

КОСМОС-ВЕБ

Таргетированная реклама для сложной B2B-аудитории: стратегия, лайфхаки, тестирования

Алена Пяткова,
контент-стратег digital-агентства Космос-Веб

Проблемы

SMM оторван от общей маркетинговой и бизнес-стратегии



- Страх: этой аудитории нет в соцсетях
- Стереотип: B2B не покупают через соцсети
- Мерим по себе: я владелец бизнеса, я не пользуюсь инстаграмом
- Аудитория онлайн может отличаться от аудитории оффлайн
- Нет грамотной аналитики



SMM не для B2B



- Присутствие ради присутствия
- Таргет ради таргета, «слив» бюджета
- Интуитивное принятие решений

Почему B2B в SMM - это сложно?

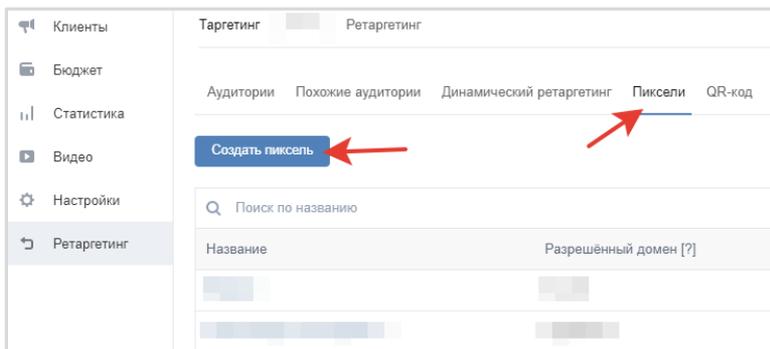
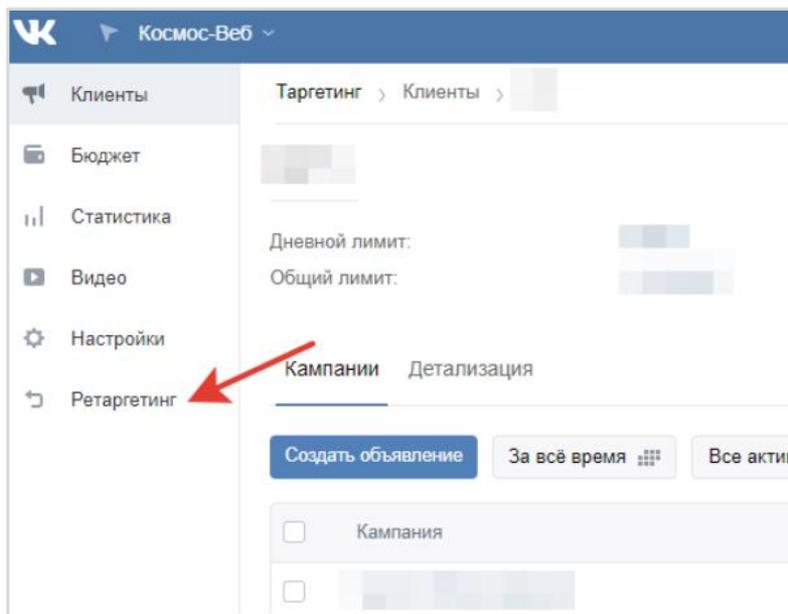
- Аудитория более узкая, чем B2C
- Более высокий средний чек, более длительный процесс принятия решения
- Часто компании уже имеют контракт с конкурентами
- Без тестирования сложно описать портреты ЦА
- Сложный выход на ЛПР, ЛВПР

**Есть ли B2B-аудитория
в соцсетях?**

Установка пикселя Вконтакте

1. Ставим пиксель на сайт
2. Настраиваем цели
3. Собираем базу тех, кто был на сайте
4. Проверяем, у скольких пользователей есть профили в соцсетях

Установка пикселя Вконтакте



Установка пикселя Вконтакте

Получаем код и прописываем данный код через Google Tag Manager, либо размещая данный код напрямую на сайт, приоритетнее установка пикселя через Google Tag Manager

Создать пиксель ✕

Название

Разрешённый домен ?

Тематика сайта ?

Создать

Код для вставки на сайт ✕

Код для вставки на сайт

```
<script type="text/javascript">!function(){var t=document.createElement("script"),t.type="text/javascript",t.async=!0,t.src="https://vk.com/js/api/openapi.js?162",t.onload=function(){VK.Retargeting.Init("VK-RTRG-423111-fmpBO"),VK.Retargeting.Hit(),document.head.appendChild(t)}();</script><noscript></noscript>
```

Скопируйте показанный код JavaScript и вставьте его между тегами `<head>` и `</head>` в коде своего сайта. Пиксель будет отслеживать посетителей всех страниц на Вашем сайте.

Для использования пикселя в JavaScript API вам потребуется его код: **VK-RTRG-423111-fmpBO**

Узнайте больше о том, как правильно установить пиксель на сайт и проверить его работу в справке.

Копировать код Закреть

Установка пикселя Вконтакте

1. Выбираем собранную аудиторию для ретаргетинга
2. Понимаем, у скольких пользователей есть профили в соцсети

The screenshot shows the targeting configuration interface for VK. It is organized into several sections:

- География** (Geography): Includes options for "Города и регионы" (Cities and regions) and "Выбрать на карте" (Select on map). The "Страна" (Country) is set to "Россия" (Russia), and "Города и регионы" (Cities and regions) is set to "Новосибирск" (Novosibirsk).
- Демография** (Demographics): Includes options for "Пол" (Gender) set to "Мужской" (Male), "Возраст" (Age) set to "от 30" (from 30) to "до 45" (to 45), and "Семейное положение" (Marital status) set to "Выберите статусы" (Select statuses).
- Интересы** (Interests): Includes options for "Интересы и поведение" (Interests and behavior) set to "Выберите категорию" (Select category), "Сообщества" (Communities) set to "Введите название сообщества" (Enter community name), and "Активность в сообществах" (Activity in communities) set to "Введите название сообщества" (Enter community name).
- Образование и работа** (Education and work): Includes options for "Образование" (Education) set to "Любое" (Any), "Среднее" (Secondary), or "Высшее" (Higher), and "Должности" (Positions) set to "Начните вводить должность" (Start typing position).
- Дополнительные параметры** (Additional parameters): Includes options for "Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры" (Retargeting audiences, devices, browsers) set to "Посетители сайта 30 дней" (Website visitors 30 days).

