



Не только Инстаграм

КАК ПРОДВИГАТЬ (И ПРОДАВАТЬ)
В ДЗЕНЕ БРЕНД ОДЕЖДЫ

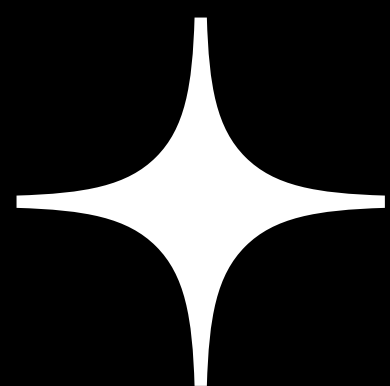
Максим Димитров (The Cave)



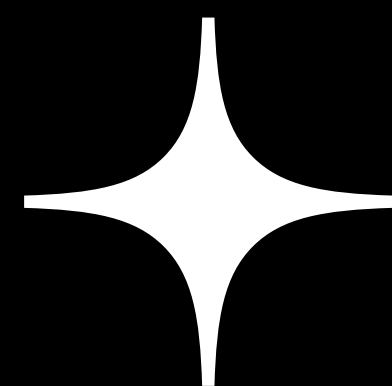


Одежду выбирают
сердцем

Одежду выбирают сердцем



Потребители подсознательно ассоциируют себя с брендом одежды, поэтому визуальное представление очень важно



Одежду для детей выбирают по качеству/цене/практичности, но у ребенка как правило есть «право вето»

Зачем нужна реклама в Инстаграме

- ✦ Позволяет показать сам товар (каталожная съёмка)
- ✦ В том числе в «живых» условиях (имиджевая съёмка)
- ✦ Для небольших брендов закрывает задачи медийной рекламы

Дзен не меньше подходит для рекламы бренда одежды

- ✦ Для новых продуктов Дзен решает схожие задачи, что и Инстаграм
- ✦ Стоимость заказа в Дзене примерно такая же, как и в Инстаграме, при этом мы получили новые охваты
- ✦ Дзен дает около 25% заказов по сравнению с Инстаграмом

В Save мы используем и охватные, и performance каналы

Охватные каналы

- ✦ Facebook/Инстаграм
- ✦ Яндекс.Дзен
- ✦ Блогеры (Инстаграм)

Performance каналы

- ✦ Яндекс.Директ
- ✦ Google Adwords
(в т.ч. Google merchant)
- ✦ Яндекс.Маркет

Сформированный спрос

- ✦ SEO (брендовые запросы)
- ✦ E-mail
- ✦ Прямые визиты
- ✦ Телефонные обращения
- ✦ Ретаргетинг (по всем каналам)

Важно запускать рекламу во всех каналах: и performance, и охватных

ЕСЛИ ОТКЛЮЧИТЬ ОХВАТНЫЕ КАНАЛЫ, ТО ЧЕРЕЗ НЕДЕЛЮ
СНИЖАЮТСЯ ПРОДАЖИ У ТЕКУЩЕЙ АУДИТОРИИ
(SEO, ПРЯМЫЕ ЗАХОДЫ И ДРУГИЕ)

Мы оцениваем эффективность рекламы по ДРР, либо по СРА

ЕСЛИ ДРР ПАДАЕТ НИЖЕ 10%, ЗНАЧИТ МЫ «НЕДОПРОДАЁМ»
ЕСЛИ ДРР РАСТЁТ БОЛЬШЕ 15%, ЗНАЧИТ МЫ «ПАЛИМ БЮДЖЕТ»

В среднем стоимость заказа из Дзена обходится в 2000 руб/заявка

	Сент'20 - Янв'21
Охват	5,5 млн
Визиты	86 578
Заказы, шт.	318
Расходы, руб.	623 301
Цена заказа, руб/заказ	1 960

- ✦ Мы получили из Дзена 318 прямых заказов. Общий расход — 623 301 руб., средний CPL — 1960 руб.
- ✦ Мы получили в Дзене около 5,5 млн показов. Средний CPM составил 93 рубля. Например, в Facebook'е у нас он вдвое больше

Работают личные истории, но обязательно с конкретикой

✦ От первого лица

- «Лучшая вещь в моем гардеробе за все время! Все мои подруги в восторге от этого платья, делюсь и с вами...»
- «Заказала себе и мужу комбинезоны для прогулок. Теперь мы самые утепленные и модные на районе»

✦ Описывающие решение проблемы

- «Теплое платье, которое не выглядит как мешок. Я нашла его»
- «Заказала себе теплое платье для долгих прогулок. Чувствую себя в нем как дома, ношу не снимая»
- «Устала надевать на себя сто слоев одежды и заказала комбинезон. Теперь в парке, лесу и на даче выгляжу красиво»

✦ Не забывайте про цифры

- «Как я утеплела ребенка на весь год всего за 1760 руб. — и больше не думаю о флисовых поддевах и термобелье»
- «Как я утеплилась к осени всего за 2890 руб. и больше не думаю о том, что надеть на работу. Уютно и стильно»

**В Дзене можно продавать
не только товары рационального
потребления, но и товары
эмоционального потребления**