

# DIGIMATIX



D I G I T A L A G E N C Y

Ваш менеджер:

**Яна Прохорова**

**+7 (812) 426-12-28**

**sales@digimatix.ru**

**digimatix.ru**



# КЕЙС

Как мы запустили рекламу  
для танцевальной студии премиум класса

## Как мы запустили рекламу для танцевальной студии премиум класса

Наш клиент уже имеет небольшую сеть спортивных клубов для женщин и детей. Настало время масштабировать бизнес и открывать новый проект – премиальную студию в центре Санкт-Петербурга с персональными тренировками по растяжке, pole dance и занятиям на полотнах.

### О задаче

К нам обратился клиент, с целью продвижения и получения заявок для своего нового проекта.

Период работ: **февраль 2021 – настоящее время**

Регион: **Санкт-Петербург**

## История клиента. Что было до нас?

Мы уже говорили, что у клиента есть небольшая сеть спортивных клубов для женщин и детей. Их целевой аудиторией являются женщины, которые в небольших группах хотят заниматься спортом недалеко от дома. А также родители, которые хотят отдать своих детей в секции спорта.

Наш клиент не особо уделял внимание продвижению сети клубов, но клиенты у него всегда были, так как он открывался в местах, где просто не было конкуренции. Обычно это были спальные районы, залы располагались в небольших помещениях, где была маленькая стоимость аренды. Абонементы в спортивные клубы клиента стоили недорого. Для продвижения не был создан даже сайт, хватало групп в социальных сетях и размещения информации на картах: 2GIS, Google и Яндекс.

**К продвижению премиального зала клиент решил подойти ответственно, поэтому мы сразу очертили пул начальных работ:**

- ✓ создание сайта;
- ✓ работа над узнаваемостью личностей тренеров в интернет-пространстве;
- ✓ ведение рекламных кампаний.

## Что было сделано?

### ▶▶ Приступаем к работе, создаем видео-контент

**Работу над проектом мы начали с записи видеороликов, так как они были нужны для сайта и рекламных кампаний.**

Для записи мы попросили клиента организовать встречу с тренерами, чтобы записать ряд видео на одном фоне.

Мы написали сценарий, направленный на заочное знакомство тренерского состава с будущими клиентами. Съемкой и обработкой занимались наши партнеры.



