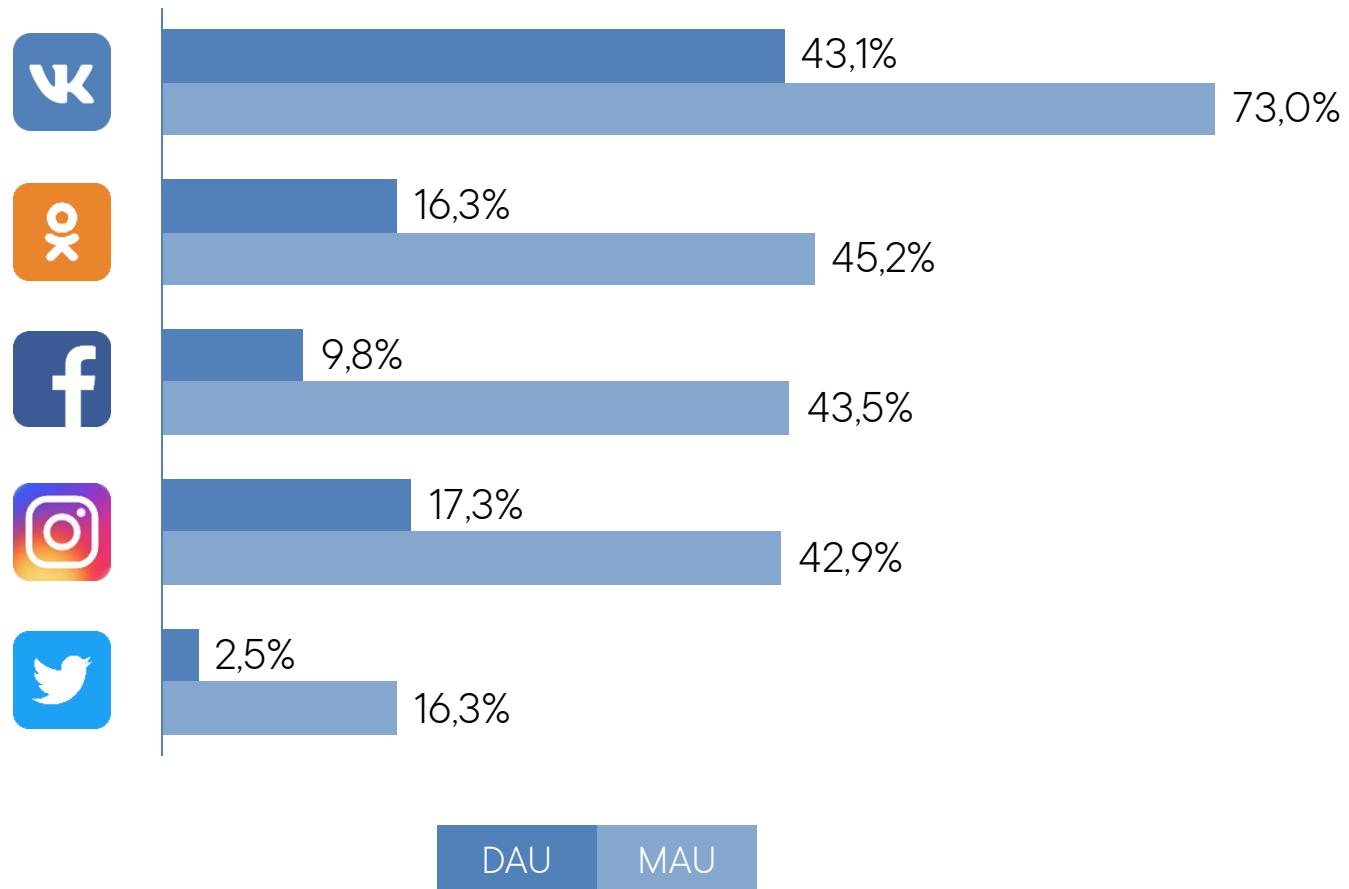




Россия ВКонтакте

70 млн
активных пользователей

Самый охватный социальный сервис



Источник: Mediascope, апрель 2018, Россия (города 100К+, 12–64 лет), desktop + mobile, % населения страны

Самый посещаемый социальный сервис

	Desktop	Mobile
--	---------	--------



12 дней

15 дней



9 дней

8 дней



5 дней

7 дней



4 дня

12 дней



3 дня

5 дней

Самая вовлекающая платформа

Desktop Mobile



24 минуты

Mobile

29 минут



25 минут

12 минут



7 минут

7 минут



3 минуты

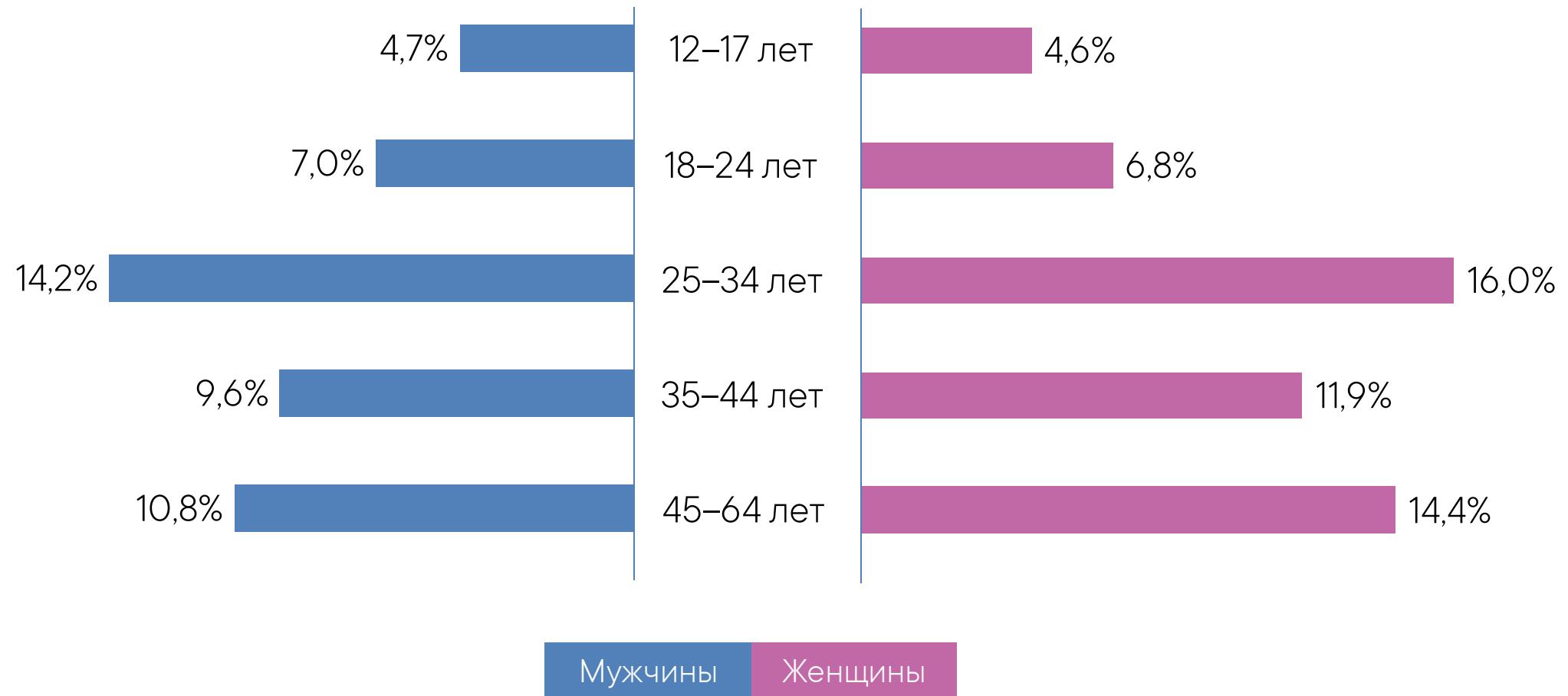
14 минут



2 минуты

6 минуты

Демография ВКонтакте



Самая платежеспособная аудитория

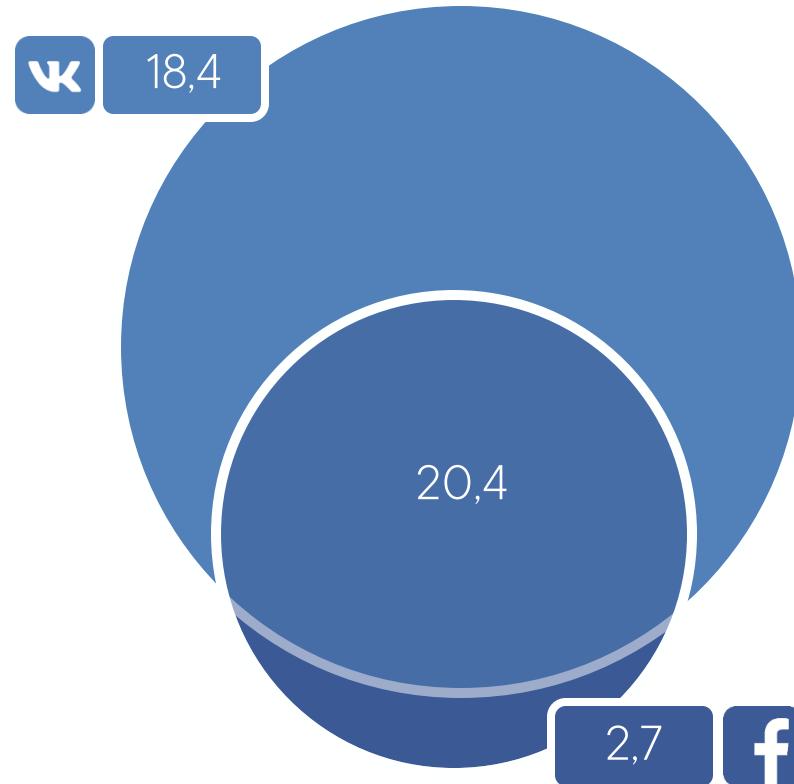
	Хватает только на еду	Хватает на еду и одежду	Могут покупать дорогие вещи	Полный достаток
	77,2%	82,1%	83,7%	88,2%
	53,4%	54,5%	50,5%	40,9%
	46,5%	49,8%	51,8%	39,8%
	44,7%	49,4%	52,2%	55,8%
	14,8%	18,9%	23,5%	14,2%

Источник: Mediascope, апрель 2018, Россия (города 100K+, 12–64 лет), desktop + mobile, % интернет-аудитории с соответствующим достатком

Пересечение аудитории социальных сервисов

В течение месяца пользователи посещали:

- только ВКонтакте — 18,4 млн;
- только Facebook — 2,7 млн;
- ВКонтакте и Facebook — 20,4 млн.





