

Впервые нестандартное продвижение через сервис персональных рекомендаций Яндекс Дзен

Компания AFI Development, PA INTEGRO GROUP

Цель: эффективное привлечение потенциальных покупателей квартир через технологии нативного продвижения в Яндекс Дзен

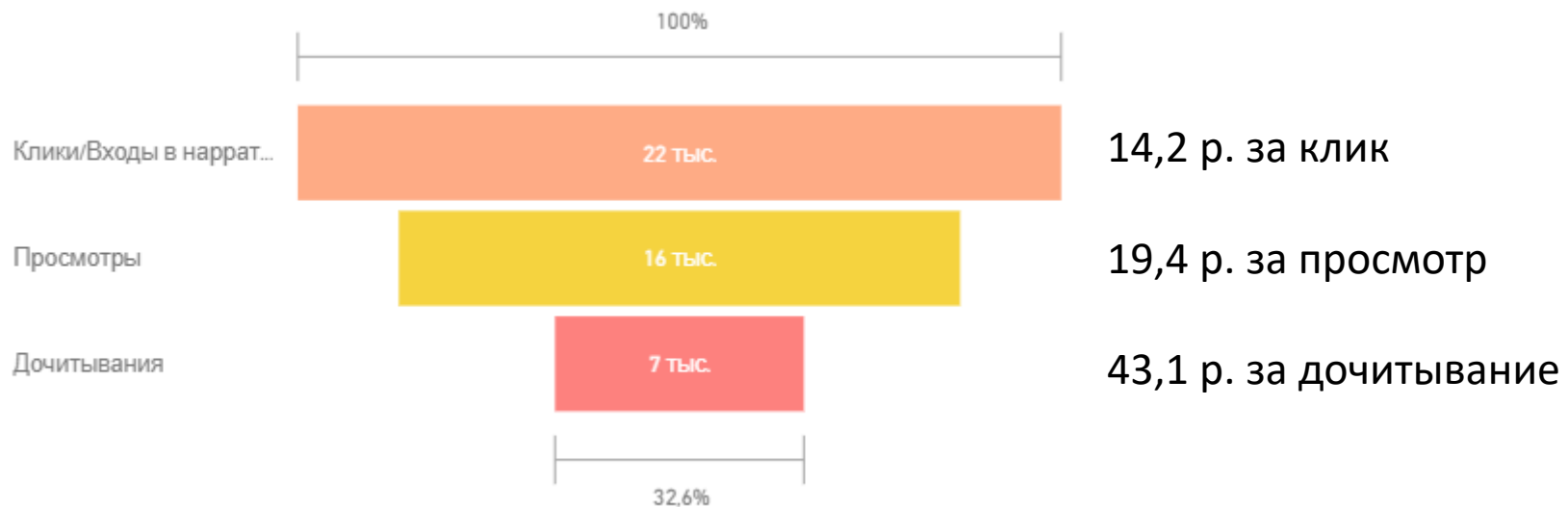
Задача: нативный формат доведение до целевой аудитории информации об основных преимуществах ЖК. Повышение узнаваемости преимуществ бренда. Сбор базы лояльной аудитории для использования в дальнейшем проведении РК.

Период: май-июнь 2018 года.

Яндекс. Дзен – это персональная лента публикаций и платформа для авторов. Публикации в ленте подбираются по интересам пользователей при помощи технологий искусственного интеллекта.***

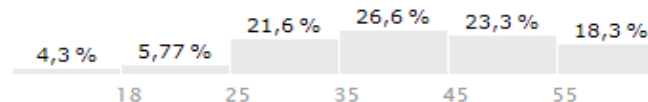
Впервые в Недвижимости проведен тест нового формата продвижения, созданного специально для того, чтобы более доверительно коммуницировать с мобильной аудиторией без «клейма рекламного блока».

Первый нарратив разработан с целью знакомства с объектами, показал средние показатели, характерные для охватного ресурса. Было принято решение разработать второй нарратив, с большим акцентом на преимущества и стоимость.

