



Matis & Mary

SMM



Які задачі ми допомагаємо вирішити?

- Поширення впізнаваності бренду;
- Вибудова лояльності споживачів;
- Підвищення конверсії (у тому числі на суміжні канали комунікації);
- Просування бренду, місії компанії;
- Отримання фідбеку від споживачів;
- Знаходження «своєї» аудиторії, вибудова більш близьких стосунків зі споживачами;
- Виявлення попиту на «купівлю» серед будь-якої ЦА.



Які інструменти ми застосовуємо?

1. Формуємо філософію продукту і стратегію просування, на їх основі складаємо контент-план.
2. Аналізуємо продукт і конкурентів, запускаємо таргетингову рекламу.
3. Працюємо з блогерами, проводимо онлайн-заходи, прямі ефіри.
4. Використовуємо органічне просування за допомогою алгоритмів соцмереж.
5. Застосовуємо релевантні хештеги.
6. Працюємо з нативними засобами просування, коли нас безплатно рекламує сама платформа, а не ми вкладаємо додаткові фінанси.



За допомогою цих інструментів можна вирішити наступні задачі:

- формування воронки продажів і вивчення шляху користувача на їх основі;
- нарощування аудиторії, поширення впізнаваності;
- отримання даних про поведінку користувачів;
- виведення в топ компаній/експертів у ніші;
- збільшення трафіку, ріст кількості лідів;
- унікальний дизайн креативів;
- раціональний розподіл рекламного бюджету;
- утримання споживачів за допомогою якісного контенту.



Що ми пропонуємо?

Допоможемо реалізувати ваші індивідуальні цілі за допомогою наступних послуг:

- Аналіз акаунту з рекомендаціями на покращення.
- Створення стратегії просування бізнесу.
- Закриття точкових задач — рубрики блогу, шапка профілю, tone of voice, хайлайтс тощо.
- Комплексне просування акаунту в інстаграмі, фейсбуці, телеграмі, гугл-бізнесі та інших соцмережах.
- Візуальне оформлення акаунту.
- Проведення гівів/конкурсів.

Залежно від задачі підберемо способи її реалізації. Над проектом працюватиме команда з вузькопрофільних спеціалістів (СММ-ник, таргетолог, копірайтер, маркетолог).



Як ми працюємо?

1

Проводимо брифування

Зідзвонюємось/зустрічаємось з вами, визначаємо цілі, бюджет, строки виконання роботи. На цьому етапі бажано, щоб ви дали максимально повну інформацію про ваш бізнес.

2

Створюємо стратегію просування

Починаємо роботу завжди з аналітики. Вивчаємо цільову аудиторію, конкурентів, нішу. Створюємо стратегію просування, формуємо правила ведення акаунту. Ці дослідження потім будуть орієнтиром для нашої роботи.

3

Ведення сторінки

Далі йде безпосередньо ведення сторінки: створення креативів та текстів, налаштування таргетингової реклами.

4

Ведення сторінки

Контролюємо успішність обраної стратегії, тестуємо різні види комунікацій. Аналізуємо показники ефективності: охоплення, переходи, залученість, перегляди, відгуки.



КЕЙСИ



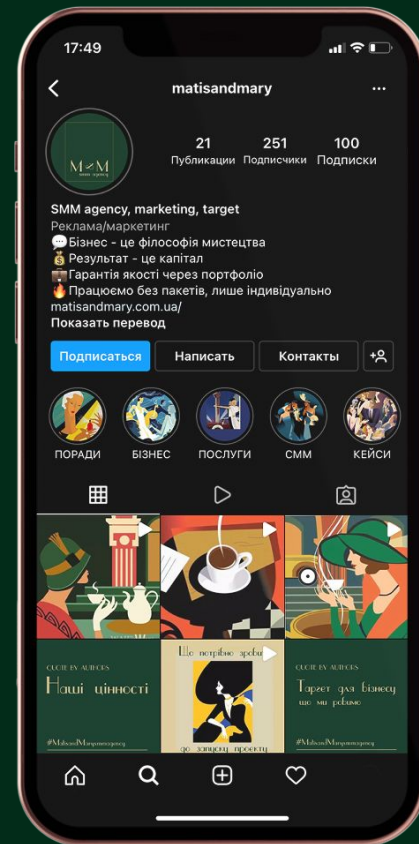
Кейс — «Matis and Mary»

Зміст — Бізнес-маркетингове агентство на початку розвитку.
Відсутність впізнаваності бренду, базового наповнення профіля.
Нульова активність на сторінці. Створювали акаунт буквально з нуля.

