



ПРОДВИЖЕНИЕ СООБЩЕСТВА В КОНТАКТЕ БРЕНДА DR.KOFFER NEW YORK

Кейс студии SEMANTICA



О клиенте

Клиент – Dr.Koffer New York – крупный бренд сумок из натуральной кожи, кожгалантереи и аксессуаров. Бренд доставляет товары по всей России и присутствует на маркетплейсах, поэтому регион продвижения – вся Россия.

Задачи

Клиент пришел с целью ведения аккаунта на постоянной основе. Нужно освещать новости и события, а также презентовать ассортимент в постах и сторис.

Перед нами стояла задача реализовать одновременно две рекламные кампании – на подписчиков и на сайт. Приоритетная цель – подписчики, но трафик на сайт тоже актуален.

«Dr.Koffer New York» · КЕЙС



Сроки сотрудничества:
с декабря 2022 года по наст. время

Этапы работ по продвижению в соцсетях:

11 октября – 24 ноября – подготовительный этап (первый месяц работы). Создание и заполнение брифа, создание стратегии и редполитики.

25 ноября – настоящее время – второй этап (ведение публикаций, сторис, ведение таргетированной рекламы).

В рамках кейса будем рассматривать период с декабря 2022 года по август 2023 для оценки и аналитики.

«Dr.Koffer New York» · КЕЙС



Сроки сотрудничества:
с декабря 2022 года по наст. время

Решение

Было решено ориентироваться в постах на все группы целевых аудиторий (на основе исследования по ЦА, которое предоставил нам клиент).

- 1) Молодежь.
- 2) Зрелые люди с доходом выше среднего, часто топ-менеджеры или предприниматели.
- 3) Бизнесмены, владельцы крупных компаний, чиновники высшего звена.

«Dr.Koffer New York» · кейс



Сроки сотрудничества:
с декабря 2022 года по наст. время

Типы контента

- Полезные посты (о том, как ухаживать за изделиями из кожи, как разобраться в видах обработки, как подбирать аксессуары и как их сочетать).
- Посты об акциях, скидках, сезонных мероприятиях и обновлениях коллекции.



Описывая свои аксессуары, мы указываем вид дубления кожи — растительное или минеральное. Чем же они отличаются?

✦ При растительном дублении материал обрабатывают составами с содержанием танидов — дубильных веществ. Такая кожа гипоаллергенна и полностью биоразлагаема. Выглядит дорого и натурально.

✦ При минеральном дублении кожа пропитывается хромовым составом. Это более современный и технологичный способ, удешевляющий конечную стоимость изделия.

Вне зависимости от вида дубления кожа сохраняет долговечность и прочность. Поэтому выбор между двумя вариантами обработки — исключительно вопрос эстетики. Как правило, любители классики и неброской роскоши предпочитают аксессуары из полностью натуральных материалов. Кожа с более технологичной обработкой привлекает приверженцев свободного и молодежного стиля.

Dr.Koffer поддержит любой выбор — в нашем каталоге вы найдете изделия из самых разных видов кож.

#drkoffer



Приятные подарки от Dr.Koffer для самых внимательных покупателей.

1. Найдите на нашем сайте товары, помеченные значком 🎁. Будьте наблюдательны! В акции участвуют и женские, и мужские аксессуары из разных коллекций.

2. Подтвердите выбор подарка при оформлении заказа.

