

Історії наших клієнтів

Популяризація автобрендів в соц. медіа

Клієнт: stellantis.com

Завдання

Популяризація частини автомобільних брендів, транснаціональної корпорації з виробництва автомобілів. Геолокація — Східна Європа. Пряма робота з популяризації автобрендів, а саме: Peugeot, Citroen, Opel.

Стратегія

Формування медіа стратегії по кожному з автобрендів замовника. Підготовка tone of voice для цільової аудиторії, згідно з позиціонуванням нових моделей автомобілів брендів: Peugeot, Citroen, Opel. Аналіз ніші, підготовка рекламних кабінетів та запуск рекламних кампаній у соціальних медіа.

Результат

Збільшення відсотка кількості запитів цільової аудиторії по новим моделям авто кожного з брендів у Східній Європі, зростання продажів нових моделей авто по локальним дистриб'юторам Східної Європи.



Популяризація бренду в Telegram

Клієнт: flyuia.com

Завдання

Популяризація бренду серед цільової аудиторії у Telegram, розміщення промо-публікацій з метою інформування про спеціальні пропозиції та бонусні програми компанії.

Стратегія

Аналітика та сегментація українського сегмента Telegram-каналів, формування креативів спільно з дизайн-відділом клієнта, розміщення публікацій та аналітика ефективності кожного з каналів.

Результат

714 к

Загальне охоплення аудиторії
у рамках проведення кампанії

13%

Зростання ERR
(коефіцієнт охоплення)



PPC+AUX платні канали трафіку

Клієнт: goodwine.com.ua

Завдання

Збільшення продажів міцних алкогольних напоїв за небрендовими пошуковими запитами. Розробка стратегії просування та популяризації напоїв власного імпорту.

Стратегія

Глибокий аналіз продажу пріоритетних товарних груп, визначення найближчих конкурентів у ціновому діапазоні та поєднання креативної та технологічної стратегії з метою підвищення продажів.

Результат

18%

Зростання транзакцій за небрендовими запитами

3 міс.

Реструктуризація рекламних облікових записів

+15%

Зростання доходу з платної реклами за перших 3 місяці



Платні канали Google та Facebook

Клієнт: grandex.de

Завдання

Зростання продажів ексклюзивних автомобілів VIP та преміум сегменту у наступних країнах: США, Канада, Велика Британія, Германия, ОАЕ. Середній чек автомобіля складає близько €350 000.

Стратегія

Підбір та кластеризація цільової аудиторії по країнах, підготовка технічних завдань для креативного агентства, щодо позиціювання та формування креативів згідно з аналізом як локальних, так і глобальних конкурентів.

Результат

Формування широкої бази цільових замовників у заданих країнах, формування обізнаності аудиторії щодо компанії Grandex. Збільшення реалізованих автомобілів на заданій території.



Open SEO органічна видача

Клієнт: chicco.com.ua

Завдання

Підвищення органічного трафіку по небрендових групах запитів за пріоритетними маржинальними категоріями: коляски, ліжечка, автокрісла, аксесуари для догляду дітей.

Стратегія

Проектування SEO-структури та технічна оптимізація сайту.
Подальше пошукове просування небрендовими групами запитів завдяки розподілу статичної ваги сайту.

Результат

22%

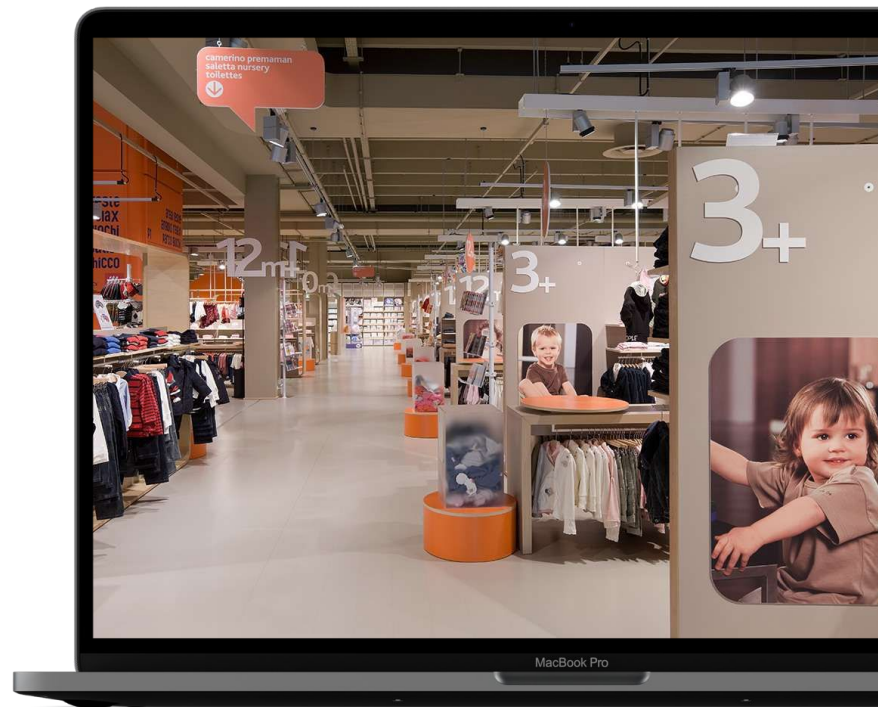
Зростання небрендового трафіку з органіки