Форматы рекламы ВКонтакте

Текстово-графический блок



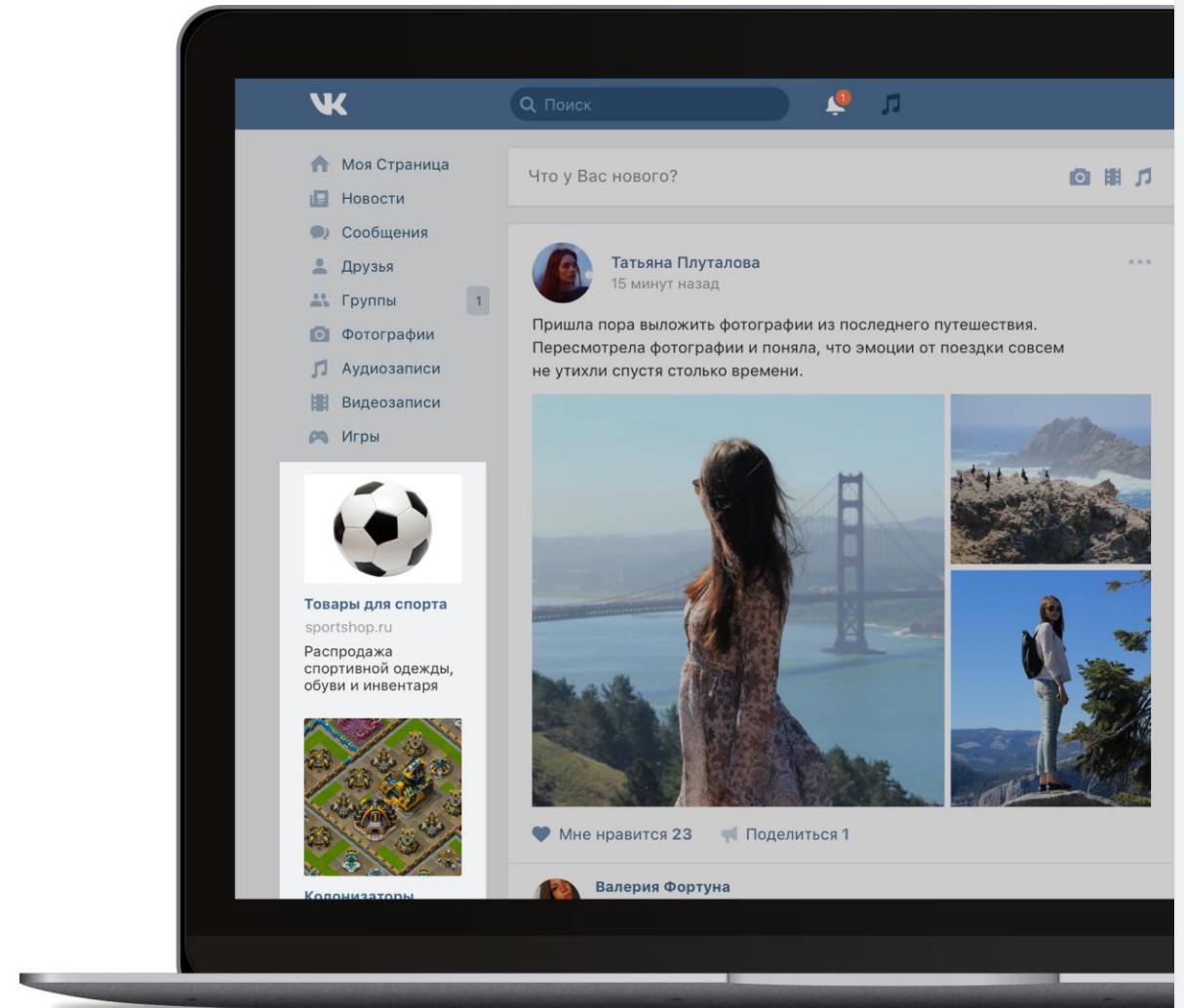
Много переходов



Низкий CPC

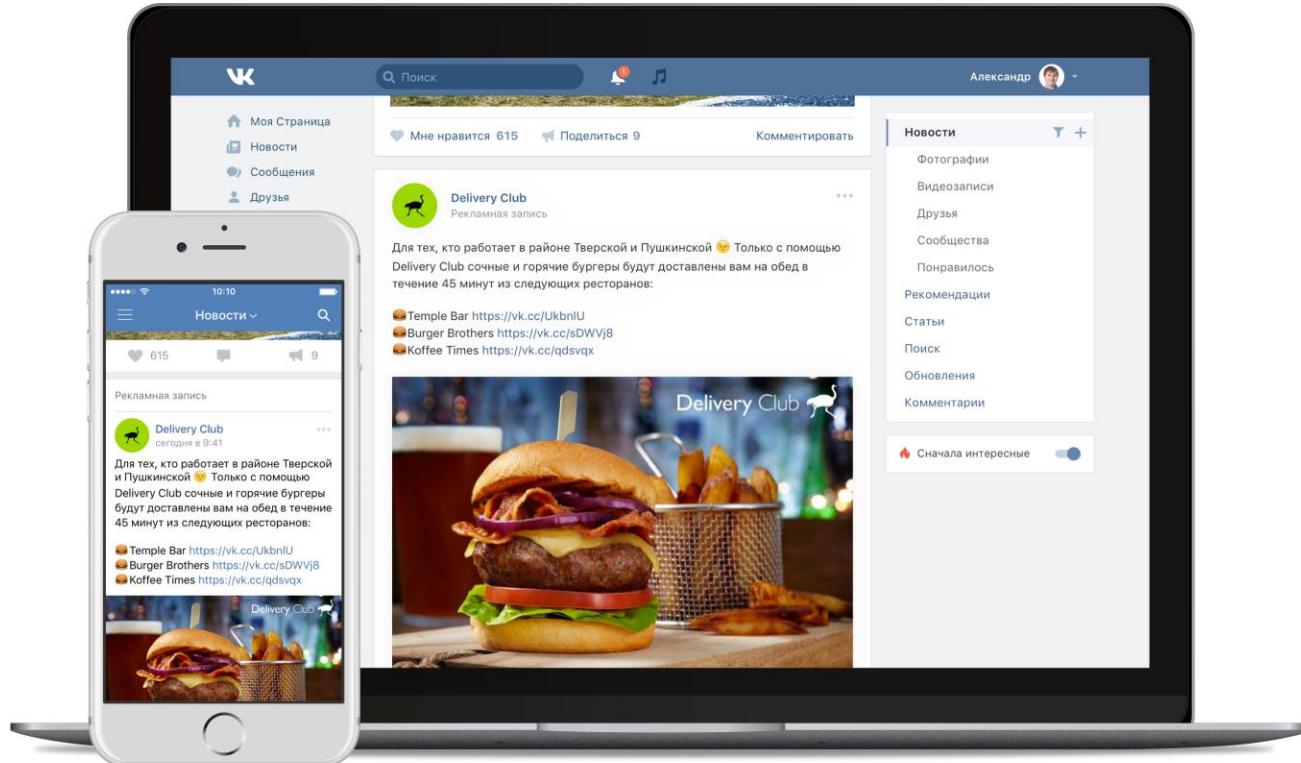


Плейсмент – только десктоп



Продвижение записей

Уникальный формат, позволяющий охватить 90% пользователей рунета
как в полной версии сайта, так и на мобильных устройствах