On the right side, there is a summary box for the "Целевая аудитория" (Target audience) with the following details:

- Целевая аудитория: 100
- ПРОГНОЗ: ЗА НЕДЕЛЮ (Forecast: FOR THE WEEK)
- Охват: 33 — 55
- ~44% от целевой аудитории
- Показы: 90 — 151
- Бюджет, Р: 12 — 20
- Прогноз рассчитывается на основе Ваших настроек таргетинга и цены. Подробнее

Полезное

Чек-листы по установке пикселей
в MyTarget, Вконтакте, Facebook
и инструкция по использованию
собранных данных:

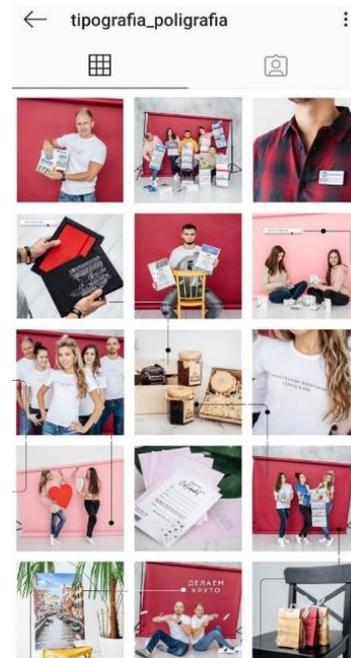
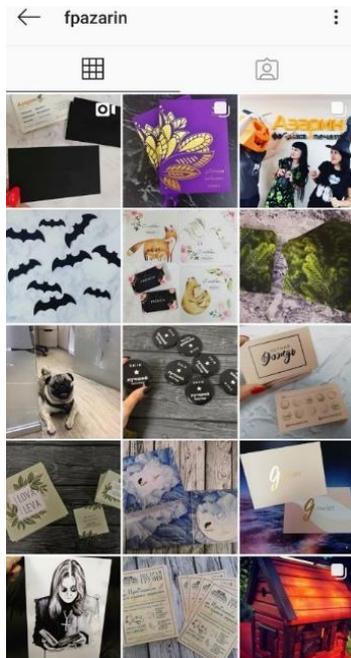
la@cosmos-web.ru

Тема: Хочу чек-листы!

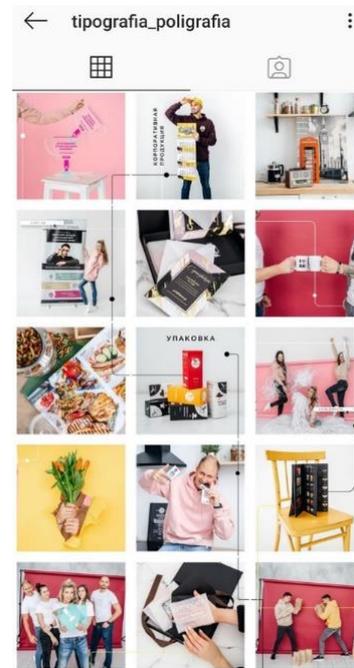
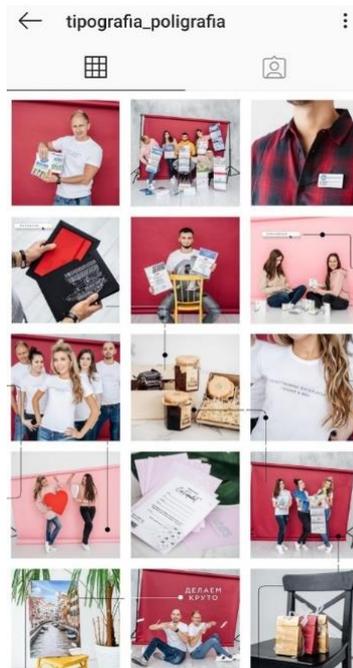
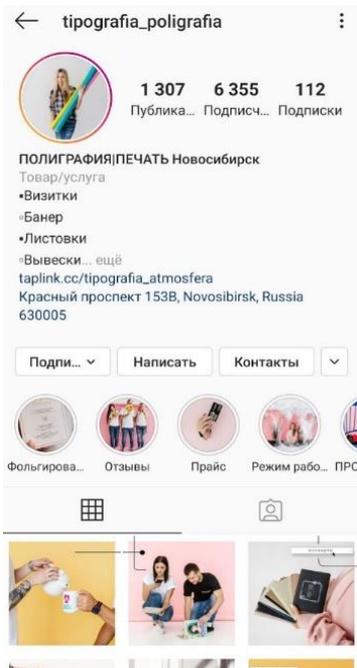


**Время контента:
как показать B2B-товар?**

Время контента: как показать B2B-товар?



Время контента: как показать B2B-товар?



Время контента: как показать B2B-товар?

tipografia_poligrafia
Площадь Ленина



Нравится: 15
tipografia_poligrafia Когда имидж дороже денег

Статусные сувениры и полиграфия - легко! Собственное производственное оборудование и штат профессионалов позволяют нам создавать любую сувенирную продукцию качественно, оперативно и по приятным ценам.

Заказчики это ценят. Попробуйте и вы!

tipografia_poligrafia
Бердский Залив



Нравится: 22
tipografia_poligrafia Таблички для HoReCa.

Легко быть гостеприимным, когда ненавязчивая забота стоит так не дорого! В типографии "Атмосфера" создают таблички для отелей любимыми тиражами за короткий срок.

А наши цены вас непременно порадуют!

tipografia_poligrafia
Новосибирск, Сибирь



Нравится: 37
tipografia_poligrafia Листовки - как дорогие открытки

Пригласительные, которые навсегда хочется оставить на память
Визитки, которые четко и понятно говорят о статусе собеседника

"Атмосфера" - это всегда стильная и притягательная полиграфия!

Время контента: как показать В2В-товар?



Полезное

Контакты проверенных фотографов,
специалистов по созданию бизнес-контента
для соцсетей

Чек-лист по работе с фотографом

la@cosmos-web.ru

Тема: Хочу контакты фотографов!



