

**Arrivo Media**

# КЕЙС SMM

В 40 раз увеличили  
количество заказов.



# О КОМПАНИИ

Лидирующий оператор в сегменте семейных ресторанов в России и СНГ. Управляет ресторанными сетями под собственными ключевыми брендами «IL Патио» (итальянская кухня), «Шикари» (паназиатская кухня), «Планета Суши» (японская кухня), «Американский Бар и Гриль» (американская кухня), «Мама Раша» (русская кухня), а также развивает международные бренды на основе франчайзинга TGI FRIDAYS (американская кухня) и Costa Coffee (кофейни).

Основные рынки, на которых работает Холдинг – это Россия, СНГ и Центральная Европа, включая страны Балтии.



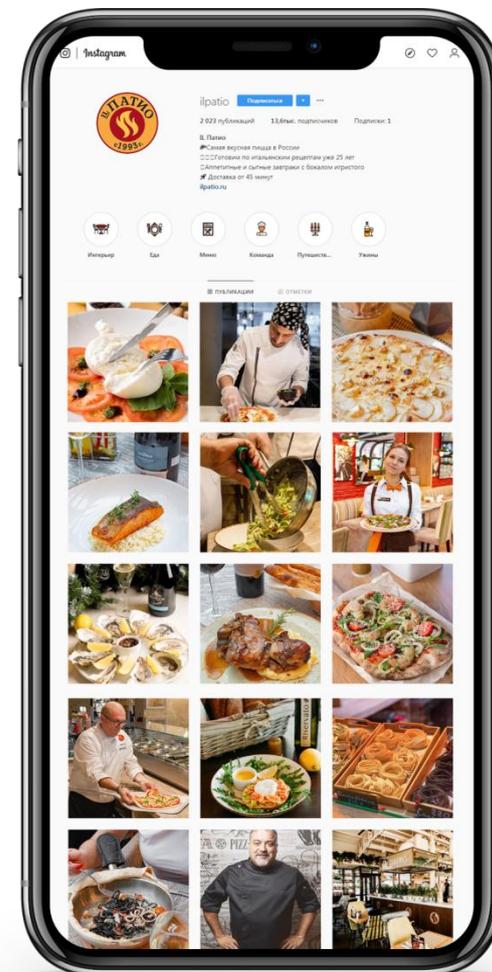
# ЗАДАЧИ

**01. УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ**  
Рост конверсий на сайте и мобильном приложении.

**02. ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМЫ**  
Улучшение показателей CTR, CPA, ROMI.