## Что было сделано?

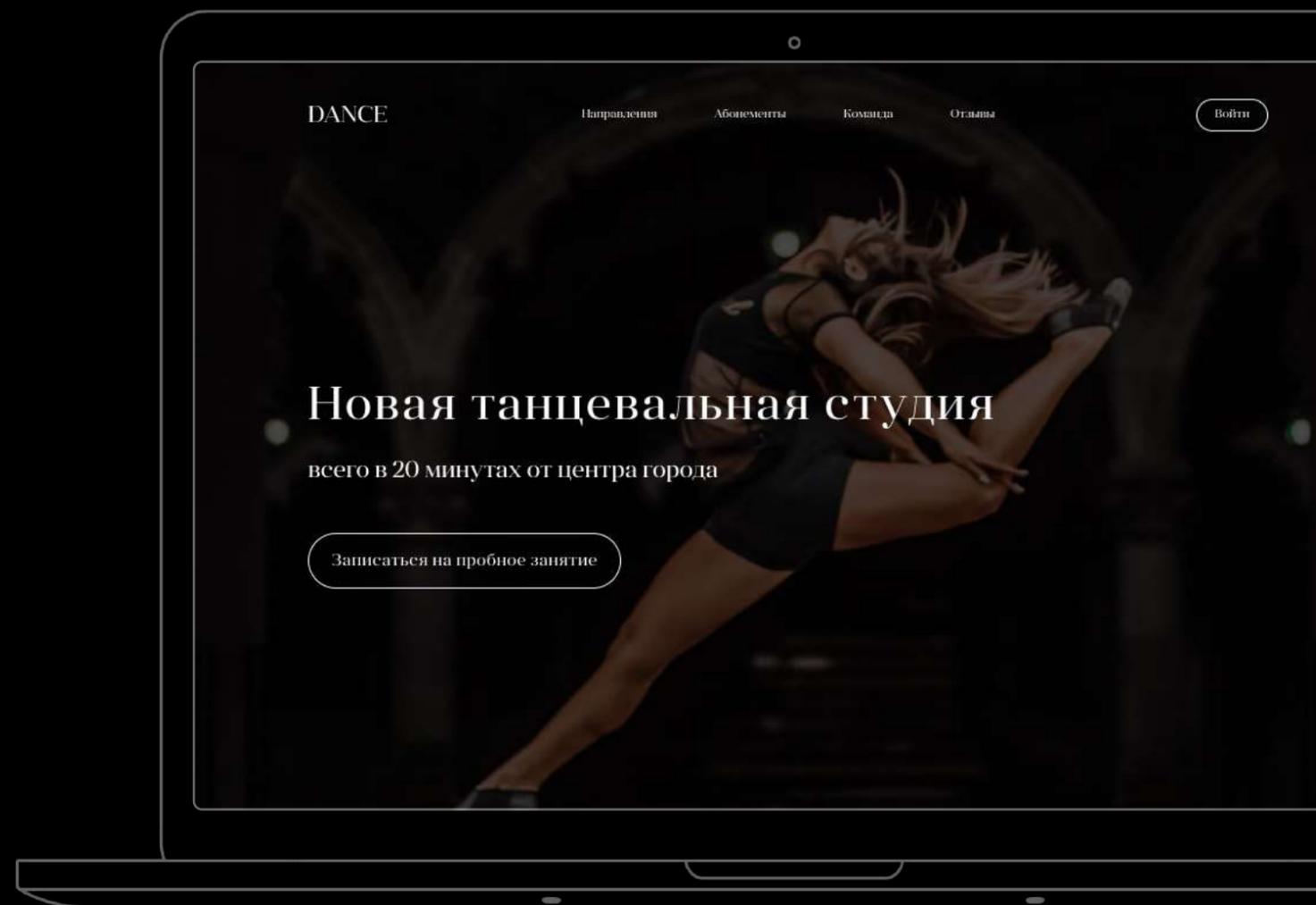
### Работа с сайтом

Так как у клиента ранее не было сайта, наша команда приступила к его созданию.

Нам было важно показать, что у нас дорогая услуга, поэтому в дизайне мы использовали два основных цвета — чёрный и золотой.

Мы сконцентрировали внимание пользователя на пользе, качестве оказываемых услуг, а также программах тренировок. Мы не указывали цены на сайте, это было желание клиента, хотя мы говорили о том, что цена помогла бы отсеять не релевантную аудиторию. Также мы создали отдельные страницы для каждого тренера, на которых разместили отснятые видеоролики, информацию об образовании, а также опубликовали результаты подопечных.

**Благодаря слаженной работе маркетолога, дизайнера, разработчика и SEO-специалиста, сайт получился не только красивым и функциональным, но и конверсионным.**