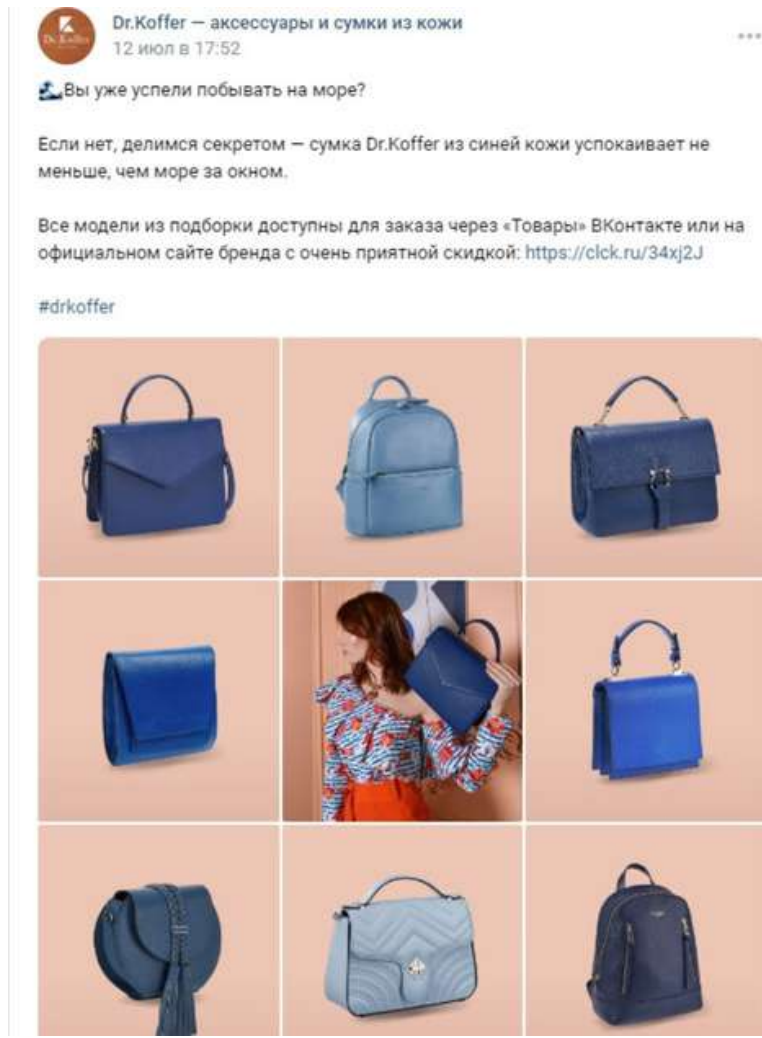
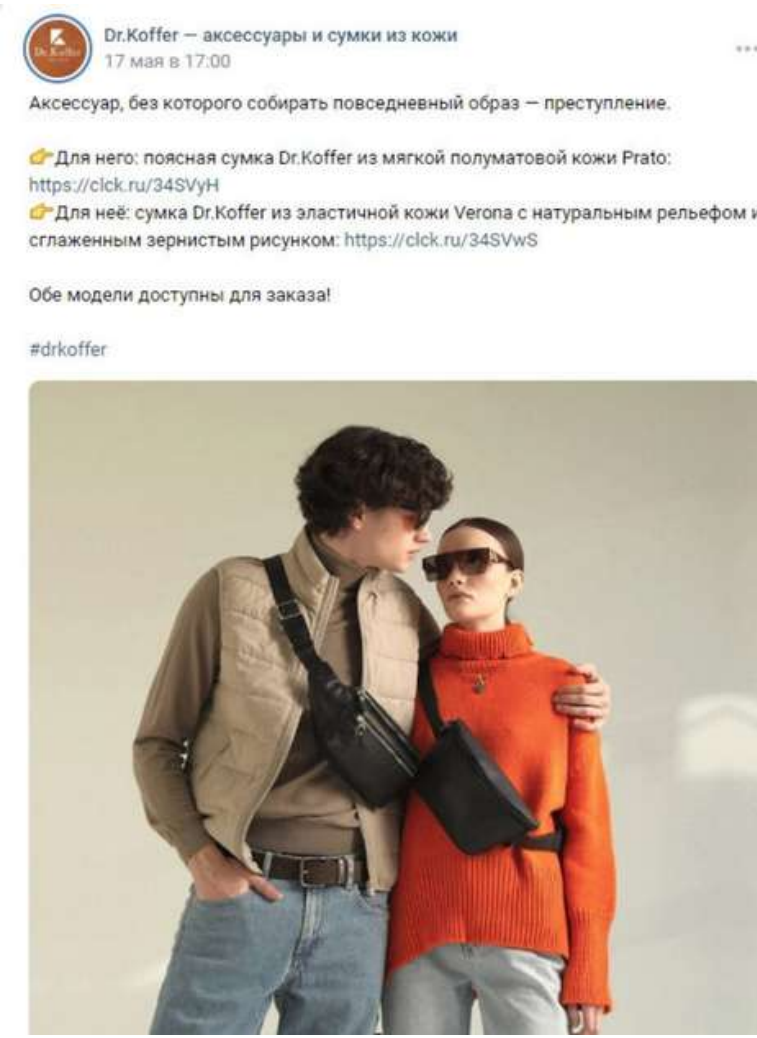
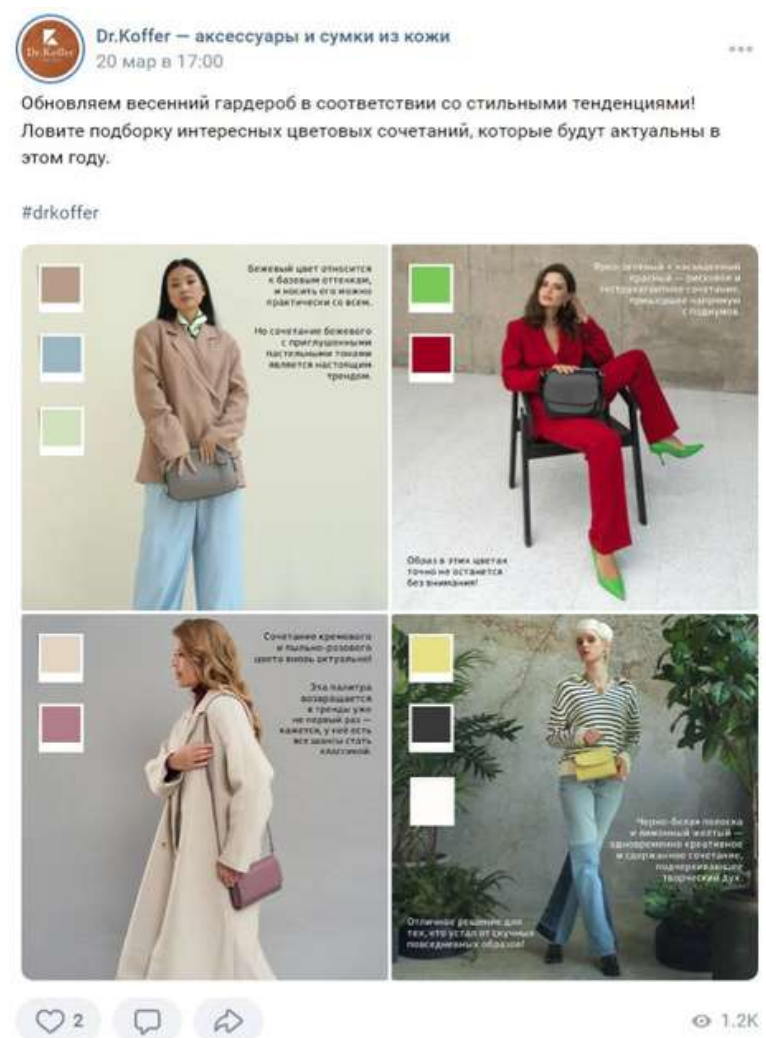
3. Получите фирменный шопер Dr.Koffer из высококачественного текстиля в дополнение к вашей покупке.

