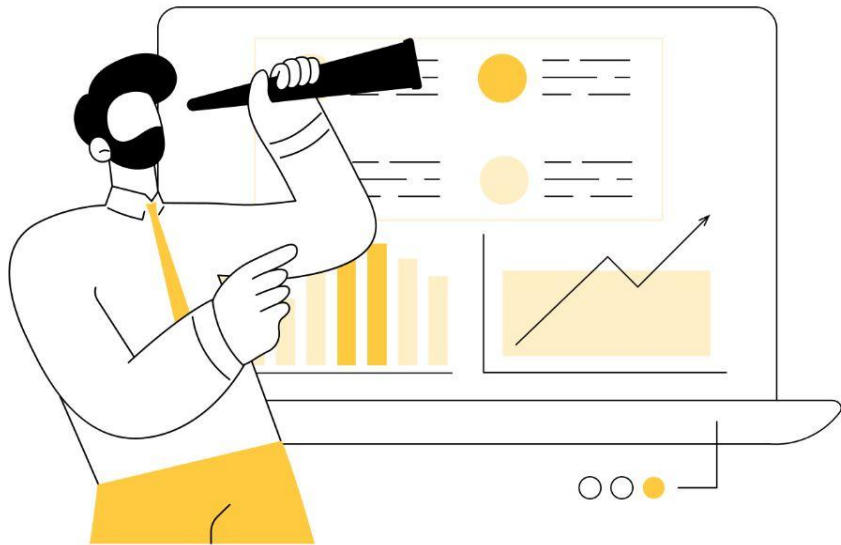


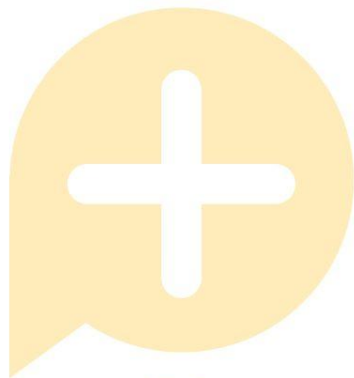
Вебинар 2

Привлечение водителей через ВКонтакте

Разбор кейса и полезные советы



Хорошо ли меня слышно и видно?



ДА

Поставьте +



НЕТ

Поставьте -



Сергей Марченко

- ☆ Кандидат экономических наук
- ☆ Руководитель проектов EdTech в рекламном агентстве Медор
- ☆ 6 лет опыта в диджитал маркетинге
- ☆ Ключевое направление работы — привлечение клиентов с помощью интернет-рекламы



Серия вебинаров о лучших практиках работы с водителями

Возможность обмениваться опытом и получить инструменты для развития бизнеса.

03.04 Привлечение водителей через Яндекс Директ: разбор кейса и полезные советы

10.04 Привлечение водителей через ВКонтакте: разбор кейса и полезные советы

17.04 Новые правила работы на Авито: что изменилось и как повысить эффективность объявлений

24.04 Работа с удержанием и оттоком: опыт других компаний и расчет экономики привлечения

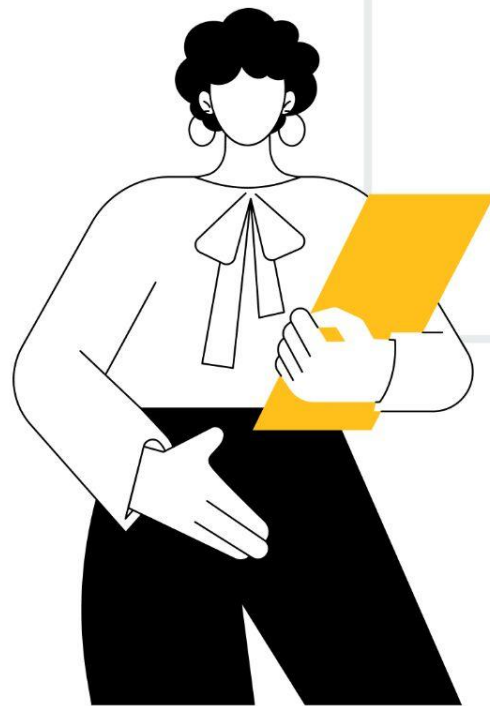
02.05 Использование Диспетчерской и нового функционала для эффективной работы с водителями