**03. УВЕЛИЧИТЬ ОХВАТ**  
Базу клиентов в ретаргетинга и рассылки.

**04. УВЕЛИЧИТЬ ТРАФИК НА САЙТ**  
Количество продаж из социальных сетей.



**01**  
**INSTAGRAM**

**02**  
**ВКОНТАКТЕ**

**03**  
**FACEBOOK**

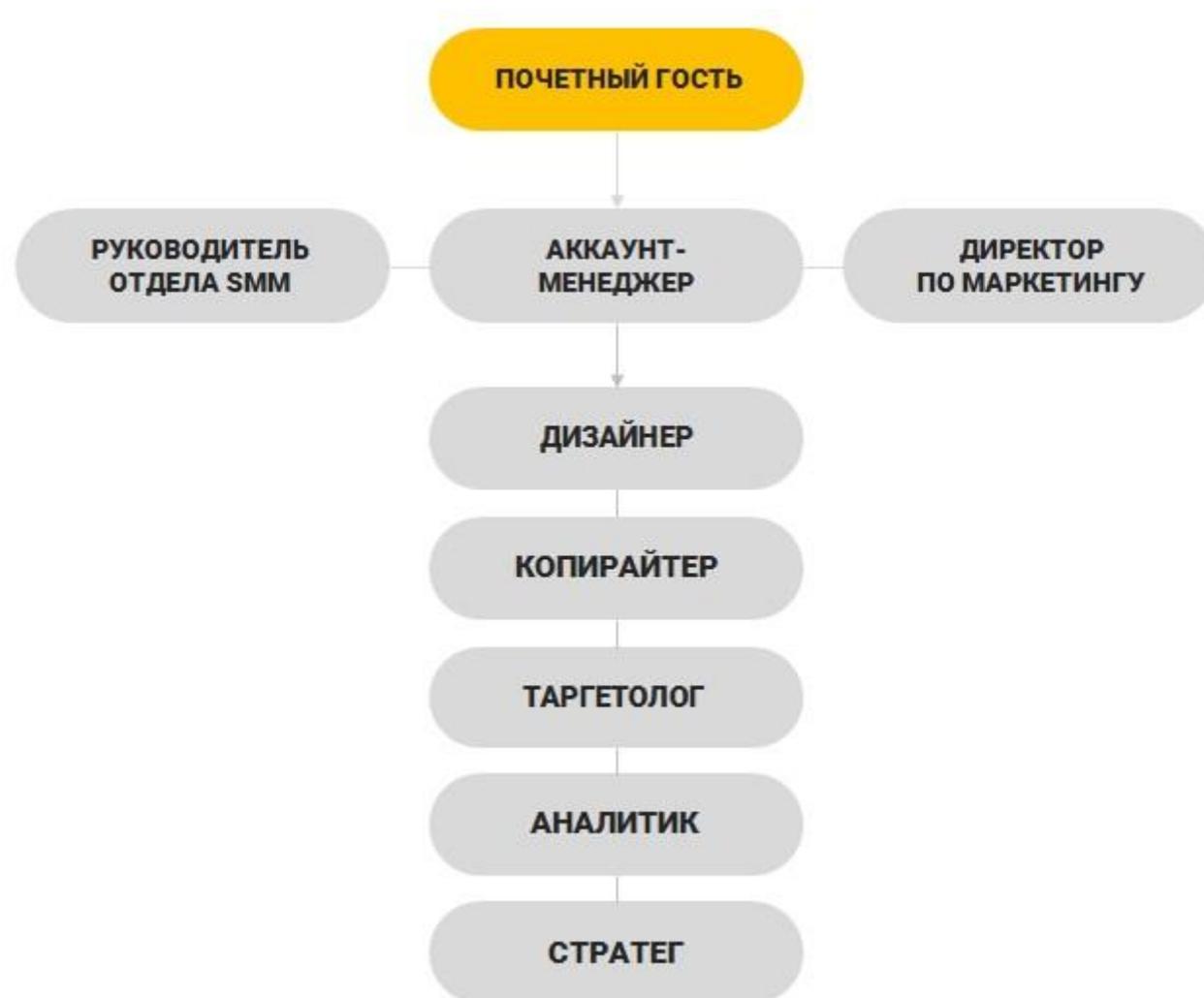
**04**  
**ОДНОКЛАССНИКИ**

# СТРАТЕГИЯ

Для решения задачи мы собрали команду специалистов, состоящую из стратега, таргетологов, аналитиков, копирайтеров и дизайнеров. Административной частью взаимодействия с клиентом руководил аккаунт-менеджер.

После анализа KPI стало понятно, что необходимо дифференцировать работу на подзадачи и разработать диаграмму Ганта, чтобы поэтапно представлять весь цикл работ. Задачи разделились на ежедневные, еженедельные и ежемесячные.

Наличие детальной стратегии работы – обязательное условие для любого нашего проекта. Это помогает настроить диалог с клиентом и зафиксировать сроки достижения KPI.