Мета — Познайомити аудиторію з брендом, вийти на ланку довіри ЦА до компанії. Забезпечити стабільний потік споживачів із перетворенням в статус постійних, створити запит на фірму, демонструвати професійність агентства.

Інструменти — Застосування цільових рубрик контенту, дотримання єдиного візуального стилю, унікальний дизайн профілю.
Використання брендovих мелодій в історіях і дописах. Тематичні публікації від імені двох персонажів.

Результат — Продовжуємо працювати над проектом. Створено єдину візуальну стилістику профілю, що відповідає концепції бренду.
Профіль має базове+ наповнення, що дає споживачу повну інформацію про діяльність.



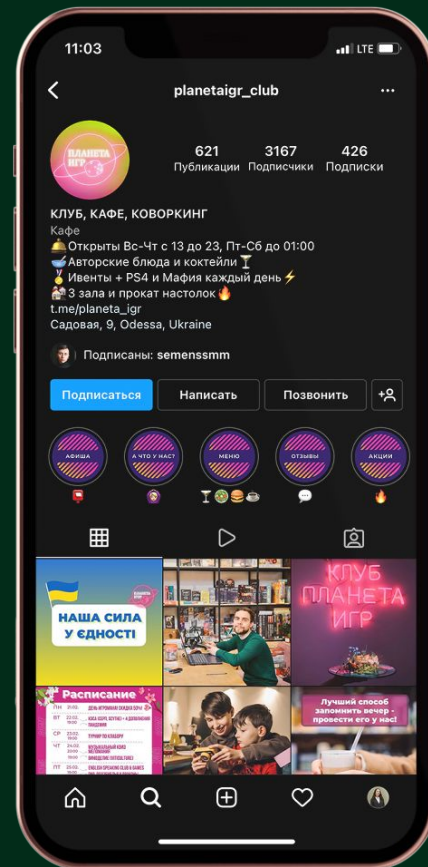
Кейс — клуб «Планета Ігор»

Зміст — На момент запуску клуб настільних ігор, який ледве виходив на самоокупність. Погано вплинув карантин і попередні смм-ники, які прострочили запуск на 3 місяці, чим пропустили «сезон». Заклад на межі закриття.

Мета — Збільшити трафік на заходи Клубу настільних ігор і на формат суто кафе. Стабільний постинг і оперативне повідомлення про заходи, оновлення візуальної складової.

Інструменти — Створення контент-стратегії, сучасного логотипу та елементів айдентики. Формування інтонації бренду, правил ведення акаунту. Оновлення візуального стилю стрічки у фейсбуці, інстаграмі і телеграмі. Дизайн тематичних афіш для подій у клубі, запуск таргетингової реклами.

Результат — Продовжуємо співпрацю і роботу над проектом. Створили унікальний дизайн профілю, продовжуємо стабільний постинг під тематики, збільшили трафік, в результаті чого отримали активно працюючу ігротеку з постійним потоком споживачів.



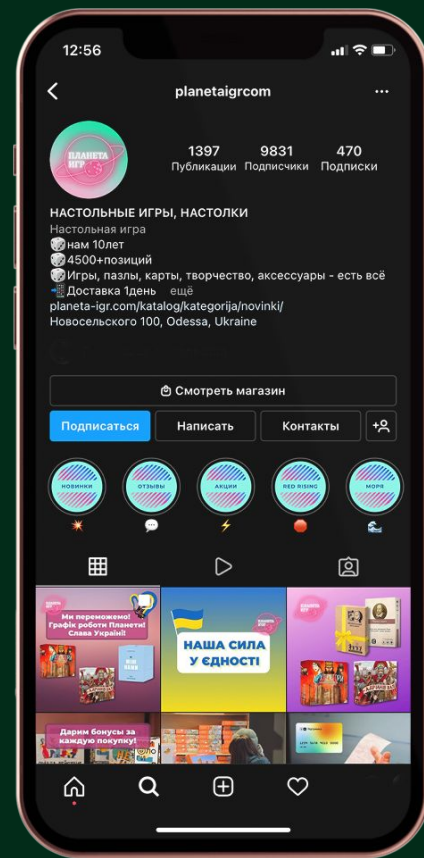
Кейс — «Планета Ігор»

Зміст — На момент запуску заохоченість до профілю і компанії була нульова. 5500 накручених підписників і відсутність візуальної брендності. Низький рівень звернення до магазину реальних лідів, які готові купувати ігри.