19%

Зростання доходу за небрендовими запитами

6 міс.

Термін виконання проектних робіт



Комплекс робіт з Performance marketing

Клієнт: ua.dewalt.global

Завдання

Зростання охоплення частки ринку, впізнаваності бренду та попиту на якісну американську продукцію у конкурентній ніші промислового професійного інструменту.

Стратегія

Розробка вектора комплексного розвитку та план позиціонування бренду у соціальних мережах. Щоденне відстеження аналітичних показників, робота з HADI.

Результат

500%

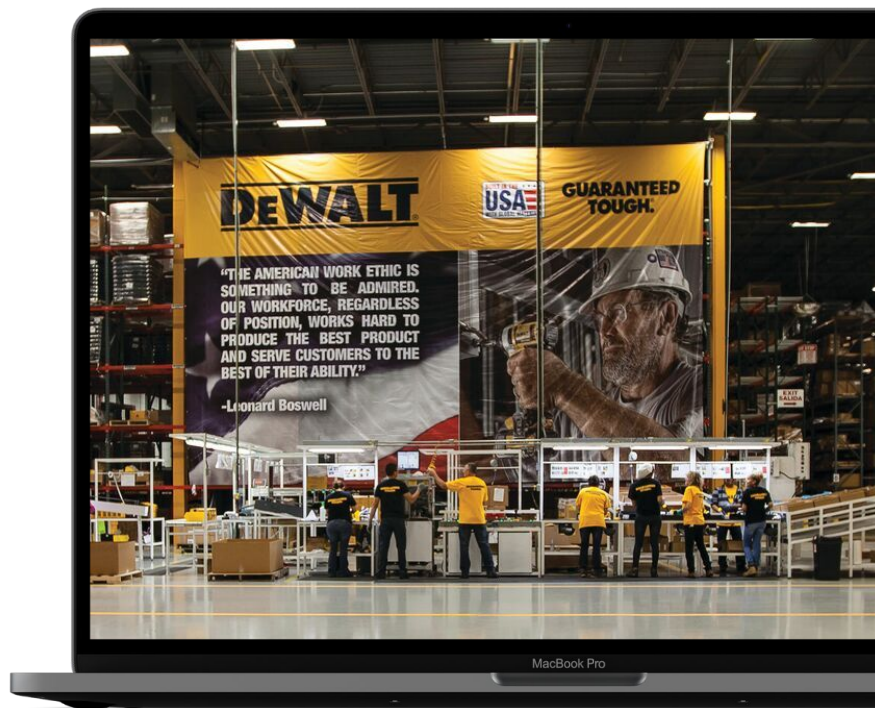
Зростання кількості транзакцій

+110%

Зростання доходу з платної видачі

+170%

ROI (повернення маркетингових інвестицій)



Платні канали Google та Facebook

Клієнт: medmag.ua

Завдання

Зайняти частку ринку у понад конкурентній ніші в Україні. Підвищити ROI із платного каналу та збільшити впізнаваність бренду MEDMAG в Україні. Основний KPI — збільшення продажів з CPC-каналу.

Стратегія

Робота з пошуковими системами Google, а також реклама у соціальних мережах Facebook. Підключення авторського продукту PPC+AUX та скриптів з автоматизації процесів.

