

Arrivo Media

КЕЙС SMM

В 20 раз увеличилось
количество заявок.



LDD



О КОМПАНИИ

Российская юридическая компания, которая успешно функционирует на рынке юридических и консультационных услуг более 12 лет.

По оценкам экспертов входит в состав ведущих юридических компаний России в области землепользования и недвижимости, строительства и инжиниринга, а также урегулирования споров и судебных разбирательств.

Компания использует собственные ресурсы и ноу-хау, а также отечественный и зарубежный опыт. Эксперты по вопросам недвижимости и строительства применяют передовые методики и инновационные подходы, предоставляя независимые и объективные рекомендации.



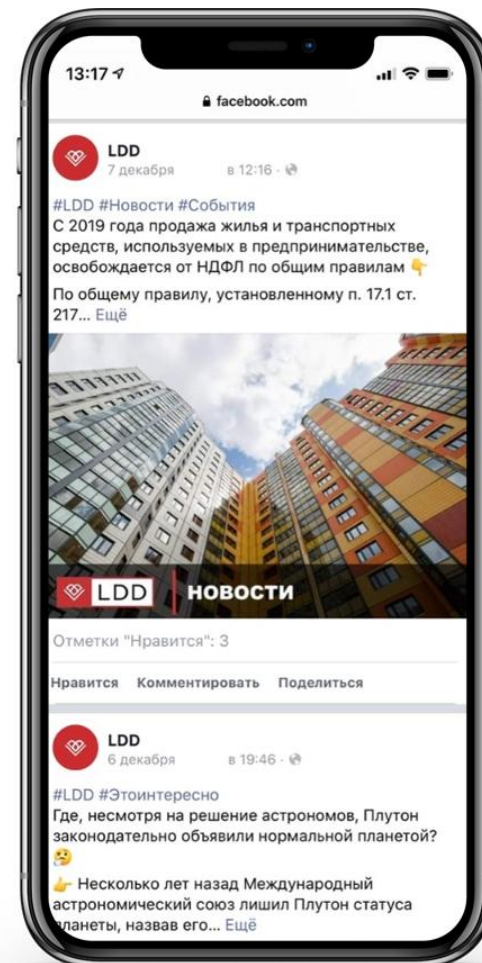
ЗАДАЧИ

01. РОСТ ЗАЯВОК
Увеличение клиентов из сообщества Facebook.

02. УВЕЛИЧИТЬ АКТИВНОСТЬ
Лайки, репосты, обсуждения, сохранения.

03. УВЕЛИЧИТЬ ОХВАТ
Базу подписчиков и посетителей сообществ.

04. УВЕЛИЧИТЬ ТРАФИК НА САЙТ
Количество посетителей из социальных сетей.



