

е-promo

КАК ТАРГЕТИРОВАТЬСЯ НА B2B- АУДИТОРИЮ В FACEBOOK И УВЕЛИЧИТЬ КОНВЕРСИИ В 7 РАЗ ЗА 5 МЕСЯЦЕВ

TAGLINE AWARDS 2019

ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И СПЕЦТЕХНИКИ

для юридических и физических лиц

313 тысяч

лизинговых сделок

20 лет

успешной работы

74 региона

по всей России

ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА:

Октябрь 2018 года

европлан[®]



1. ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

из ранее не задействованных каналов

2. ПОЛУЧИТЬ ЗАЯВКИ НА ЛИЗИНГ ОТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

с последующей конвертацией в проекты (проект - одобренная заявка)



ИНСТРУМЕНТЫ

Facebook и Instagram с оптимизацией по конверсиям и Lead Ads с форматами:

- Page Post Link
- Lead Ads
- Instagram Stories
- Canvas
- Слайд-шоу

*Под заявками в данном случае подразумеваются обращение пользователя, оставленное на сайте или по телефону



- Рынок автолизинга в России сформирован и имеет несколько крупных игроков: Сберлизинг, Регион-лизинг, ВТБ-лизинг и пр.
- Традиционный подход диджитал-рекламы в финансовом секторе b2b предполагает преимущественно работу с существующим спросом в канале Paid search.
- Клиентами лизинговых компаний являются предприятия с крупным автопарком, а также малый и средний бизнес с наличием 1-2 автомобилей для личного пользования.
- Целевая аудитория – руководители бизнеса и предприятий с годовым оборотом от 5 млн рублей.



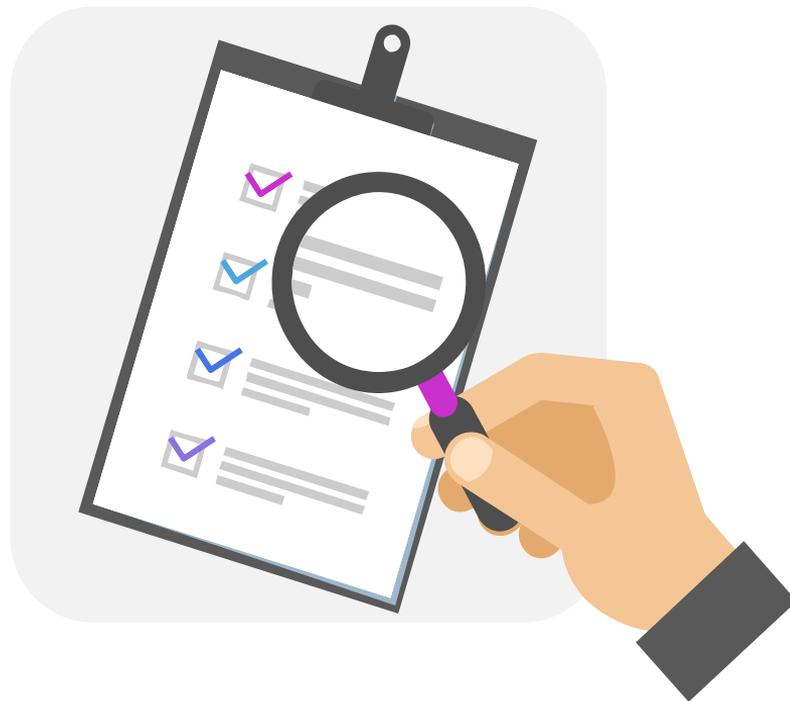
ИСХОДЯ ИЗ ЗАДАЧ

ВЫБРАЛИ ДВА ТИПА РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ:

с оптимизацией по конверсиям и по лидам

При работе с трафиком из соцсетей сложность заключалась в поиске целевой аудитории: автолизинг - непростая тематика. Поэтому на протяжении второй половины 2018 года мы проводили тесты в разрезах:

- Таргетинги
- Форматы размещения
- Креативы





ПОДОБРАЛИ >15 ТАРГЕТИНГОВ И ВЫДЕЛИЛИ ЦЕЛЕВЫЕ:

- Бизнес-интересы
- Премиум-интересы
- Интересы, связанные с индивидуальным предпринимательством
- LAL на базу контактов клиента



НАСТРОИЛИ РЕТАРГЕТИНГ

Для взаимодействия с теми, кто уже знаком с услугами компании. Согласно правилам эффективной настройки рекламного кабинета, из него исключили тех, кто оставил заявку, чтобы создать позитивный пользовательский опыт



В географию аудитории включили в **7 раз** больше регионов, чем обычно.