Результат

137%

Зростання кількості
транзакцій

+79%

Зростання доходу
з платної видачі

+217%

ROI (повернення
маркетингових інвестицій)



Побудова комунікаційної стратегії у соціальних мережах

Клієнт: agromat.ua

Завдання

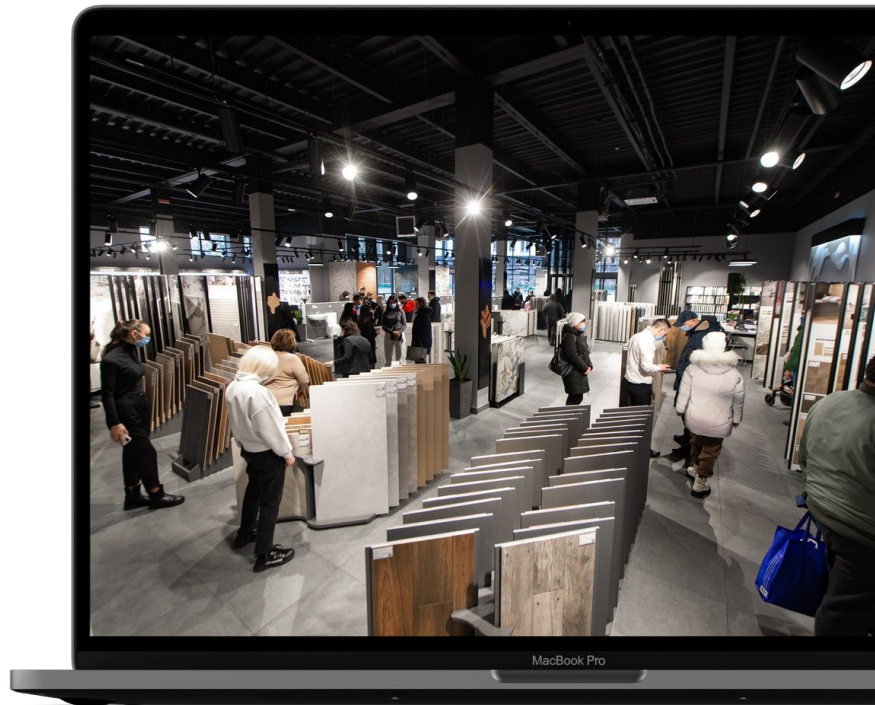
Вибудовування єдиної комунікаційної стратегії у соціальних мережах, та її стартова реалізація, передача напрацювань штатним спеціалістам для подальшого розвитку.

Стратегія

Аналітика ринку, створення портретів цільової аудиторії, підготовка брендбука та контент-плану для соціальних мереж та правил роботи з креативами, tone of voice, та контентом.

Результат

Розроблено єдину комунікаційну стратегію для соціальних мереж, за якою далі рухається команда клієнта під кварталним наглядом та аналітикою нашої команди.



Open SEO органічна видача

Клієнт: [bi.ua](#)

Завдання

Здійснення коректного переїзду ресурсу у пік сезону із мінімальними втратами. Збільшення кількості цільового органічного трафіку у пошукових системах.

Стратегія

Переїзд ресурсу на новий домен із новою структурою, CMS-системою та дизайном. Робота над зростанням сайту в органічній видачі. Зайняття провідних позицій на ринку України у своїй ринковій ніші.