FACEBOOK

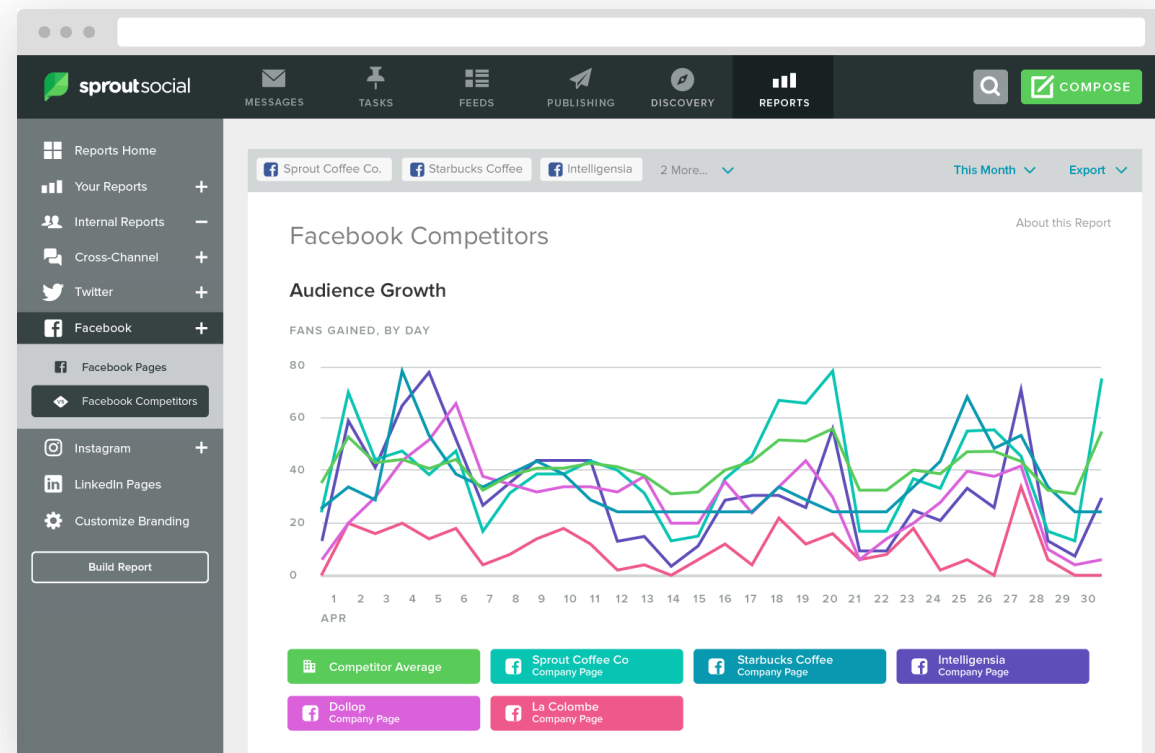
АНАЛИТИКА

Сообщество создавали с нуля, поэтому основными задачами на первом этапе стали: подробное изучение деятельности клиента и анализ конкурентов в социальных сетях, таких как: Прайм лигал, Юридическая защита, Юрист Москва, Европейская Юридическая Служба и др.

Целевую аудиторию разделили на две группы:

- Действующие и потенциальные клиенты
- Профессионалы отрасли

Спланировали стратегию привлечения и удержания. Рекламную кампанию нацелили на прирост потенциальных клиентов в группу, а специалистов приглашали с помощью агентов влияния. Для удержания участников в сообществе создали рубрикатор, в который вошли развлекательные, информационные и продающие публикации.



СТРАТЕГИЯ

Обозначили и согласовали с клиентом главные цели:

- создать и настроить сообщество;
- разработать рубрикатор, креативы, настроить постинг;
- настроить рекламные кампании;
- вести ежедневный мониторинг социальных сетей;
- оказывать консультационную поддержку клиентов;
- обеспечить лиды из социальной сети.

Для решения поставленных задач сформировали команду из семи человек: аккаунт-менеджер, редактор, автор, корректор, дизайнер, таргетолог и специалист клиентского сервиса (режим работы: ежедневно с 9:00 до 19:00).

Разработали систему коммуникации с клиентом, общались в WhatsApp, стратегические вопросы решали по e-mail, устраивали онлайн-конференции.

