

# EVOLVEL-

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

## Реальные продажи в виртуальном мире!

Комфортные покупки каждый день!

[evolevel.ru](http://evolevel.ru)

# Эффективность

## социальных сетей в цифрах

90%

ЛЮДЕЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫ В  
СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

45%

РОССИЙСКИХ ФИРМ ПРОДАЮТ СВОИ УСЛУГИ  
И ТОВАРЫ ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

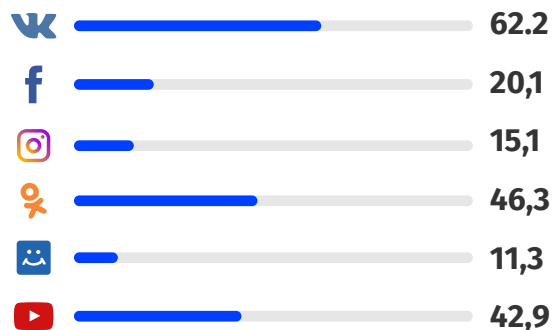
7-10 р.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КЛИКА ДЛЯ  
ТЕКСТОВО-ГРАФИЧЕСКИХ ОБЪЯВЛЕНИЙ

15-20 р.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КЛИКА ДЛЯ БАННЕРНЫХ  
ОБЪЯВЛЕНИЙ

Количество активных пользователей в  
социальных сетях в России на 2017 год, млн/мес



### Результаты опросов пользователей:

- 90% бизнесменов подтвердили, что хорошая группа положительно влияет на имидж бренда и на продажи
- 44% пользователей получают информацию только из соц.сетей
- 60% пользователей купили что-либо после рекламы в социальной сети
- 67% пользователей социальных сетей подписаны на группы и аккаунты брендов



### Собственная аудитория —

можно показывать рекламу людям, состоящим в определенных группах, подписанным на определенные страницы, или вовсе указать список email-адресов и показывать рекламу только им и т.д.

# Реклама в социальных сетях

Привлечение потенциальных клиентов с помощью таргетированной рекламы

! Ежедневная отчетность  
о результатах



Школа живописи  
Страница  
Взрослые и детские  
группы. 3 мес. обучения.



Автомобили с пробегом  
Страница



Простые рецепты  
27 000 участников  
+ Вступить

## Создание 15-25 рекламных объявлений

согласно позиционированию бренда в соц. сетях.  
Все объявления уникальные

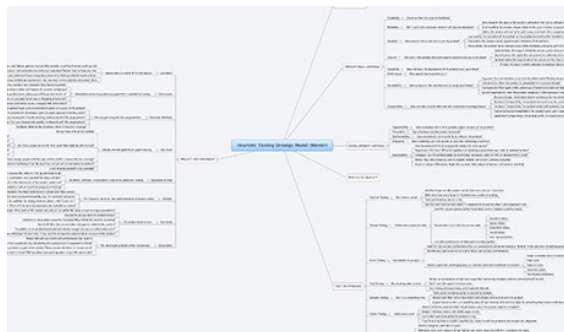
## Создание сетки хештегов (#)

Разработка и проверка 50-70 хештегов по ключевым запросам пользователей.

Данные хештеги помогут привлечь потенциальных клиентов из раздела новости или поиска по нашим ключевым запросам

## Подготовка 5-10 портретов целевой аудитории

и подберем эту целевую аудиторию в социальных сетях



## Подбор пабликов

для размещения рекламы от 3 до 10 шт.

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

VK

## Настройка ретаргетинга

поможет сэкономить на бюджете и вернуть тех кто еще не решился купить у Вас

## Возможна реклама

товара, сообщества, записи в сообществе, приложения или сайта

# Преимущества

таргетированной рекламы в социальных сетях:

01

Широкий охват целевой аудитории

02

Простой способ ведения статистики

03

Низкая стоимость клика

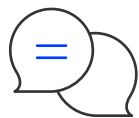
04

Возможность оперативной замены объявления

Заказывая настройку таргетированной рекламы в соцсетях, вы используете весь потенциал этого канала по поиску клиентов, а точная настройка показов рекламных объявлений и креативные тексты в разы повышают конверсию и снижают стоимость клиента

# Как строиться работа

и что Вас ждет



## Изучаем Ваш бизнес

Стратегию конкурентов.  
Особенности целевой аудитории.



## Определяем цели рекламы

Количество новых подписчиков, трафик  
на сайт и т.д.



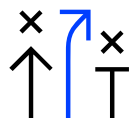
## Создаем стратегию

Создаем или обновляем сообщество.



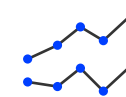
## Запускаем рекламную кампанию

Настраиваем объявления.  
Запускаем тестовую кампанию.  
Анализируем результаты



## Корректируем рекламную кампанию

Меняем настройки по охвату целевой  
аудитории. Уточняем параметры.





## Предоставляем отчеты

По результативности кампании.  
По расходу бюджета.

# Спасибо

---

**8 800 770 75 27**

Звоните и пишите в чаты   

**info@evolevel.ru**

Пишите на почту

**evolevel.ru**

Заходите на сайт

Подписывайтесь на нас



**Оставить заявку**

Кликните на кнопку

НА НАСТРОЙКУ РЕКЛАМЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

**EVOLEVEL-**  
эволюционный маркетинг

Работаем с понедельника по пятницу  
с 9:00 до 18:00