Чем вебинар будет полезен

-  Узнаете, как использовать рекламу ВКонтакте для привлечения водителей
-  Выясните, как собрать аудиторию для эффективного показа рекламы во ВКонтакте
-  Научитесь создавать привлекательные и убедительные рекламные объявления
-  Узнаете пошаговый план создания эффективных рекламных кампаний



Как организован вебинар



1. 1 час общения
2. После — общение с экспертом и возможность задать вопросы
3. Розыгрыш промокода на **60 тыс. рублей** от Яндекс Директ

- ☆ Основные правила размещения рекламы ВКонтакте
- ☆ Чек-лист по запуску рекламной кампании

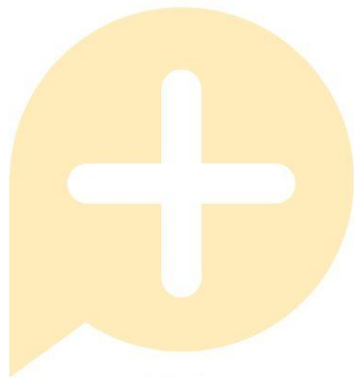


Наша группа в ТГ

**Какие возможности
есть у рекламы ВКонтакте?**

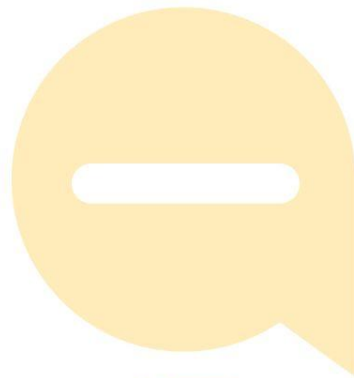


Пользовались ли вы рекламой ВКонтакте?



ДА

Поставьте +



НЕТ

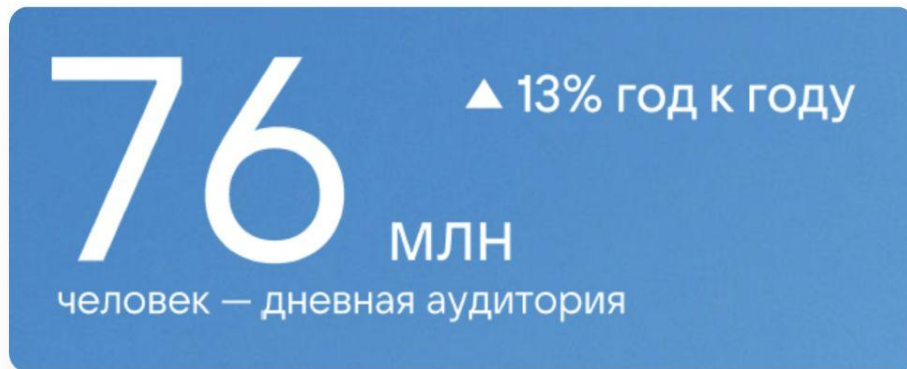
Поставьте -



Возможности рекламы ВКонтакте

Почему ВКонтакте?

- ☆ Большая аудитория
- ☆ Значительные охваты



87%¹

Среднемесячный охват
русской интернет-аудитории

54%¹

Ежедневный охват дневной
русской интернет-аудитории

VK Видео
просмотры



2,3 млрд

▲ 18% год к году

VK Клипы
просмотры



1,2 млрд

▲ 47% год к году

*Данные по итогам 2023 года. Источники: ВК, Mediascope Cross Web

Возможности рекламы ВКонтакте

☆ Точный подбор аудитории:

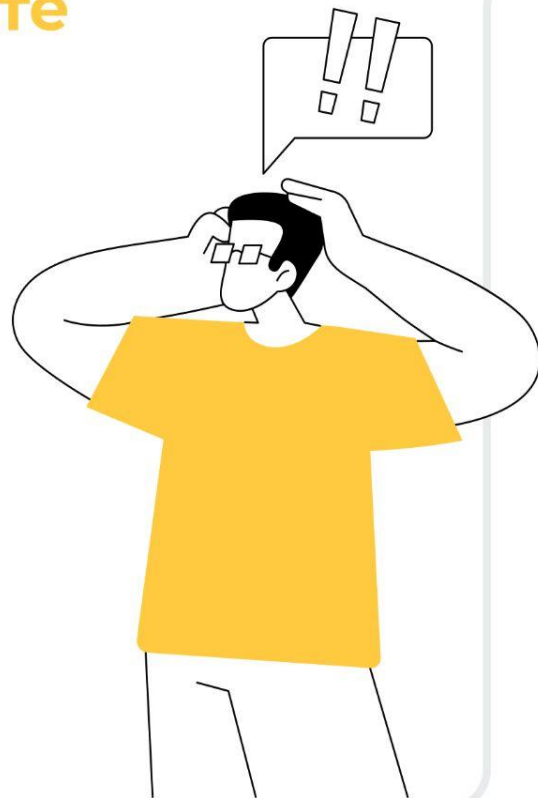
Настройка подбора по возрасту, полу, географическому положению, интересам и т.д., возможность сбора аудиторий с помощью специальных сервисов и использования своих аудиторий.

☆ Многоформатность:

Различные форматы рекламы — посты в новостной ленте, реклама в сообществах, баннеры, видео и т.п.

☆ Ретаргетинг:

Возможность настройки кампании по повторному показу для аудитории, которая уже взаимодействовала с вашей рекламой.



Возможности рекламы ВКонтакте

Куда можно вести рекламу ВКонтакте

- ☆ Внешние сайты, лендинги
- ☆ Страницы внутри ВКонтакте
 - Публичные страницы или сообщества
 - Мероприятия
 - Лид-формы для сбора заявок
- ☆ Чат-боты



Возможности рекламы ВКонтакте

Как подготовиться к запуску рекламы

1 Изучите целевую аудиторию и конкурентов

2 Определите цели рекламы и соберите аудитории

3 Подготовьте посадочные площадки (сайт, лендинг, группу ВК и т.д.)

4 Подготовьте рекламные объявления

5 Запланируйте рекламный бюджет



Возможности рекламы ВКонтакте

Заключение

- Реклама ВКонтакте дает доступ к большой аудитории
- Для запуска эффективной рекламы необходимо провести подготовительную работу
- Ошибки или пропуск шагов на этапе подготовки могут привести к провалу рекламной кампании



**Как подобрать аудиторию
для более эффективного показа
рекламы во ВКонтакте?**



Вы знаете, какие основные интересы вашей целевой аудитории?

Напишите в комментариях



Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

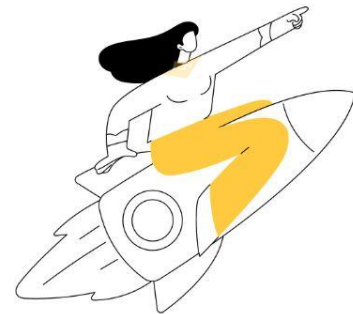
1. Используйте геотаргетинг

- ☆ **Локализируйте** — настройте географический таргетинг на определенные города или регионы, где вы ищете водителей. Это сделает рекламу более эффективной.
- ☆ **Разбейте по районам** — в крупных городах сузьте таргетинг до уровня районов для более точного охвата потенциальных водителей.
- ☆ **Учитывайте часовые пояса** — при настройке времени показа рекламы учитывайте часовые пояса разных регионов. Таким образом реклама будет показываться в наиболее подходящее для целевой аудитории время.
- ☆ **Локализируйте контент** — создавайте рекламные объявления с учетом местных особенностей и культуры, чтобы лучше резонировать с потенциальными водителями.
- ☆ **Используйте местные лендинги** — направляйте пользователей на лендинги, адаптированные под конкретный регион или город, с учетом местных условий работы и преимуществ.

Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

2. Применяйте таргетинг по демографии, интересам и поведению

- **Учитывайте возраст и пол** — устанавливайте возрастные и половые ограничения, соответствующие типичному профилю водителя такси.
- **Определите интересы** — в настройках таргетинга выберите интересы, связанные с автомобилями, такси и вождением и др.
- **Используйте ключевые фразы** — загружайте фразы, которые показывают интерес к поиску работы, особенно в сфере услуг или транспорта.



Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

3. Проведите парсинг аудиторий

Парсинг — это инструмент для сбора общедоступной информации о целевой аудитории, такой как демографические данные, интересы, потребности и т.п. Такие сведения помогут сузить ЦА и направить рекламу на потенциальных клиентов

Демонстрация экрана

Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

4. Установите пиксель ВКонтакте

Пиксель ВКонтакте — это инструмент аналитики, представляющий собой фрагмент кода. Его устанавливают в исходный код сайта для отслеживания действий посетителей.

Чтобы собрать аудиторию сайта для ретаргетинга:

- Установите пиксель
- Настройте события
- Создайте аудитории посетителей



Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

5. Создайте аудиторию

Чтобы создать **аудиторию**, в рекламном кабинете загрузите данные контактов, такие как email-адреса, номера телефонов или ID профилей ВКонтакте. Это может быть информация кандидатов, которые уже обращались к вам, либо раньше работали с вами.

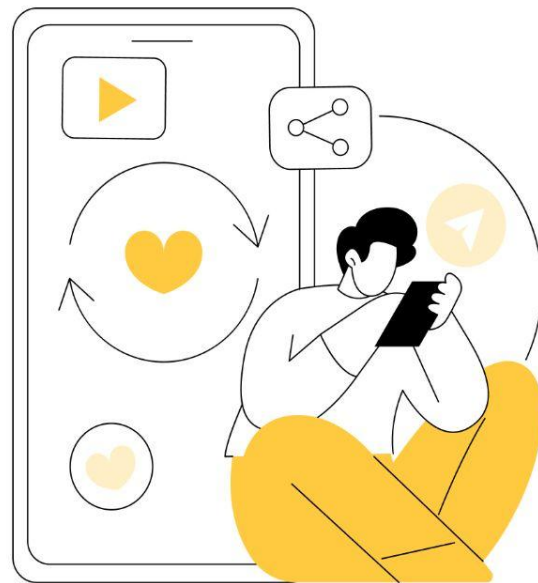


Использование аудиторий для эффективной рекламы ВКонтакте

Заключение

Варианты аудиторий для рекламы ВКонтакте:

- ☆ Настраиваемые в рекламном кабинете
- ☆ Собранные с помощью парсеров
- ☆ Собранные с помощью пикселя на сайте
- ☆ Ваши базы



Как создавать успешные рекламные объявления для ВКонтакте?



Какие ключевые элементы вы считаете наиболее важными при создании рекламных объявлений для ВКонтакте?

Напишите в комментариях



Рекламные объявления для ВКонтакте

Типы рекламных объявлений во ВКонтакте



Записи в ленте новостей

Баннеры

Промо-посты в сообществах

Видеореклама

Реклама в сервисе "Истории"

Карусель



Рекламные объявления для ВКонтакте

Структура рекламного текста

- ☆ Заголовок
- ☆ Описание
- ☆ Призыв к действию (СТА)



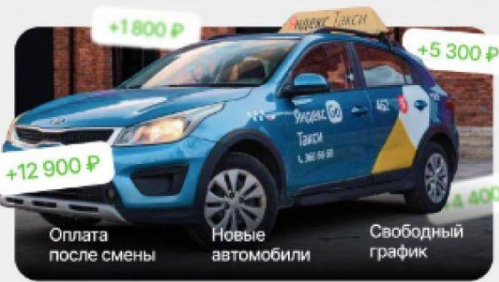
Возьми авто для работы в такси!