* Примеры креатива Facebook

Европлан
Реклама ·

Нравится Страница

При покупке Volvo в лизинг для юр. лиц и ИП зимние шины и шиномонтаж оплачивает Европлан!

- ✓ Аванс от 5%
- ✓ Переплата 0%
- ✓ Возможность вернуть 18% НДС от стоимости авто
- ✓ Решение за 15 минут

EUROPLAN.RU
Авто в лизинг для юр. лиц и ИП [Подробнее](#)

Даниил Киселев, Fizuli Guliev и ещё 2 Комментарии: 1

Нравится Комментарий Поделиться

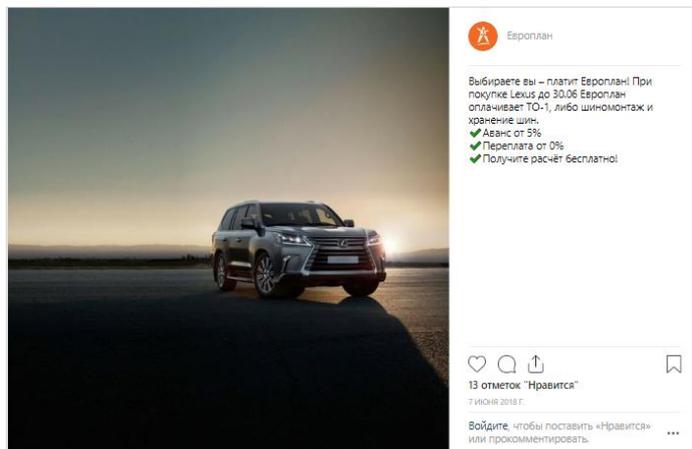


ПО ИТОГАМ А/Б-ТЕСТИРОВАНИЯ

ОСТАВИЛИ В РОТАЦИЮ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ КРЕАТИВЫ

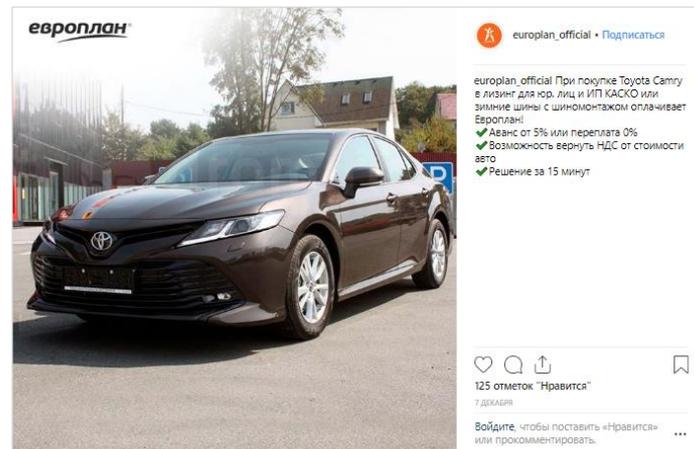
- Реальные фотографии авто со стоянки
- Креативы с изображением автомобилей на фоне текущего времени года
- Креативы с изображениями конверсионных марок

Пример неэффективного креатива:



* Примеры креативов Instagram

Пример успешного креатива:





ПРОТЕСТИРОВАЛИ ТЕКСТЫ

Стандартные тексты заменили маркированным списками с эмоциональным окрасом или оформлением с эмодзи



ИСПОЛЬЗОВАЛИ НОВЫЕ ДЛЯ КЛИЕНТА ФОРМАТЫ

- Instagram Stories
- Canvas
- Слайд-шоу

* Пример креатива Facebook



Европлан - лидер автолизинга в России

Реклама · 🌐

Хотите купить автомобиль на выгодных условиях?
При покупке Toyota в лизинг для юр. лиц и ИП КАСКО или зимние шины с шиномонтажом оплачивает Европлан!

- ▲ Аванс от 5% или переплата 0%
- ▲ Возможность вернуть НДС от стоимости авто
- ▲ Решение за 15 минут



EUROPLAN.RU

Авто в лизинг для юр. лиц и ИП

[Подробнее](#)

Наш специалист перезвонит вам в течение 15 минут...