Результат

5-в-1

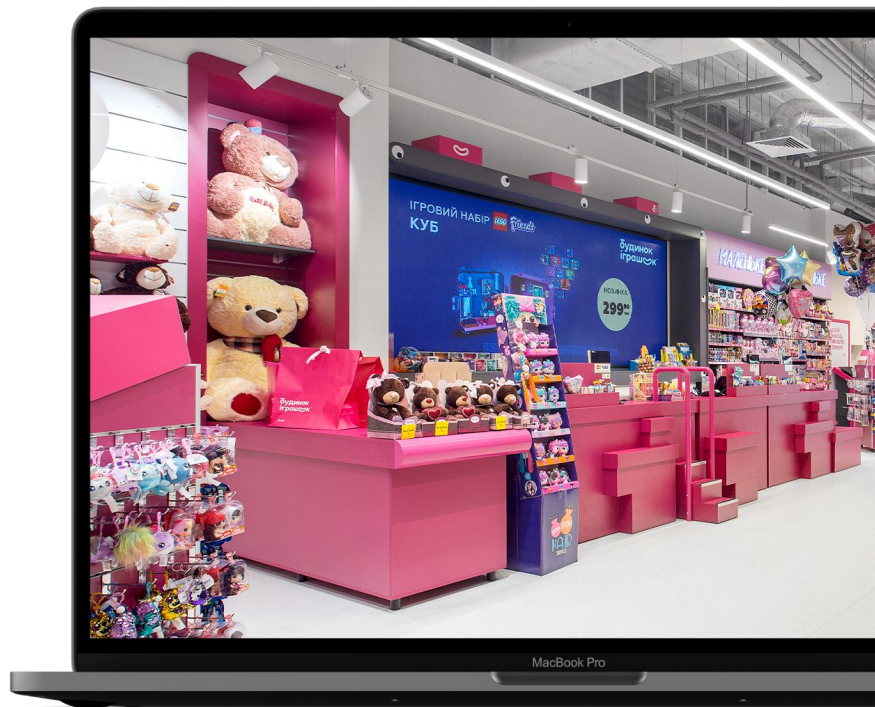
Переїзд на новий ресурс у пік сезону

63%

Зростання органічного трафіку протягом наступного року

95%

Збереження поточного трафіку після переїзду



Платні канали Google та Facebook

Клієнт: storgom.ua

Завдання

Зниження вартості залучення клієнта із каналів платної видачі.
Робота з усіма джерелами платної видачі Google Ads та Facebook.
Оптимізація бюджету на рекламні кампанії.

Стратегія

Переналаштування структури акаунтів, глибоке опрацювання бенчмаркінгу та внутрішньої аналітики ресурсу. Опрацювання та оптимізація нових груп об'яв із підключенням авторських скриптів.

Результат

280%

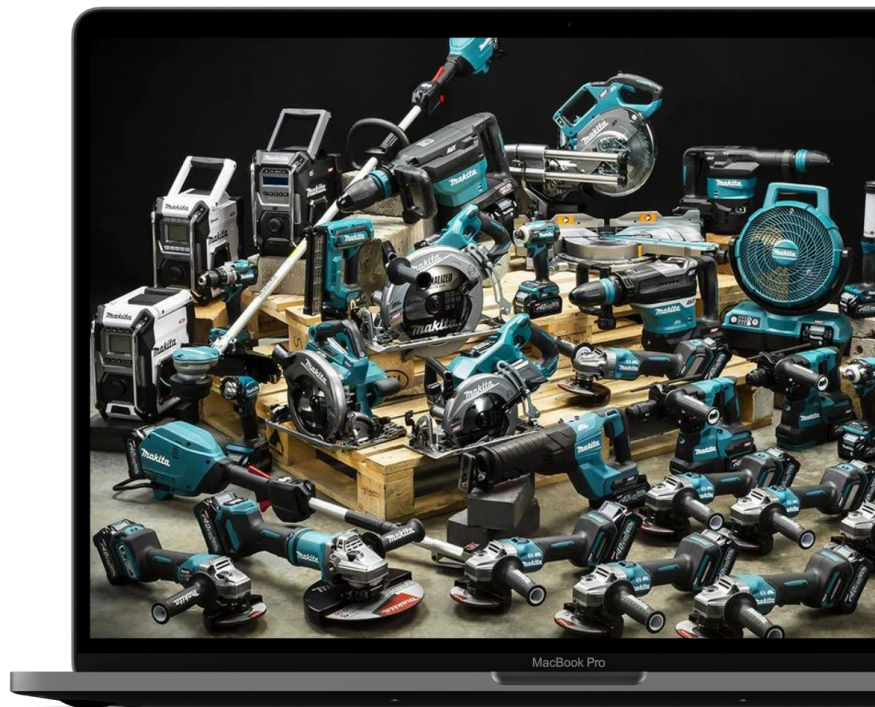
Зниження вартості залучення ліда

+1 500

Створення нових кампаній

+143%

Зростання звернень через кошик сайту



Комплекс робіт з Performance marketing

Клієнт: fozzyshop.ua

Завдання

Проведення аналізу по конкурентах, що доставляють продукти харчування «до дверей», опрацювання стратегії збільшення охоплення та попиту на цю послугу. Канал — CPC.

Стратегія

Підготовка зрізу ринку за конкурентами та вибудовування ексклюзивної стратегії для fozzyshop.ua. Оптимізація існуючої рекламної кампанії, робота разом із маркетологами замовника.