Реклама · 0+

Аренда от 1150 руб./сут.

Партнёр
Яндекс Про

**Стабильный доход в
такси на авто компании**



Оплата
после смены

Новые
автомобили

Свободный
график

Узнай подробнее!

Перейти

Рекламные объявления для ВКонтакте

Требования к тексту



Заголовок

до 40 символов

Короткое описание

до 90 символов

Длинное описание

до 2000 символов

Текст рядом с кнопкой

до 30 символов

Рекламные объявления для ВКонтакте

Креативы в рекламных объявлениях

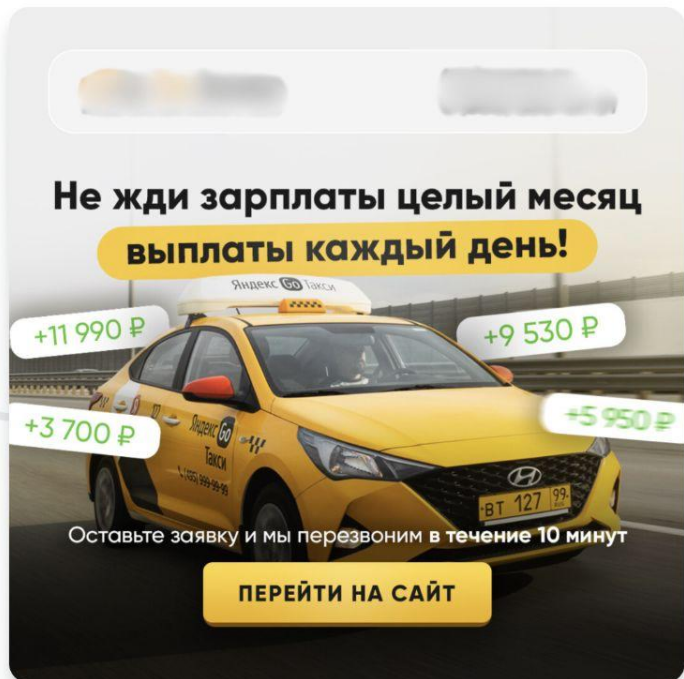


- 
1. Привлекают внимание
 2. Передают сообщение
 3. Воздействуют эмоционально
 4. Повышают узнаваемость бренда

5. Помогают в тестировании и оптимизации
6. Сегментируют аудиторию
7. Повышают конверсию

Рекламные объявления для ВКонтакте

Успешные креативы



Не жди зарплаты целый месяц
выплаты каждый день!

