

i→DIGITAL

Таргетированные SMS рассылки

▲ i-dgtl.r
u

▼ + 7 (812)
438-16-78

| info@i-dgtl.
ru

Рекламные рассылки по базе сотовых операторов России обеспечат мгновенный доступ к целевой аудитории на основании точных и детальных критериев таргетинга.



Настройка и запуск рассылок по всем операторам из единой платформы силами специалистов i-Digital



Быстрый старт – от 3 дней на запуск первой рекламной кампании с момента обращения



Высокий уровень конверсии – **до 8%** в зависимости от точности таргетинга и рекламного предложения

Запуск рекламной кампании в рекордно короткие сроки и **результат** в виде новых клиентов и продаж уже в **день запуска**.

Реклама **ориентирована** исключительно **на целевую аудиторию**. Таргетинг настраивается так, что сообщение приходит **абонентам, которым интересен** товар или услуга.

Законный способ привлечь новых клиентов: сообщения рассылаются напрямую через операторов и только тем, кто дал своё согласие в договоре.

Это не спам. Полезная реклама приходит каждому абоненту не чаще 1 раза в неделю в дневное время.

**Задачи,
которые
можно
решить с
помощью
SMS
рекламы**



Резко поднять продажи,
закрыть сезонный спад



Анонсировать открытие торговой
точки, презентацию нового
продукта или тест-драйв



Рассказать о скидках и
специальных акциях



Отправляйте сообщения тем, кто
прямо сейчас находится у вашей
торговой точки или часто бывает
рядом



Охватите людей, которые регулярно
посещают сайты ваших конкурентов



Учитывайте интересы и
образ жизни аудитории



Ориентируйтесь на уровень
дохода потенциальных
клиентов

1

СПОСОБОВ
ЗАХВАТА
АУДИТОРИИ
И

• пол и возраст

• уровень дохода

• хобби, интересы

• звонки на номера конкурентов

• посещение сайтов конкурентов

• отправители сообщений

• модель телефона, установленные приложения

• дом и место работы

• real time локация

Вы говорите, какой результат нужен

Мы разрабатываем рекламную кампанию

Описываете портрет клиента: возраст, интересы и хобби **Например, женщины старше 35 лет, которые живут в центре города.**



Бесплатно делаем выборки, разрабатываем и предлагаем варианты таргетов и медиапланов на основании статистики от оператора.

Выбираете вариант таргетинга, который подойдет вам больше всего.



Отправляем выбранный вариант операторам для формирования пула целевой аудитории для рассылки.

Готовите содержание рекламного сообщения и графику, если используете MMS.



Даем рекомендации по текстам и графике, опираясь на релевантные кейсы с высоким уровнем конверсии.

**Мы запускаем рассылки,
вы обрабатываете заявки и получаете
прибыль!**



Цель рекламной кампании – продажа квартиры в элитном жилом комплексе в центре Санкт-Петербурга.
Целевая аудитория – люди с высоким уровнем дохода, работающие недалеко от нового жилого комплекса.

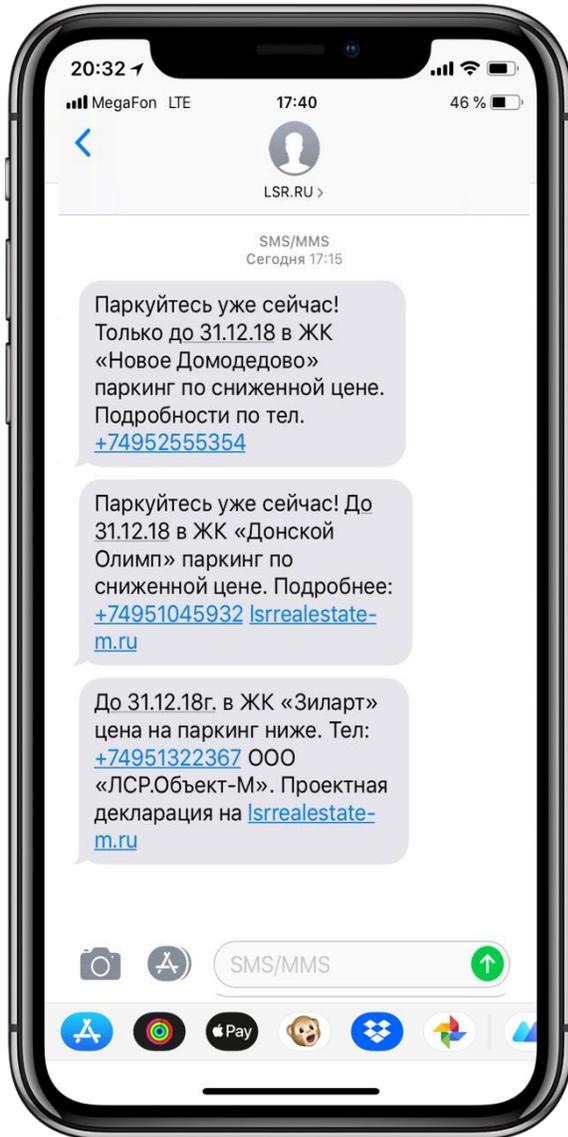
Критерии таргетинга:

Уровень дохода | Гео-локация | Возраст

Определили возрастную категорию целевой аудитории 25-50 лет, включили в выборку людей с высоким уровнем дохода и подключили гео-локацию по бизнес-центрам Газпром с радиусом до 500 метров вокруг.

Количество отправленных сообщений: 843 по базам операторов МТС и Мегафон.

Конверсия и результаты: 5 звонков, из которых 1 перешел в сделку на сумму более 22 миллионов рублей.



Цель рекламной кампании – увеличение продаж мест в паркинге в недавно сданных жилых комплексах группы ЛСР.

Целевая аудитория – люди, которые купили квартиры в новых домах, или живущие рядом.

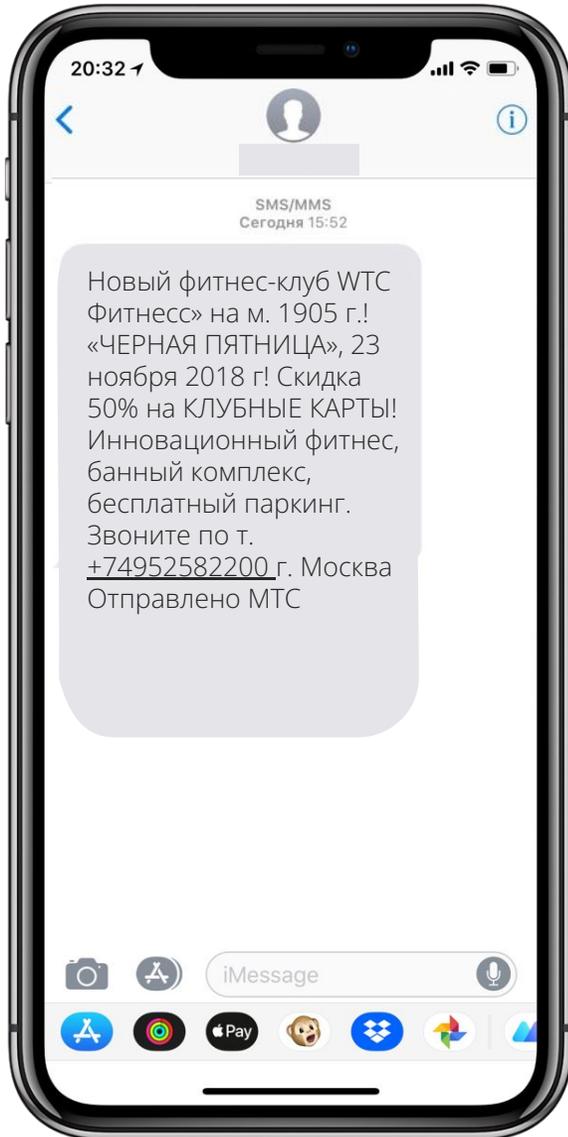
Критерии таргетинга:

Геолокация по месту проживания.

В выборку попали абоненты, которые купили квартиры в новых домах и те, кто живет в радиусе 100 метров от новых комплексов.

Количество отправленных сообщений: 10 000 по базам операторов МТС и Мегафон.

Конверсия и результаты: 78 звонков, 8 проданных паркингов.



Цель рекламной кампании – повышение продаж клубных карт фитнес-клуба премиум-класса в центре Москвы.

Целевая аудитория – люди с высоким уровнем дохода с желанием приобрести абонемент в фитнес.

