



Anketolog.ru

БЫСТРО
ПРОСТО
НАДЕЖНО



Претестирование рекламы как эффективный способ снизить затраты на рекламную кампанию

- Как уменьшить риски при запуске рекламной кампании?
- Как создать эффективный рекламный месседж?
- Как предотвратить незапланированные затраты на медиаразмещение?



Маркетинговый кейс 1

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

О КОМПАНИИ:

Юридическая компания, которая специализируется на предоставлении всего комплекса юридических услуг от консультаций до ведения сложнейших дел в судах различных инстанций.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ:

- оказание юридических услуг организациям;
- правовая поддержка физических лиц;
- регистрационные действия и ликвидация.



Маркетинговый кейс 1

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПРОБЛЕМА:

Перевести «холодного» посетителя сайта в клиента компании.
Специфика юридических услуг сложна для понимания обычного посетителя сайта. Было принято решение создать видеоролик о компании, где наглядно презентовали, чем занимается компания.

ЗАДАЧИ:

1. Выявить, насколько понятны конкурентные преимущества компании для клиента.
2. Определить, какой из 2х видеороликов внушает больше доверия и уверенности к бренду.
3. Проанализировать, какой ролик эффективнее презентует компанию и является потенциальным инструментом продаж.



Маркетинговый кейс 1

ЭФФЕКТИВНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

РЕШЕНИЕ:

Была разработана анкета, построенная на оценке нескольких вариантов презентаций.

Оценивались такие параметры, как содержание, стиль, восприятие изображения и т.д. Был проведен опрос на базе онлайн-панели Анкетолога.

На основе полученных данных был однозначно установлен вариант видеоролика, вызвавший наибольшее доверие и интерес со стороны потенциальных потребителей, а так же побуждающий к дальнейшему сотрудничеству, снижающий процент отказов.

| <input type="checkbox"/> | Product Name | Rating | Price |
|-------------------------------------|----------------------------|--------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Golden IT | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Виза Милер Плюс | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Содит лед (фруктовый вкус) | ★★★★★ | \$89 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Милл Спекс (шариковый) | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Универсальный Водостойкий | ★★★★★ | \$188 |
| <input type="checkbox"/> | Одноразовый | ★★★★☆ | \$218 |
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Golden IT | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Виза Милер Плюс | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Содит лед (фруктовый вкус) | ★★★★★ | \$89 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Милл Спекс (шариковый) | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Универсальный Водостойкий | ★★★★★ | \$188 |
| <input type="checkbox"/> | Одноразовый | ★★★★☆ | \$218 |



Маркетинговый кейс 2

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ВЫГОДА

О КОМПАНИИ:

Один из самых больших региональных банков Сибири и Дальнего Востока, входящий в ТОП 100 по всем показателям финансовой деятельности. Предоставляет полный комплекс банковских продуктов и услуг для физических и юридических лиц.



Маркетинговый кейс 2

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ВЫГОДА

ПРОБЛЕМА:

Высокие затраты на медиаразмещение заставляют искать способы снижения рисков использования неэффективной рекламы.

ЗАДАЧА:

Определить, понятна ли выгода от этого рекламного предложения наружной рекламы
Выявить, какой из визуалов наиболее понятен для восприятия и вызывает интерес у потенциальных клиентов.



Маркетинговый кейс 2

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ВЫГОДА

РЕШЕНИЕ:

Была создана анкета, предполагающая оценку нескольких рекламных макетов, помещенных в потенциальные места размещения.

Сбор данных проходил при помощи онлайн-панели сервиса Анкетолог. На основании полученных ответов респондентов удалось выделить элементы визуала, которые привлекают внимание и вызывают интерес. Оказались определены продающие моменты для аудитории в каждом варианте. Был установлен механизм восприятия потребителем «выгодного предложения», на которое заточена вся рекламная кампания.

| <input type="checkbox"/> | Product Name | Rating | Price |
|-------------------------------------|--------------------------|--------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Columbia 91 | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Виза Милер Плюс | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Средний французский банк | ★★★★★ | \$89 |
| <input type="checkbox"/> | Миллениум Банк | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Универсальный банк | ★★★★★ | \$185 |
| <input type="checkbox"/> | Олдгейт Банк | ★★★★☆ | \$215 |
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Columbia 91 | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Виза Милер Плюс | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Средний французский банк | ★★★★★ | \$89 |
| <input type="checkbox"/> | Миллениум Банк | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Универсальный банк | ★★★★★ | \$185 |
| <input type="checkbox"/> | Олдгейт Банк | ★★★★☆ | \$215 |



Маркетинговый кейс 3

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БРЕНДА

О КОМПАНИИ:

Девелоперская компания, которая вошла в четвёрку крупнейших компаний, осуществляющих строительство жилья на территории Свердловской области (по данным рейтингового агентства «Эксперт»).