Результат

demand

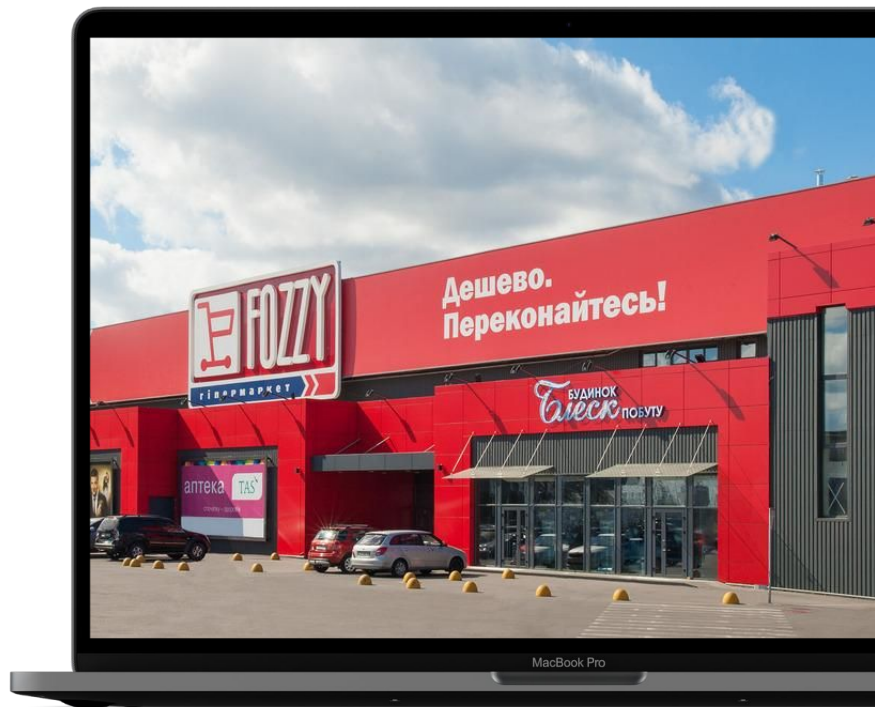
Сформували попит на нову послугу

209%

Зниження CPC
(ціна за клік)

112%

Зростання звернень
до кошика за перший
місяць робіт



Оптимізація облікового запису Google Ads

Клієнт: epicentrk.ua

Завдання

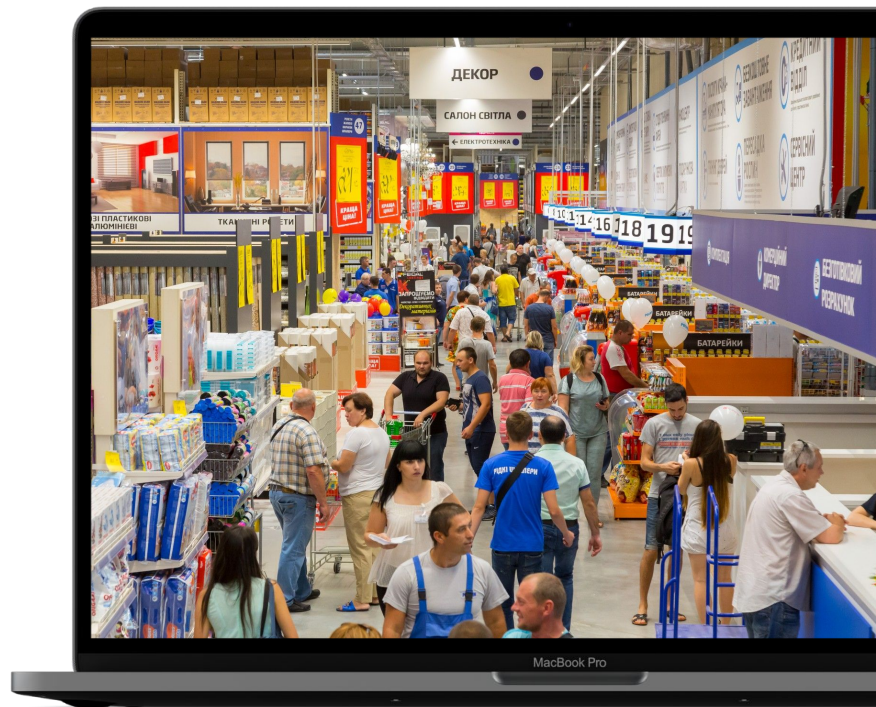
Аудит існуючих рекламних кампаній, що запускаються штатними фахівцями, спрямовані як на брендинг, так і на продажі.

Стратегія

Технічна аналітика кожної рекламної кампанії з метою виявлення помилок та підготовка рекомендацій для штатних фахівців з метою коригування облікового запиту + подальший моніторинг змін.