Начните поиски уже сейчас, — количество подарков ограничено: www.koffer.ru

#drkoffer



- Посты о товарах – с подборкой товаров, демонстрацией конкретного товара, с информацией о преимуществах покупки (фирменная упаковка, индивидуальный номер, пожизненная гарантия на фурнитуру).



Сторис

- Анонсы постов.
- Информационные сторис с фактами о коже, моде и аксессуарах.
- Интерактивные сторис (опросы, тесты, взаимодействия с наклейками).
- Анимированные и статичные рекламные сторис.
- Инфоповоды, информация о скидках, информация о новых продуктах.



Видео

Рекомендовали клиенту присылать нам видео и клипы, демонстрирующие, как можно носить аксессуары и как они выглядят на модели.



Dr.Koffer — аксессуары и сумки из кожи

24 окт в 18:17

Провести встречу, сходить на фитнес, встретится с подругами, прогуляться с семьей... Как все успеть, если в сутках всего 24 часа?

Dr.Koffer не может управлять временем. Но мы в силах помочь вам провести полный активностей день с комфортом.

[Показать ещё](#)



Сумка Dr.Koffer из натуральной кожи: <https://click.ru/36CqGB>

Dr.Koffer — аксессуары и сумки из кожи · 519 просмотров

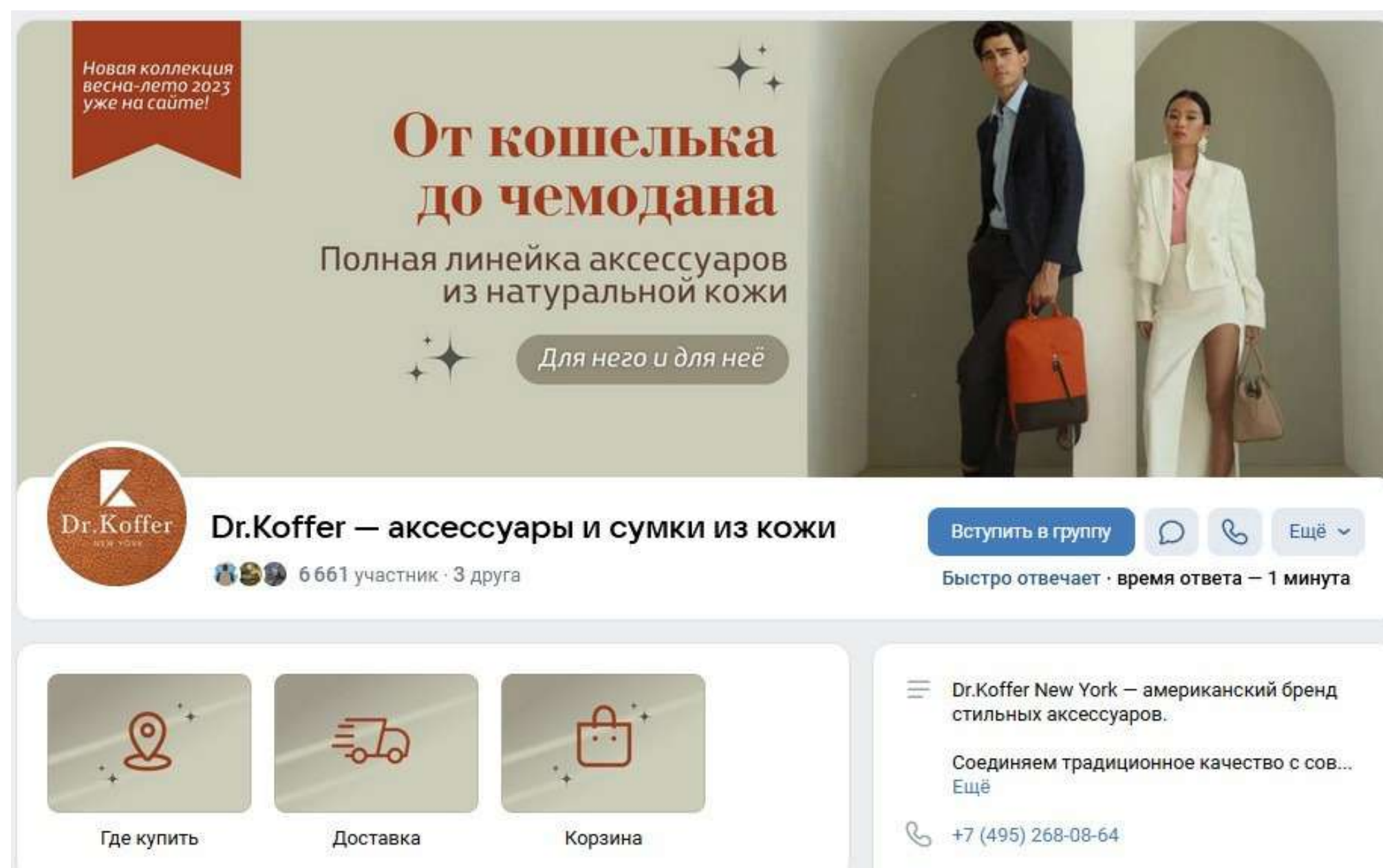


Официальный сайт Dr.Koffer New York (Доктор Коффер)

koffer.ru

Оформление профиля

Мы обновили обложку группы/ Для обложки выбрали фото клиента, дополнили его надписями и графическими элементами. Для мобильной версии выбрали видеообложку. Также мы сделали кнопки меню: где купить, доставка, корзина. Оформили их в стиле группы.





