

Оценка существующей стратегии продвижения

Взгляните правде в глаза – план продвижения, подготовленный собственными силами или усилиями рекламного агентства, в 95% случаев нуждается в корректировке.

Я знаю как минимум 12 ошибок, допускаемых при планировании, которые приводят к потерям сотен тысяч долларов:

1. **неверный выбор каналов коммуникации** (нет доступа к базе Gallup);
2. **ошибочное определение своей целевой аудитории;**
3. **покупка времени на ТВ в неподходящей программе или полосы в неподходящем издании** (любимая передача «генерального», но не ЦА);
4. **неправильный расчет сезонности;**
5. **план создан без оглядки на активность конкурентов;**
6. **выделено слишком мало денег;**
7. **выделено слишком много денег;**
8. **повторение креатива конкурентов;**
9. **попадание в самый конкурентный кластер;**
10. **выбор наиболее дорогих СМИ с малым охватом воздействия** (выгодно использовать индивидуально подобранный «микс» из дорогих и дешевых СМИ);
11. **выбор каналов с низким уровнем концентрации ЦА** (купили "балласт" и вместе с целевой аудиторией рекламу посмотрели много людей, которые в принципе не нуждаются в продукте);
12. **выбор неэффективных форматов сообщения** (например, слишком длинный ролик или слишком маленький размер модуля в прессе, что влияет на эффективность воздействия и стоимость размещения).

Оценка существующей стратегии – это последний шанс заставить каждый вложенный рубль работать на продвижение продукта.

Чем я могу вам помочь?

Я провожу подробный анализ вашей стратегии продвижения, бюджета и каналов коммуникации и в течение 5 дней представляю подробный отчет, содержащий четкие инструкции о том, как можно улучшить план. А именно:

- **рекомендации по выбору каналов коммуникаций;**
- **рекомендации по размеру бюджета;**
- **оптимизация ключевых моментов вашей стратегии.**

Благодаря предоставленным данным, вы можете внести ключевые изменения в план еще до того, как начнете вкладывать деньги.

Бесплатная выгрузка по медиа затратам

Заказывая оценку готовой стратегии продвижения вы получаете бонус – бесплатную выгрузку данных по медиа затратам из базы Gullup за последние 3 года. Полученная информация будет отличным подспорьем для подтверждения размеров бюджета и может быть использована в последующих проектах. Стоимость [выгрузки данных о медиа затратах](#) при отдельном заказе составляет 15000 рублей.

Как это работает?

Экономия по-крупному или как сохранить 875000\$, не потеряв в результате?

Клиент: хорватская компания «Продукты Питания» (бренд «Золотой Петушок»).

Ситуация: компания «Продукты Питания» подготовила комплексный план по продвижению нового бренда. Для оценки его эффективности и оптимизации ключевых моментов они обратились в агентство Bird media, в котором я на тот момент занимал должность директора и ведущего эксперта по рекламе.

Задача: оценить и оптимизировать стратегию продвижения.

Решение: при анализе плана с использованием данных из базы Gullup была выявлена серьезная ошибка в определении аудитории. Как оказалось, клиентами товара из категории бренда «Золотой Петушок» в подавляющем большинстве были женщины. Хотя в компании существовало устойчивое мнение о том, что очень многие мужчины покупают замороженные полуфабрикаты. В реальности, покупки мужчинами носили эпизодический характер и составляли около 2%. Тратиться на рекламу в СМИ, ориентированных на мужскую аудиторию, попросту не имело смысла.

Результат: компания «Продукты Питания» получила рекомендации отказаться от использования СМИ, ориентированных на мужчин и сосредоточить все силы на рекламе для женщин.

Результат в цифрах: изначально запланированный бюджет на продвижение (2500000\$) был сокращен на 35% (875000\$). Таким образом, компания «Продукты Питания» вывела на рынок свой новый бренд, потратив почти на миллион долларов меньше, чем планировалось ранее.

Резюме: оценка стратегии продвижения вовремя выявила серьезные ошибки в планировании и позволила их исправить без потерь в рекламном бюджете.

Мы изначально планировали проверить свою стратегию продвижения у сторонних специалистов. Однако и не представляли, насколько проверка изменит наши планы. В

сложившейся ситуации нам остается только поблагодарить Валерия Кайгородова и его коллег за профессионализм и сэкономленные для нас деньги.

Тяя Гргурич, директор по маркетингу, Продукты Питания

Сколько это стоит?

Стоимость оценки готовой стратегии продвижения составляет 65000 рублей. В эту сумму входит бесплатная выгрузка по медиа затратам (цена при отдельном заказе - 15000 рублей) и полный отчет, содержащий рекомендации улучшению плана продвижения (каналы коммуникации, бюджет и так далее).

С чего начать?

Позвоните по тел. XXXXXXXX, чтобы задать вопросы, получить дополнительную информацию или назначить встречу.