Мета — Оновити візуальну стилістику, налаштувати процеси комунікації з аудиторією, регулярний постинг. Збільшити кількість замовлень.

Інструменти — Створення контент-стратегії, стилістики сторінки, дизайну тематичних дописів. Налаштування таргетингової реклами. Лаконічне поєднання у візуалі лайфстайлу з предметними фото і графічними креативами.

Результат — Продажі з таргетингу на близько 500 000 щомісячно. Збільшення кількості замовників, унікальний дизайн стрічки, що закріплюється в пам'яті споживачів. Створення каналу переходу з соцмереж на сайт, тим самим ріст прибутку і популярності сайту.



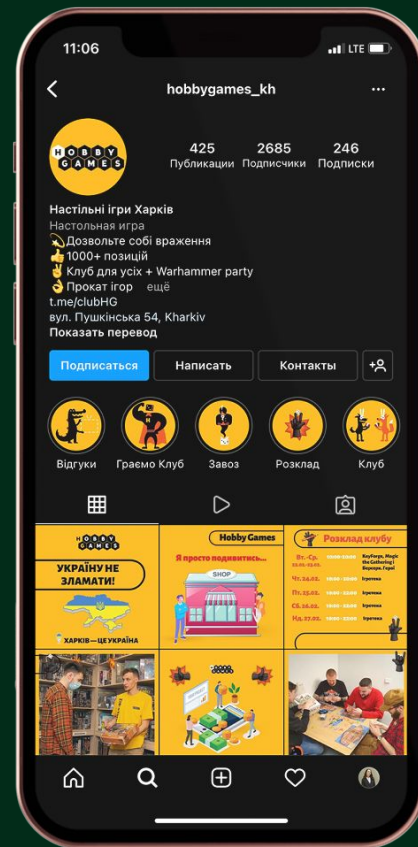
Кейс — «Hobby games»

Зміст — Міждержавна франшиза, яка запустилась у Харкові 11.11.2019 і не мала позиціювання у соцмережах. Власник помітив повільне зростання прибутковості, періодично прибуток коливався біля відмітки нуль.

Мета — Створити міцне позиціонування у соціальних мережах, збільшити трафік, оформити канали отримання заявок через соцмережі, організувати клуб і партнерства.

Інструменти — Формування контент-стратегії, розробка документу з принципами створення візуалу. Використання героїв бренду в дизайні і сторітелінгу. Налаштування таргетингової реклами.

Результат — База постійних відвідувачів більше ніж 100 людей. Стабільний потік заявок на купівлю товару (близько 80 на місяць). Збільшення трафіку в офлайн точці на 30-35% за перші 45 днів, створення ряду партнерів по Харкову.



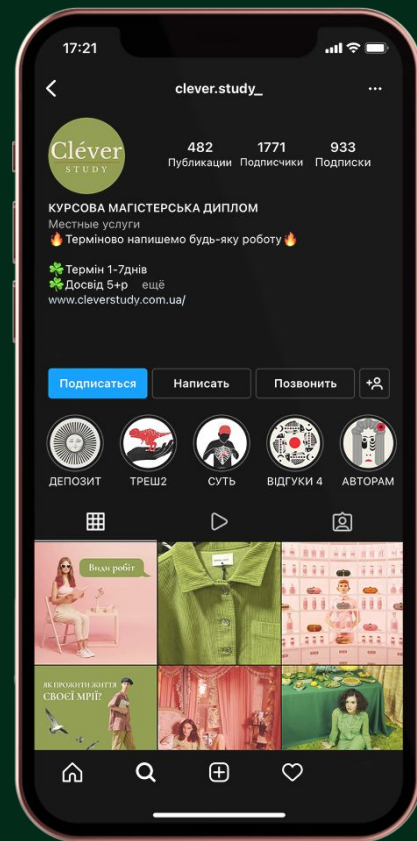
Кейс — «Clever Study»

Зміст — Фірма з написання студентських робіт, яка займалась 5 років діяльністю без виходу в соціальну комунікацію.