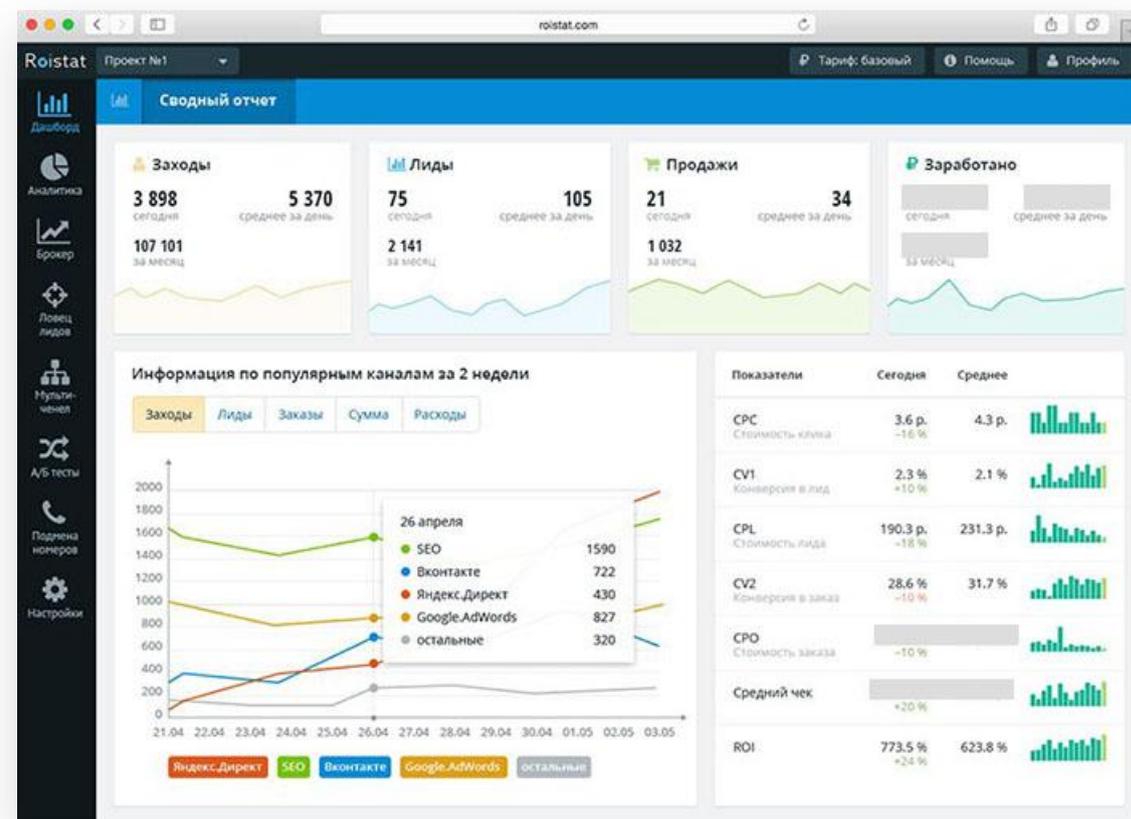


# АНАЛИТИКА

Чтобы видеть всю картинку маркетинговых каналов, мы настроили систему сквозной аналитики. Обычно мы строим систему на базе Google Analytics, но от клиента было пожелание сделать это при помощи Roistat, потому что с этой системой уже была проведена интеграция с внутренними CRM, ERP, Calltracking. При настройке большее внимание мы уделили накоплению и хранению параметров клиентов, полученных из социальных сетей.

После внедрения сквозной аналитики появилась возможность за 3 минуты оценить эффективность рекламных каналов и моментально принять решение о рентабельности инвестиций по любой кампании.

Это позволило сэкономить более 40% ежемесячного бюджета и времени работы аналитиков и таргетологов.



Благодаря внедрению сквозной аналитики, CTR рекламных кампаний вырос с 3,5 до 12,8% в течение месяца оптимизации и тестирования.

# АУДИТОРИИ

В первую очередь мы сфокусировались на аудиториях ретаргетинга + look-a-like. Это самые лояльные пользователи, изучение поведения которых поможет нам выявить целевых клиентов из огромного числа людей. Поскольку рестораны известны, существуют на рынке с 1990-х годов в разных городах России, то у нас уже была внушительная база e-mail и телефонов актуальных клиентов. Мы загрузили ее в ретаргетинг, после чего сразу подключили look-a-like 1%. Исключили ботов и неактивных пользователей. База аккаунтов была отфильтрована с 15 млн человек до 300 тыс. Осталась только целевая аудитория. Параметр CPA сократился с 300 руб. до 48 руб. И даже несмотря на рост CPM с 250 руб. до 480 руб., показатель возврата инвестиций ROMI вырос с 25 до 75%.