Маркетинговый кейс 3

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БРЕНДА

ПРОБЛЕМЫ:

- Перегруженность рынка жилого строительства.
- Слабый уровень дифференциации с конкурентами.
- Однотипность рекламных предложений на рынке и рекламных кампаний в сфере недвижимости

ЗАДАЧА:

Донести позиционирование жилищного комплекса до целевой аудитории.
Увеличить уровень дифференциации с конкурентными организациями.
Определить эффективные каналы размещения рекламы.



Маркетинговый кейс 3

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БРЕНДА

РЕШЕНИЕ:

Проведение претестинга рекламных материалов для проведения рекламной кампании.

Анкета была сформирована так, чтобы оценить уровень идентификации (эффект "отнесения к себе"). Опрос проводился среди участников онлайн-панели Анкетолога. На основе ответов респондентов был выявлен уровень заинтересованности потенциальных клиентов, который вызывает данная реклама по сравнению с аналогичной из этого же сегмента.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Корректировка ключевого посыла рекламных материалов.



| <input type="checkbox"/> | Product Name | Rating | Price |
|-------------------------------------|-------------------------|--------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Sashiko 91 | ★★★★★ | \$145 |
| <input type="checkbox"/> | Vans Mura' Flare | ★★★★☆ | \$99 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Sand and Sourdough Beer | ★★★★★ | \$89 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | King Oats Unbleached | ★★★★☆ | \$129 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Umeo Dama Vodka | ★★★★★ | \$188 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Olderney Park | ★★★★☆ | \$218 |
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Sashiko 91 | ★★★★★ | \$145 |
| <input type="checkbox"/> | Vans Mura' Flare | ★★★★☆ | \$99 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Sand and Sourdough Beer | ★★★★★ | \$89 |
| <input type="checkbox"/> | King Oats Unbleached | ★★★★☆ | \$129 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Umeo Dama Vodka | ★★★★★ | \$188 |
| <input type="checkbox"/> | Olderney Park | ★★★★☆ | \$218 |



Маркетинговый кейс 4

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА НА РАДИО

О КОМПАНИИ:

Популярный бренд алкогольного напитка.



Маркетинговый кейс 4

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА НА РАДИО

ПРОБЛЕМА:

Высокая загруженность радиоэфира обеспечивает низкую запоминаемость рекламы.

ЗАДАЧА:

Создать запоминающийся аудиоролик, который соответствует позиционированию бренда.



Маркетинговый кейс 4

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕКЛАМА НА РАДИО

РЕШЕНИЕ:

Претестинг аудиоролика на соответствие контента с восприятием бренда аудиторией.

В созданную анкету были включены аудиофайлы для тестирования. Респонденты оценивали фоновую музыку и наполнение ролика. По звуковой дорожке определяли бренд и его настроение.

По итогам опроса удалось установить наиболее подходящий и ассоциирующийся с брендом по эмоциональному наполнению аудиоролик.

| <input type="checkbox"/> | Product Name | Rating | Price |
|-------------------------------------|-----------------------|--------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Golden IT | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Ваня Мухомов Фильм | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Sony Walkman Walkman | ★★★★★ | \$89 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Митя Сорокин Улыбка | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Улыбка Данила Волкова | ★★★★★ | \$185 |
| <input type="checkbox"/> | Oldemey Park | ★★★★☆ | \$215 |
| <input type="checkbox"/> | Adidas SST Golden IT | ★★★★★ | \$145 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Ваня Мухомов Фильм | ★★★★☆ | \$20 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Sony Walkman Walkman | ★★★★★ | \$89 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Митя Сорокин Улыбка | ★★★★☆ | \$120 |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Улыбка Данила Волкова | ★★★★★ | \$185 |
| <input type="checkbox"/> | Oldemey Park | ★★★★☆ | \$215 |



Результаты претестинга рекламы

- Экономия времени и средств (например, фокус-группы для решения тех же задач могут обойтись, примерно в 2 раза дороже).
- Повышение эффективности рекламы за счет оперативного внедрения корректировок.
- Прогнозируемость результатов рекламных кампаний.



Anketolog.ru



anketolog.ru



+7 (383) 203-49-99



manager@anketolog.ru