Мета — Створити джерело соціального дотику, яке буде каналом отримання замовлень і набору персоналу.

Інструменти — Унікальний візуальний стиль, нативне просування. Створення контент-стратегії, правил ведення сторінки, використання релевантних хештегів.

Результат — Щомісячний оборот не менше 500 000 грн. Закріплення клієнтів на довгострокову співпрацю, створення робочого колективу в 450+ працівників.



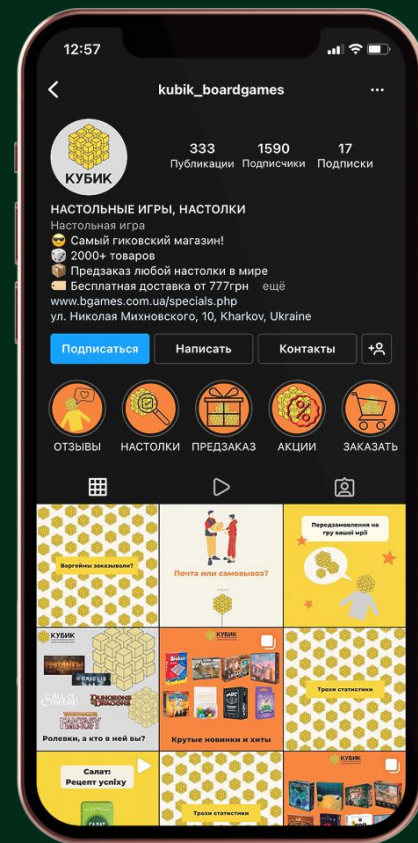
Кейс — «Kubik boardgames»

Зміст — Проект без маркетингу взагалі, просто сайт, опт і сарафан за 8 років. Власник продав частину проекту, щоб покрити борги по іншому напрямку діяльності.

Мета — Розробити брендинг, вдосконалити сайт, збільшити кількість лідів. Вийти на новий рівень прибутку, поширити впізнаваність бренду в онлайн-середовищі.

Інструменти — СММ-стратегія, таргетинг, оптимізація сайту, підтягнули бізнес-процеси за допомогою інтернет-маркетингу.

Результат — Оновили аудиторію проекту, збільшили трафік замовлень на 35%, заклали стратегію розвитку, збільшили представлення на ринку.



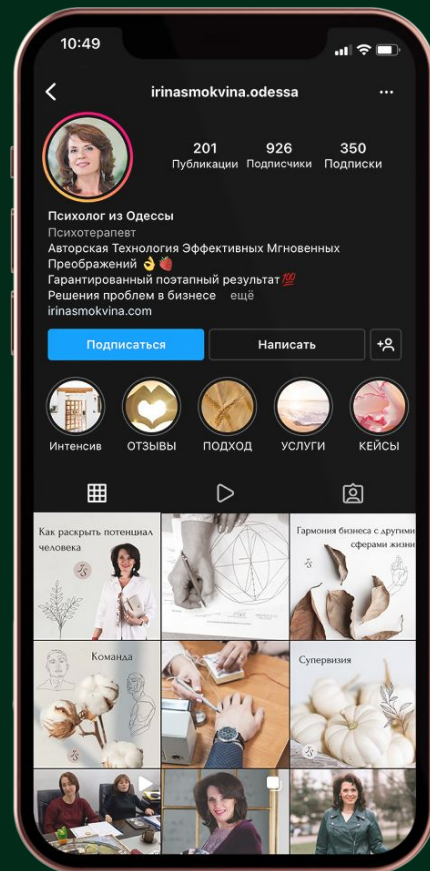
Кейс — «Irina Smokvina»

Зміст — У профілі недостатньо висвітлена експертність Ірини, відсутня впізнаваність. Від цього недовіра споживачів до особи. Невелика кількість клієнтів, що приходять з соцмереж.

Мета — Забезпечити стабільну базу споживачів, створити позитивний образ і доводити експертність. Побудувати особистий бренд, донести до читачів безальтернативність особистості і послуг Ірини на ринку.

Інструменти — Створення контент-стратегії, унікального візуального стилю ведення, експертні дописи.