Барсетки
18 товаров



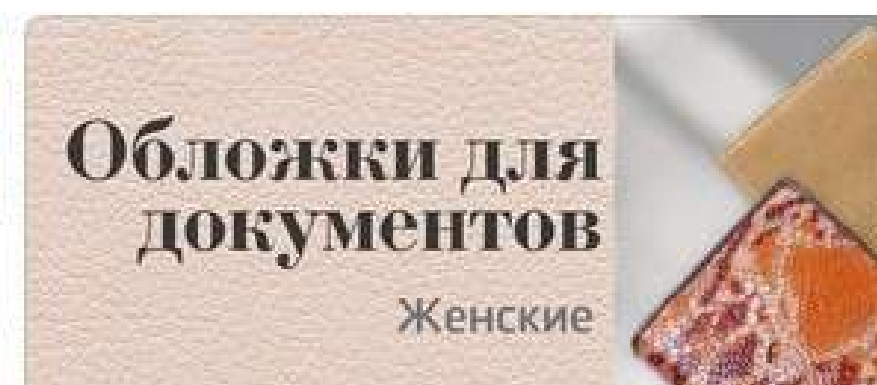
Женские портмоне и кошельки
114 товаров



Женские портфели и сумки для документов
27 товаров



Женские сумки
181 товар



По нашей рекомендации клиент выгрузил товары в группу (автоматическая выгрузка через Битрикс), а мы упаковали их в подборки.

Таргет

Для таргета собрали следующие аудитории:

- аудитория по базе клиента (примерно 30 000 пользователей),
- похожая аудитория,
- аудитория конкурентов,
- похожая аудитория на базу конкурентов,
- аудитория, недавно вступившая в группы конкурентов,
- аудитория по интересам,
- по инструменту «заинтересованные».

Запустили параллельно две кампании – на подписчиков и трафик на сайт. Широкая аудитория и дополнительный бюджет позволяли преследовать две различные цели одновременно и одновременно и наращивать сообщество, и получать переходы на сайт.

Сложности проекта

После того как VK открыл новую рекламную площадку и анонсировал закрытие старого рекламного кабинета, нам пришлось переносить рекламные кампании из старого кабинета Вконтакте на новую площадку VK Реклама.

