

# Мобильная реклама Билайн



# Преимущества



Возможность выбора только необходимой ЦА



В нужное время, в нужном месте



Оперативно и эффективно

## Прайс-лист на услугу «Таргетированные SMS-рассылки» для абонентов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей постоплатной системы расчетов во всех регионах России

Количество SMS-сообщений, шт.	Стоимость SMS-сообщения в зависимости от Тарифа		
	L	XL	XXL
От 10 000	2,95	3,45	4,95
От 50 000	2,40	2,85	4,04
От 100 000	2,12	2,54	3,58
От 300 000	2,00	2,10	2,92
От 500 000	1,99	2,01	2,79

### Описание Тарифов:



- Средняя сумма затрат абонента
- Пол
- Возраст
- Города – столицы субъектов РФ
- Пользование услугами (SMS, MMS, Интернет)
- Тарифные планы



- Операционная система телефона (iOS, Android, Symbian, Bada)
- Модель телефона
- Роуминг (до региона, страны, оператора)



- минимальное кол-во 10 000 смс/мес
- Геотаргетинг (город, населенный пункт, улица, дом)
- Настройка временных интервалов (будни\выходные, день\вечер)
- Географические онлайн коммуникации (при вхождении в заданную зону)
- Данные о предпочтениях ЦА
- Ретаргетинг кампании

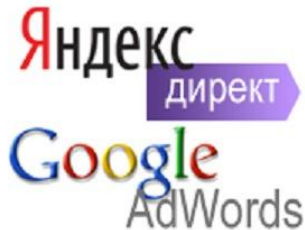
# Почему sms-рассылка?



Стоимость гарантированного контакта:



SMS от 1,2 руб



Контекст от 4 руб



Онлайн видео 14 руб



Дисплей десктоп 42 руб

**SMS рассылка – это гарантированный контакт с самой низкой ценой\* за реализацию!**

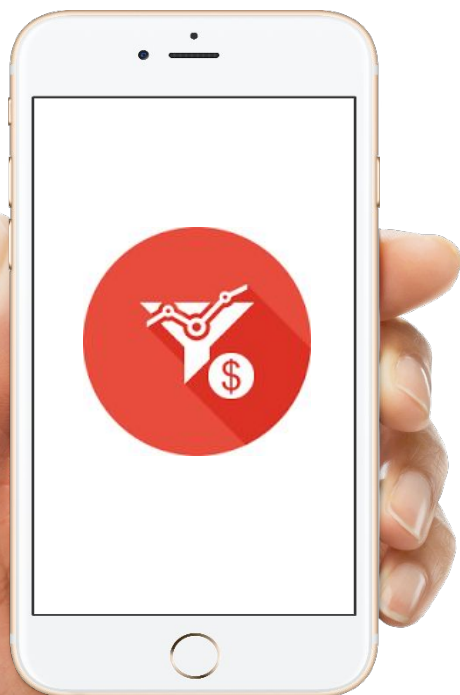
\* - среди представленных в сравнении каналов коммуникации

# Возможности сервиса

- ▶ **Высокая скорость** запуска кампаний, 3-5 рабочих дней.
- ▶ **Один рекламный контакт** раз в две недели с абонентом. Не размывает коммуникацию бренда.
- ▶ **Оценка эффективности** каждой кампании (оценка количества переходов на сайт).
- ▶ **Только качественные контакты:** абоненты, которые непрерывно пользуются мобильной связью последние 3 месяца, при этом имеют активность в каждом месяце.
- ▶ **Учет интересов ЦА** из предыдущих кампаний.
- ▶ **Широкий диапазон критериев для выбора/исключения** абонентов по различным признакам.
- ▶ **Имя отправителя** выбирается бесплатно.



# Понимание конверсии



## Что такое конверсия?

**Конверсия** – отношение числа абонентов, совершивших *целевое действие* (звонок, регистрацию), к общему числу абонентов в рассылке.