+11 990 ₽
+9 530 ₽
+3 700 ₽
+5 950 ₽

Оставьте заявку и мы перезвоним в течение 10 минут

ПЕРЕЙТИ НА САЙТ



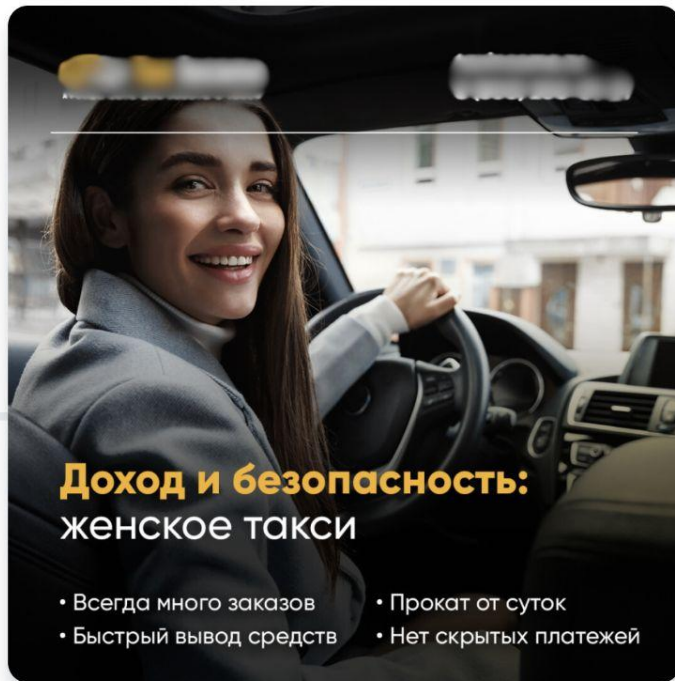
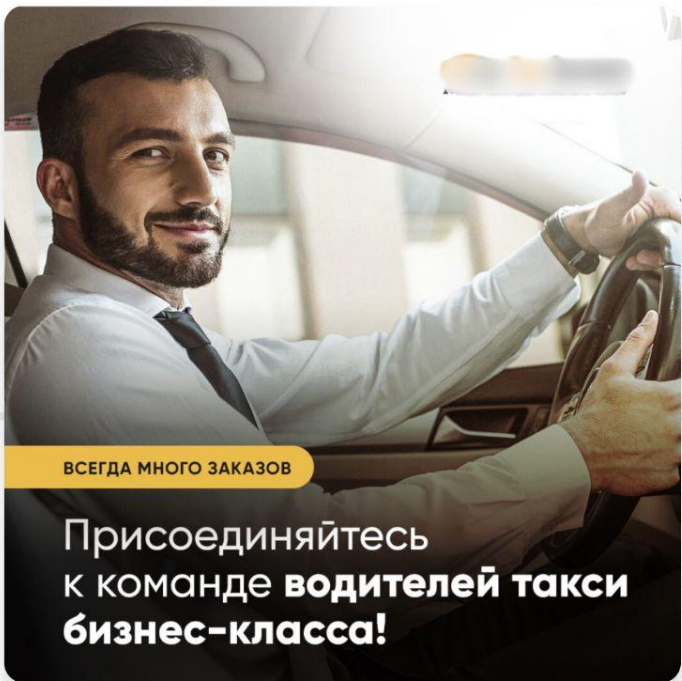
- СКИДКА -
на первую аренду

-50%

Быстрый вывод средств | Прокат от суток | Нет скрытых платежей

Рекламные объявления для ВКонтакте

Успешные креативы



Рекламные объявления для ВКонтакте

Заключение

- ☆ Используйте разные форматы объявлений
- ☆ Обращайтесь к целевой аудитории напрямую
- ☆ Добавляйте призывы к действию
- ☆ Тестируйте разные варианты объявлений

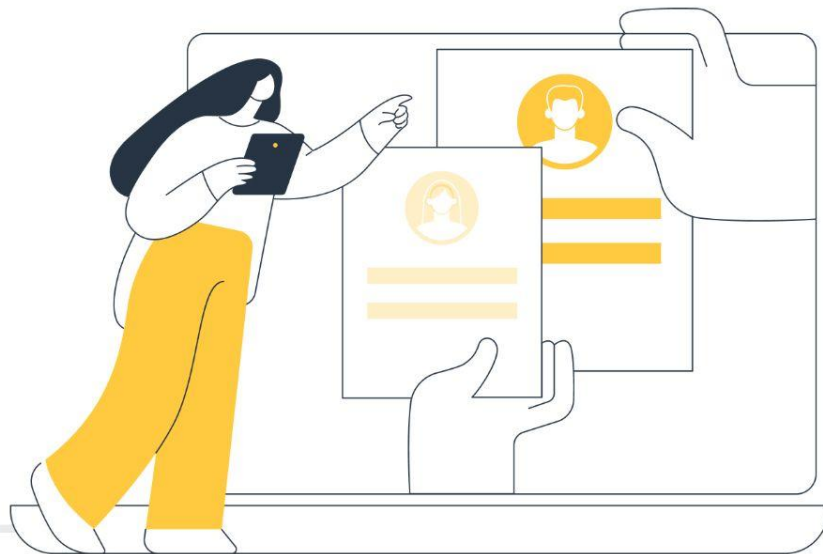


Как создать рекламную кампанию в кабинете ВКонтакте?