## Что было сделано?

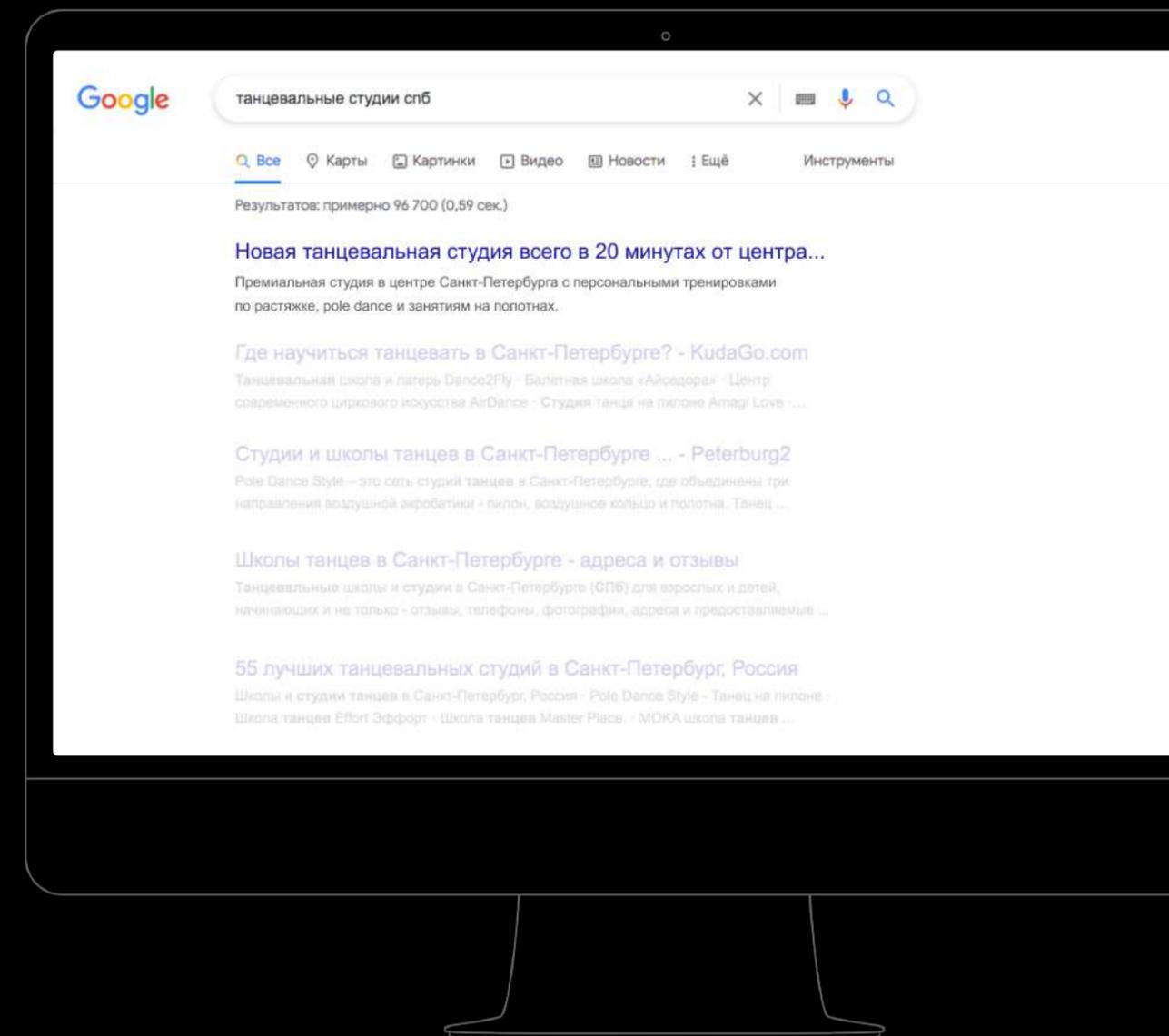
### »» А вот и первые сложности

Зал еще не был открыт, а мы уже начали работу с продвижением и сбором первых заявок.

В предыдущих кейсах мы уже рассказывали про узкие темы в контекстной рекламе, в данном случае мы столкнулись с проблемой отсутствия достаточного количества целевой семантики.

Наша команда использовала всю возможную семантику, даже с упоминанием других районов города (как мы уже говорили, зал открывается в центре). Для данных категорий пользователей мы транслировали второстепенное УТП “Всего 20 минут на машине из любой точки города”. В этом нам помогла подмена контента в УТП.