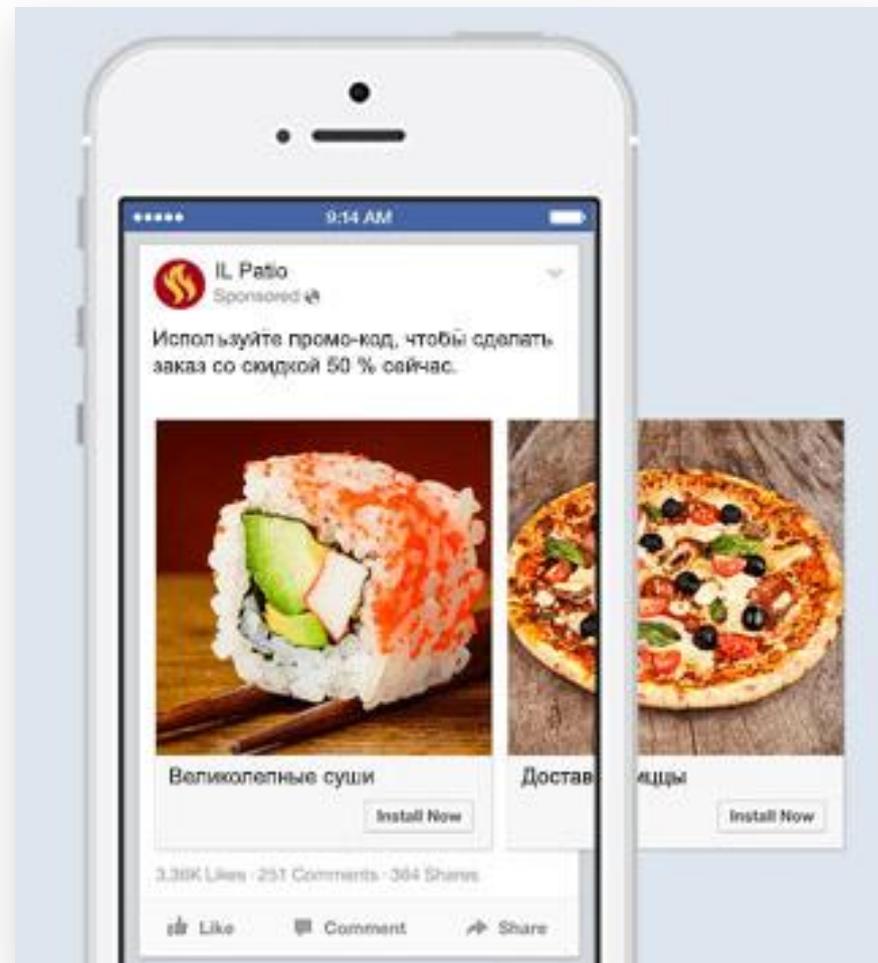


Конверсия в продажу по аудиториям ретаргетинга достигла значения 60,5%.

# ФОРМАТЫ

Лучший результат по трафику и конверсии показала карусель. Неплохие показатели оказались у записи с кнопкой, но только при условии демонстрации на узкую аудиторию. Для широких настроек формат показал конверсию ниже 3%. Самый эффективный формат сбора контактных данных для мероприятий – форма обратной связи. За все время нам удалось собрать более 10 000 контактов клиентов и записей на мероприятия.

С визуальной точки зрения крайне важны красивые фотографии блюд и интерьера ресторанов. Фокус на профессиональных фотографиях, возбуждающих аппетит блюд с красивой подачей. В текстах необходимо отразить сильные стороны ресторанов, анонсы и описания блюд. Создание антуража через эмоции.



**РЕЗУЛЬТАТЫ**

---

# РОСТ ЗАКАЗОВ В 40 РАЗ

Динамика достижения цели «Оформить заказ» по источнику трафика: социальные сети.



# РОСТ ТРАФИКА В 30 РАЗ

Ежемесячный прирост целевых посетителей сайта бренда из социальных сетей.



# РОСТ CTR В 10 РАЗ

Сводная динамика изменения отношения количества кликов к количеству показов.



# РОСТ ОХВАТА В 100 РАЗ

Виральный и рекламный охват материалов сообществ в социальных сетях.



**ОСТАЛИСЬ  
ВОПРОСЫ?**

---

**Позвоните +7 495 741 88 27**

**ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ**

[info@arrivomedia.ru](mailto:info@arrivomedia.ru)

[arrivomedia.ru](http://arrivomedia.ru)

Головинское шоссе, 13/2,

Москва, 125212

**Arrivo**

**Media**