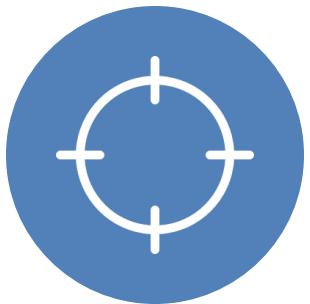


Преимущества формата



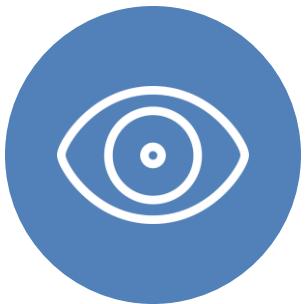
Нативный

Контент бренда автоматически адаптируется под рекламный формат



Точечный

Доступны все настройки таргетинга, а также ретаргетинг



Честный

Можно подключить сторонние пиксели для трекинга статистики



Кросс-девайсный

Реклама отображается на всех доступных устройствах пользователей



Точный

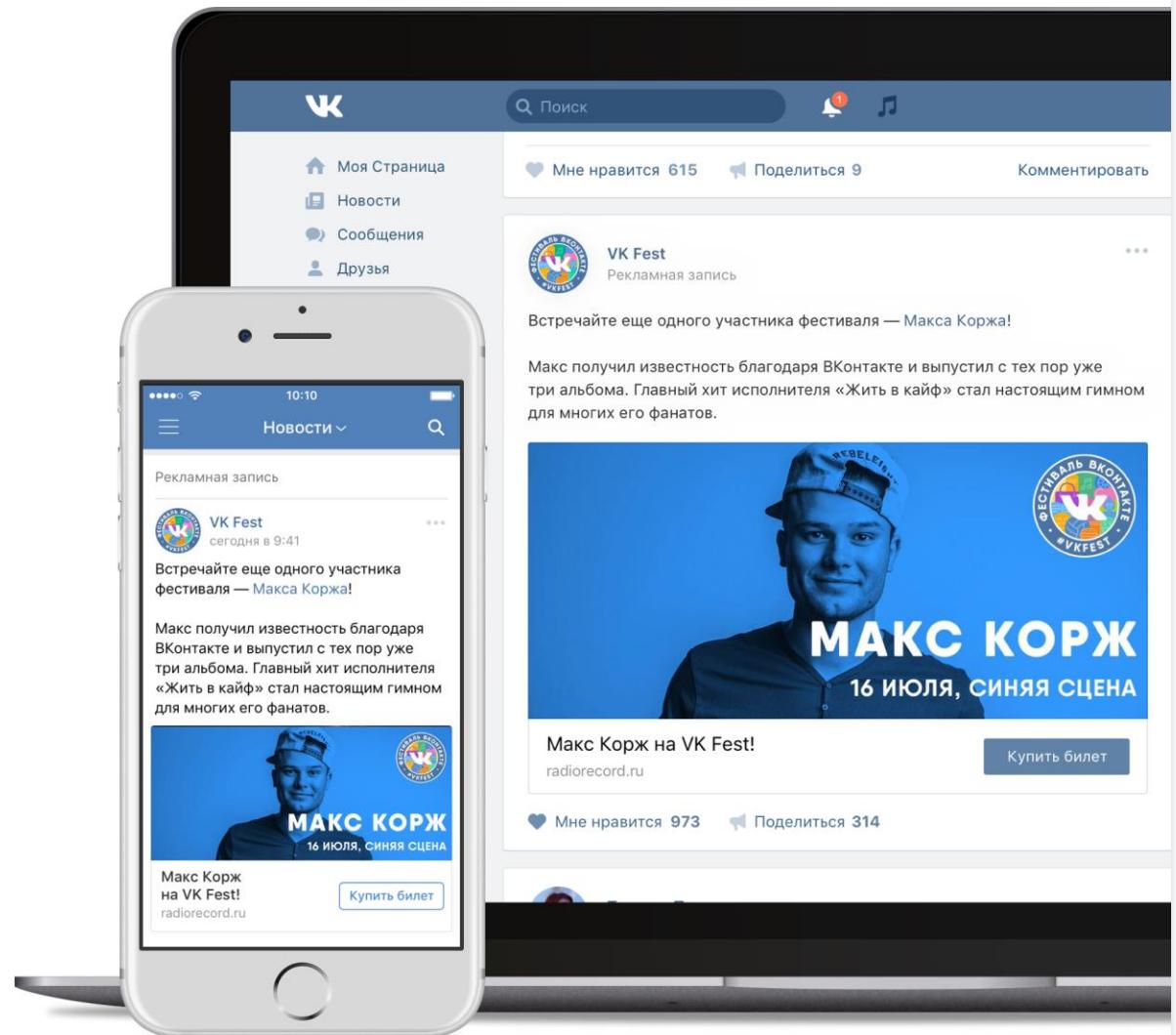
Частота показа рекламы для человека, а не для устройства

Рекламные записи с кнопкой

Кнопка в рекламной записи — отличный инструмент для генерации трафика.

Особенности:

- визуально заметна;
- содержит призыв к действию;
- интуитивно понятна пользователям;
- ведёт на конкретную страницу (сообщество или сайт), указанную рекламодателем;
- можно подобрать текст кнопки в зависимости от задачи рекламы.





Приложение
для сбора заявок

Преимущества приложения



Высокая конверсия

Наличие функции автозаполнения позволяет увеличить конверсию в заполненные заявки и снизить ее стоимость



Работает на всех платформах

Приложение адаптировано под все платформы: полную и мобильную версию сайта, а также под все мобильные клиенты



Кастомная настройка формы

Собирайте только те данные о пользователях, которые нужны для выполнения ваших бизнес задач



Удобные способы обработки заявок

Выберите наиболее удобный для себя способ получения данных: личные сообщения, e-mail, CallBack API

Форма сбора заявок

В форму можно добавить одно или несколько автозаполняемых полей:

- имя;
- фамилия;
- e-mail адрес;
- номер телефона;
- возраст;
- день рождения;
- город, страна.

Помимо этого, Вы можете добавить в форму свои вопросы с различными опциями ответов:

- текст;
- один/несколько вариантов из списка;
- раскрывающийся список.

Форма сбора заявок 19.09.17 [Сохранить форму](#) ×

Описание
Необязательный экран, который можно отключить. В таком случае пользователи сразу будут переходить к вопросам.

Вопросы
Какие данные необходимо получить от пользователя?
Поля в форме будут предварительно заполнены, если пользователь указал их в профиле ВКонтакте.

Имя E-mail адрес Возраст Город, страна
 Фамилия Номер телефона День рождения

Вопрос 1: 200 ×

Тип ответа:

+ Добавьте свой вопрос (Ещё 4)

Политика конфиденциальности
Поскольку Вы будете собирать контактную информацию пользователей, Вам нужно указать ссылку на политику конфиденциальности Вашей компании.

Подтверждение
На странице с подтверждением получения заявки Вы можете указать ссылку на Ваш сайт или сообщество ВКонтакте.

Загрузите изображение обложки 1200x300

Текст заголовка

Имя

Фамилия

E-mail адрес

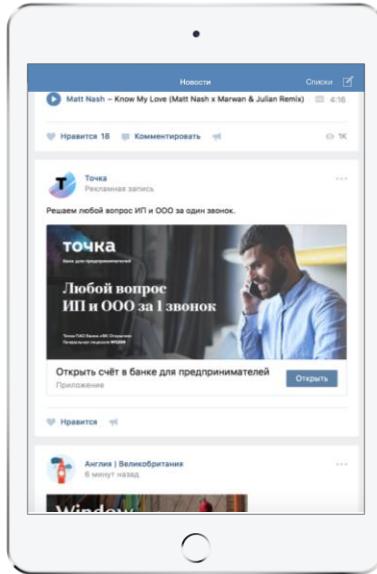
Номер телефона

Вопрос 1:

Согласен с условиями использования формы заявки

[Назад](#) [Отправить](#)

ТОЧКА банк: открытие счета в банке для юр. лиц



Пользователь видит
рекламную запись
в ленте новостей



The first step of a two-step lead form. It features the 'Точка' logo and a gold award badge for '1st PLACE BUSINESS INTERNET BANKING RANK 2017'. The form asks for name ('Peter'), surname ('Gordeev'), and phone number ('+7 (915) 106-25-50'). A checkbox for terms and conditions is present. The status bar indicates 'Шаг 1 из 2' and 'Отправить'.

При клике на рекламную запись
открывается приветственный
экран приложения Заявки



The second step of the lead form, showing a success message: 'Спасибо, данные отправлены'. It includes a note about preparing passport and INN documents. The status bar indicates 'Шаг 2 из 2' and 'Перейти на сайт'.

При переходе к следующему шагу
пользователю открывается
приложение с заполненными
полями формы

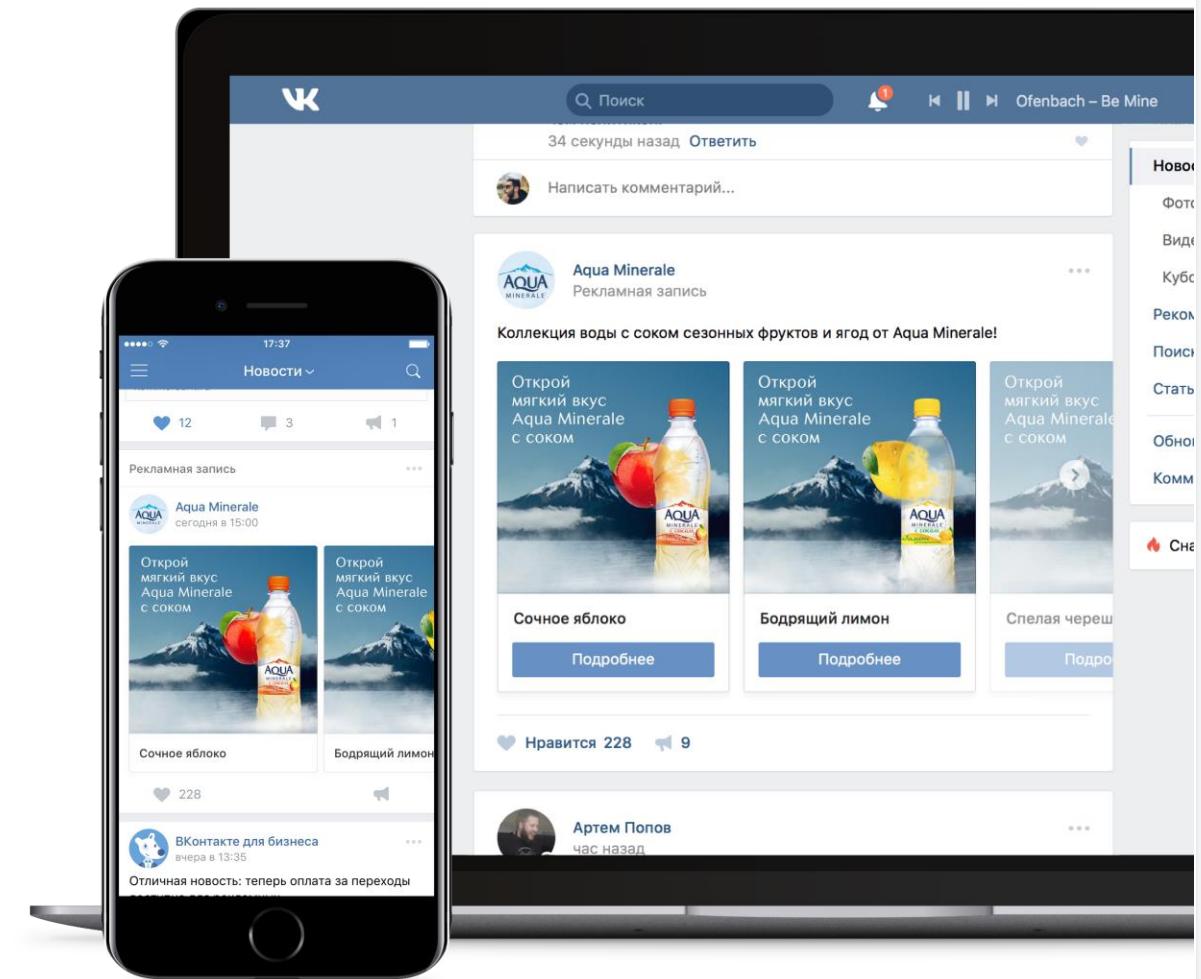


Карусель

Рекламная карусель

Карусель – это формат таргетированной рекламы ВКонтакте, который позволяет отображать в одном рекламном объявлении до 10 карточек с возможностью свайпа.

Для каждой карточки предусмотрена возможность вставить отдельную ссылку.