**Мы продолжили собирать статистику и оптимизировать рекламные кампании.**



## Что было сделано?

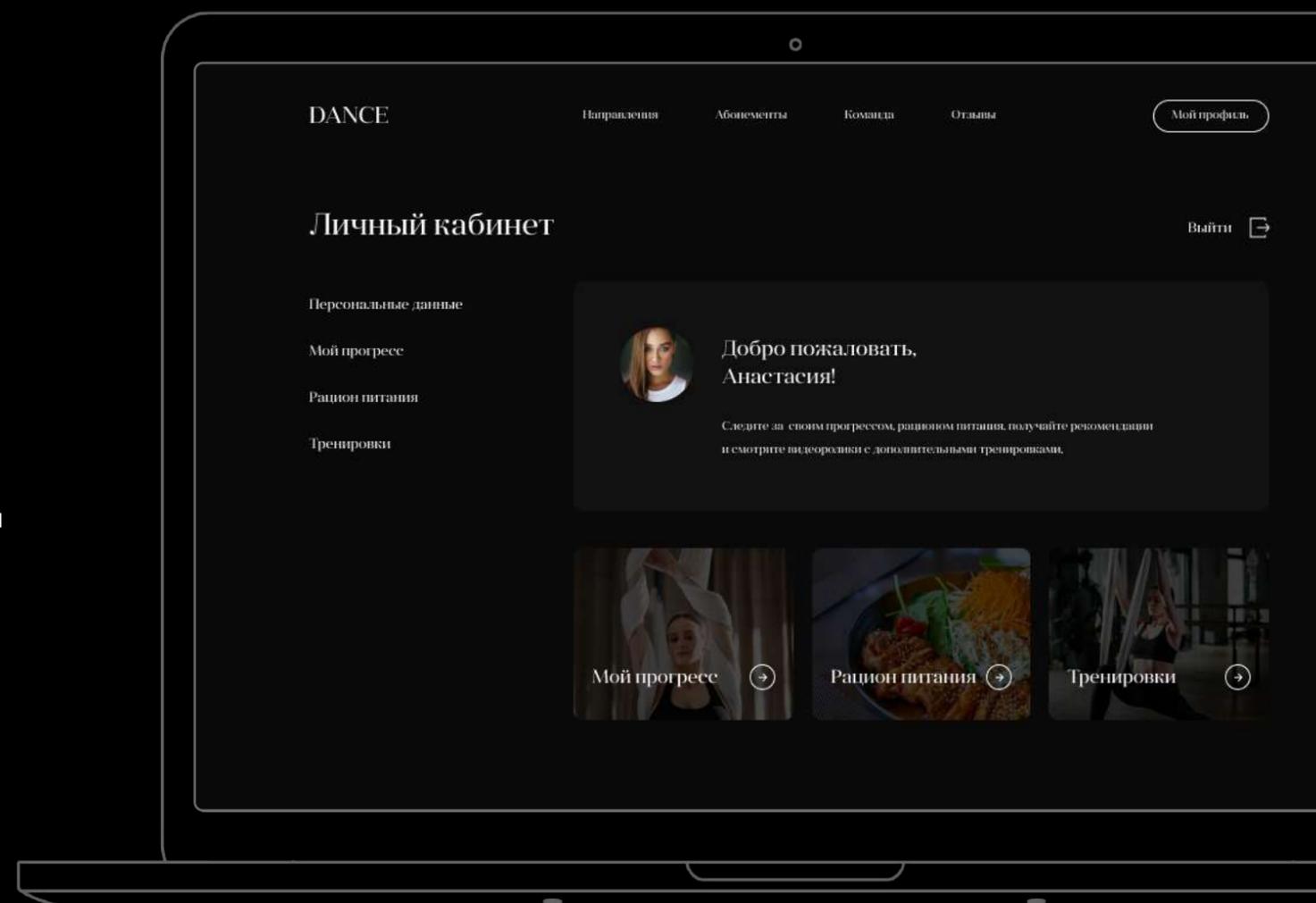
### Мы подумали о создании личного кабинета

В ходе изучения целевой аудитории мы выяснили, что клиентам нравится смотреть свой прогресс, рацион питания, получать рекомендации и смотреть видеоролики с дополнительными тренировками, поэтому мы предложили клиенту создать приложение в котором соберём данный функционал.

Клиент не хотел тратить деньги на дополнительную разработку, поэтому мы предложили создать личный кабинет прямо на сайте. Он согласился и наш отдел разработки принялся за его создание.

Также мы предложили клиенту идею создания видеороликов с тренировок. По задумке тренер должен был записывать видео с первой тренировки месяца и последней тренировки месяца и выкладывать их в личный кабинет. Таким образом, клиенты могли отследить свой прогресс. Данная функция была бы доступна только тем пользователям, кто дал своё согласие. Идея клиенту понравилась, поэтому мы внедрили дополнительный функционал в личный кабинет.