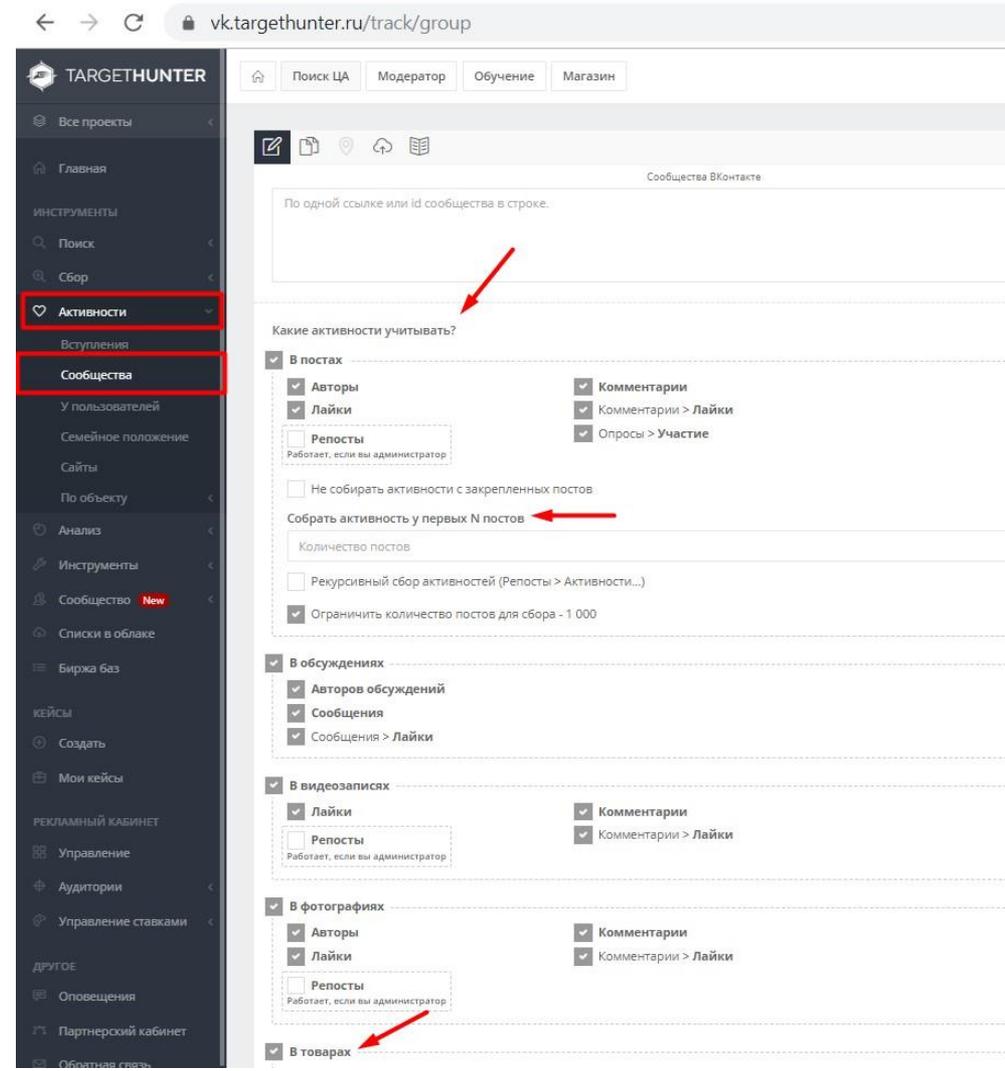
**Есть ли В2В-аудитория
в соцсетях?
Парсеры**

Парсеры: аудитория

- Активная аудитория конкурентов
- Активная аудитория профессиональных сообществ

[AntiDogs](#)

[PepperPanel](#)



Парсеры: аудитория

- Админы сообществ

The screenshot shows a web browser window with the URL `vk.targethunter.ru/take/groups_contact`. The interface is in Russian and features a dark sidebar on the left with a search bar containing the word "Сбор" (Collection) and a list of menu items. The main content area has a header with navigation buttons: "Поиск ЦА" (Search Audience), "Модератор" (Moderator), "Обучение" (Education), and "Магазин" (Store). Below the header is a form titled "Сообщества ВКонтакте" (VK Groups) with a text input field containing the instruction "По одной ссылке или id сообщества в строке." (One link or group ID per line). A red box highlights a section with two questions: "Какие контакты собирать?" (Which contacts to collect?) with radio buttons for "Пользователи" (Users), "Телефоны" (Phones), and "Почты" (Emails); and "Откуда собирать контакты?" (Where to collect contacts?) with radio buttons for "Отовсюду" (From everywhere), "В блоке 'Контакты'" (In the 'Contacts' block), and "В товарах" (In goods). Below this is a "Название задачи" (Task name) field with the placeholder text "Любое название для удобного поиска. Можно оставить пустым." (Any name for easy search. Can be left empty). A dark button with a play icon is at the bottom of the form.

vk.targethunter.ru/take/groups_contact

Поиск

Сбор

Посты

Упоминания

Опросы

Товары

Видеозаписи

Обсуждения

Дни рождения

Друзья

Родственники

Подарки

Участники

Топ участники

Недавно вступившие

Сотрудники

Пары

Меломаны

Контакты сообществ

Контакты пользователей

Комментарии

Комментарии с сайта

Поиск ЦА

Модератор

Обучение

Магазин

Сообщества ВКонтакте

По одной ссылке или id сообщества в строке.

Какие контакты собирать?

Пользователи Телефоны Почты

Откуда собирать контакты?

Отовсюду В блоке "Контакты" В товарах

Название задачи

Любое название для удобного поиска. Можно оставить пустым.

Парсеры: аудитория

- Недавно вступившие

The screenshot shows the vk.targethunter.ru website interface. The browser address bar displays the URL `vk.targethunter.ru/take/new_join`. The page features a dark sidebar on the left with a menu of search filters. The main content area on the right contains search filters for VK groups.

Сбор (highlighted in red)

- Посты
- Упоминания
- Опросы
- Товары
- Видеозаписи
- Обсуждения
- Дни рождения
- Друзья
- Родственники
- Подарки
- Участники
- Топ участники
- Недавно вступившие** (highlighted in red)
- Сотрудники
- Пары
- Меломаны
- Контакты сообществ
- Контакты пользователей
- Комментарии
- Комментарии с сайта
- Комментарии по

Сообщества ВКонтакте

По одной ссылке или id сообщества в строке.