Преимущества формата



Многозадачный

Привлекайте пользователей на сайт для совершения покупки или другого целевого действия, увеличивайте узнаваемость бренда, привлекайте новых подписчиков в сообщество



Кросс-девайсный

Формат отображается в ленте новостей на всех платформах: в десктопной и мобильной версиях сайта, а также во всех официальных мобильных приложениях ВКонтакте



Удобный

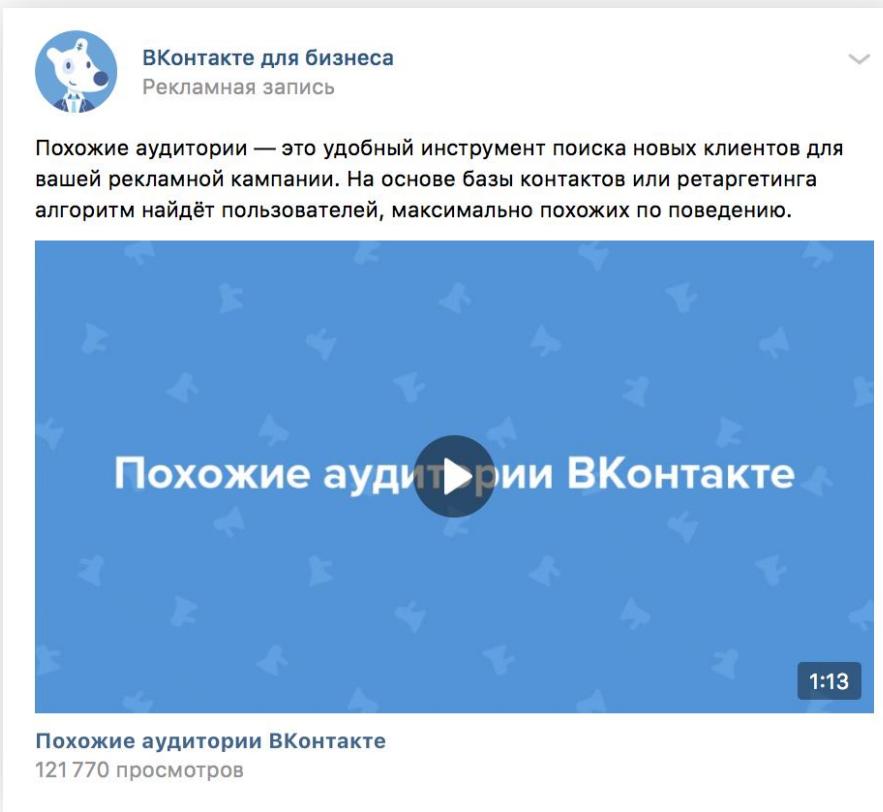
Оплата формата доступна как за переходы, так и показы



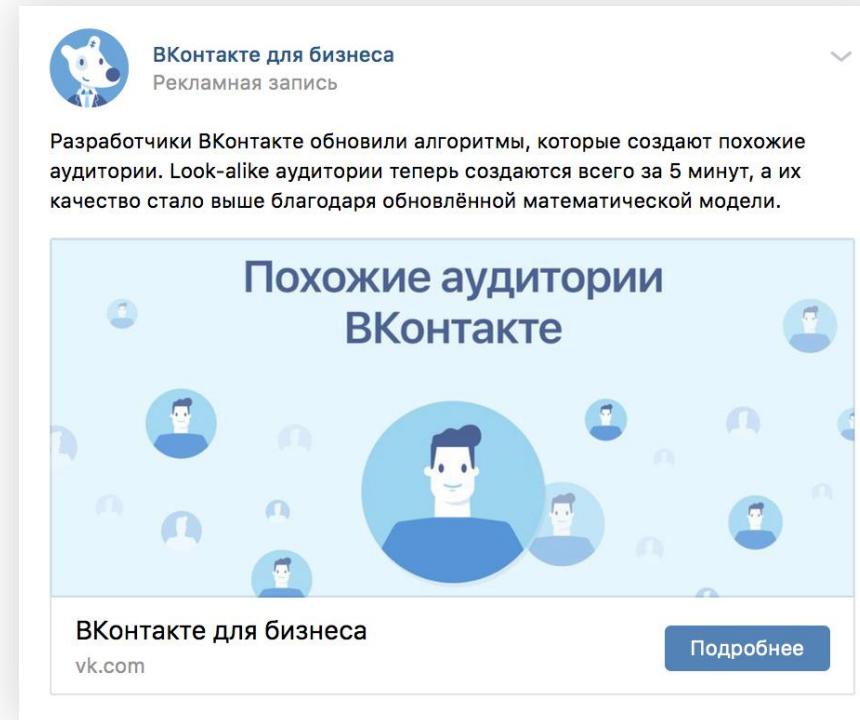
Новый формат
рекламных записей

Новый формат рекламных записей

Рекламные записи с видео

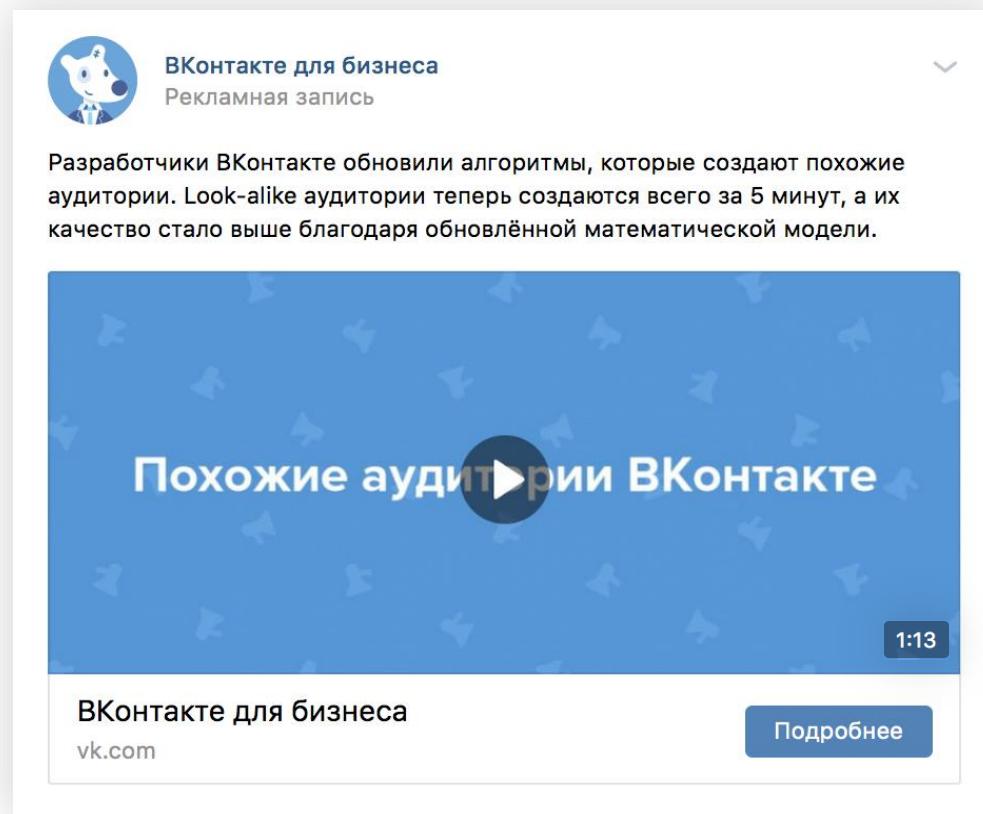


Рекламные записи с кнопкой



Новый формат рекламных записей

Рекламные записи с видео + кнопка



Рекламные записи с видео + кнопка

ВКонтакте для бизнеса
Рекламная запись

Разработчики ВКонтакте обновили алгоритмы, которые создают похожие аудитории. Look-alike аудитории теперь создаются всего за 5 минут, а их качество стало выше благодаря обновлённой математической модели.

Похожие аудитории ВКонтакте

1:13

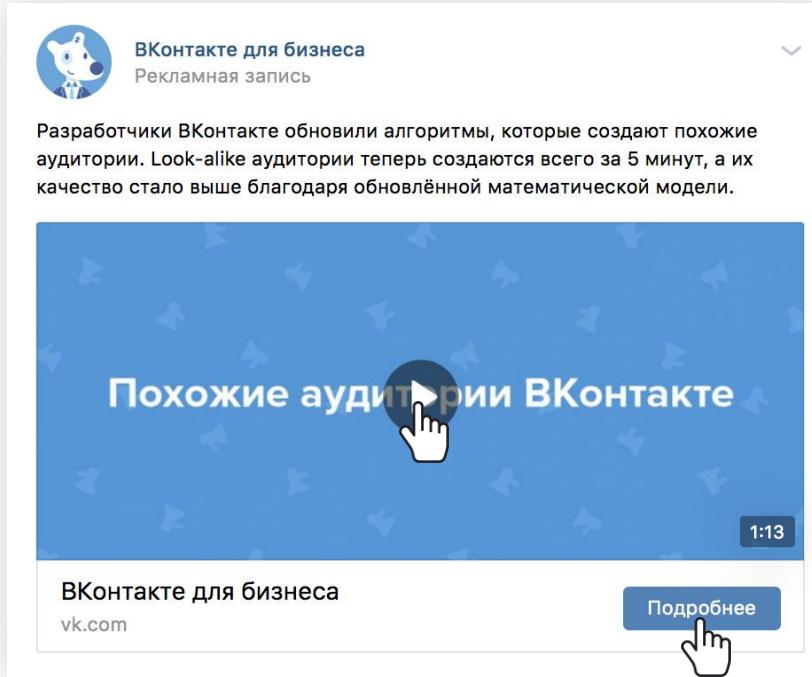
ВКонтакте для бизнеса
vk.com

Подробнее

Рекламная запись с видео + кнопка

Особенности продвижения видео:

- автоматическое воспроизведение видео в ленте новостей (если более 50% записи видно на экране);
- статистика по досмотрам: до 3 секунд, а также по квартилям (25%, 50%, 75%, 100%);
- работает на всех платформах и подстраивается под скорость интернета;
- включение звука по клику;
- доступны все таргетинги и другие возможности рекламных записей.



Особенности кнопки в рекламной записи:

- визуально заметна;
- содержит призыв к действию;
- интуитивно понятна пользователям;
- ведёт на конкретную страницу (сообщество или сайт), указанную рекламодателем;
- в кнопку можно добавить ссылку на диалог с сообществом, ссылку на приложение или номер телефона;
- можно подобрать текст кнопки в зависимости от задачи.