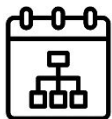
### Ваша воронка:



Средняя конверсия (в целевое действие) по рынку мобильной рекламы  $\approx 0,02 - 0,05 \%$

# Оценка конверсии

Способ 1  
Целевое действие:  
Переход на сайт



UTM-метка

Использование **UTM-меток**. Позволяет оперировать достоверными данными по количеству кликов, сгенерированных от СМС-рассылки .

Генерирование уникального **промо-кода**. Позволяет достоверно определить конверсию по кампании в онлайн или оффлайн магазине.

Способ 2  
Целевое действие:  
Посещение оффлайн  
магазина



Промо-код

Способ 3  
Целевое действие:  
Звонок от потенциального клиента

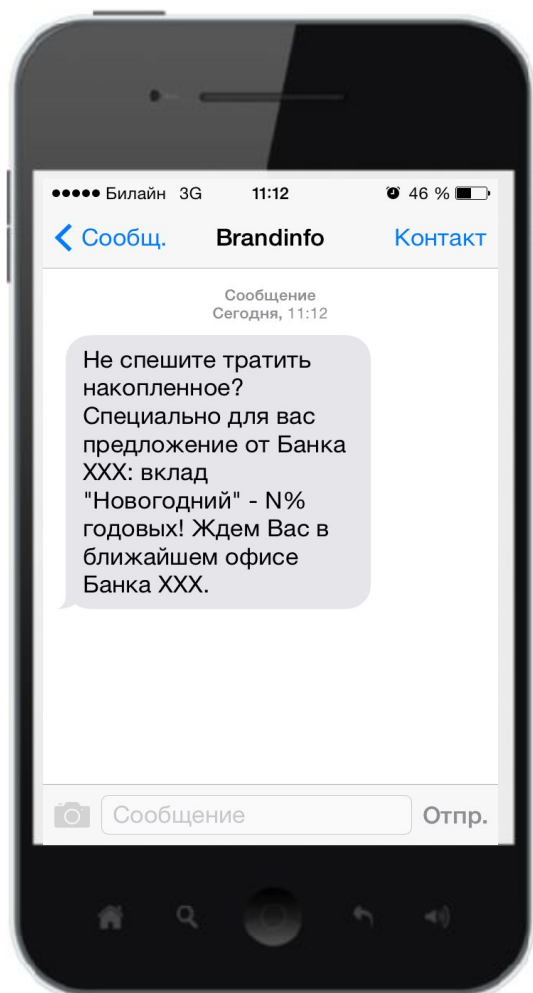


Номер телефона

Уникальный **номер телефона** для приема входящих звонков. Позволяет проанализировать каждый запрос клиента через звонок.



# Кейс для банка



**Клиент:** Банк

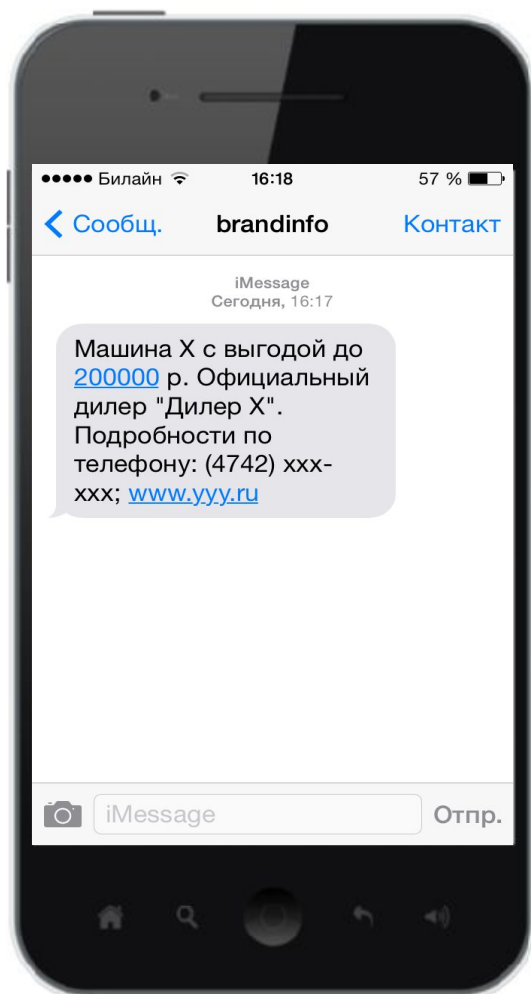
**Задача:** привлечение абонентов ВК для осуществления вкладов на специальных условиях.