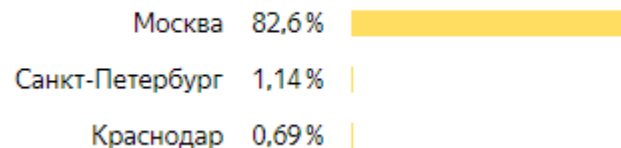


4 213 охват
60,9% мужчины
39,1% женщины

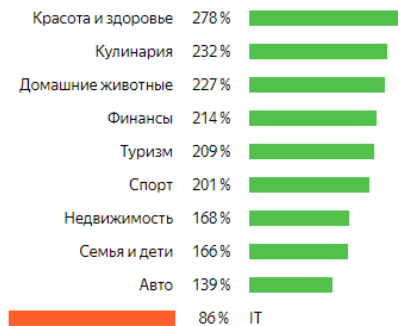
Возраст



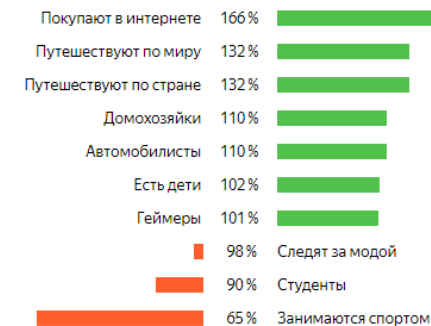
Города проживания



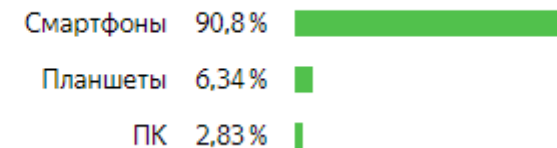
Интересы (аффинити-индекс)

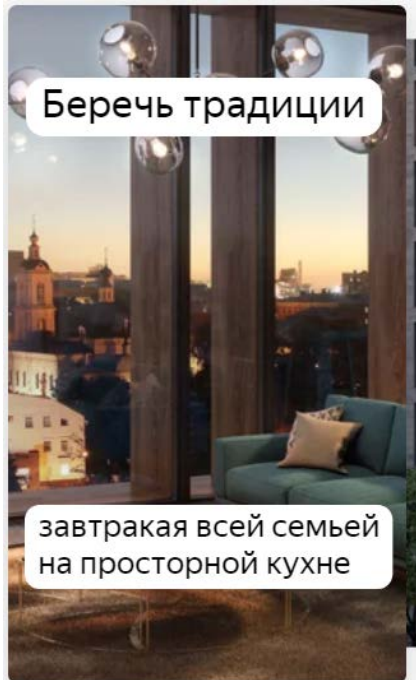
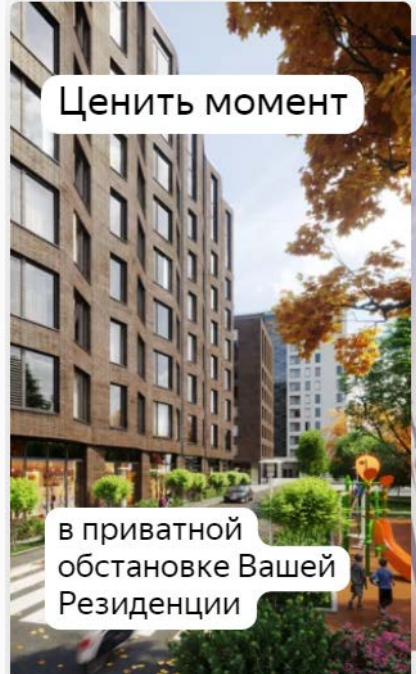
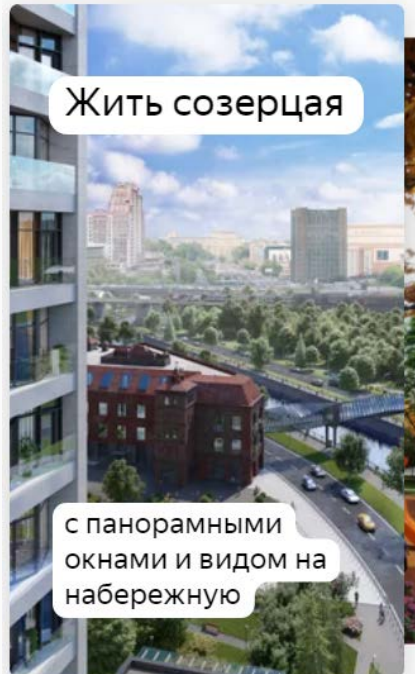


Категории (аффинити-индекс)