Пребывают в группах (количество вступлений)

От До (включительно)

Период вступления (highlighted in red)

Начало периода

За месяц, неделю, три дня, день

Конец периода

Название задачи

Любое название для удобного поиска. Можно оставить пустым.

Парсеры: сервисы



Target Hunter



Церебро

Церебро
Таргет



Pepper ninja

- Сбор аудитории сообществ
- Поиск аудитории по заданным параметрам - пол, возраст, дата рождения, город проживания и т.д
- Сбор активной аудитории сообществ
- Мониторинг вступлений и выходов из интересных нам сообществ
- Разного рода пересечения аудиторий: позволяет найти мамочек - сноубордисток и т.д.
- Поиск аккаунтов в других соцсетях
- Сбор контактов - номера телефонов, e-mail

Парсеры: практика

1. Сфера бизнеса
2. Конкуренты и смежные тематики
3. Сообщества в соцсетях
4. Какие возможности парсеров можно использовать?

Почта: la@cosmos-web.ru

Тема: Практика

Усложним!
Логистика В2В

Логистика B2B

Описание акции: скидка 15% на транспортировку текстиля, предложение актуально только для новых клиентов.

Гео: 33 города по России.

[Одежда](#) [Обувь](#) [Текстиль](#) [Ткани](#) [Сумки](#) [Волокна](#) [Галантерея](#) [Шубы](#) [Зонты](#)

[Кожа](#) [Аксессуары](#) [Меха](#) [Ремни](#) [Швейная фурнитура](#) [Мед.одежда](#) [Шкуры](#)

- + Скидкой можно пользоваться неоднократно на протяжении всего срока проведения акции!
- + Бесплатная доставка до адреса
- + Акция только для соцсетей

Логистика B2B

Цель:

провести комплексную рекламную кампанию для получения заявок на перевозку груза

Задачи:

1. Найти аудиторию акции (преимущественно B2B)
2. Проинформировать о предложении
3. Повысить конвертацию «клик в лид»

Инструмент	Лендинг	Таргет	Посевы
Цель	Информирование	Трафик (переходы на сайт) и заявки	Охват

Что покажем?

Не «Что», а «Кому»?

Описание акции: скидка 15% на транспортировку текстиля, предложение актуально только для новых клиентов.

Гео: 33 города по России.

[Одежда](#) [Обувь](#) [Текстиль](#) [Ткани](#) [Сумки](#) [Волокна](#) [Галантерея](#) [Шубы](#) [Зонты](#)
[Кожа](#) [Аксессуары](#) [Меха](#) [Ремни](#) [Швейная фурнитура](#) [Мед.одежда](#) [Шкуры](#)

Логистика В2В

Аудитория	Поведение
ИП (покупают, чтобы продавать)	Продают через соцсети - админы сообществ Ищут товары в соцсетях - аудитория групп «купи оптом»
ЛПР к крупным компаниям (Логос, Текстилия)	Должности; Клиенты конкурентов; Админы пабликов - редко; Могут комментировать и лайкать записи в группах оптовиков, профессиональных мероприятий и сообществ; Интересуются смежными тематиками;
ЛПР в оптовых компаниях (Стартекс, Авангард Т) Поставщики	
ЛПР по закупкам в гипермаркетах смежной тематики (Леонардо, Хобби-маркет)	
ЛПР в торгово-производственных компаниях (Альянс-фурнитура)	

Логистика B2B

Аудитория	Поведение
Совместные покупки	Покупают и в группах ВК, пишут комментарии, активничают
Аудитория глобальных поставщиков	Покупают материал, продают свои изделия, комментируют в пабликах по интересам «Рукоделие» в качестве экспертов.
Ярмарка мастеров	
Be in open	

Логистика B2B

Вконтакте	Fb/Inst	Одноклассники
ИП (покупают, чтобы продавать)	Продают через соцсети - админы сообществ Ищут товары в соцсетях - аудитория групп «купи оптом»	Админы групп детских товаров и одежды Участники групп-поставщиков
Ярмарка мастеров Be in open Совместные покупки	ИП (покупают, чтобы продавать) Совместные покупки	Аудитория глобальных поставщиков
ЛПР по закупкам в гипермаркетах смежной тематики (Леонардо, Хобби-маркет)	Аудитория глобальных поставщиков Ярмарка мастеров	ЛПР в торгово-производственных компаниях (Альянс-фурнитура)

Что покажем?

Описание акции: скидка 15% на транспортировку текстиля, предложение актуально только для новых клиентов.

Гео: 33 города по России.

Одежда Обувь Текстиль Ткани Сумки Волокна Галантерея Шубы Зонты
Кожа Аксессуары Меха Ремни Швейная фурнитура Мед.одежда Шкуры

А какие варианты?

Показываем в рекламе:

1

Того,
кто купит

2

То, что купят
(а доставку или товар?)

3

Процесс
использования

4

Акция
(«вкусные цены»)

5

Отзывы

Логистика В2В

Идея: зацепить изображением товара, который перевозим

Плюсы: более точно сегментировали аудиторию

Минусы: тусклые визуалы, не запоминающиеся, нет акцента на скидке, не выдержан фирстиль (а он классный!), нельзя использовать для охватных кампаний, пахнет стоком (бе).



Логистика В2В

Сработало: визуал «меха и кожа»
в соцсетях ВКонтакте и Одноклассники»

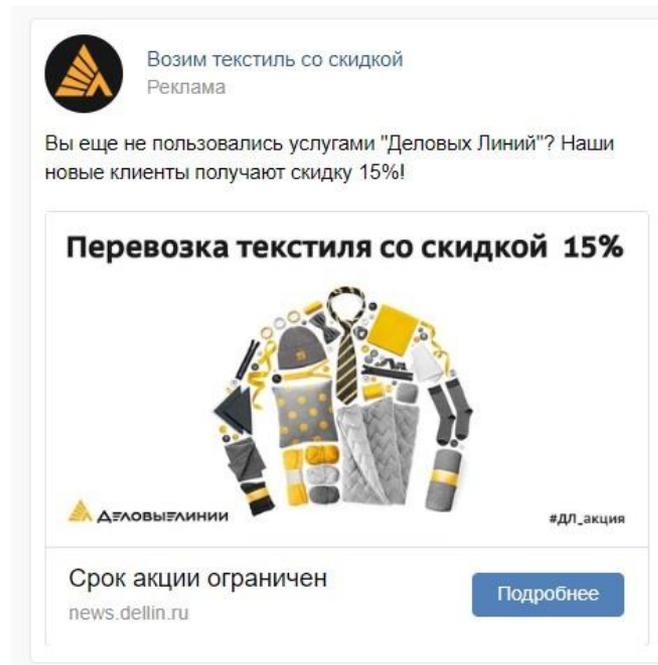


Логистика В2В

Идея: выдержать фирстиль и показать то, что перевозим

Плюсы: имидж, запоминающийся визуал, разные группы товаров, можно запустить на охват

Минусы: нет разбивки по товару в тексте, нет акцента на скидке



Возим текстиль со скидкой
Реклама

Вы еще не пользовались услугами "Деловых Линий"? Наши новые клиенты получают скидку 15%!

