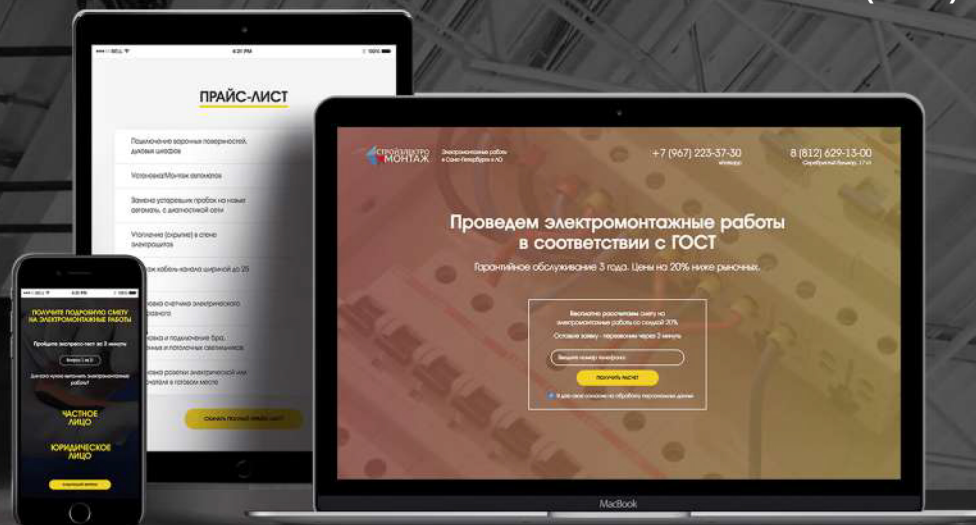


Строй- электро- монтаж



Проведенные работы



Целевая аудитория

Целевую аудиторию разделили на два сегмента. Физические лица: владельцы коттеджей, загородных домов и дачных участков, собственники квартир в новостройках. Юридические лица: строительные фирмы и иные организации.



Конкуренты и спрос

Многие компании целенаправленно называют цены ниже при первичном обращении клиента. По завершении работ цена увеличивается в 2-3 раза.



Позиционирование

Изучили специфику компании, выявили главные преимущества, сформировали заголовок по технологии 4U: "Проведем электромонтажные работы в соответствии с ГОСТ. Гарантийное обслуживание 3 года. Цены ниже рыночных на 20%"



Предложение для потенциального клиента

Наша задача - получить контакт клиента. Мы сформировали такие предложения: "Бесплатно рассчитайте смету со скидкой 20%", "Скачайте полный прайс-лист" и "Пройдите экспресс-тест на расчет сметы".



Рекламные кампании

С целью получения более дешевого трафика мы использовали рекламную сеть Яндекса, ретаргетинг, графические и адаптивные объявления



Ведение и тестирование

За 2 недели тестирования мы удалили неработающие объявления и рекламные площадки. Привлекли крупных клиентов на комплексные работы и увеличили количество обращений в 7 раз