**Таргетинг:** категория XXL - возраст 25-55, АРПУ 500-800, были более 1 раза в роуминге за последние 6 мес, геотаргетинг





# Кейс для автосалона



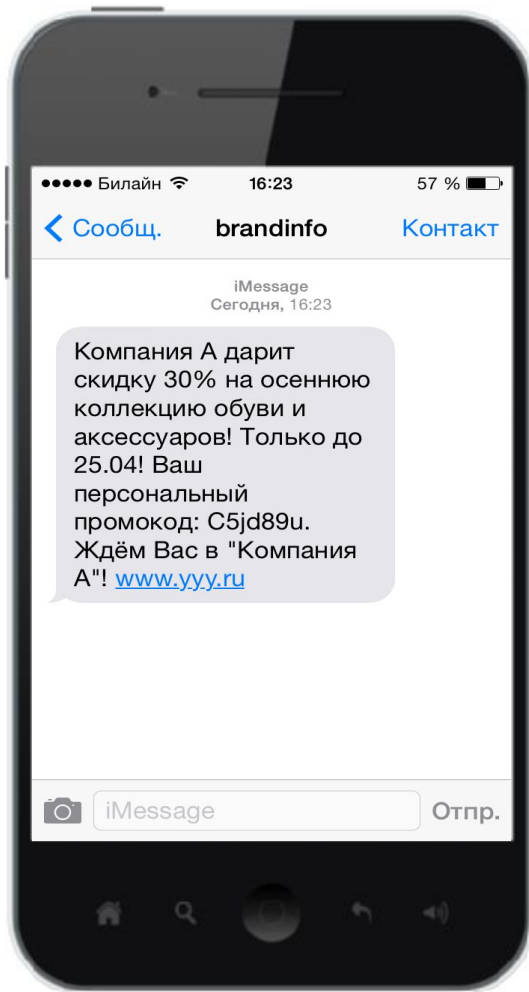
**Клиент:** Автосалон

**Задача:** привлечь внимание абонентов ВК мужского пола для покупки автомобилей на специальных условиях для себя/жены в сети салонов в Москве.

**Таргетинг:** категория XXL - абоненты мужского пола, возраст 28-50, АРПУ 500-800, Не использовали LAC метрополитена за N-период, регистрация на БС в радиусе 3 км от автосалона.



# Кейс для ритейла



**Клиент:** Сеть обувных магазинов

**Задача:** привлечь абонентов ВК мужского пола для покупки обуви по специальному предложению.

**Таргетинг:** категория XL - абоненты мужского пола, возраст 28-50, АРПУ 500-800



# Кейс для кафе/ресторанов



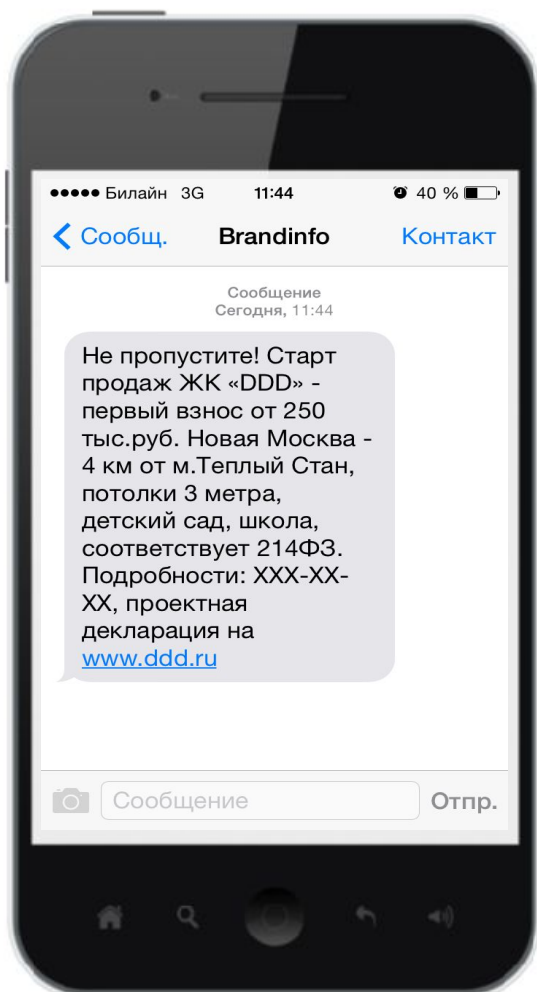
**Клиент:** Сеть ресторанов (средняя сумма чека 500-1500 руб).