Результат

У ході аналітики були виявлені систематично неефективні ключі та групи оголошень, які суттєво «зливають» рекламний бюджет. Надалі були описані докладні інструкції для виправлення проблеми та коректного перерозподілу бюджетів на користь найефективніших напрямків.



PPC+AUX платні канали трафіку

Клієнт: hikvision.org.ua

Завдання

Виведення ресурсу на рентабельність у каналі таргетованої реклами.
Вибудовування позиціонування бренду на українському ринку за допомогою роботи з різними сегментами цільової аудиторії.

Стратегія

Розробка вектора комплексного розвитку та план позиціонування бренду у соціальних мережах. Щоденне відстеження аналітичних показників, робота з HADI.

Результат

400%

Зниження вартості залученого ліда

x3

Зростання продажів через сайт

0%

Зростання бюджету — результати досягнуті без збільшення витрат



Open SEO органічна видача

Клієнт: motoblok.biz

Завдання

Планомірне зростання органічного трафіку по брендових та небрендових групах запитів за пріоритетними маржинальними категоріями: генератори, електроінструменти.

Стратегія

Проектування SEO-структури та технічна оптимізація сайту. Подальше пошукове просування брендовими та небрендовими групами запитів завдяки розподілу статичної ваги сайту.

Результат

+198%

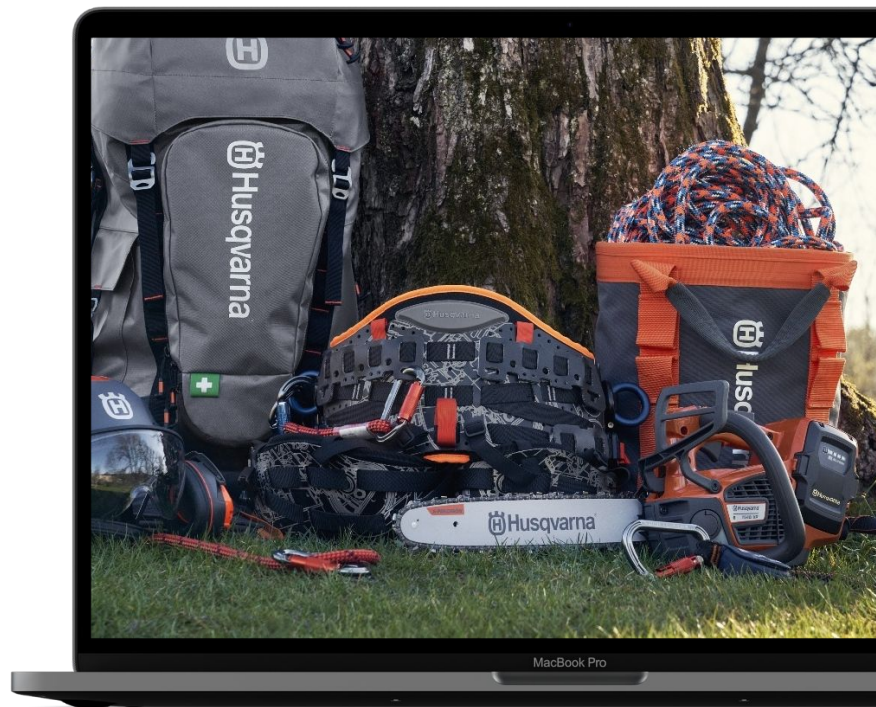
Зростання загального органічного трафіку

+10%

Зростання позицій в органічній видачі

+150%

Зростання клікабельності CTR



PPC+AUX платні канали трафіку

Клієнт: atl.ua

Завдання

Розширення та охоплення нових лідів. Збільшення продажів через e-commerce. Запуск та розробка позиціонування для нових напрямків бренду ATL. Оптимізація витрат.

Стратегія

Повний спектр послуг з аудіювання всіх сегментів e-commerce. Налагодження аналітики та щоденна робота зі збором Big Data. Розробка авторських скриптів автоматизації індивідуально під проект.