Таргетинги

ВКонтакте более 20 видов таргетинга



География



Демография



Поведение



Сообщества



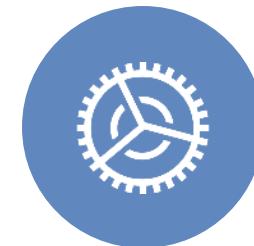
Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

2 вида таргетинга по географии



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



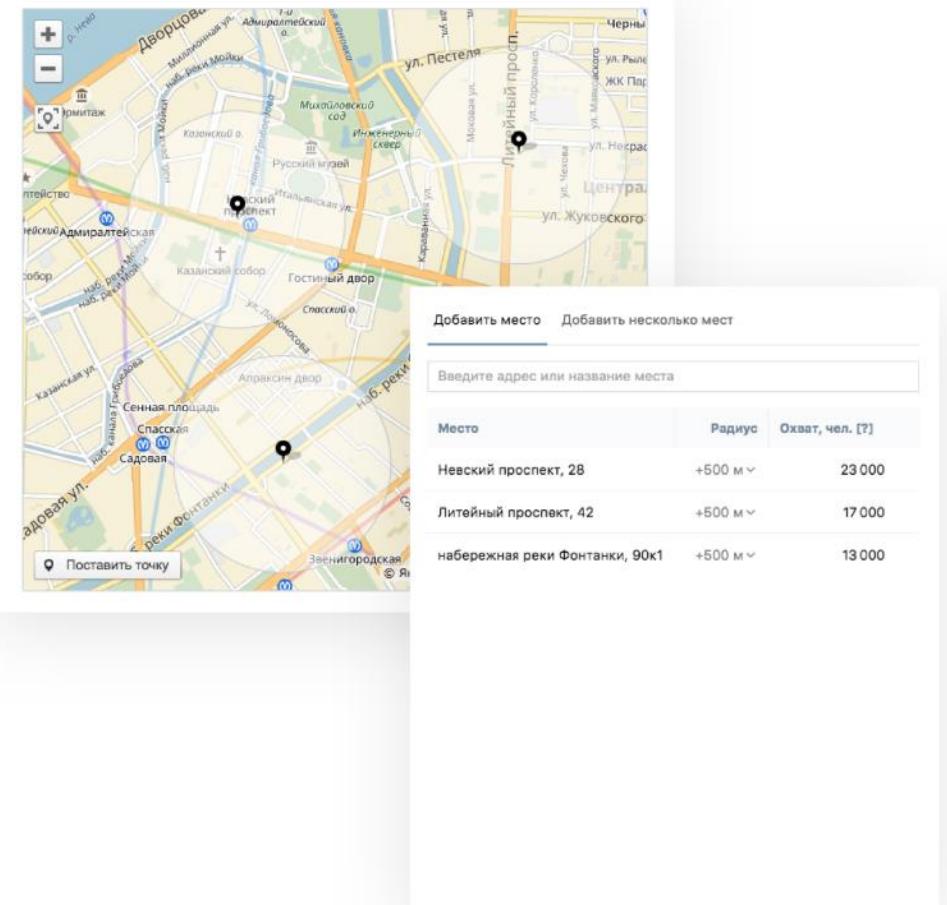
Ретаргетинг

Геолокационный таргетинг

Показ рекламы в заданном радиусе
вокруг определённого местоположения:

Что нового:

- радиус вокруг точки от 500 метров до 40 километров;
- можно задать до 100 точек для одного объявления (загрузите список в виде CSV или TXT файла);
- рекламу можно показывать тем, кто живёт, учится, работает, часто бывает или находится в выбранных точках в данный момент.



Заявки на получение потребительских кредитов для Банка Зенит



Банк ЗЕНИТ – крупный российский универсальный коммерческий банк;



i-Media – агентство интернет-рекламы с фокусом на performance-marketing;



Задача: увеличить количество заявок на получение потребительского кредита;



Формат таргетированной рекламы ВКонтакте – Рекламная запись с формой заявок.



Банк ЗЕНИТ

Рекламная запись

Сэкономьте время и деньги – воспользуйтесь программой рефинансирования Банка ЗЕНИТ. Вы получите сниженную процентную ставку от 12,5% годовых и уменьшите сумму ежемесячных платежей. Объедините до пяти кредитов в один!



Рефинансирование от 12,5% годовых. Подайте заявку за одну минуту!

Форма сбора заявок

Заполнить

 i-media

 БАНК
ЗЕНИТ

Процесс работы

Формат: Сбор заявок

Таргетинг:

- Интересы: потребительские кредиты, кредитные карточки, кредиты и займы;
- Состоят в группах по кредитам;
- Группы банков-конкурентов;
- Ретаргетинг по посетителям, которые не оставили заявку и провели на сайте больше 30 секунд.

Супергео по отделениям (Москва): отдельные рекламные кампании для каждого отделения банка.

БАНК ЗЕНИТ
Банк ЗЕНИТ
Рекламная запись

Не хватает денег на важную покупку? Не отказывайте себе! Потребительский кредит с процентной ставкой от 11,5% годовых. До 3 млн рублей без залога и поручителей.
Подайте заявку онлайн за одну минуту!

Потребительский кредит от 11.5% годовых

Реализуйте свои мечты!

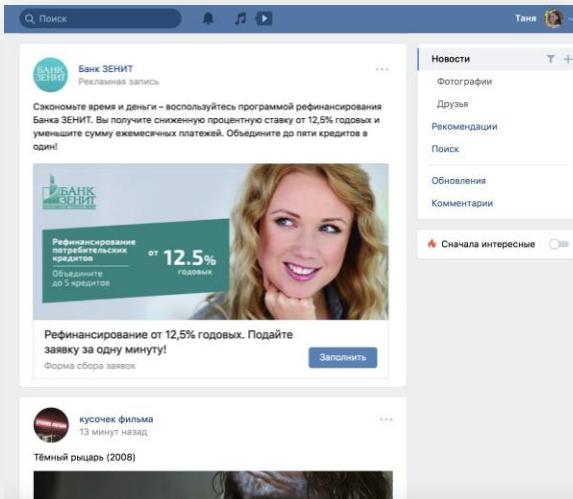
Потребительский кредит для реализации вашей мечты

Форма сбора заявок

Заполнить



Форма для сбора заявок



Пользователь видит
рекламную запись
в ленте новостей

A screenshot of a modal window titled 'Форма сбора заявок'. It displays a banner for refinancing at 12.5% interest. Below it, there's a section for providing contact information: name (Tatyana), email (ta***@gmail.com), phone number (+7 *** *** 13), and city (Russia, Moscow). A checkbox for accepting terms and conditions is present. At the bottom, it says 'Шаг 1 из 2' and 'Отправить' (Send).

При переходе к следующему шагу
пользователю открывается приложение
с заполненными полями формы

A screenshot of the second step of the application form. It shows a confirmation message: 'Спасибо! Наши специалисты свяжутся с вами в ближайшее время.' (Thank you! Our specialists will contact you shortly.) There's a 'Перейти на сайт' (Go to site) button at the bottom right. The top of the window shows the previous step's content.

Заявка отправлена и
пользователь может
перейти на сайт

i-media

БАНК
ЗЕНИТ

Результаты по итогам месяца

2x

Количество заявок из ВКонтакте
по продукту «Потребительские
кредиты» (CPL снижен в 2 раза)

2,5x

Количество заявок из ВКонтакте
(CPL снижен в 2,5 раза)

1,4x

CPL ниже в 1,4 раза по
сравнению Яндекс Директ и
Google Adwords



Создан дополнительный
канал привлечения лидов
по ключевым банковским
продуктам

i-media

БАНК
ЗЕНИТ

Пол, возраст, день рождения и многое другое



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

Более 70 различных категорий интересов



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

70+

обновленных категорий
интересов

Обновление категорий интересов

- точнее сегментируйте целевую аудиторию;
- выбирайте сегменты с долгосрочным или краткосрочным интересом;
- данные обновляются автоматически вслед за изменением интересов аудитории.

The screenshot shows a user interface for defining targeting parameters. At the top right, there is a section titled 'Интересы' (Interests) with the subtitle 'Интересы, поведение, сообщества, приложения'. Below this, there are several dropdown menus and sections:

- Интересы и поведение:** A dropdown menu labeled 'Выберите категорию' (Select category).
- Сообщества:** A dropdown menu labeled 'Авто, мото' (Auto, moto) which is expanded. It lists categories: 'Автомобили' (Automobiles), 'Автодилеры' (Auto dealers), 'Автовладельцы' (Car owners) (which is selected), 'Мотоциклы' (Motorcycles), and 'Велосипеды, скутеры' (Bicycles, scooters).
- За исключением:** A dropdown menu labeled 'Выберите аудиторию ретаргетинга' (Select retargeting audience).
- Аудитории ретаргетинга:** A dropdown menu labeled 'Выберите аудиторию ретаргетинга' (Select retargeting audience).
- Бизнес:** A dropdown menu labeled 'IT-услуги' (IT services) which is expanded. It lists categories: 'Выберите аудиторию ретаргетинга' (Select retargeting audience).
- Устройства:** A dropdown menu labeled 'Выберите устройство' (Select device).
- Операционные системы:** A dropdown menu labeled 'Выберите операционную систему' (Select operating system).
- Интернет-браузеры:** A dropdown menu labeled 'Выберите интернет-браузер' (Select internet browser).

Результаты новых интересов

+10%

Рост CTR по тематике
«Ремонт»

+7%

Рост CTR по тематике
«Салон красоты»

Увеличение онлайн-продаж интернет-магазина Orby

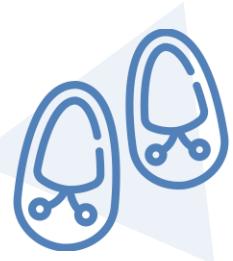
-  Deltaclick – digital агентство РГ Deltaplan;
-  клиент – интернет-магазин одежды для подростков и детей;
-  задача – рост количества онлайн-заказов, достижение цели «поиск магазина» на сайте;
-  период – с 1 по 26 августа 2018 г;
-  используемые форматы: рекламные записи с видео, рекламные записи с кнопкой, рекламная карусель.



Сегменты аудитории для таргетинга



Таргетинг на
родителей: «Есть дети
от 7 до 12 лет»



Поведенческий таргетинг
по категории интересов
«Детская одежда и обувь»



Ретаргетинг
по CRM
базе клиента



Look-alike
на основе CRM
базы клиента

Сегментация по географии: Москва и Санкт-Петербург/ Остальные города РФ / Города СНГ

Примеры объявлений

Orby Рекламная запись

Только с 1 по 31 августа в фирменных магазинах Orby получите скидку 500 руб. по промокоду SCHOOLON на новинки из коллекции Orby School 2018!