Перевозка текстиля со скидкой 15%



ДЕЛОВЫЕЛИНИИ #дл_акция

Срок акции ограничен
news.dellin.ru

[Подробнее](#)

Логистика В2В

Перевозка одежды, обуви и аксессуаров со скидкой до 15%



ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_акция

Перевозка медицинской одежды со скидкой до 15%



ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_акция

Перевозка тканей со скидкой 15%



ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_акция

Перевозка одежды, обуви и аксессуаров **со скидкой 15%**



ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_акция

Контент: твое время пришло



Новичкам везет — скидка 15% на перевозку текстиля для новых клиентов

Станьте новым клиентом Деловых Линий и сэкономьте на перевозке 16 видов грузов из 11 городов России

[Подробнее о Деловых Линиях](#)

КАК ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ

Акция действует только если тот, кто отправляет груз — новый клиент Деловых Линий. То есть ни разу не заказывал у нас перевозки (отправка или получение) и не оплачивал наши услуги до 24 апреля 2019 года.

Если это так, то вы получаете скидку 15% на межтерминальную и экспресс-перевозку 16 видов грузов:

Одежда	Обувь	Текстиль	Ткани	Сумки	Волокна	Галантерея	Шубы
Зонты	Кожа	Аксессуары	Межа	Ремни	Швейная фурнитура	Мед. одежда	Шкуры

Скидкой можно пользоваться неоднократно на протяжении всего срока проведения акции!

Скидки действуют при отправке из 11 городов:

Адлер	Пятигорск	Сочи
Иваново	Ростов-На-Дону	Ставрополь
Казань	Самара	Чебоксары
Краснодар	Саратов	

КАК ОТПРАВИТЬ ГРУЗ СО СКИДКОЙ

- Закажите перевозку на сайте, в приложении, по номеру 8-800-100-8000 или сразу привезите груз на любой удобный терминал.
- Сдайте груз в перевозку, не обязательно самостоятельно ехать на терминал. Вместо этого вы можете заказать доставку от адреса, и мы заберем груз из вашего дома, офиса или склада.
- Самое главное — при оформлении указать один из акционных видов груза. Это одежда, обувь, текстиль, ткани, медицинская одежда, сумки, волокна, галантерея, зонты, кожа, аксессуары, мех, шубы, шкуры, ремни, швейная фурнитура.

На сайте или в приложении:

Вы получите скидку	Вы не получите скидку
Характер груза* <input type="text" value="Швейная фурнитура"/> <small>Например: зонты, зонтики, сумки</small>	Характер груза* <input type="text" value="Машины, пуговицы, нитки"/> <small>Например: зонты, зонтики, сумки</small>

При звонке или на терминале:

Просто скажите нашим сотрудникам, что вы перевозите акционный вид груза и назовите его

КАК ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ

Акция действует только если тот, кто отправляет груз — новый клиент Деловых Линий. То есть ни разу не заказывал у нас перевозки (отправка или получение) и не оплачивал наши услуги до 24 апреля 2019 года.

Если это так, то вы получаете скидку 15% на межтерминальную и экспресс-перевозку 16 видов грузов:

Одежда	Обувь	Текстиль	Ткани	Сумки	Волокна	Галантерея	Шубы
Зонты	Кожа	Аксессуары	Межа	Ремни	Швейная фурнитура	Мед. одежда	Шкуры

Скидкой можно пользоваться неоднократно на протяжении всего срока проведения акции!

Скидки действуют при отправке из 11 городов:

Адлер	Пятигорск	Сочи
Иваново	Ростов-На-Дону	Ставрополь
Казань	Самара	Чебоксары
Краснодар	Саратов	

На сайте или в приложении:

Вы получите скидку	Вы не получите скидку
Характер груза* <input type="text" value="Швейная фурнитура"/> <small>Например: зонты, зонтики, сумки</small>	Характер груза* <input type="text" value="Машины, пуговицы, нитки"/> <small>Например: зонты, зонтики, сумки</small>

При звонке или на терминале:

Просто скажите нашим сотрудникам, что вы перевозите акционный вид груза и назовите его

[ЗАКАЗАТЬ ПЕРЕВОЗКУ СО СКИДКОЙ](#)

Этапы

1. Проверка гипотез выбора ЦА
2. Сегментация аудитории (возраст, пол, гео)
3. Поиск самого кликабельного креатива
4. Поиск продающих элементов объявлений
5. Временные данные

B2C+B2B+B2G
«Дорога дружбы»

Мотопробег «Дорога дружбы»

Дано: Мотопробег «Дорога Дружбы» приурочен к 70-летней годовщине установления дипломатических отношений между Россией и Китайской Народной Республикой. Мотопробег - важное культурное звено между встречами лидеров двух стран на Петербургском экономическом форуме.

1 месяц, 9000 км, 50 мото клубов, в дороге 20 мотоциклов + «техничка»
Деловых линий

Организаторы: мото клуб Risk и международная выставка IMIS
«Деловые линии» - генеральный партнер мотопробега
Фонтанка.ру - репортажи и прямая трансляция
Поддержка СМИ и правительства

А в соцсетях-то ЧЁ делать?

#ДорогаДружбыДЛ

- Что показать и как показать?
- Важна ли аудитория при создании контента?
- Как использовать этот инфоповод в таргете?
- Уместно ли продавать «параллельно»?

