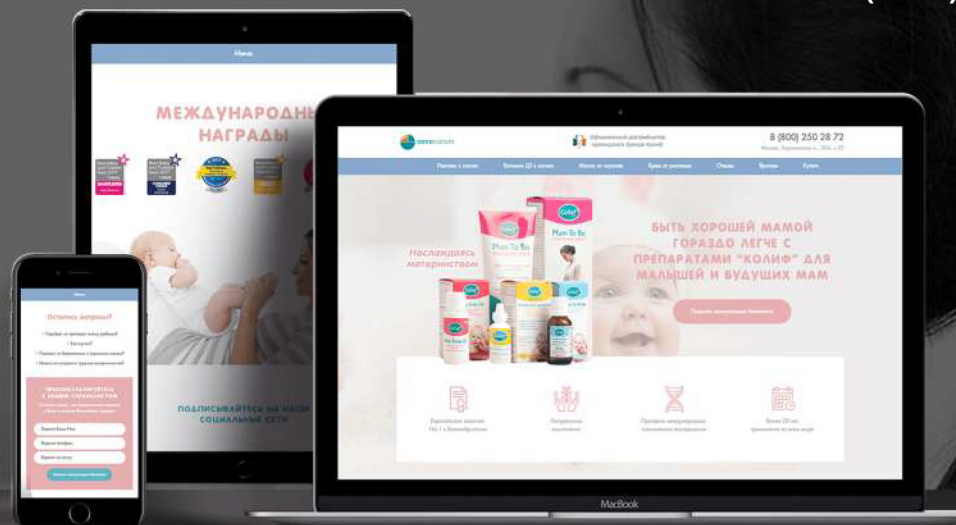


# Новонатум



## Проведенные работы



### Целевая аудитория

Родители детей в возрасте от 1-го до 3-х лет. Недавно родившие женщины.



### Конкуренты и спрос

Конкуренты - крупные бренды с миллиардными оборотами, такие как Хилак форте, Бифиформ, Линекс, Аципол и другие. Мы проанализировали, с каких источников конкуренты привлекают трафик, какие торговые предложения используют.



### Позиционирование

Акцент на натуральном составе и качестве товаров. Разместили информацию на сайте: в течении какого времени и благодаря каким компонентам в составе препарат помогает ребенку.



## Предложение для потенциального клиента

Предлагаем клиенту получить бесплатную консультацию эксперта. Скачать подробную инструкцию и получить скидку 10%. Потенциальный покупатель может перейти на сайты [arteka.ru](http://arteka.ru) или [earteka.ru](http://earteka.ru) и заказать товар с доставкой на дом.



## Рекламные кампании

Продавая БАДы, вы должны предоставить сертификаты соответствия и качества, правильно написать заголовки и текста и предоставить аргументы модераторам поисковых систем, что ваш товар не является лекарственным препаратом.



## Ведение и тестирование

За 2 недели тестирования проекта мы убрали 9 площадок, которые "сливали" рекламный бюджет и заблокировали несколько IP. Снизили стоимость целевого действия на 17%. Увеличили CTR объявлений на 15%.