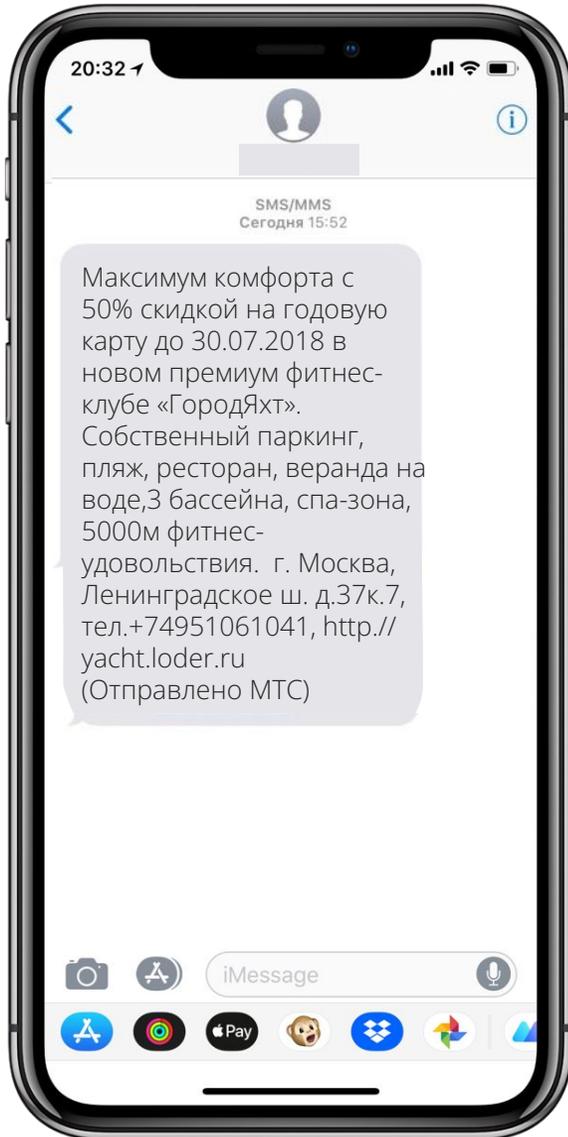
Критерии таргетинга:

Звонки на номера конкурентов.

Собрали базу номеров конкурентов, чью клубы располагаются в одном районе и сделали выборку по абонентам, которые звонили на эти номера в течение последнего месяца.

Количество отправленных сообщений: 5000 по базе МТС.

Конверсия и результаты: 0,8% - звонки от потенциальных клиентов. Компания продолжает сотрудничество и ежемесячно запускает стимулирующие кампании.



Dr. LODER

СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ ПРЕМИУМ КЛАССА

Цель рекламной кампании – стимулирование продаж абонементов в новый фитнес-клуб премиум-класса.

Целевая аудитория – люди с высоким уровнем дохода.

Критерии таргетинга:

Гео-таргетинг | Уровень дохода | История поездок.

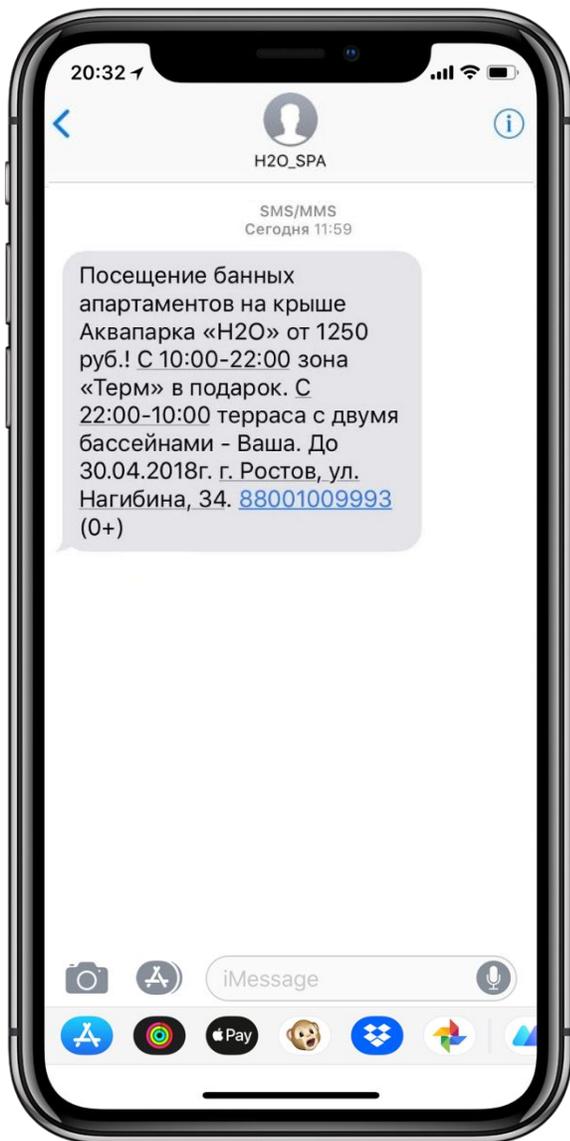
Выбрали абонентов с высоким уровнем дохода, которые живут в ЖК премиум-класса недалеко от клуба.