#ДорогаДружбыДЛ

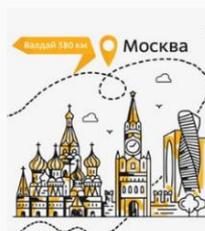
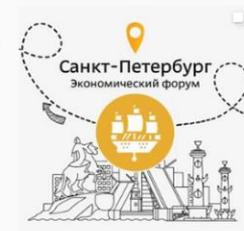
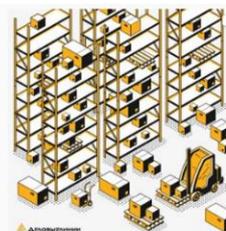
Люди любят

- + узнавать себя в контенте
- + следить за историей
- + приятный контент

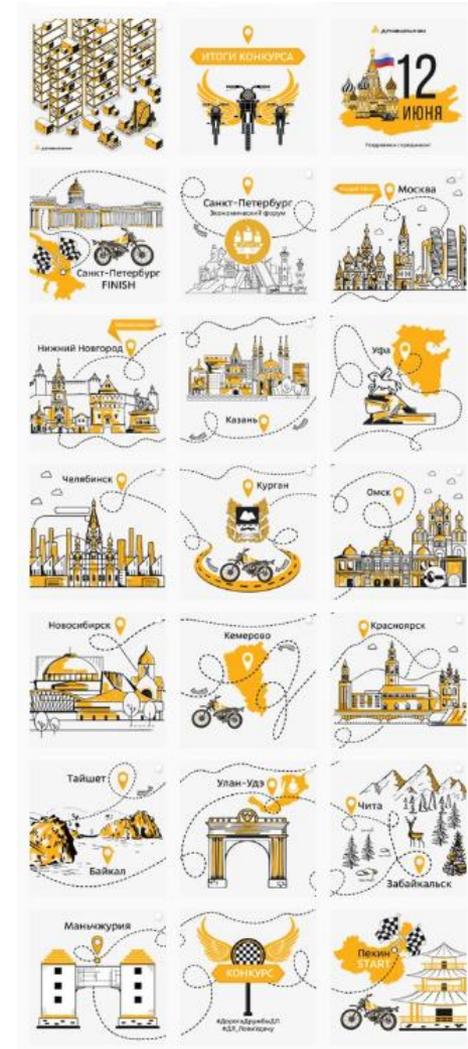
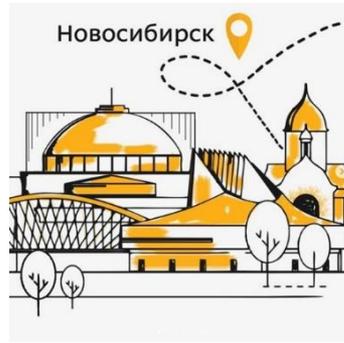
Чаще всего люди НЕ любят

- политику
- байкеров
- кучу фоток, которые им неинтересны

#ДорогаДружбыДЛ



#ДорогаДружбыДЛ



#ДорогаДружбыДЛ



P.S листайте карусель до конца — вас ждёт селфи сурового байкера с котейкой.

#ДорогаДружбыДЛ

Таргет

- + собрать всех посетителей сайта
- + собрать тех, кто лайкал наши записи
- + собрать тех, кто лайкал/комментировал посты конкурентов
- + собрать тех, кто недавно вступил в группы конкурентов
- + собрать тех, кто недавно вступил в профсообщества/проявлял там активность

#ДорогаДружбыДЛ

Продавать ли параллельно?

**Комплексное решение
логистических задач**



3PL-услуги от ведущего транспортно-логистического оператора

 ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_FAQ

Деловые Линии для бизнеса:

Городская и пригородная перевозка еврофурой



 ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

#ДЛ_FAQ



 ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

**Без привязки к километрам:
Единая цена от адреса до адреса**

 ДЕЛОВЫЕЛИНИИ



 ДЕЛОВЫЕЛИНИИ

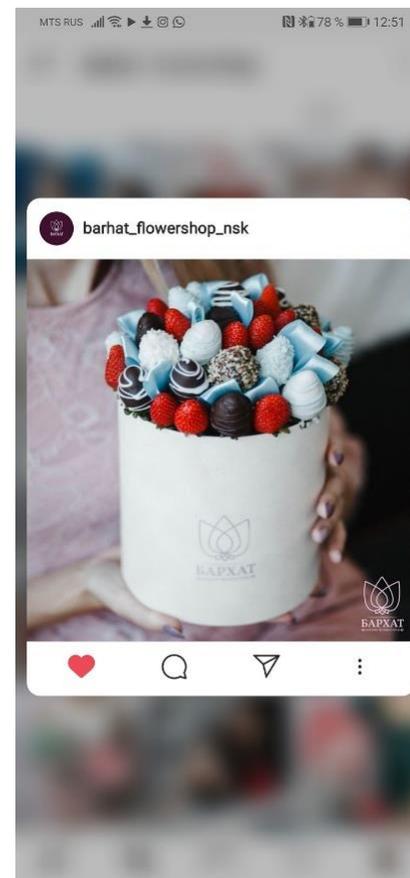
#ДЛ_новости

Инфоповоды: практика

- Промониторить варианты инфоповодов
- Выбрать 3 наиболее подходящих
- Продумать для каждого механику на охват

Контент: лента vs таргет
Как выйти из В2С?

Как выйти из В2С?



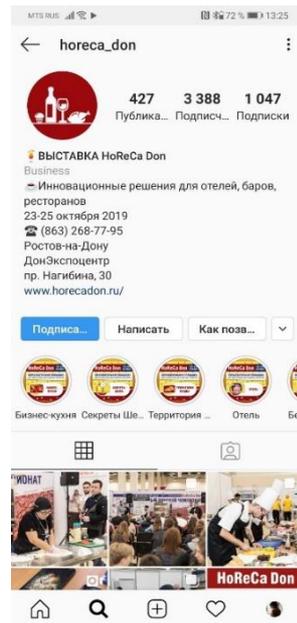
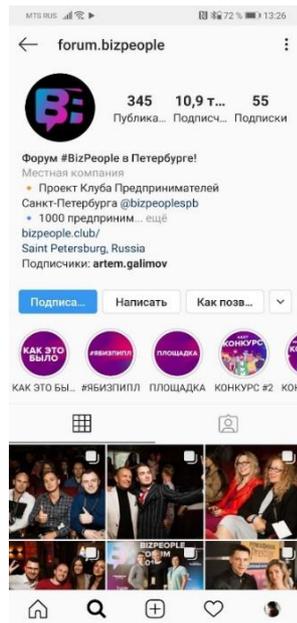
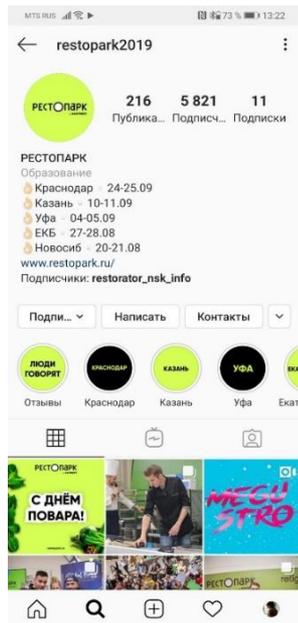
Как выйти из B2C?