Только с 1 по 31 августа
Подробнее

Во всех магазинах Orby
Подробнее

Orby Рекламная запись

Только с 1 по 31 августа в фирменных магазинах Orby получите скидку 500 руб. по промокоду SCHOOLON на новинки из коллекции Orby School 2018.
Подробнее на сайте: <https://vk.cc/8kWuVO>



Скидка 500 руб. на школьные новинки!
orby.ru
Подробнее

Orby Рекламная запись

Только с 1 по 31 августа в фирменных магазинах Orby получите скидку 500 руб. по промокоду SCHOOLON на новинки из коллекции Orby School 2018.
Подробнее на сайте: <https://vk.cc/8kWuVO>



орby school 2018
ТАКАЯ ШКОЛА ВАМ ПОНРАВИТСЯ
www.ORBY.RU
2018
мотров
0:15

orby 

Результаты

Наибольшее количество выполнения целей по самой низкой стоимости было получено благодаря аудитории ретаргетинга по CRM базе клиента.

58

выполнение цели:
Корзина/покупка

125

выполнение цели:
Поиск магазина

1 783₽

средняя стоимость
целевого действия



Orby

Рекламная запись

С 1 по 31 августа только в фирменных магазинах Orby получите скидку 500 руб. по промокоду SCHOOLON на новинки из коллекции Orby School 2018.



Скидка 500 руб. на школьные новинки!
orby.ru

Подробнее

orby **DELTACLICK**

Таргетинг на подписчиков тематических сообществ



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

Кейс ArrowMedia: привлечение инвестиций клиентов

- ArrowMedia – агентство результативной интернет-рекламы;
- клиент: финансовый центр, оказывающий услуги инвесторам по вопросам консультирования и помощи в составлении индивидуального инвестиционного портфеля;
- задача: привлечение заинтересованных в инвестировании клиентов.



Кейс ArrowMedia: привлечение инвестиций клиентов

Задачи:

- протестировать новый инструмент – лидогенерацию;
- KPI – целевой звонок не более 2000 руб.

Инструмент – Таргетированная реклама:

- продвижение записей группы;
- ТГБ.

Таргетинг: участники групп, интересующиеся инвестициями, околоинвестиционными тематиками, управлением памм-счетами.



М/Ж, 27+ лет

Москва и МО / Россия
за исключением
Москвы и МО

Результаты

80%

звонков
от заинтересованных клиентов

1 300 ₽

итоговая цена
целевого звонка

-35%

стоимость лида ниже
планового показателя

На момент тестового запуска целевой лид или нет, решал сам клиент,
предоставляя выгрузку звонков с пометками от менеджеров около каждого звонка.

Таргетинг по школам, ВУЗам, должностям и профессиям



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



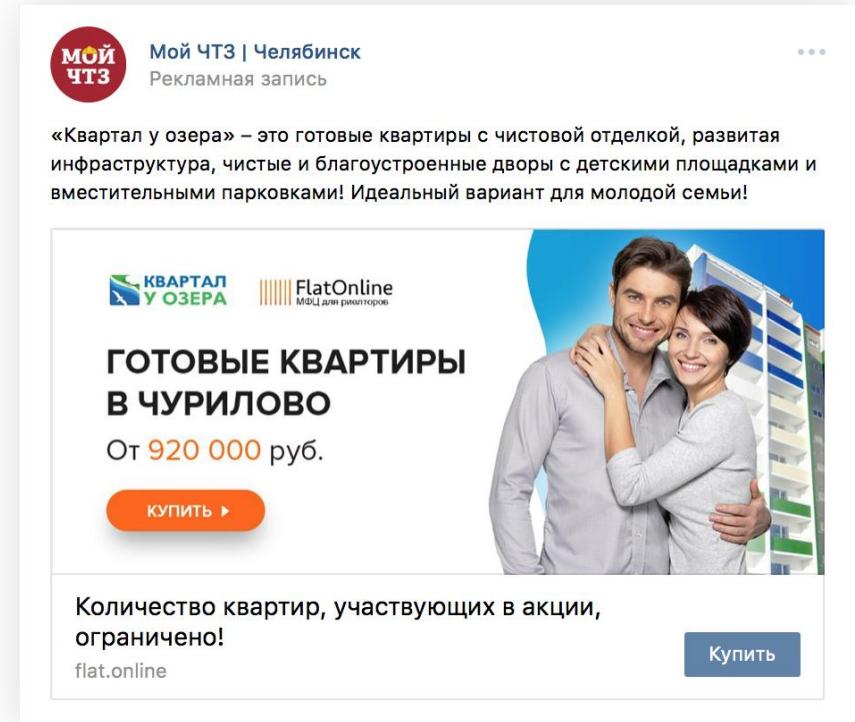
Устройства



Ретаргетинг

Кейс: сбор заявок на покупку недвижимости

- Супермаркет новостроек Flat.Online — агентство недвижимости с фокусом на продаже новостроек, работает напрямую с застройщиками;
- SMMashing media — профильное SMM-агентство на Южном Урале;
- задача: сбор заявок на покупку недвижимости;
- формат таргетированной рекламы ВКонтакте — Продвижение записей.



Flat.Online
СУПЕРМАРКЕТ НОВОСТРОЕК

SMMASHING
MEDIA

Два сегмента целевой аудитории



М/Ж, 25-35 лет
молодые семьи,
выбирают жилье для себя

Посыл объявления: «Идеальная квартира
для молодой семьи!»



М/Ж, 18-27 лет
студенты и выпускники
Челябинских ВУЗов

Посыл объявления:
«Пора съезжать от родителей!»

Таргетинги



Категория интересов

недвижимость,
дом и семья,
бизнес



Ретаргетинг по списку ID
ВКонтакте

активные участники групп про
недвижимость



Ретаргетинг по
посетителям сайта

посетители целевых страниц
сайта



Look-a-like

похожие аудитории,
собранные на основе
посетителей сайта

Результаты

7

месяцев
(апрель – ноябрь 2017)

-x15

средняя стоимость заявки по
сравнению
с контекстной рекламой
(Яндекс.Директ, РСЯ)

500+

количество собранных
заявок



Пользователи, регулярно выезжающие за границу



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

Владельцы мобильных и десктопных устройств



География



Демография



Поведение



Сообщества



Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

Обновления таргетинга по устройствам

▼ Дополнительные параметры
Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры

Устройства: Выберите устройство ▾

- Все смартфоны
- Все планшеты
- Все мобильные телефоны
- Android (бюджетные)
- Android (средняя цена)
- Android (высокая цена)
- iPhone X
- iPhone 8

5 разновидностей ретаргетинга и он не запрещен!



География



Демография



Поведение



Сообщества



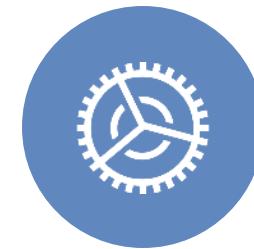
Образование
и работа



Путешественники



Устройства



Ретаргетинг

Ретаргетинг



CRM

E-mail адреса
Номера мобильных телефонов
IDFA устройств
ID ВКонтакте



Пиксель

Посетители различных разделов сайта
Ретаргетинг по событиям на сайте



Взаимодействия
с рекламой



Look-alike

Масштабирование результатов за счёт поиска похожей аудитории

Динамический ретаргетинг

Возможность показывать в объявлении те товары, которые пользователи ранее просматривали на вашем сайте



Динамическая подстановка товаров в рекламную карусель: достаточно создать и запустить всего одно рекламное объявление



Гибкая настройка правил и сценариев: исключайте тех, кто уже приобрел товар на вашем сайте

Возможность выдачи рекомендованных или сопутствующих основной покупке товаров «вместе с этим обычно покупают»

Учитывайте действия пользователей на сайте

для применения различных сценариев формирования
подборки товаров в рекламной карусели



просмотр главной страницы



просмотр страницы поиска



удаление из корзины /
из списка желаний



просмотр страницы категории



добавление в корзину /
в список желаний



начало оформления
покупки



просмотр страницы товара



совершение покупки



добавление платёжной информации

Сценарии

Посещали сайт, но не купили

В правило добавляем:



просмотр главной страницы



просмотр страницы поиска



просмотр страницы категории



просмотр страницы товара

Из правила исключаем:



совершение покупки



удаление из корзины / из списка желаний

Сценарии

Совершили полезное действие, но не купили

В правило добавляем:



добавление в корзину /
в список желаний



начало оформления
покупки



добавление платёжной
информации

Из правила исключаем:



совершение
покупки

Сценарии

Уже купили, но могут купить еще

В правило добавляем:



совершение
покупки

Из правила исключаем:

ничего не исключаем 😊

Фишка: купленный товар показываться уже не будет

Увеличение повторных продаж для крупной ювелирной сети



ArrowMedia - агентство
результативной интернет-рекламы;



клиент – крупнейшая сеть по продаже
ювелирных изделий в России;



период – 9 месяцев
(ноябрь 2017 – июль 2018);



задача – увеличение объема
выручки бизнеса.

Работа с аудиторией

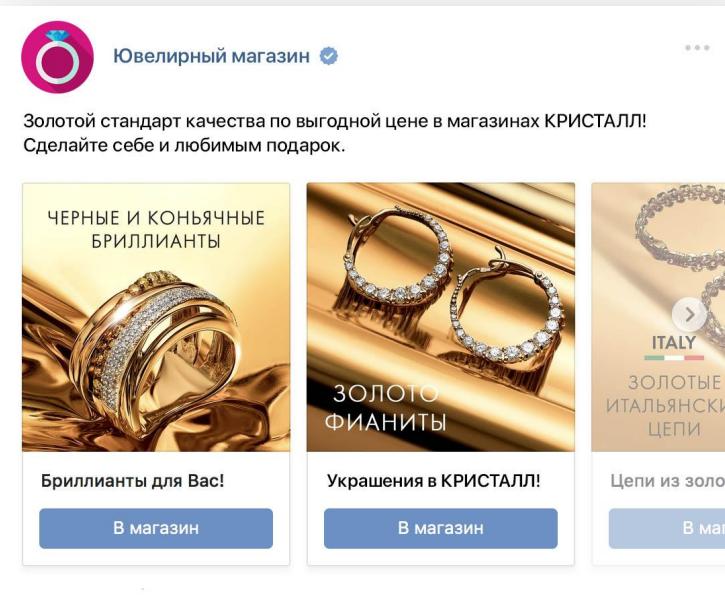


Детальный сбор посетителей сайта согласно тем разделам, которые они посещали.