**Задача:** привлечь абонентов ВК, которые живут/работают/часто находятся вблизи кафе.

**Таргетинг:** категория XXL – гео рассылки в радиусе 2 км от адресов кафе.



# Кейс для недвижимости



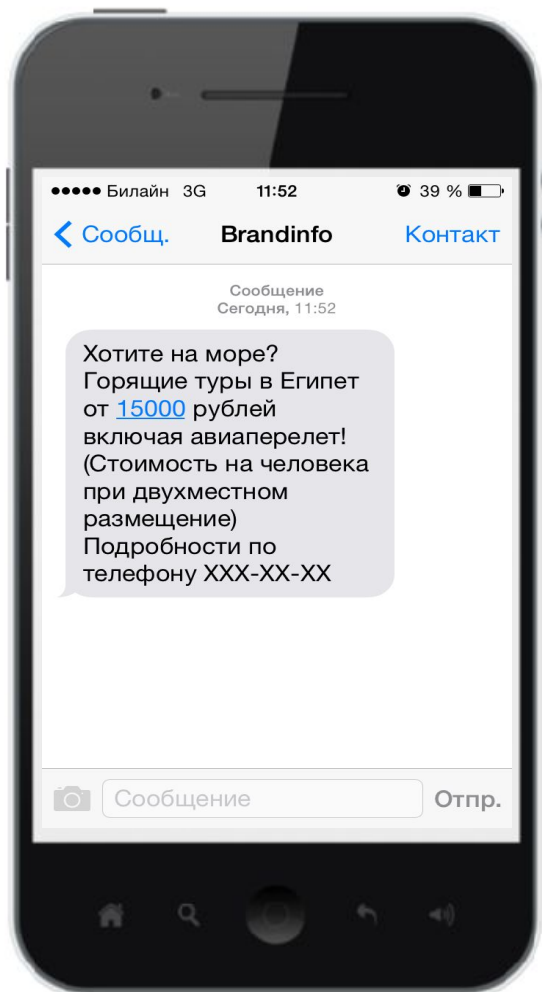
**Клиент:** Застройщик жилья в МО

**Задача:** привлечь абонентов ВК для покупки квартир в новостройках

**Таргетинг:** категория XXL – гео рассылки при нахождении абонента в близи зоны застройки



# Кейс для тур.индустрии



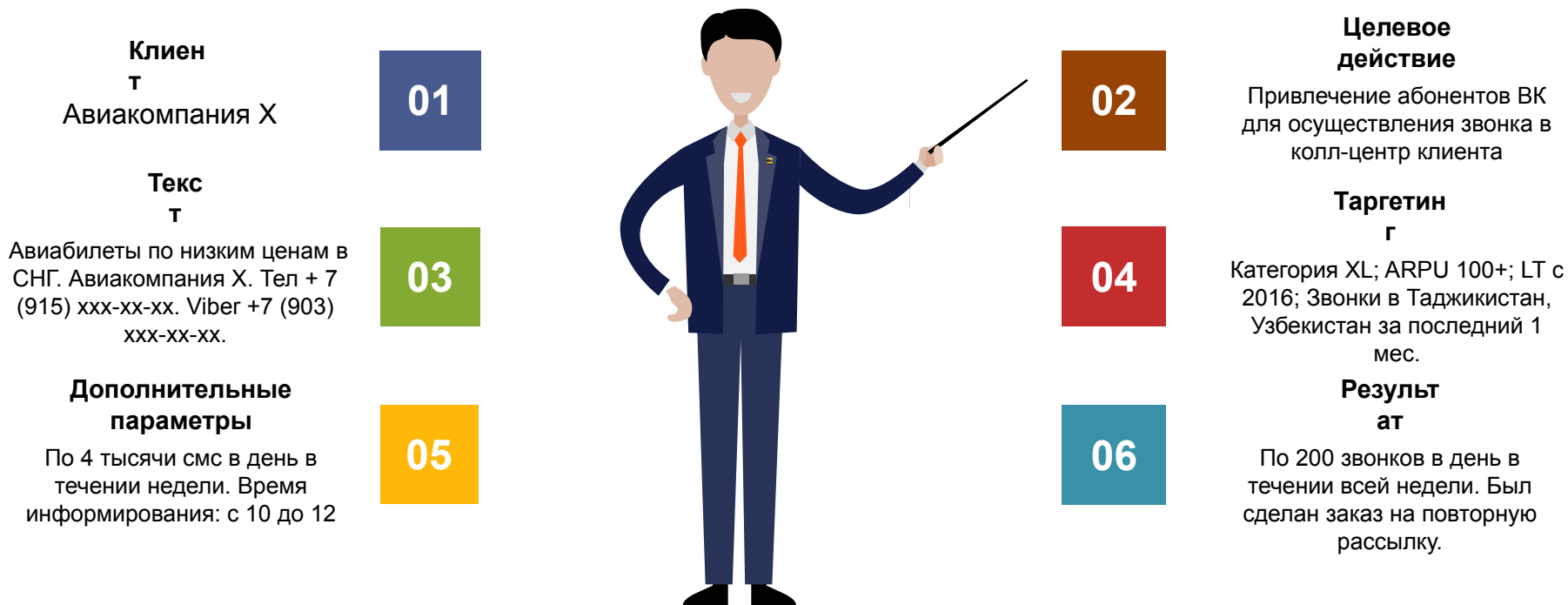
**Клиент:** Туроператор

**Задача:** привлечь абонентов ВК, планирующих отпуск (роуминг более 6 месяцев назад, менее 18 мес.)

**Таргетинг:** категория XL – звонки из роуминга популярных стран отдыха более 6 месяцев назад, менее 18 мес.



# Пример успешного кейса



Конверсия (в целевое действие) по данной кампании = 5,2 %

# Отличие успешного кейса от неуспешного



Клиент	Автосалон А
Текст	Только до XX.XX.XX выгода на автомобиле XXX до XXX руб.+ бонус при покупке а/м – XXX! Подробности в автосалоне XXX. Адрес XXX, Тел. XXX, XXX.ru
Задача	Привлечь внимание абонентов ВК для покупки автомобиля на специальных условиях для себя/жены в сети салонов в Москве
Целевое действие	Посещение оффлайн магазина
Таргетинг	Категория XXL - абоненты –пользователи Яндекс карты. возраст 28-50, АРПУ 100-1200, ГЕО
Кол. отправленных смс	8155
Кол. целевых действий	53

Клиент	Автосалон Б
Текст	Приглашаем на тех.обслуживание и ремонт Вашего авто XXX. При первом обращении скидка – X%. Тел. XXX
Задача	Привлечь внимание абонентов ВК для ремонта автомобиля на специальных условиях для себя/жены в сети салонов в Москве
Целевое действие	Не определено
Таргетинг	Категория XXL, Нахождение в определенной геозоне в радиусе 5 км; Возраст 38-50; ГЕО онлайн; АРПУ 500-800
Кол. отправленных смс	803



# Благодарим за внимание !

Просто.  
Удобно.  
Для тебя!

