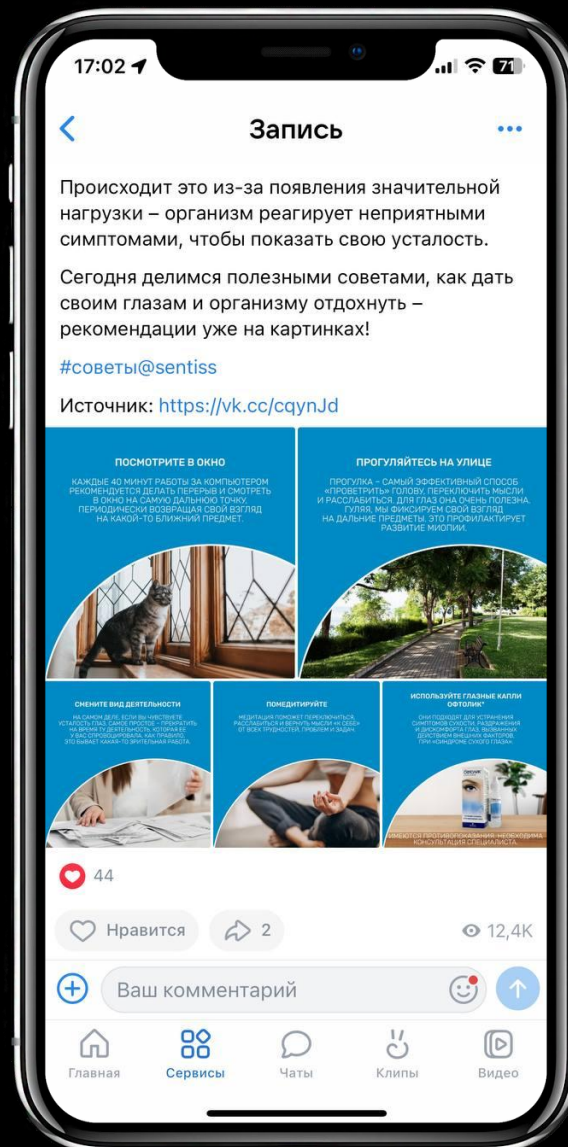
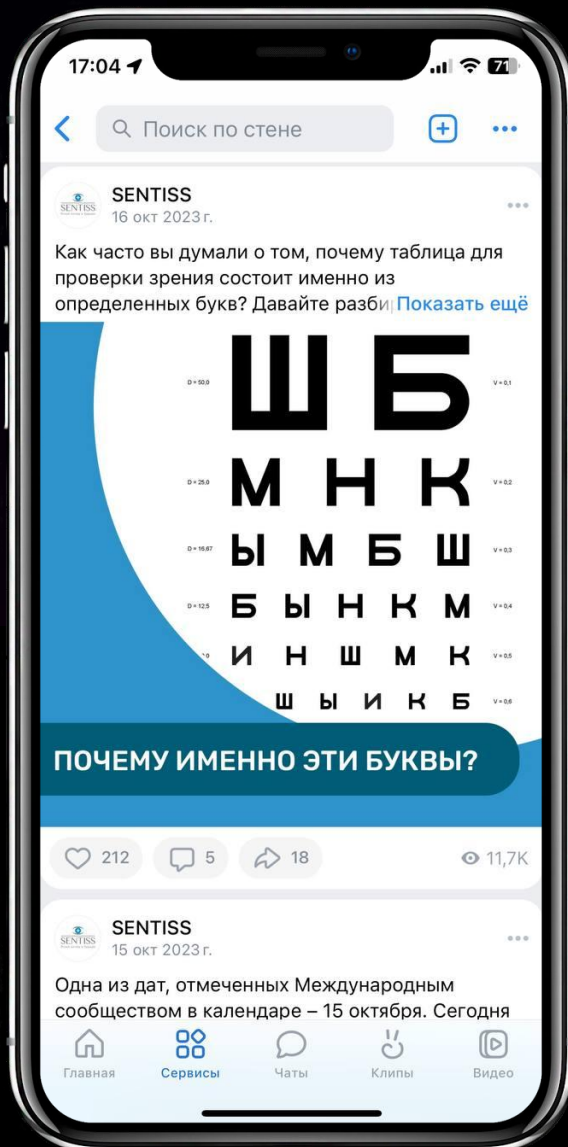
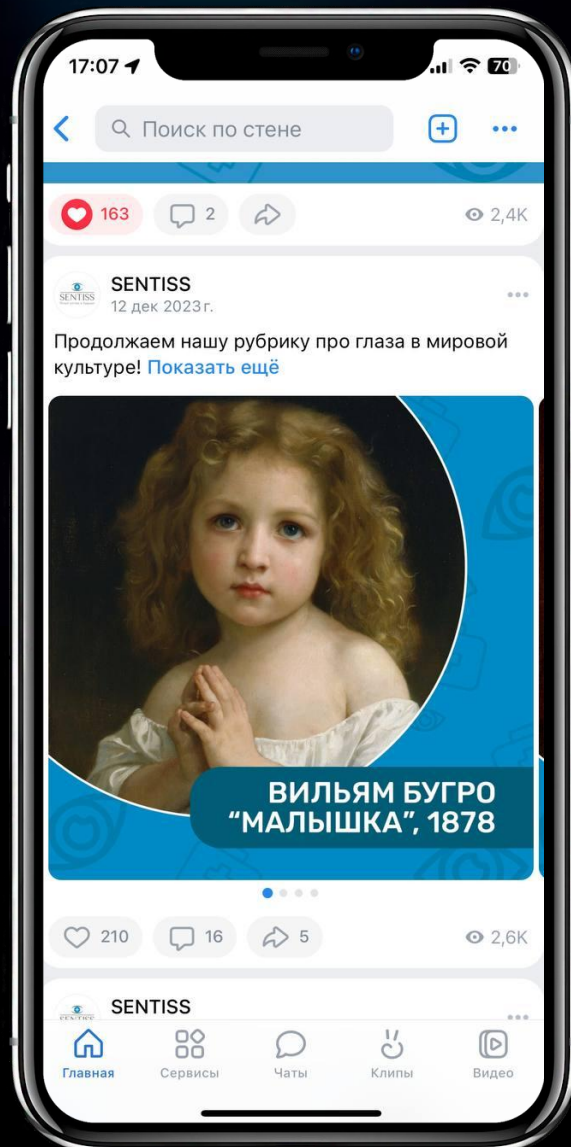
Мы всегда на связи с подписчиками, потому что знаем, как важна регулярность.

