

РЕАЛЬНЫЙ ЗАПРОС ВНУТРЕННЕГО B2B- ЗАКАЗЧИКА. КЕЙС PR

Татьяна Копёнкина,
менеджер продуктовых и бренд-коммуникаций Tele2

TELE2

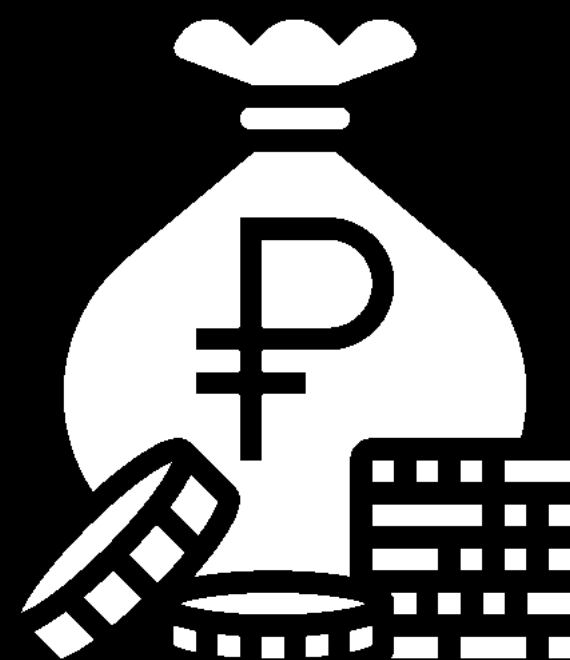
TELE2



> 47,5 млн

абонентов

по итогам 2021 года



Большие затраты
на продвижение **B2C**

КОМАНДА В2В



ОХВАТНАЯ КАМПАНИЯ 2022 ГОДА

₽

ОЧЕНЬ МНОГО ДЕНЕГ

2

РЕАЛЬНЫХ DIGITAL-ФЛАЙТА

20

PR-ИНТЕГРАЦИЙ

ВОРОНКА
ПРОДАЖ



РЕЗУЛЬТАТ



НЕ ВЫРОСЛО ЧИСЛО
ПЕРЕХОДОВ НА САЙТ



ПРОДАЖИ НЕ ВЫРОСЛИ

НАШИ КРІ
ВЫПОЛНЕННЫ

КЕЙС PR

ПИЛОТ – 2022 год

34 TG-КАНАЛА



ОХВАТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

РЕЗУЛЬТАТ

> 1 млн БЮДЖЕТ

> 600 тыс. ОХВАТ

> 4 500 ПЕРЕХОДОВ

> 114 ЛИДОВ

Сегодня в тренде
177 353 подписчика

BIG DATA? Ч

ПРОСТО О СЛОЖНОМ

Интересный факт: про big data слышал практически любой, но не всем понятно, как это можно использовать для бизнеса.

Если коротко — это отличный b2b инструмент, с помощью которого можно проанализировать клиентскую базу и найти своих клиентов.

Например, с помощью [b2b-решения Tele2](#) фактически, вы сможете найти своего клиента по полу, возрасту, предпочтениям, любимым продуктам и тд. Если этим грамотно пользоваться — то клиенты перестанут быть «холодными».

А чтобы быстрее разобраться — есть [сотрудники b2b-отдела Tele2](#), которые расскажут всё от А до Я.

Сейчас все ищут новые способы привлечения гостей. Прислали кейс: не сетевой ресторан в спальном районе Москвы. Чек 1500Р. На старте размещались в соцсетях. Лид обходился в 2500Р.

Запрос: уменьшение стоимости лида и выход на более надежные источники трафика. Для этого была сделана таргетированная [SMS-рассылка](#) с сегментацией «интересуются ресторанами, скидками и купонами; доход выше среднего, Москва + МО»

Результат: из 50 000 SMS было 1 820 откликов, конверсия 3,5%. Цена лида вышла меньше ожидаемой — 2031Р. Получается, что SMS вновь рабочий инструмент. Главное, задать подходящие настройки аудитории. Подробности можно узнать [тут](#).

#Партнерскийматериал

58,8K 👁 10:05

19,9K 14:35

КЕЙС PR

2023 год

12 TG-КАНАЛОВ



ОХВАТ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

РЕЗУЛЬТАТ

СОКРАТИЛИ	В 2 РАЗА	БЮДЖЕТ
УМЕНЬШИЛСЯ	В 1,2 РАЗА	ОХВАТ
ВЫРОСЛО	В 1,3 РАЗА	ПЕРЕХОДОВ
ВЫРОСЛО	В 1,5 РАЗА	ЛИДОВ

лидер мнений среди удобрений



Забавно, как некоторые маркетологи отмахиваются от sms-рассылок, мол, это навязчиво и слишком рекламно, когда даже в 2023 году это рабочий инструмент. Всё, что нужно сделать, это просто чётко подобрать свою ца и сделать удачный запуск.

Ребята из Tele2 [поделились](#) свежим кейсом и рассказали, как они настраивали рассылку sms для клининговой компании. Выбрали 50 000 москвичей, которые интересуются услугами конкурентов, пользуются айфонами и зарабатывают выше среднего.

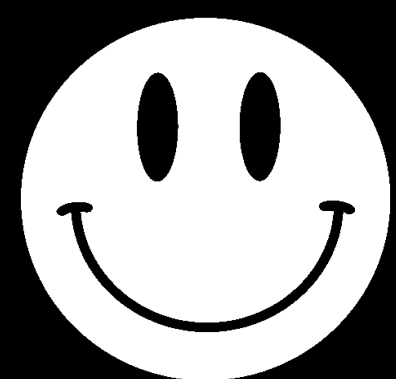
Результаты классные: конверсия в клик 10%, компания получила 196 запросов на новые услуги, цена лида — 660 рублей (прикиньте средний чек клининга и представьте, что хотя бы каждый третий обратится в компанию повторно). Если хотите потестить sms-рассылки с Tele2 — все подробности у менеджера:

[@tele2_b2b](#)

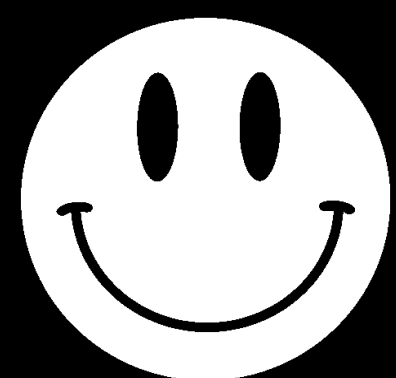
t.me/ludobreniya/5544

47.4K 👁 Feb 28 at 19:45

ДЕЛАЕМ ВЫВОДЫ



Нам нужен охват целевой аудитории и лиды



Будем делать акцент на социальных сетях



Будем расширять пул Telegram-каналов



Мы будем ставить четкие бизнес-цели и получать ощутимый результат

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**

TELE2