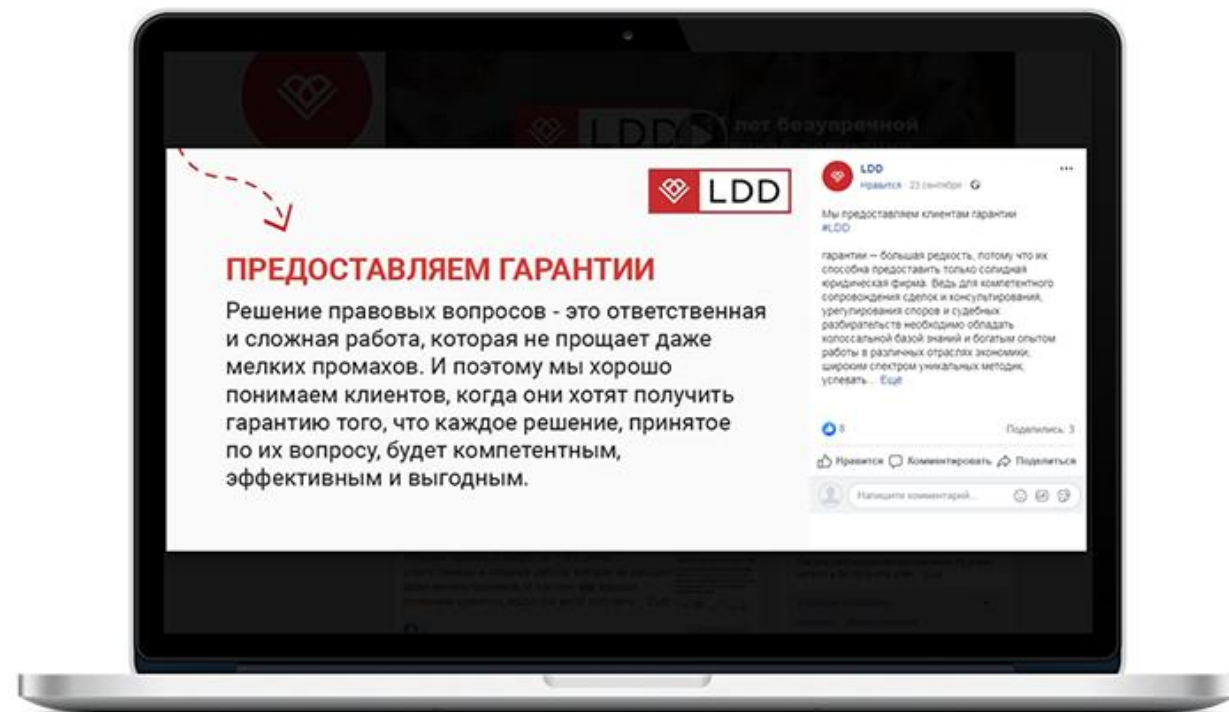


КОНТЕНТ

Изначально пользователи неохотно вступали в сообщество; как правило, получив необходимую информацию, выходили из группы. Специалисты еженедельно тестировали рубрики и подбирали оптимальный формат рекламных объявлений. Со временем нашли баланс между специализированным и развлекательным контентом, хороший результат показала рубрика «Юмор».

Важной задачей было продемонстрировать прозрачность работы юридической компании и профессионализм сотрудников. Для этого публиковали информацию о юристах и отзывы клиентов.

Креативы разработали в соответствии с брендбуком. Перед публикацией все материалы согласовывались с клиентом.

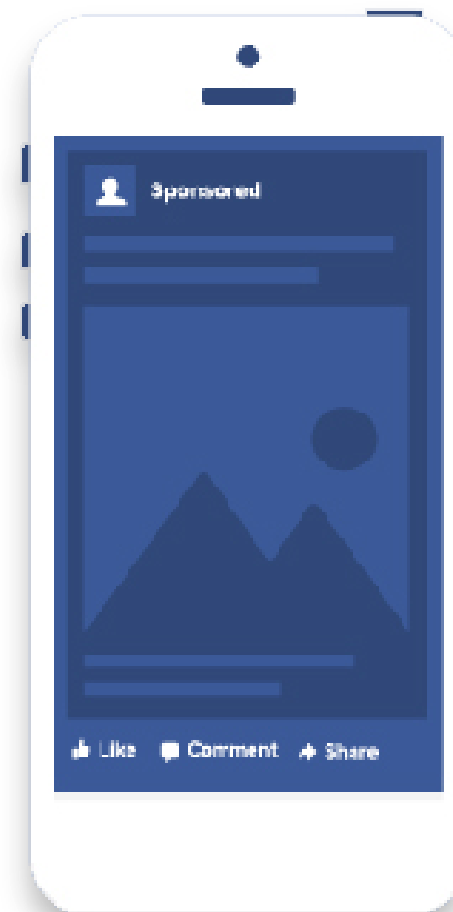


В первый месяц работы мы зафиксировали 2 обращения клиентов из социальной сети, а со временем количество заявок увеличилось в 20 раз.

РЕКЛАМА

Основным источником клиентов и подписчиков для LDD из социальных сетей стала таргетированная реклама. Дополнительно размещали нативные публикации в тематических пабликах. Для контроля эффективности таргетолог еженедельно тестировал форматы объявлений и отслеживал эффективность. В зависимости от результатов увеличивал срок размещения рабочих объявлений и редактировал менее удачные. Помимо официальной статистики Facebook для аналитики использовали Popsters и LiveDune. Бюджет на таргетированную рекламу составил 30% от общей стоимости продвижения.

- Благодаря грамотной настройке рекламы и установленному пикселю мы зафиксировали увеличение количества заявок и рост охвата материалов в 30 раз.