Устройства





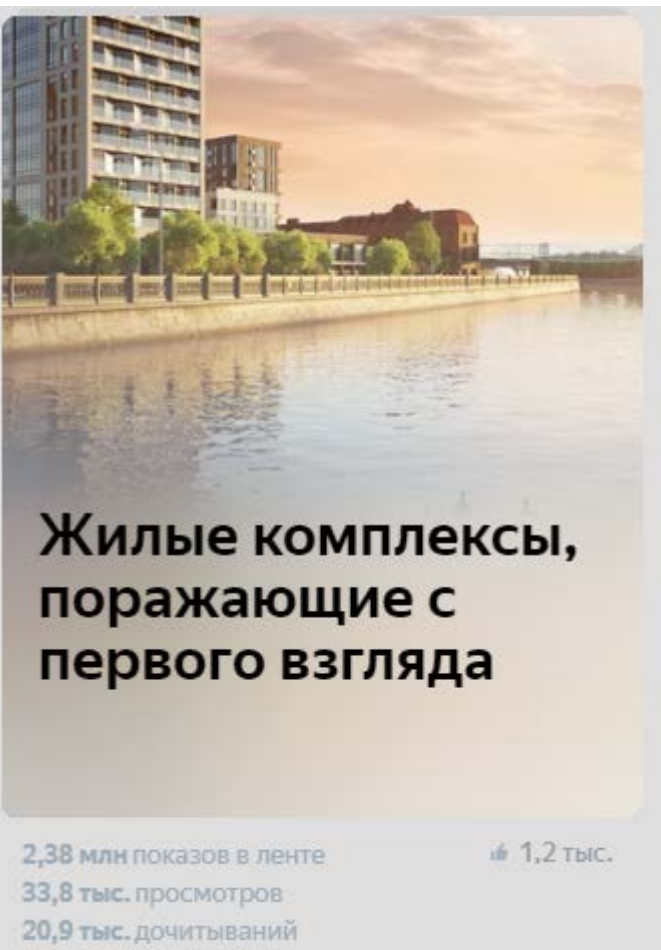
В квартире от

AFIDEVELOPMENT
на специальных
июньских условиях

Подробности на

afi.moscow

Во втором нарративе сделали акцент на местоположение, конкурентные преимущества и стоимость. Показатели посещаемости и дочитывания выросли в 2-3 раза! Стоимость полного просмотра уменьшилась в 2 раза. Порядка 75% собранной аудитории входят в ЦА обозначенную клиентом



Жилые комплексы, поражающие с первого взгляда

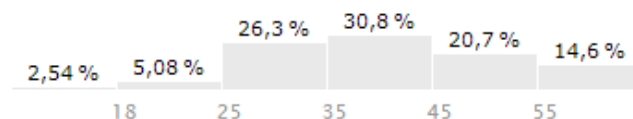
2,38 млн показов в ленте
33,8 тыс. просмотров
20,9 тыс. дочитываний

1,2 тыс.

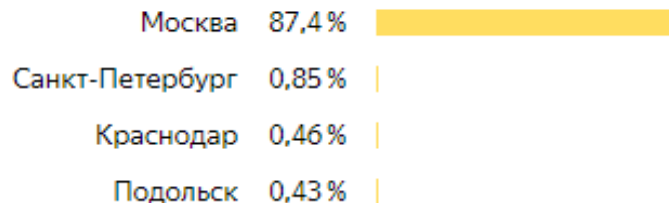


11 754 охват
62,3 % мужчины
37,7 % женщины

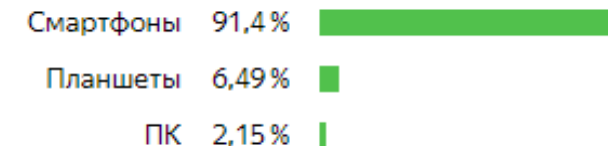
Возраст

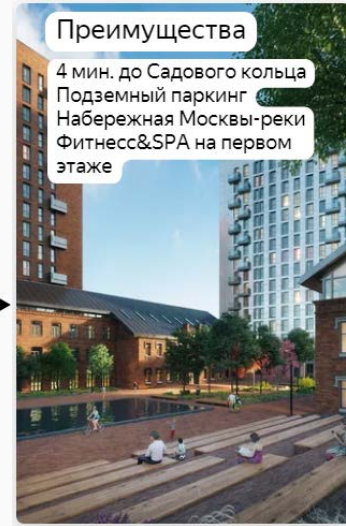
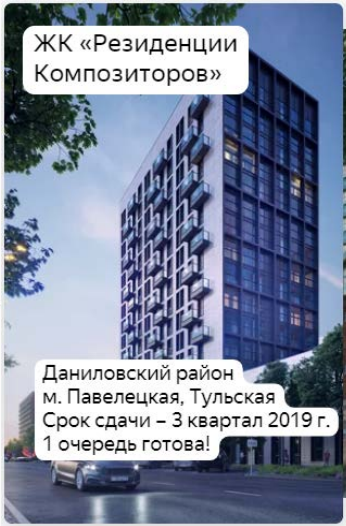
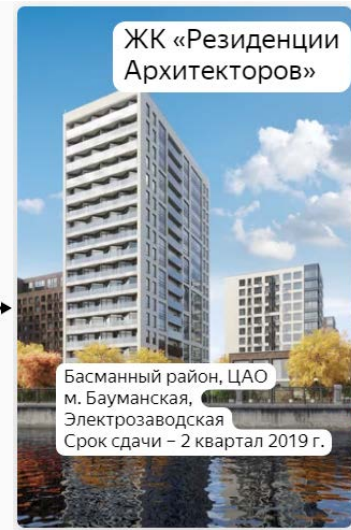