Но при этом ценим меру, чтобы не перегружать аудиторию излишним количеством контента.

Также мы ежедневно обрабатываем комментарии и запросы в личных сообщениях – каждые 2 часа, включая выходные.



# Примеры постов



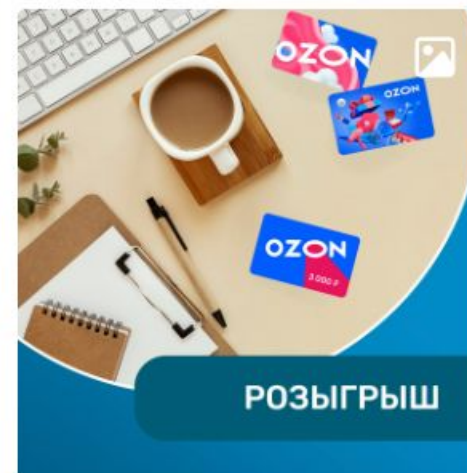


# • Более 10 000 участников розыгрышей за год

За год мы провели 10 конкурсов, разыграв более 40 призов – за них поборолось более 10 тысяч подписчиков.

Наиболее популярными призами стали сертификаты на OZON и фитнес-браслет.

[ Конкурсы важно проводить не только для повышения вовлеченности и привлечения новой аудитории, но и для удержания существующей ]



# • Как итог – рост вовлеченности в контент

За 2023 год публикации собрали:

- **13 096** лайков
- **1080** репостов
- **408** комментариев

**Общий охват – 923 911 человек**

За 2023 год розыгрыши собрали:

- **21 612** лайков
- **5768** репостов
- **50 688** комментариев

**Общий охват – 534 366 человек**

**51,096**  
КОММЕНТАРИЕВ



ЗА ПЕРИОД

+656.4%

**1,458,277**  
ОХВАТ ?



ЗА ПЕРИОД

+2,690.9%

**6,848**  
РЕПОСТОВ



ЗА ПЕРИОД

+2,237.2%

**34,708**  
ЛАЙКОВ



ЗА ПЕРИОД

+1,773.1%

## • 12 935 НОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ ЗА ГОД

Пока мы оформляем эту презентацию, подписчиков уже почти 20 000, но все же мы отчитываемся за прошедший 2023 год – за этот период наша группа хорошо выросла, в чем можно убедиться на графике.

[ Кстати, на конец года стоимость подписчика составила 48 рублей, и это более чем прекрасный показатель для сообщества фармацевтической компании ]



Помимо прочего, в этом проекте у нашего агентства стояла важная внутренняя задача (впрочем, как и всегда) – зарекомендовать себя как надежного партнера, вместе с которым можно расти и развиваться.

И нам это успешно удастся: компания обязана проводить тендер на SMM-поддержку ежегодно, и уже не в первый раз мы его выигрываем.

**Вот они – самый главный показатель и самая высокая оценка работы.**

Спасибо  
за внимание,

**BLACKLINE**  
PR&DIGITAL AGENCY