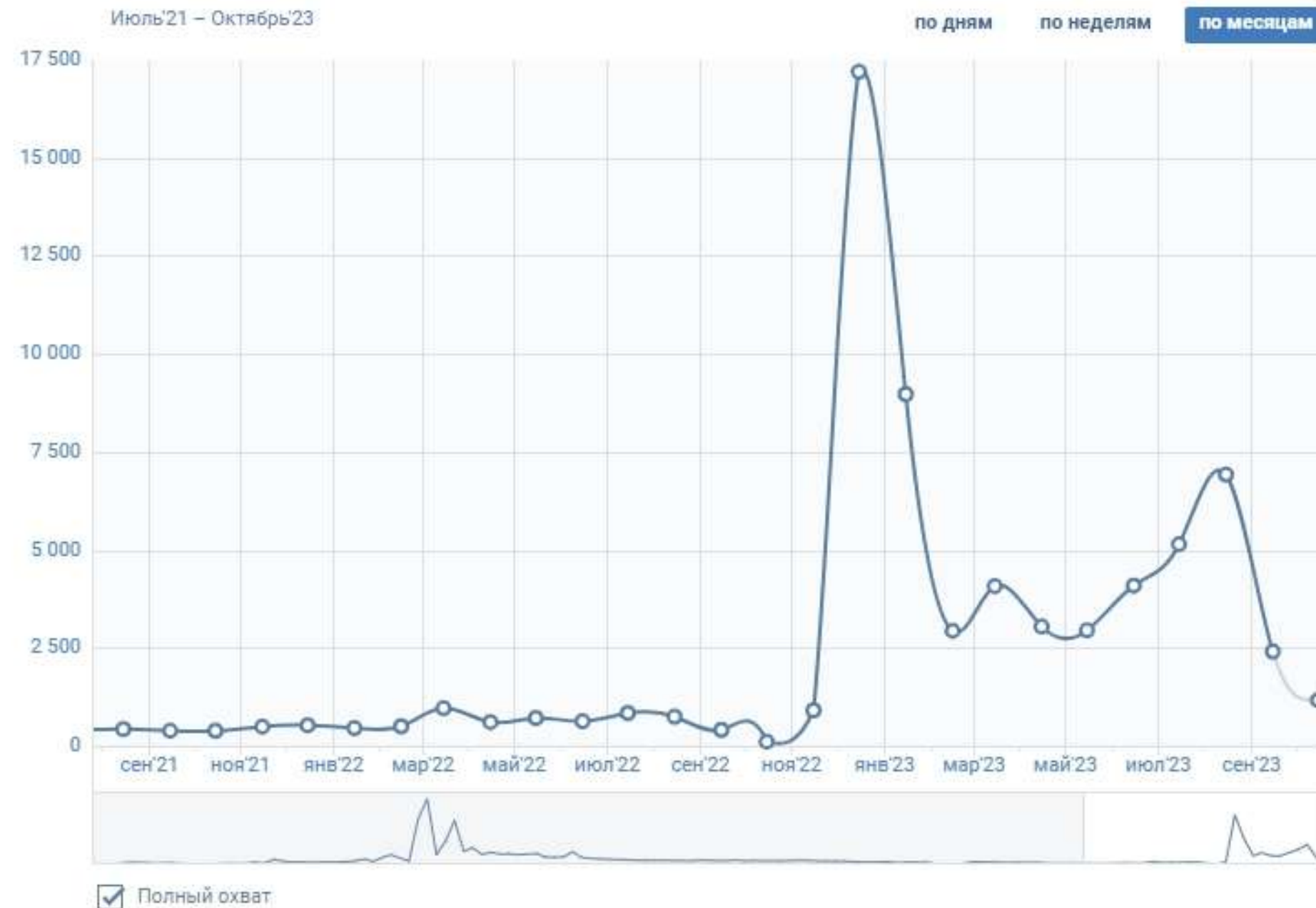
После переноса рекламных кампаний в кабинет VK Реклама у нас изменился медиаплан. В новом кабинете бюджет облагается НДС 20%, из-за этого у нас сумма открутки стала на 20% меньше. Соответственно, и прогнозные KPI по подписчикам и переходом тоже снизились соразмерно сумме средств на счету кабинета.

Результат: охват вырос в 8,8 раз

Средний охват аудитории за период декабрь 2022 – август 2023 года вырос в 8,8 раз по сравнению с периодом до декабря 2022 года.

Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Новости.