Создание рекламных объявлений под конкретную аудиторию ретаргетинга.

Посещение разделов сайта клиента



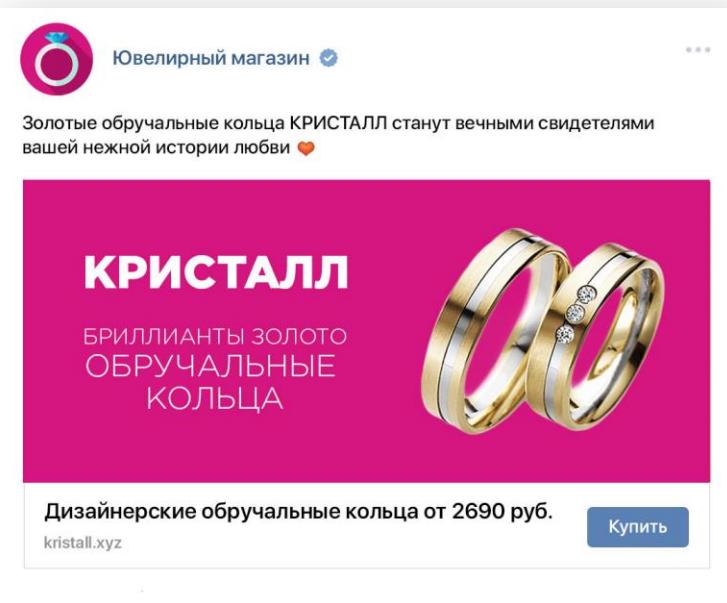
Подарки



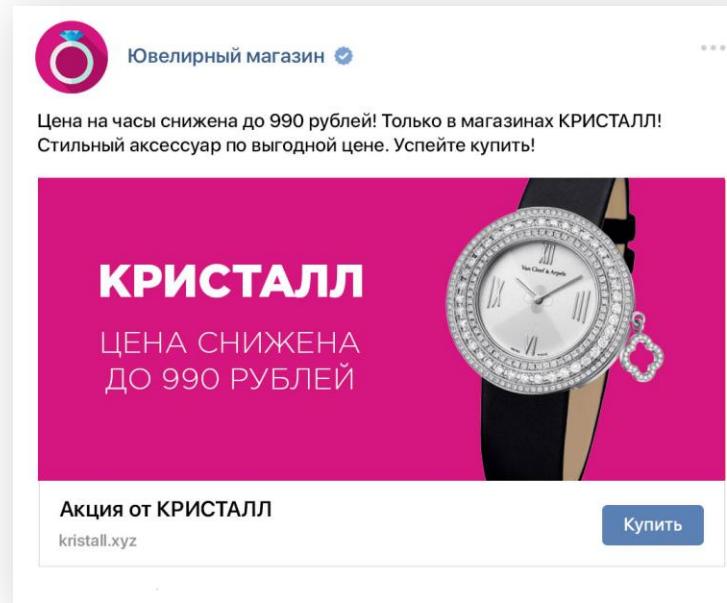
Акции

Результат: СРО в среднем 1300 руб.

Посещение разделов сайта клиента



Помолвка и свадьба



Часы

Результат: СРО в среднем 1300 руб.

Ювелирный магазин

Порадуй себя покупками в КРИСТАЛЛ!
При приобретении 2 любых украшений, третье в подарок, включая золото серебро и часы!

КРИСТАЛЛ

1+1=3

ТРЕТЬЕ УКРАШЕНИЕ БЕСПЛАТНО

Акция 1+1=3 только до 4 октября!

kristall.xyz

Купить

Взаимодействие с корзиной



Добавили в корзину, но не купили товар (период посещения сайта: за все время).

Результат:
CPO в среднем 1 000 руб.



Ювелирный магазин

Праздники закончились, а СКИДКИ продолжаются! 🎉
СКИДКА 1500 руб. при покупке ЗОЛОТЫХ УКРАШЕНИЙ от 5000 руб!
Успей воспользоваться ВЫГОДОЙ до 17 января включительно.

КРИСТАЛЛ

СКИДКИ НА ЗОЛОТО 1500 РУБ.
ПРИ ПОКУПКЕ ОТ 5000 РУБ.



Скидка при покупке ЗОЛОТЫХ УКРАШЕНИЙ!

kristall.xyz

Купить

Все посетители сайта



Посещали сайт в течение
последних 7 дней.

Результат:
CPO в среднем 1 800 руб.

Динамический ретаргетинг



Аудитории:

- Просмотр страницы за 7 дней;
- Совершение покупки за 7 дней;
- Добавление в корзину за 7 дней;
- Совершение покупки за 7 дней.

По сравнению с обычным
ретаргетингом:

- CTR вырос более, чем в 3 раза;
- CPC снизился на 35%;
- CPO снизился более, чем на 30%.

The screenshot shows a social media post from a jewelry store. The profile picture is a ring with a diamond. The post text reads: "Золотой стандарт качества по выгодной цене в магазинах КРИСТАЛЛ! Сделайте себе и любимым подарок." Below the text are three product cards:

- ЧЕРНЫЕ И КОНЬЯЧНЫЕ БРИЛЛИАНТЫ**: An image of a ring with black and cognac diamonds. Below it is the text "Бриллианты для Вас!" and a blue button "В магазин".
- ЗОЛОТО ФИАНИТЫ**: An image of hoop earrings with diamonds. Below it is the text "Украшения в КРИСТАЛЛ!" and a blue button "В магазин".
- ЗОЛОТЫЕ ИТАЛЬЯНСКИ ЦЕПИ**: An image of a gold chain. Below it is the text "Цепи из золота" and a blue button "В магазин".

Общие результаты по кампании



1 100 руб.

средний СРО

(стоимость подтвержденного заказа)



<30%

ДРР

(доля рекламных расходов)



5 500 руб.

средний чек



80%

покупок сделано

с ретаргетинговых кампаний

*СРО – cost per order, стоимость подтвержденного заказа.

**ДРР – доля рекламных расходов (расходы/доход от рекламы), в %.

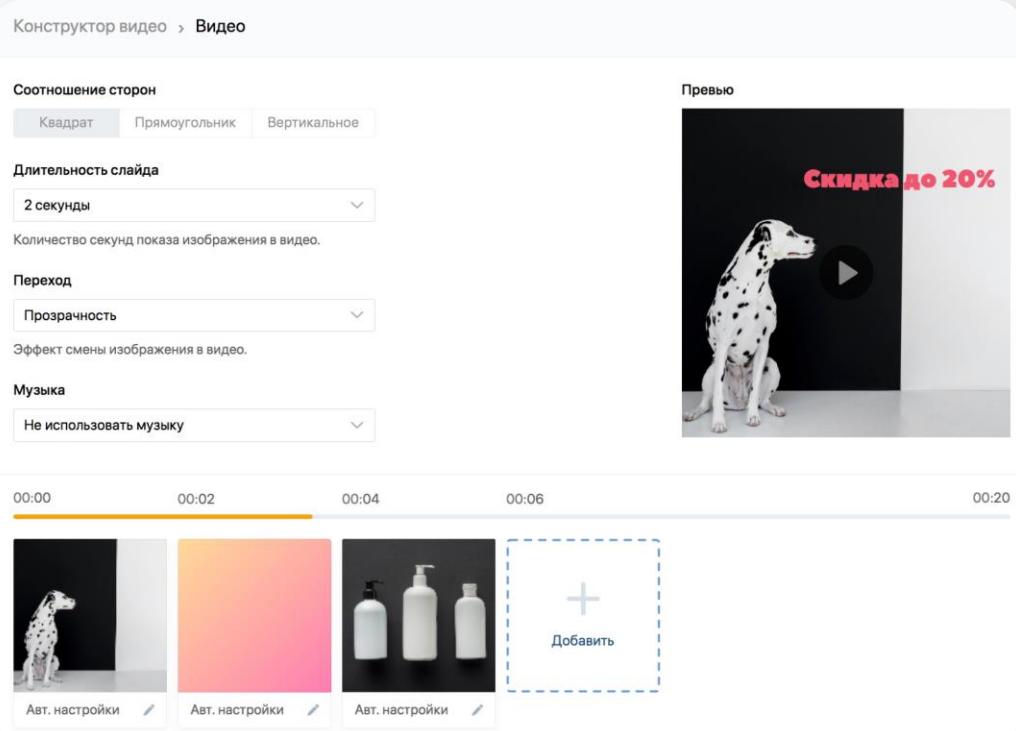


Новинки и тренды 2018-2019 года

550M

Количество ежедневных просмотров
видео ВКонтакте

Бесплатный конструктор видео



- Создавайте видеоролики для рекламы, чтобы привлекать больше внимания к вашим товарам и услугам
- В конструкторе есть всё для создания объявления — библиотека изображений, шрифтов и музыки



Таргетинг на друзей именинников

Показывайте рекламу тем, кто захочет поздравить



Таргетинг на друзей именинников

- Показывайте рекламу друзьям именинников-мужчин и именинников-женщин;
- выбирайте тех, у кого день рождения в ближайшие 3 дня или в течение недели;
- объявления увидят не все друзья именинника, а только те, кто с ним регулярно взаимодействует: общается, ставит лайки, делится его записями и т.д.