Результат — Показали експертність психолога, підвищили впізнаваність.



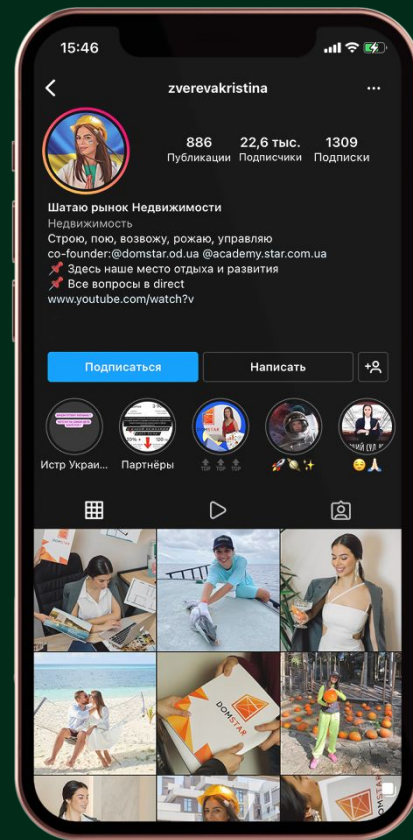
Кейс — «Христина Зверева»

Зміст — Площадка діяльності у вигляді особистого акаунту Зверевої Христини в інстаграмі (22 000+ підписників).

Мета — Побудова особистого бренду, створення міцного позиціонування в соцмережах для заробітку блага «впізнаваності, поляризованості» в Одесі з подальшим масштабуванням на Київ — Україну — світ.

Інструменти — Позиціонування, проведення прямих ефірів, контент-стратегія. Налаштування таргетингової реклами, єдиний візуальний стиль, тематичні експертні тексти.

Результат — Систематизація діяльності, іміджева розробка, комфортний варіант робочої діяльності, зростання генерації трафіку на основний бізнес.



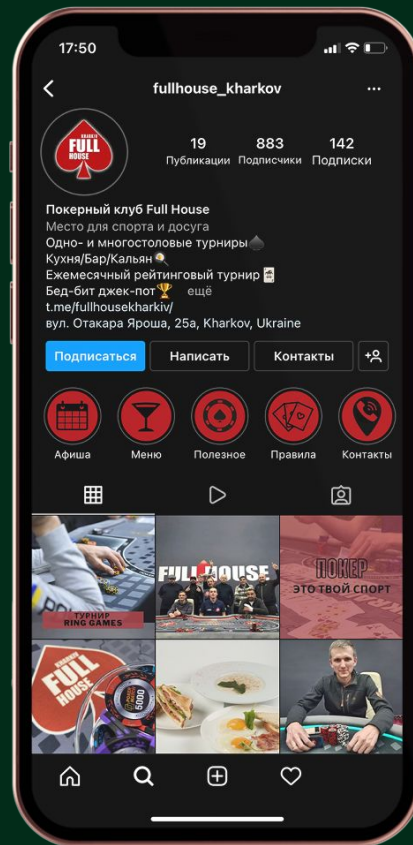
Кейс — «Full House»

Зміст — Клуб спортивного покеру з наявною офлайн аудиторією. Онлайн-комунікації слабкі: на сторінці не було принципів роботи клубу, взаємодії з аудиторією. Складалось враження байдужості до споживачів.

Мета — Збільшити відомість клубу в онлайн-просторі. Створити унікальний, привабливий дизайн сторінок соцмереж. Регулярний постинг, наповнення акаунту контентом, що передаватиме атмосферу клубу.

Інструменти — Рекламні кампанії, створення якісного цікавого контенту. Дизайн афіш, проведення зйомки для оновлення візуалу. Оформлення актуальних, історій, шапки профілю.

Результат — Збільшення трафіку, стабільна діяльність і взаємодія зі споживачем, медійний план розвитку.