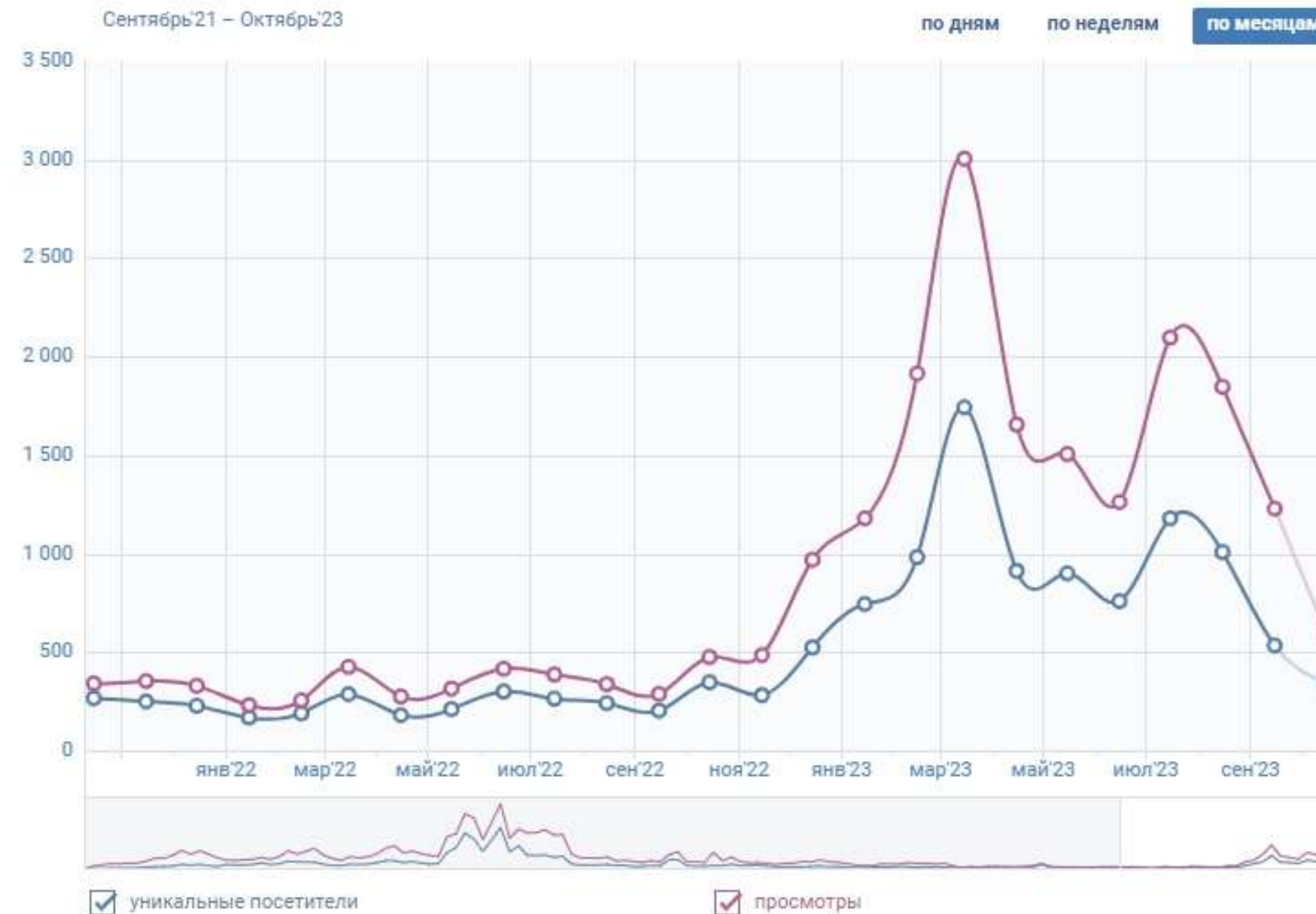
Результат: посещаемость выросла в 4 раза

Посещаемость сообщества за период декабрь 2022 – август 2023 года выросла в 4 раза по сравнению с периодом до декабря 2022 г.