- + Кофейни
- + Булочные, пекарни
- + Рестораны
- + Спа-салоны
- + Отели
- + Кейтеринг
- + ...

1. Отдельный аккаунт?
2. Как найти аудиторию?
3. Отдельная стратегия?



Аудитория мероприятий

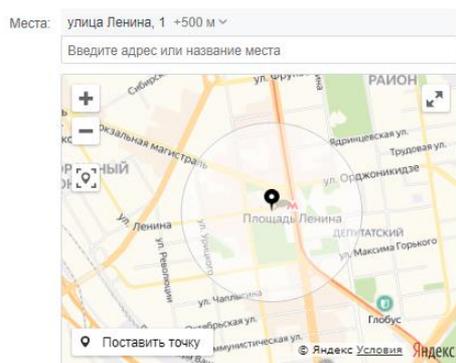


Аудитория мероприятий

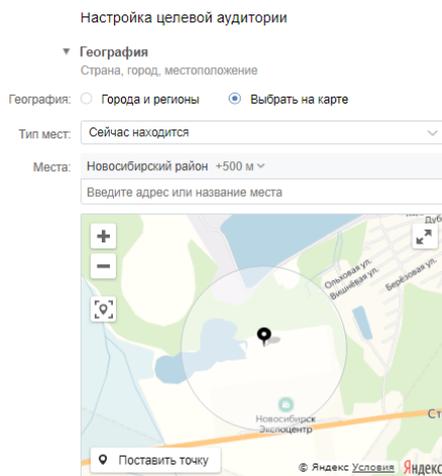
- + парсим участников
- + парсим активных участников
- + парсим тех, кто отреагировал на промопосты
- + парсим аудиторию спикеров (если узкопрофильные)
- + ...
- + ...
- + ...

Аудитория мероприятий

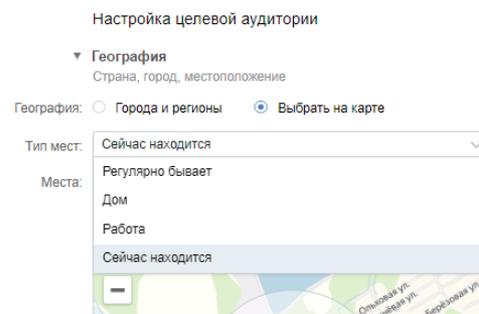
Догоняем рекламой тех, кто присутствует на мероприятии



1. Минимальный радиус 500 м.
Аккуратнее с метро и остановками
общественного транспорта –
нецелевой трафик



2. Идеально покрывается
Экспоцентр



3. Статусы – регулярно бывает
(на практике 2-3 раза в год –
попадает в категорию), дом,
работа, сейчас находится

Аудитория мероприятий

Догоняем рекламой тех, кто присутствует на мероприятии

Поиск

Сообщества

Пользователи

Ключевая фраза

Геоположение

Геоточка

Школа

Вуз

Факультет и кафедра

Меломаны

Родители

Новости

По телефону и почте

Геocoordinate (Specify list)

Добавить геocoordinate

Период, за который искать пользователей

11.10.2019 11.11.2019

За месяц, неделю, три дня, день

Радиус действия геоточки (метры)

10 100 800 5 000 6 000 50 000

Название задачи

Любое название для удобного поиска. Можно оставить пустым.

! Основная фиша - можно задать период за который пользователь находился в указанном месте.

Как выйти из B2C?

- + Разделите аудиторию B2C и B2B
- + Основная разница: пропишите поведение и боли
- + Готовьте разный контент для аудиторий
- + Разнесите контент: разные соцсети/лента vs таргет

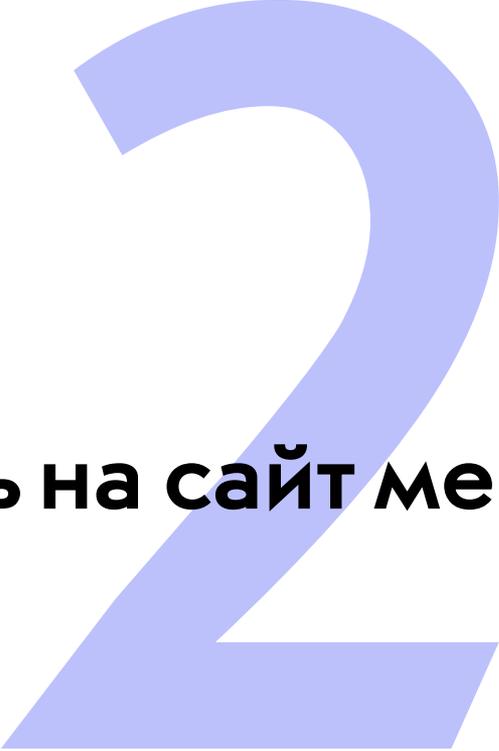
Как выйти из B2C: практика

- + 3 варианта для выхода из B2C/из B2B
- + по 3 портрета ЦА
- + по 3 варианта поиска аудитории

**Сложная тематика:
лайфхаки**



Пиксель на сайт партнеров



Пиксель на сайт мероприятия

3

Look-alike

1

Космос-Веб

Клиенты
Бюджет
Статистика
Видео
Настройки
Ретаргетинг

Таргетинг Ретаргетинг

Аудитории **Похожие аудитории** Динамический ретаргетинг Пиксели QR-код

Найти похожую аудиторию

Поиск по названию

Источник	Обновлено
	сегодня в 16:56

2

Найти похожую аудиторию

Выберите группу ретаргетинга в качестве источника

Поиск похожей аудитории займёт от 30 минут до нескольких часов в зависимости от нагрузки.