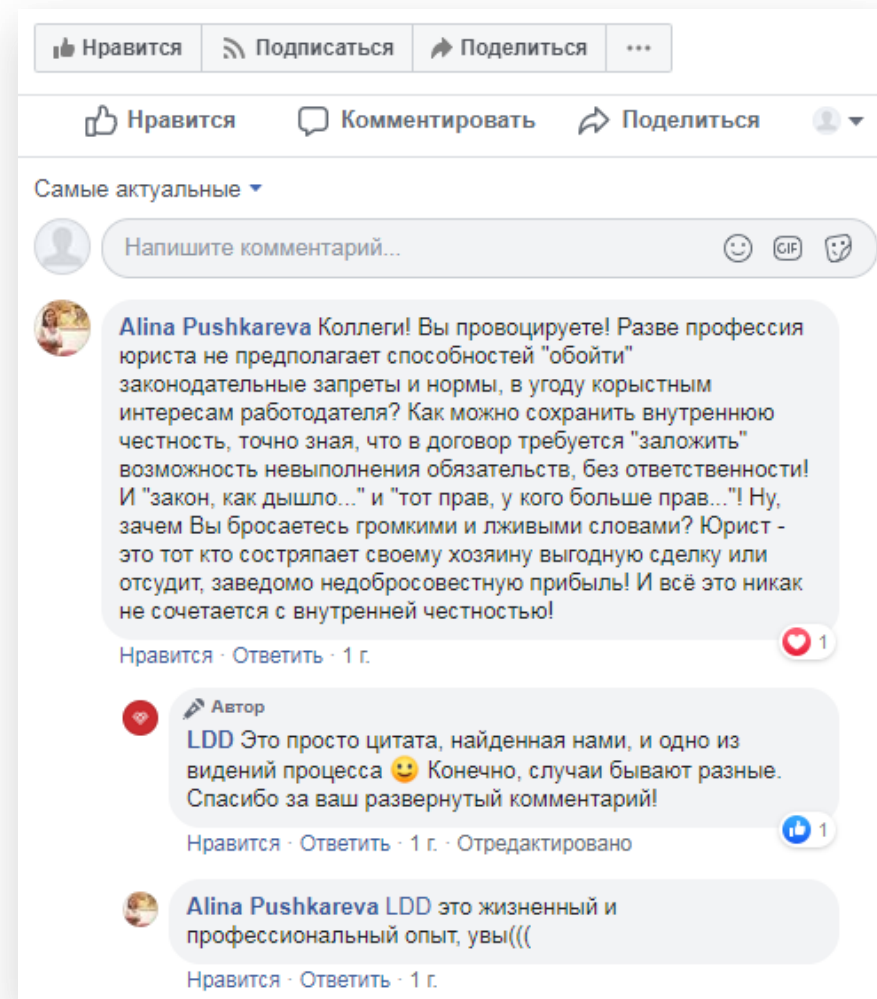


МОНИТОРИНГ И РЕАГИРОВАНИЕ

Мониторинг осуществляли ежедневно с 9 утра до 7 вечера. Разработали коммуникационную матрицу и тонн-офф. Время реагирования в рабочие часы составляло не более 10 минут.

Все обращения фиксировали в базе для упрощения дальнейшей работы. В зависимости от типа обращения совершали дальнейшие действия: либо присылали контакты и суть обращения клиенту, либо отвечали самостоятельно.

Большую часть вопросов мы получали в личные сообщения. Для поддержания высокой активности в сообществе мы вступали в диалоги под постами от имени компании и от агентов влияния.



РЕЗУЛЬТАТЫ

РОСТ АКТИВНОСТИ В 18 РАЗ

Сводное количество действий пользователей во всех сообществах: лайки, репосты, комментарии, обсуждения, сохранения, упоминания



РОСТ ЗАЯВОК В 20 РАЗ

Динамика достижения цели «Отправить заявку» по всем типам услуг.



РОСТ ТРАФИКА НА САЙТ В 15 РАЗ

Ежемесячный прирост посетителей сайта из социальных сетей.



РОСТ ОХВАТА В 30 РАЗ

Виральный и рекламный охват в социальных сетях.



**ОСТАЛИСЬ
ВОПРОСЫ?**

Позвоните +7 495 741 88 27

ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ

info@arrivomedia.ru

arrivomedia.ru

Головинское шоссе, 13/2,

Москва, 125212

Arrivo

Media