Города проживания



Устройства





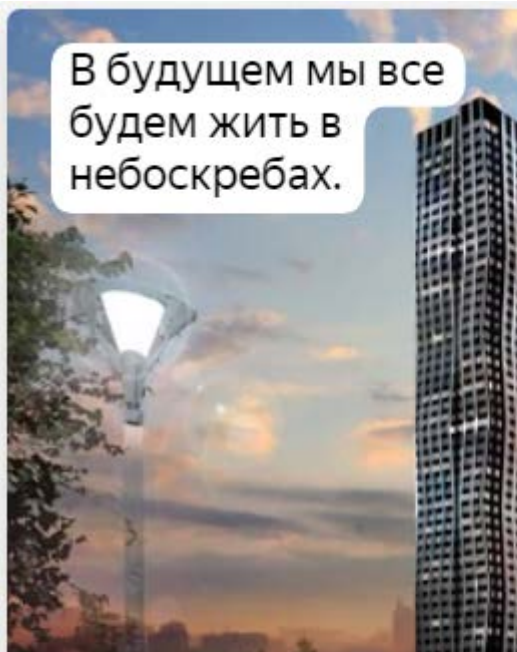
4 причины, почему вы захотите жить в небоскребе

972 тыс. показов в ленте
 17,4 тыс. просмотров
 12,1 тыс. дочитываний

476



Увидев положительную динамику, было принято решение о разработке третьего нарратива посвященного ЖК Silver. Стоимость дочитывания уменьшилась в 1.5 раза, брендовый трафик возрос на 10%. Удалось собрать аудиторию порядка 10 000, из них 78% подходят под описание ЦА клиента.



Купите квартиру в ЖК "Silver"

В июне евродвушка от 8,8 млн рублей

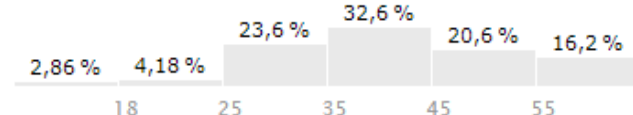
[Узнать подробнее](#)

AFI DEVELOPMENT

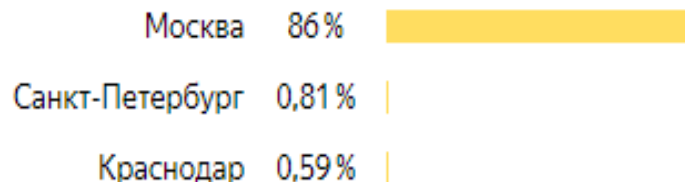
Выводы:

148 883 охват 58,2 % мужчины 41,8 % женщины

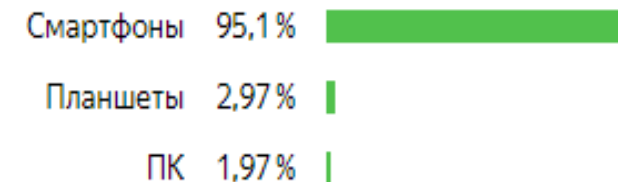
Возраст



Города проживания



Устройства



В целом, за время ведения РК нам удалось привлечь порядка 149 тысяч уникальных пользователей, треть из них перенесена в текущие рекламные компании клиента, где и будет прорабатываться в дальнейшем. Можно провести ориентировочное сравнение с другими охватными ресурсами:

1. С помощью «Яндекс.Дзен» мы показываем клиенту не просто баннер или ТГБ, но полное, развернутое описание объекта на нескольких слайдах.
2. CTR более 2%, что является высоким показателем.*
3. Стоимость дочитывания в разы меньше, чем стоимость визита на сайт с охватных ресурсов.**

* Средний показатель CTR для большинства охватных площадок в сегменте «недвижимость» составляет меньше 0.1%

** В данном сравнении дочитывание нарратива приравнивается к визиту на сайт, т.к. нарратив в полном объеме раскрывает суть предложения клиента.

*** В презентации использована информация с сайта <https://zen.yandex.ru/brands/>