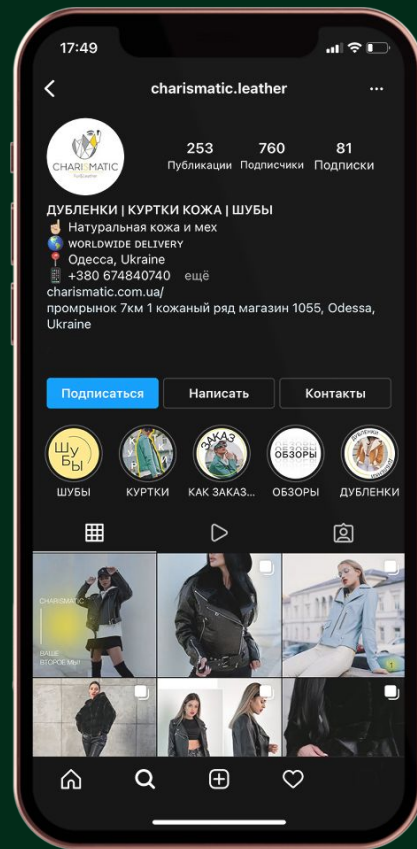
Кейс — «Charismatic leather»

Зміст — Магазин натурального верхнього одягу з успішною офлайн точкою, але слабким просуванням у мережі. Неактивна аудиторія, відсутність взаємодії між брендом і споживачами на сторінці.

Мета — Створити умови для активної роботи і просування онлайн. Розробити концепцію ведення бізнесу в соцмережах, сформуванати базу онлайн-споживачів, відмінну від офлайн магазину.

Інструменти — Формування контент-стратегії, плану публікацій, проведення зйомки для оновлення візуалу. Збереження айдентики бренду у веденні соцмереж.

Результат — Робоча концепція ведення бізнесу в соцмережах, оформлені і наповнені інформацією соцмережі.



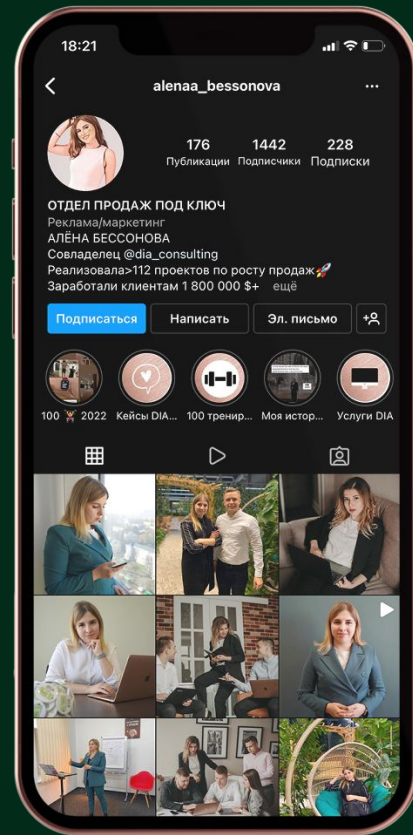
Кейс — «продажник Альона»

Зміст — Особистий бренд на початковому етапі. Не сформовано погляду щодо подальшого розвитку, фокус зміщений з особистості на компанію. Відсутня регулярна активність у соцмережах.

Мета — Зібрати профіль з аудиторією, якій цікаві певні сфери життя Альони, її експертність і погляди. Передати імідж через контент, забезпечити ріст зацікавленої аудиторії. Доводити експертність і досвід Альони.

Інструменти — Контент-стратегія, оновлення візуальної складової профілю, налаштування таргетингової реклами, написання експертних текстів.

Результат — Створено концепцію, оновлено візуал профілю, що відповідає іміджу, стилістиці, характеру Альони. Наповнили сторінку відповідним контентом, в результаті чого збільшилася взаємодія з аудиторією, зацікавленість. Продовжуємо співпрацю.



Та інші 30+ проектів, уточнюйте



Автоматизація бізнесу
Best Project



Школа естетичного
виховання Sharmel

КО'КА
LOOK

Бренд одягу
KoKa Look



Проект з логістики
Midmoon Logistics



Хімічний завод
Himtrust

UNIT.Food

Кафе Unit Food



Ремонтні послуги
Remont

 **Полиол**

Площадка для
пошуку замовлень
Poliol

Натискайте, щоб дізнатися більше



SMM

Дизайн

Таргет

Веб-
дизайн

Копірайт

SEO

Контекст

Маркетинг

БА

Б|М
освіта

КОНТАКТИ



Номер (телеграм): +38(093) 342-16-11

[Інстаграм](#)

[Фейсбук](#)

[Телеграм](#)

Пошта: homingpigeonforwork@gmail.com



Matis & Mary

Ми готові, а ви?