После завершения поиска Вы сможете выбрать точность/охват и выгрузить аудиторию.

Мы оповестим Вас, когда похожая аудитория будет найдена. Результаты будут доступны во вкладке «Похожие аудитории»

Начать поиск аудитории

3

Ретаргетинг

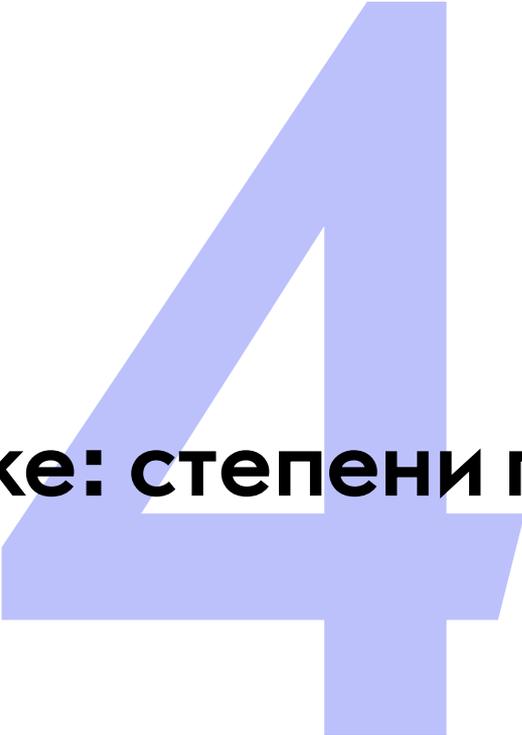
Похожие аудитории Динамический ретаргетинг Пиксели QR-код

Найти похожую аудиторию

Поиск по названию

Источник	Обновлено	Статус	Действие
	сегодня в 17:29	Выполнено	Создать аудиторию

*Работа с клиентскими базами (телефоны, e-mail)



Look-alike: степени похожести

Таргетинг > Космос-Веб > Ретаргетинг

Аудитории Похожие аудитории Динамический ретаргетинг Пиксели QR-код

Найти похожую аудиторию

🔍 Поиск по названию

Источник	Обновлено
Посетители сайта 30 дней 14 000 человек	5 ноя в 16:06

Создать аудиторию



Исходная аудитория: Посетители сайта 30 дней, 14 000 человек
Создание аудитории доступно до 19 ноября

292 000 человек

Выше точность

Шире охват

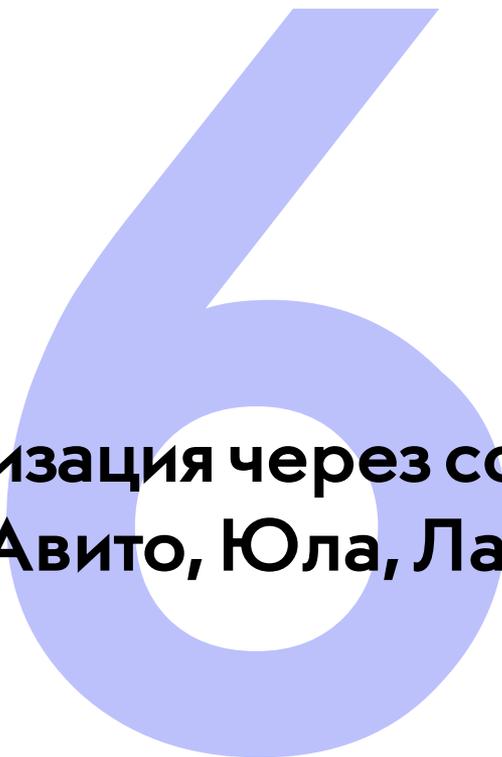
Отмена

Создать

5

**Ставим пиксель, догоняем тех,
кто был на сайте, рекламой в соцсетях**





**Авторизация через соцсети
Посетители Авито, Юла, Лабиринт и т.д.**

ВКонтакте | Разрешение доступа - Google Chrome

line&redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.avito.ru%2Fsocial%3Fprovider%3D1&client_id=5091356

  **Антон Рыбин** [Выйти](#)

Приложение **Avito** запрашивает доступ к Вашему аккаунту.

-  **Доступ к общей информации**
Приложению будут доступны Ваши личные данные
-  **Доступ к стене**
Приложение сможет публиковать и редактировать записи на Вашей стене.
-  **Доступ в любое время**
Приложение получит доступ к Вашим данным в любое время, даже когда Вы будете не в сети
-  **Доступ к электронному адресу**
g***@cosmos-web.ru (Запретить)

[Отмена](#) [Разрешить](#)

Вход

Телефон или электронная почта

Пароль 

Запомнить пароль [Забыли пароль?](#)

[Войти](#)

или продолжить через

[Зарегистрироваться](#)

При входе вы подтверждаете согласие с условиями использования Avito и политикой о данных пользователей.

Интересы
Интересы, поведение, сообщества, приложения

Интересы и поведение: Выберите категорию

Сообщества: Введите название сообщества 

За исключением: «Деловые Линии»   

Активность в сообществах: Введите название сообщества 

Приложения и сайты: 5091356

За исключением:   **Avito**
Внешний сайт, 10 000 000 участников
<https://www.avito.ru>

Образование и работа
Учебные заведения, годы обучения, должности

Дополнительные параметры
Аудитории ретаргетинга, устройства, браузеры

Сложные сферы

- Медицина
- Недвижимость B2B
- Оптовая продажа
- Телекоммуникации для бизнеса
- Логистика
- Услуги для бизнеса
- Производство
- Продажа оборудования

Стратегия – всему голова!

Решения в стратегии

Состав:

- Цели и задачи продвижения
- Конкурентный анализ
- Аудит собственных сообществ
- Анализ аудитории (целевые группы, портреты целевой аудитории, триггеры)
- Концепция ведения сообществ (способы отстройки от конкурентов, Big Idea, key message, tone of voice, работа с обратной связью)
- Предложение по оформлению страниц (услуги дизайнера могут оплачиваться отдельно)
- Коммуникационная стратегия (рубрики, соотношение контента, идеи и методы продвижения)
- Каналы продвижения и особенности, стратегия таргетированной рекламы
- Постановка целей продвижения и KPI

Всем спасибо!
Жду ваших вопросов 😊

Алена Пяткова,
контент-стратег digital-агентства Космос-Веб

+7 913 956 50 67

la@cosmos-web.ru