Результат

x27

Кількість звернень
через кошик та форму
замовлення

USA

Запуск з нуля нового
напрямку — авто зі США

23%

Оптимізація витрат
завдяки налаштуванню
наскрізної аналітики



SEO-структура та архітектура сайту

Клієнт: argo.com.ua

Завдання

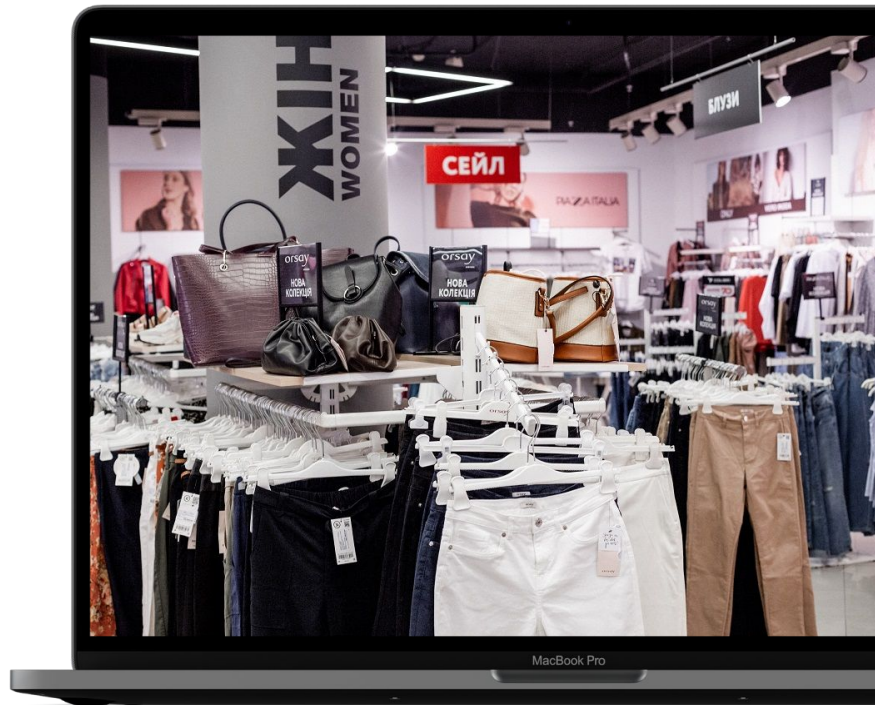
Повна пошукова оптимізація сайту, проектування SEO-структури та рекомендацій щодо технічної підготовки сайту до наступного кроку просування.

Стратегія

Зріз SEO-структур ТОП-10 конкурентів в органіці, збирання та кластеризація маркерної семантики для прототипування майбутньої архітектури нового сайту.

Результат

Підготовлений та оптимізований з технічної та структурної точки зору проект, готовий до подальшої зовнішньої оптимізації та популяризації у пошукових системах.



Платні канали Google та Facebook

Клієнт: ktc.ua

Завдання

Зростання продажів із платних каналів видачі Google та Facebook. Робота з позиціонування міжнародних брендів в Україні (Samsung, Lenovo, ASUS).

Стратегія

Зміна структури облікового запису Google Ads, адаптація банерної реклами під вимогу пошукових систем. Активне використання аналітики та авторських скриптів з автоматизації низки процесів.

Результат

+66%

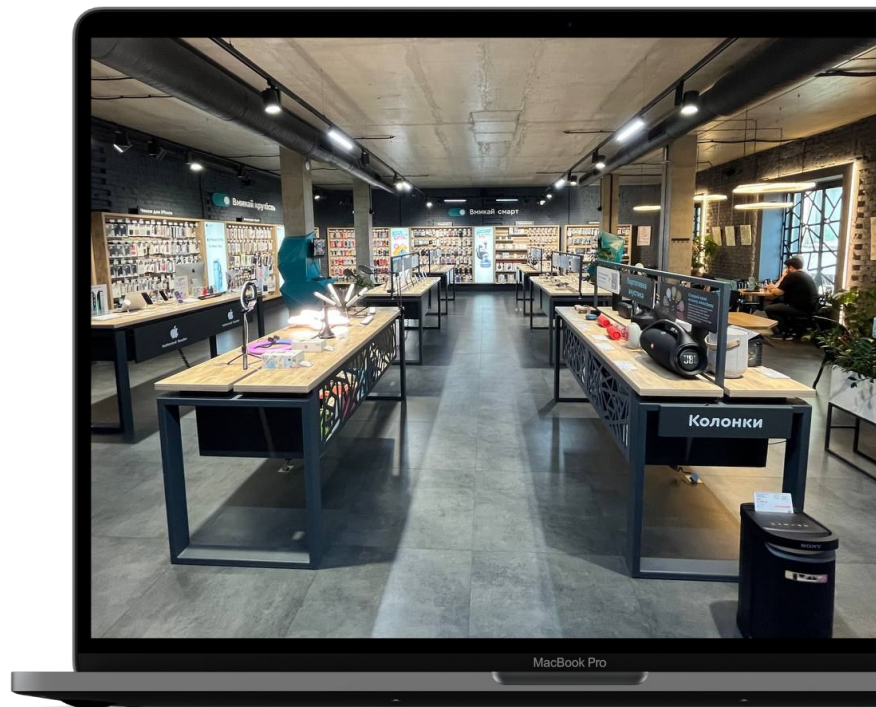
Коефіцієнт транзакцій

300%

ROI (повернення маркетингових інвестицій)