▼ **Интересы**
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение:

Покупают онлайн X
Друзья именинников - мужчин, 3 дня X

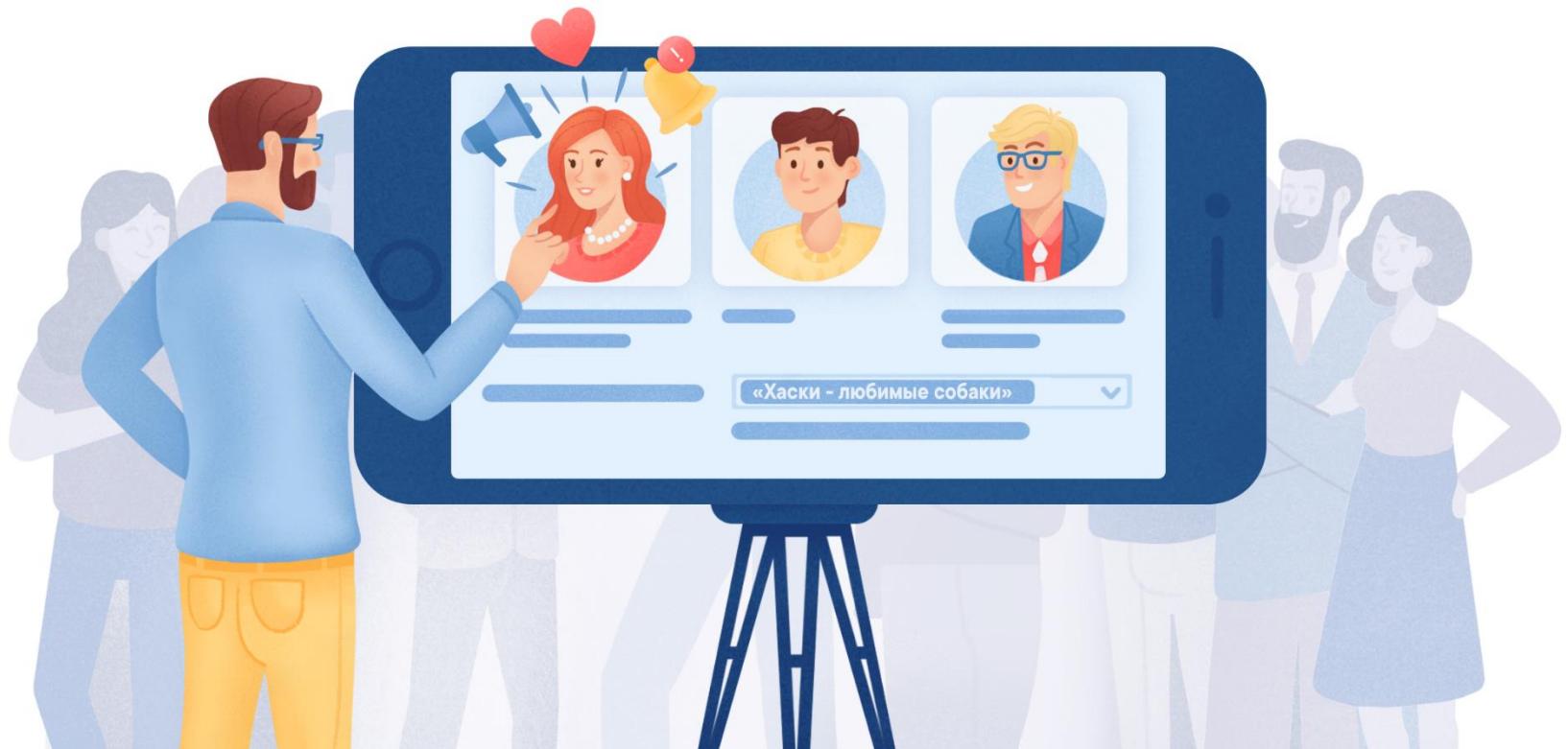
Сообщества:

Вклады и депозиты
Электронные кошельки

За исключением:

Друзья именинников - мужчин, 7 дней
Друзья именинников - женщин, 3 дня
Друзья именинников - женщин, 7 дней
Авто/мото

Активные посетители сообществ



Таргетинг на заинтересовавшие сообщества

Показывайте рекламу увлечённым подписчикам сообществ — тем, кто:

- недавно заходил или вступил в группу;
- делился записями, оставлял комментарии и лайки на стене группы;
- участвовал в обсуждениях в сообществе.

▼ **Интересы**
Интересы, поведение, сообщества, приложения

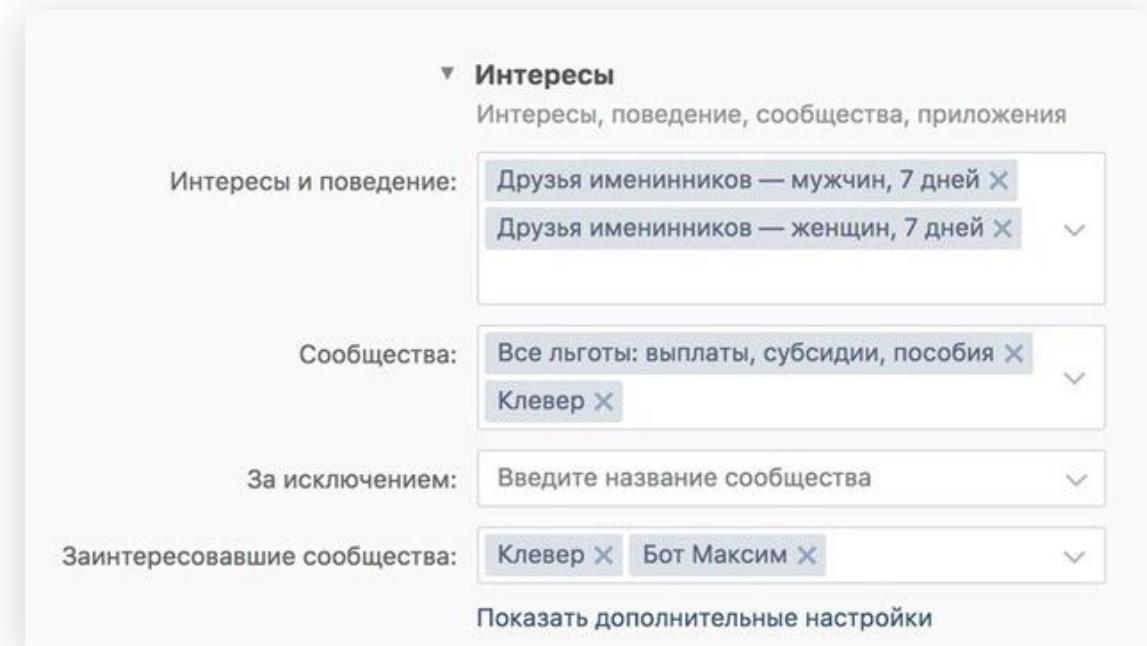
Интересы и поведение:
Друзья именинников — мужчин, 7 дней X
Друзья именинников — женщин, 7 дней X

Сообщества:
Все льготы: выплаты, субсидии, пособия X
Клевер X

За исключением:
Введите название сообщества

Заинтересовавшие сообщества:
Клевер X Бот Максим X

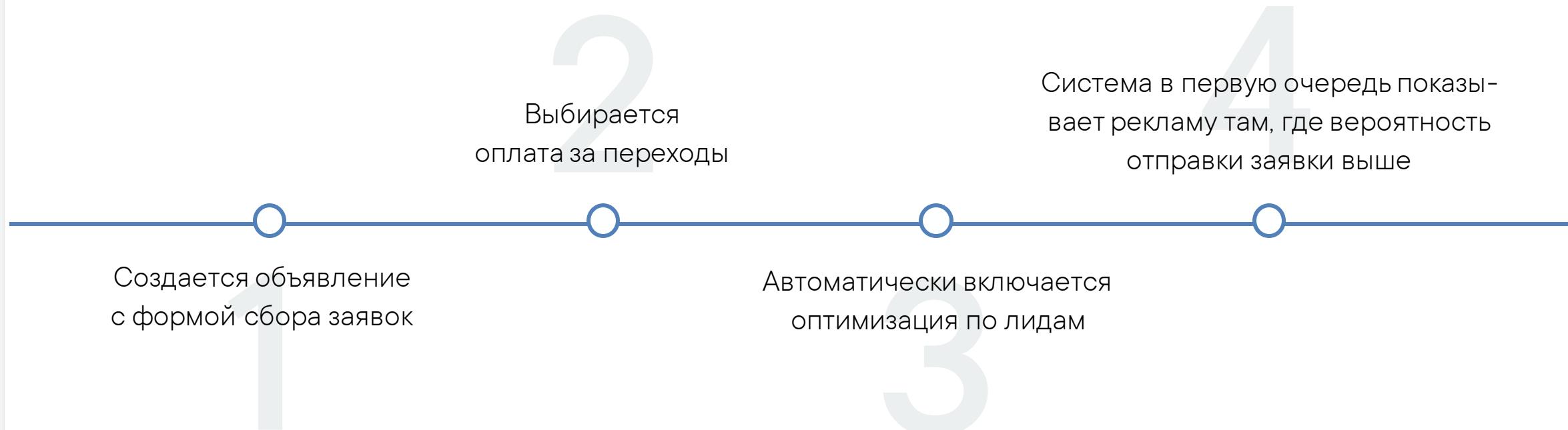
[Показать дополнительные настройки](#)

A screenshot of a targeting configuration interface. At the top, there's a section titled 'Интересы' (Interests) with a subtitle 'Интересы, поведение, сообщества, приложения' (Interests, behavior, communities, applications). Below this, under 'Интересы и поведение' (Interests and behavior), there are two boxes: 'Друзья именинников — мужчин, 7 дней X' (Friends of birthday boys - men, 7 days X) and 'Друзья именинников — женщин, 7 дней X' (Friends of birthday girls - women, 7 days X). Under 'Сообщества' (Communities), there are two boxes: 'Все льготы: выплаты, субсидии, пособия X' (All benefits: payments, subsidies, allowances X) and 'Клевер X' (Klever X). Under 'За исключением' (Excluding), there is a field labeled 'Введите название сообщества' (Enter community name). At the bottom, under 'Заинтересовавшие сообщества' (Interested communities), there are two boxes: 'Клевер X' (Klever X) and 'Бот Максим X' (Bot Maxim X). A link 'Показать дополнительные настройки' (Show additional settings) is located at the bottom right.



И это ещё не всё

Оптимизация по лидам



Пиксель конверсии

Можно будет сохранять события, которые он станет отслеживать



Покупка



Просмотр ценной страницы



Регистрация

Это позволит быстро получать точные данные для оценки эффективности рекламы на ВК

Новый формат ВКонтакте

 Ваш надежный туроператор
Рекламная запись

...
Незабываемое путешествие в Тайланд со скидкой в 50%! Для того, чтобы получить скидку, зарегистрируйтесь на нашем сайте.

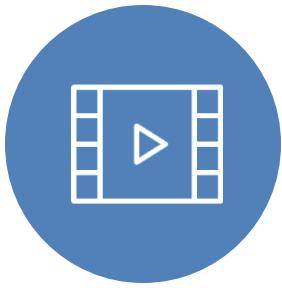


Скидка 50% на путешествие
thaitour.ru

Подробнее



Пресеты таргетинга



Обновленная
таблица



Новые методы API
для сбора заявок

vk.com/dev/leadForms



ВКонтакте с Вами!
Женя Алейникова

vk.com/janevader

e.aleynikova@corp.vk.com