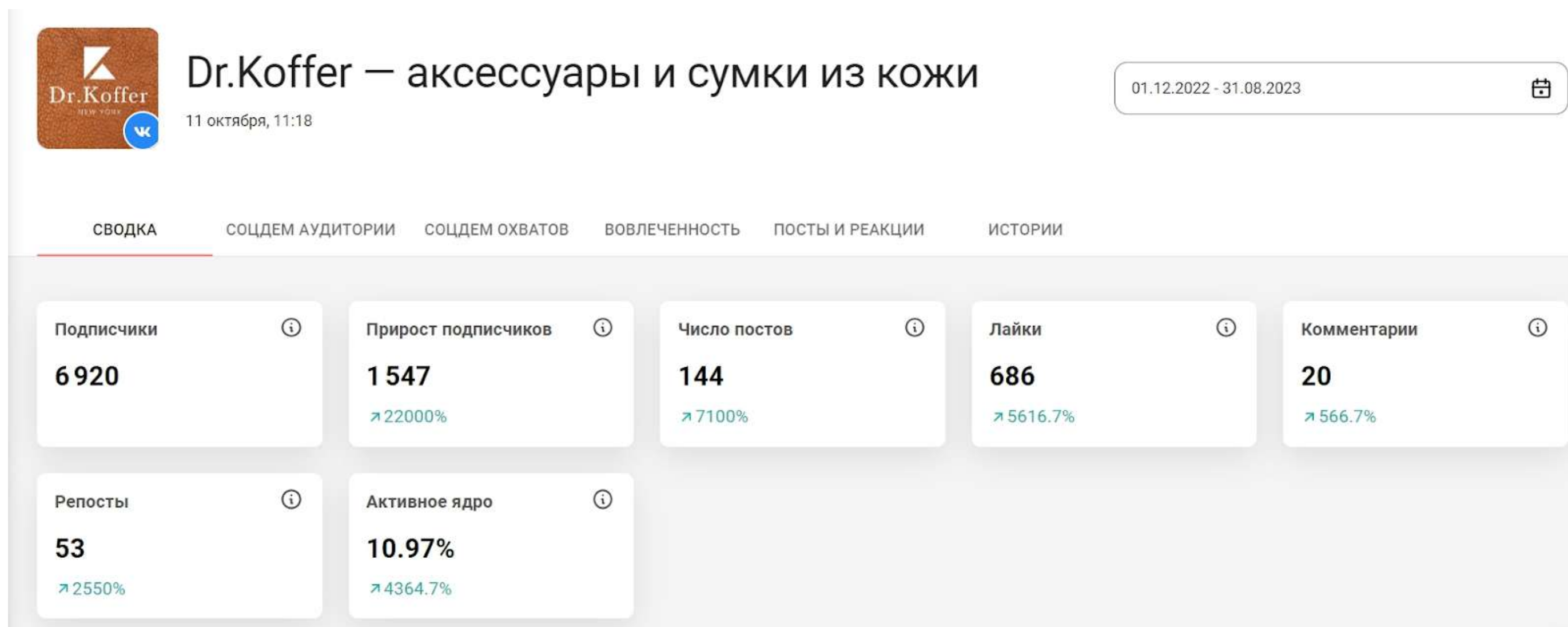
Уникальные посетители и просмотры

Среднее суточное количество уникальных посетителей за последние 30 дней: 28

Общее количество уникальных посетителей за последние 30 дней: 758



Общая сводка за период продвижения



Динамика прироста подписчиков с таргетированной рекламы

Получили 1757 подписчиков с таргета за период с 25 ноября по 31 августа.

В 11 раз смогли превысить KPI медиаплана. Это связано с тем, что мы поймали удачный момент для перехода в новый рекламный кабинет – в январе в VK Реклама было мало рекламодателей, аукцион не был перегрет, т.к. площадкой еще не пользовались так активно, поэтому цена привлечения подписчика оказалась очень низкой.

С февраля показатели начали постепенно снижаться, однако мы по-прежнему превышаем показатели медиаплана.

На 30% выросло общее число подписчиков. С учетом отписок, к 31 августа 2023 года по сравнению с количеством до начала сотрудничества.



Динамика посещений сайта с таргетированной рекламы
3582 перехода за период с 25 ноября по 31 августа мы получили с таргетированной рекламы Вконтакте и VK Реклама.

Источники трафика	Визиты	Посетители	Отказы	Глубина просмотра	Время на сайте	Количество покупок	Доход	Доля посетителей, совершивших заказ
ВКонтакте	2646	2438	35%	1,71	1:09	1	4440	0,04%
vkontakte	1511	1338	34,3%	1,99	1:31	1	4440	0,07%
vk_ads	1135	1100	36%	1,35	0:39	0	0	0%
VK Реклама	292	287	34,2%	1,46	0:42	0	0	0%
vk_ads	292	287	34,2%	1,46	0:42	0	0	0%



ОТЗЫВ

Мы довольны качеством контента и достижением плановых показателей в таргете при продвижении статей на Промостраницах. Студия зарекомендовала себя как надежного партнера, который выполняет работы в срок, идет навстречу пожеланиям. Команда заботится о результате, регулярно предлагает рекомендации. С SEMANTICA мы планируем сотрудничать и дальше, сейчас обсуждаем увеличение бюджета на рекламу в соцсетях и варианты продвижения Telegram-бота.

Вера Ларина, руководитель отдела электронной коммерции



Благодарственное письмо.

Уже больше года мы доверяем наши социальные сети, Дзен и настройку рекламы на Яндекс Промостраницах студии SEMANTICA. Мы довольны качеством контента и достижением плановых показателей в таргете и при продвижении статей на Промостраницах.

Студия зарекомендовала себя как надежного партнера, который выполняет все работы в срок, идет навстречу пожеланиям. Команда заботится о результате, регулярно предлагает рекомендации. С SEMANTICA мы планируем сотрудничать и дальше: сейчас обсуждаем увеличение бюджета на рекламу в соцсетях и варианты продвижения Telegram-бота.

Вера Ларина,
Руководитель отдела электронной коммерции
Бренд Dr. Koffer New York