Учли тех, кто посещает рестораны с высоким средним чеком и абонентов, которые в текущем году не менее трех раз ездили в длительные поездки в страны Европы.

Количество отправленных сообщений: 5000 по базе МТС.

Конверсия: 0,8% - звонки от потенциальных клиентов.

Компания продолжает сотрудничество и ежемесячно запускает стимулирующие кампании.



кейсы

Цель рекламной кампании – стимулирование продаж Аренды банных апартаментов в новом аквапарке.

Целевая аудитория – люди, посещающие банные комплексы.

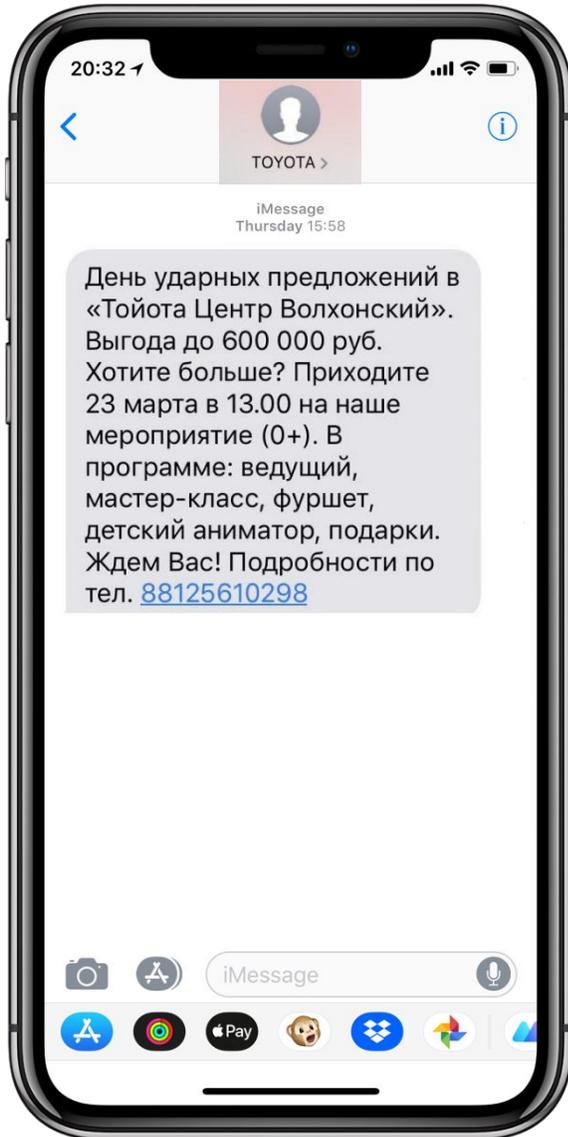
Критерии таргетинга:

Гео-таргетинг | Посещение сайтов конкурентов

Отсортировали абонентов, которые заходят на сайты конкурентов.

Количество отправленных сообщений: 10 000 по базе МТС и Мегафон. .

Конверсия и результаты: 30 звонков в день, полная бронь 5 бань в первый день рекламной кампании. Клиенту пришлось приостанавливать рассылки из-за высокой востребованности.



Цель рекламной кампании – собрать аудиторию на открытие центра Toyota в Санкт-Петербурге на Волхонском шоссе.

Целевая аудитория – автомобилисты, живущие или работающие рядом с центром.

Критерии таргетинга:

Гео-локация.

Установили точки геолокации на шоссе на расстоянии 5 километров от нового центра. Отслеживали автомобилистов, которые не менее 5 раз в неделю появляются в указанных точках.

Количество отправленных сообщений: 8 000

Конверсия и результаты: Собрали аудиторию для церемонии открытия. Получили лиды для обработки.



1

Используем десятилетний опыт работы и сотни успешных кейсов чтобы предложить несколько решений ваших задач.



2

Опытный персональный менеджер настраивает и запускает кампании, консультирует по юридическим вопросам.



3

Запускаем рекламные кампании в срок от 3 дней до 2 недель в зависимости от настроек и критериев таргетинга.

КЛИЕНТЫ



Оставайтесь на связи!



i-dgtl.ru



+7 (812) 426 99 88 | 8 800 555 35 88



info@i-dgtl.ru

i→DIGITAL