Damir Galeev



Нравится



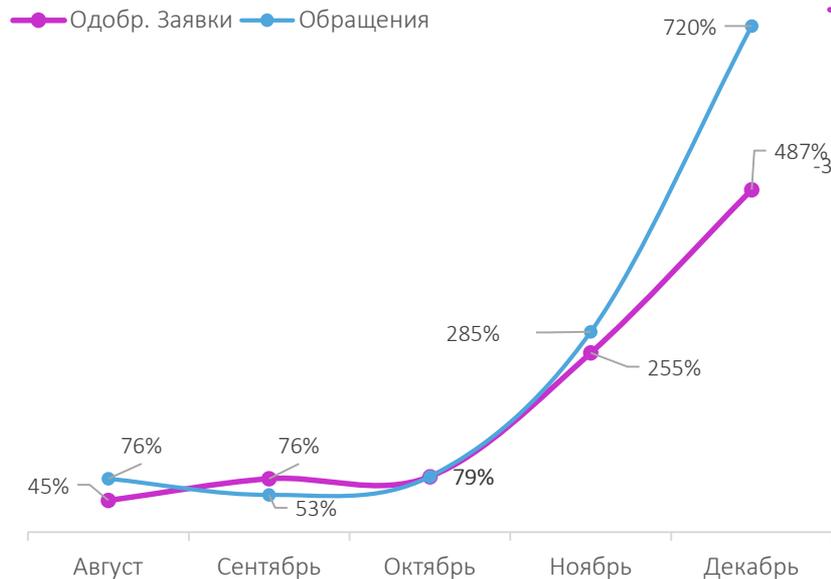
Комментировать



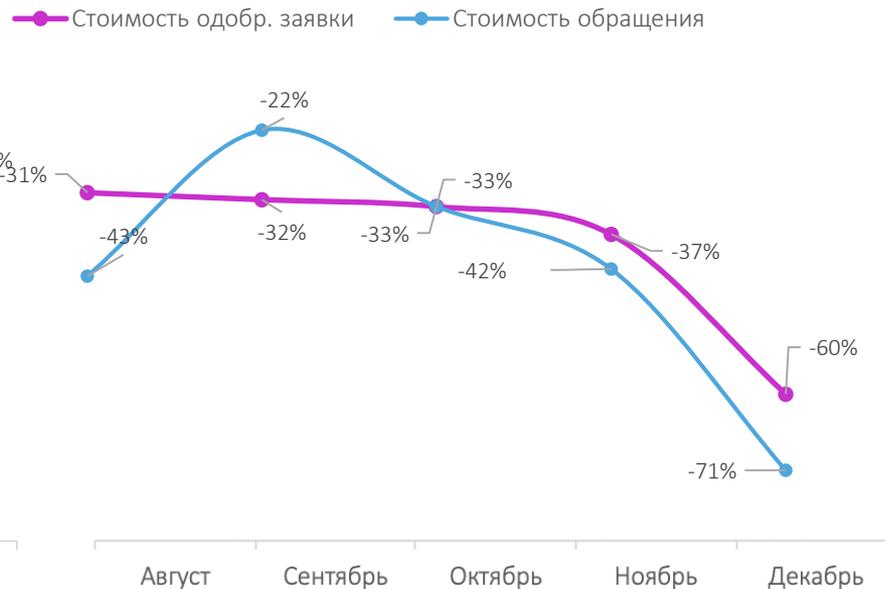
Поделиться



РОСТ ЧИСЛА ОБРАЩЕНИЙ И ОДОБРЕННЫХ ЗАЯВОК*



ДИНАМИКА СТОИМОСТИ ОБРАЩЕНИЙ И ОДОБРЕННЫХ ЗАЯВОК



*Одобренной является заявка, при подаче которой клиент заинтересован в получении услуги, а также подходит по ряду требований: доход, срок жизни юр. лица, запрашиваемый транспорт, ИНН и пр.



СНИЗИЛИ
НА 71%

стоимость обращения
клиента



СНИЗИЛИ
НА 60%

стоимость
одобренной заявки



УВЕЛИЧИЛИ
НА 487%

количество одобренных заявок
(относительно плана)

* При увеличении бюджета на рекламное продвижение на 137%

**Одобренной является заявка, при подаче которой клиент заинтересован в получении услуги, а также подходит по ряду требований: доход, срок жизни юр. лица, запрашиваемый транспорт, ИНН и пр.





«Совместные усилия команды “Европлана”, Aitarget, MGcom и E-Promo привели к росту числа обращений на 720% и сопоставимому росту продаж во второй половине 2018 года. Мы прогнозируем положительную динамику по стоимостно-количественным показателям кампаний при дальнейшем масштабировании канала. А с увеличением объёма трафика с канала будет больше данных для ее оптимизации. Так что на этом не останавливаемся, едем дальше!»

Макаров Игорь
Начальник отдела развития прямых продаж
компании «Европлан»