Какие шаги вы считаете наиболее важными при планировании и запуске рекламной кампании в кабинете ВКонтакте?

Напишите в комментариях



Создание рекламной кампании

- ☆ Создание новой рекламной кампании
- ☆ Настройки
- ☆ Проверка и запуск
- ☆ Мониторинг
- ☆ Анализ результатов и корректировки

Демонстрация экрана

Создание рекламной кампании

Заключение



1. Подберите аудитории для рекламы

- Проанализируйте целевую аудиторию и конкурентов
- Соберите аудитории для рекламного кабинета



2. Подготовьте посадочные площадки

- Создайте, либо проработайте сайт, лендинг, группу ВК и т.д.



3. Создайте привлекательное рекламное объявление

- Выберите формат рекламы
- Определите выгоды и преимущества
- Создайте тексты, добавьте фото (видео)



4. Запустите и оптимизируйте кампании

- Протестируйте рекламные объявления
- Проанализируйте результаты и внесите правки
- Масштабируйте успешные рекламные объявления

ИТОГИ

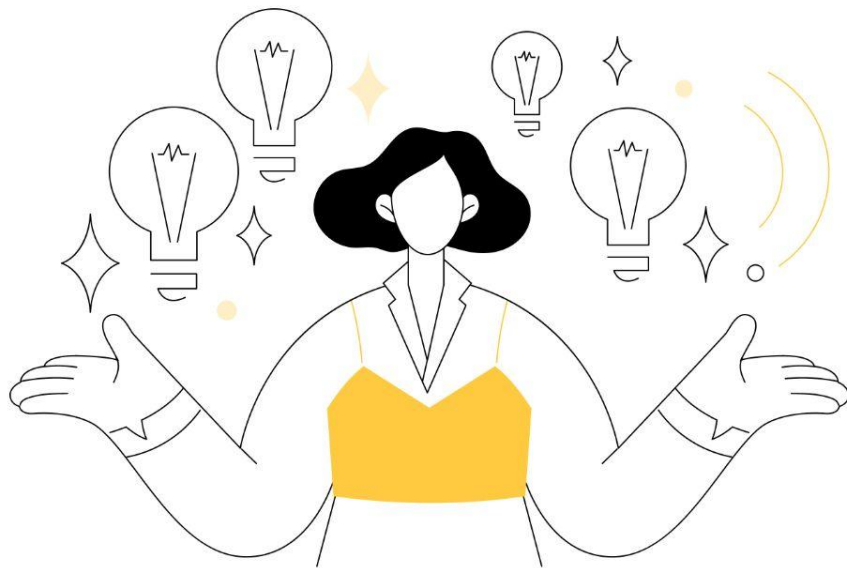
Чему научились на вебинаре

- ☆ Узнали о возможностях рекламы ВКонтакте
- ☆ Разобрались с аудиториями для эффективной рекламы ВКонтакте
- ☆ Узнали, как создавать эффективные рекламные объявления
- ☆ Посмотрели, как создавать рекламную кампанию в кабинете ВКонтакте



Дополнительные материалы

- ☆ Основные правила размещения рекламы ВКонтакте
- ☆ Чек-лист по запуску рекламной кампании



Ваши вопросы!

Розыгрыш!

Чтобы принять участие в розыгрыше промокода **на 60 тыс. рублей** от Яндекс Директ, переходите по QR коду на экране или по ссылке в чате и заполняйте анкету до конца вебинара.



Анонс следующего вебинара

Новые правила работы на Авито: что изменилось и как повысить эффективность объявлений



ТЕМЫ:

- Авито работа сегодня, что изменилось?
- Текущая динамика на рынке труда
- Как эффективно использовать «Авито работу для бизнеса»

ПОЛЬЗА:

- Актуальные статистические данные
- Подробный анализ
- Практические рекомендации для соискателей и работодателей

17 АПРЕЛЯ



Спасибо!
До новых встреч!