+800%

Кількість транзакцій



Платні канали Google та Facebook

Клієнт: atem.com.ua

Завдання

Залучення покупців до офлайн-магазинів «Атем» у таких країнах як: Україна, США та Литва. Налаштування рекламних кампаній на мові користувачів, беручи до уваги менталітет кожної країни.

Стратегія

Робота з аудиторною стратегією, запуск рекламних кампаній Google та Facebook з метою популяризації шоурумів у вказаних регіонах. Професійна робота по ГЕО-таргетингу.

Результат

Ефективна онлайн-підтримка існуючим рекламним офлайн-компаніям, зростання відвідуваності шоурумів у кожному регіоні. Зростання продажів як онлайн, так і офлайн.



Facebook & Instagram Optimization

Клієнт: mitsubishi-motors.com.ua

Завдання

Популяризація бренду та продукції компанії Mitsubishi Motors у соціальних мережах. Формування клієнтського попиту на відвідування офіційних дилерів Mitsubishi Motors в Україні.

Стратегія

Підготовка стратегії та узгодження її з центральним офісом Mitsubishi Motors. Запуск рекламних креативів на цільову аудиторію по методології Facebook & Instagram Optimization (FIO)

Результат

0.0002\$

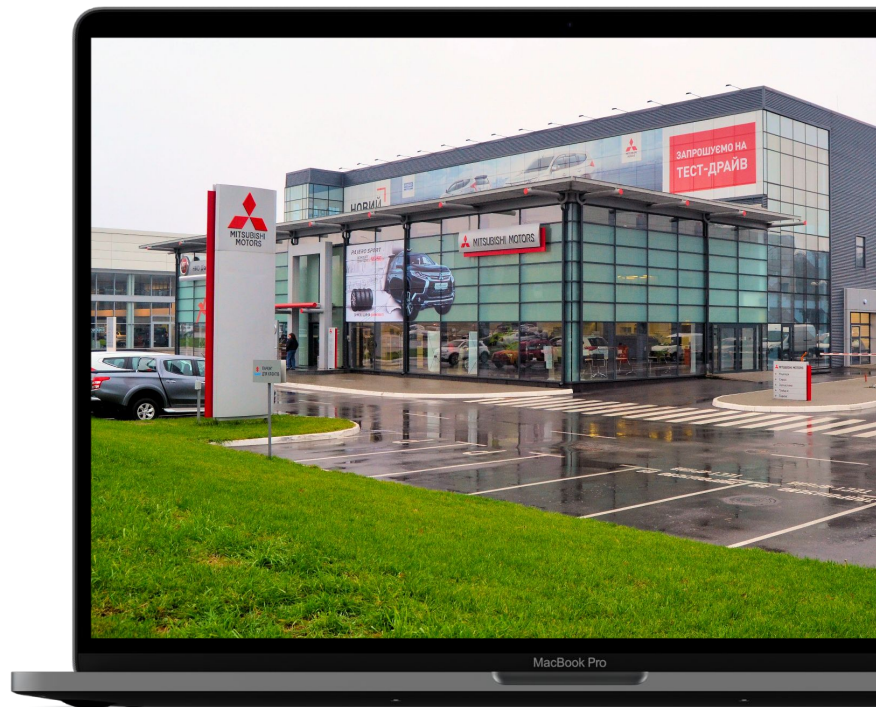
Взаємодія
з публікацією

0.3\$

Like
Facebook Page

0.5\$

CPC
Cost Per Click



Нам довіряють

SAMSUNG



Makita



Libero



gorenje

AGTplus



Jägermeister



Porte's



COMMAH

min
ТЕРИТОРІА



Досягаємо цілей разом!

04342, м. Київ, Петропавлівська Борщагівка
вул. Петропавлівська 24, офіс 600
тел. +38 044 22 777 02, info@stratton.com.ua