**После его запуска, мы собрали статистику и обратную связь от пользователей и сделали выводы, что 95% пользуются им и считают его удобным.**



## Что было сделано?

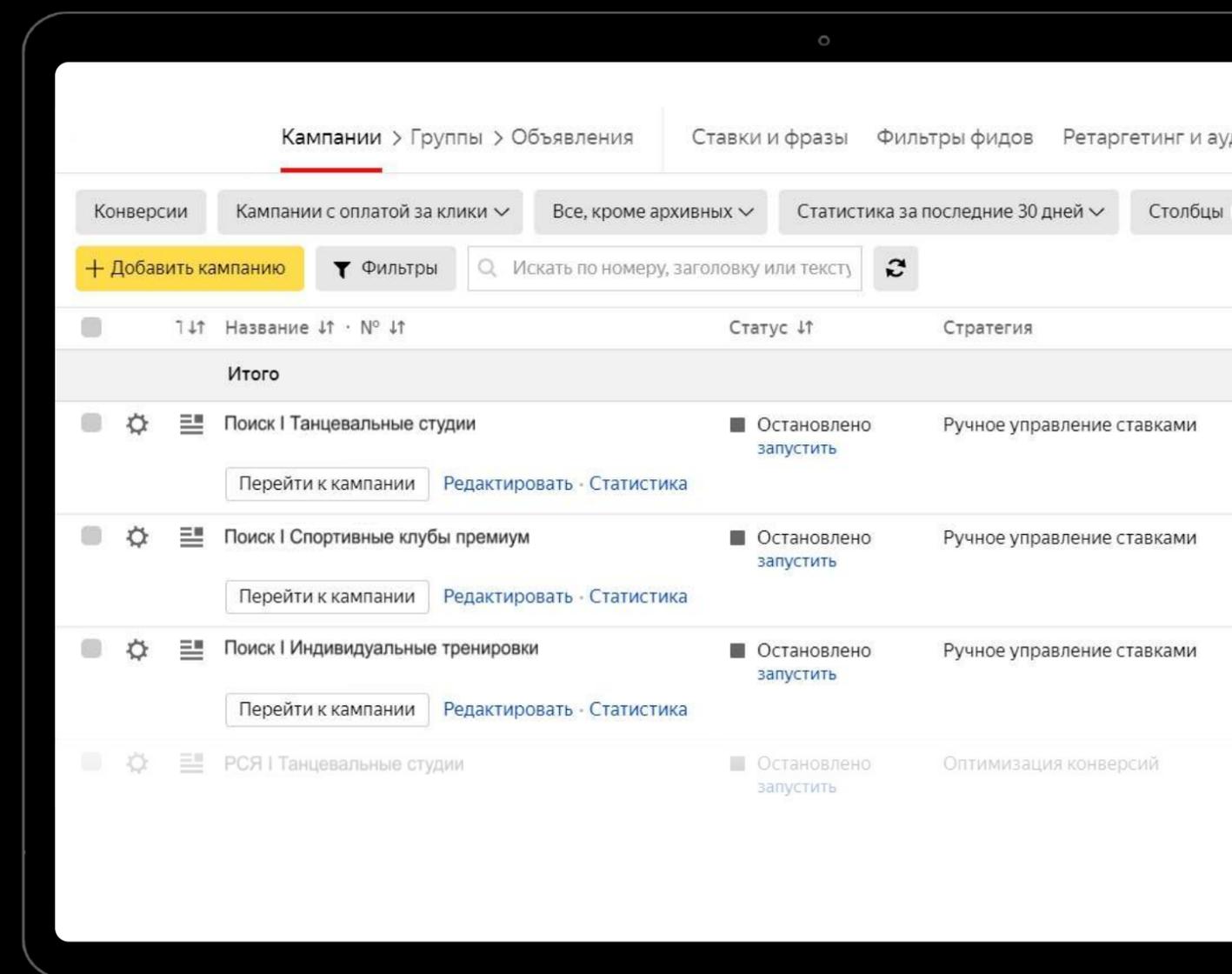
### »» Все готово, работаем

После запуска всех ресурсов мы на полном максимуме запустили контекстную рекламу, к этому моменту мы уже собрали статистику, которую смогли проанализировать и внедрить доработки.

**Мы стали получать заявки и их стало приходить даже больше, чем мы прогнозировали.**

**Предполагалось, что цена будет больше отпугивать людей, но нет.**

Также мы предложили внедрить парные тренировки, которые будут удобны для подруг. Они закрывали бы страх первого самостоятельного посещения, а также были бы выгоднее по цене.



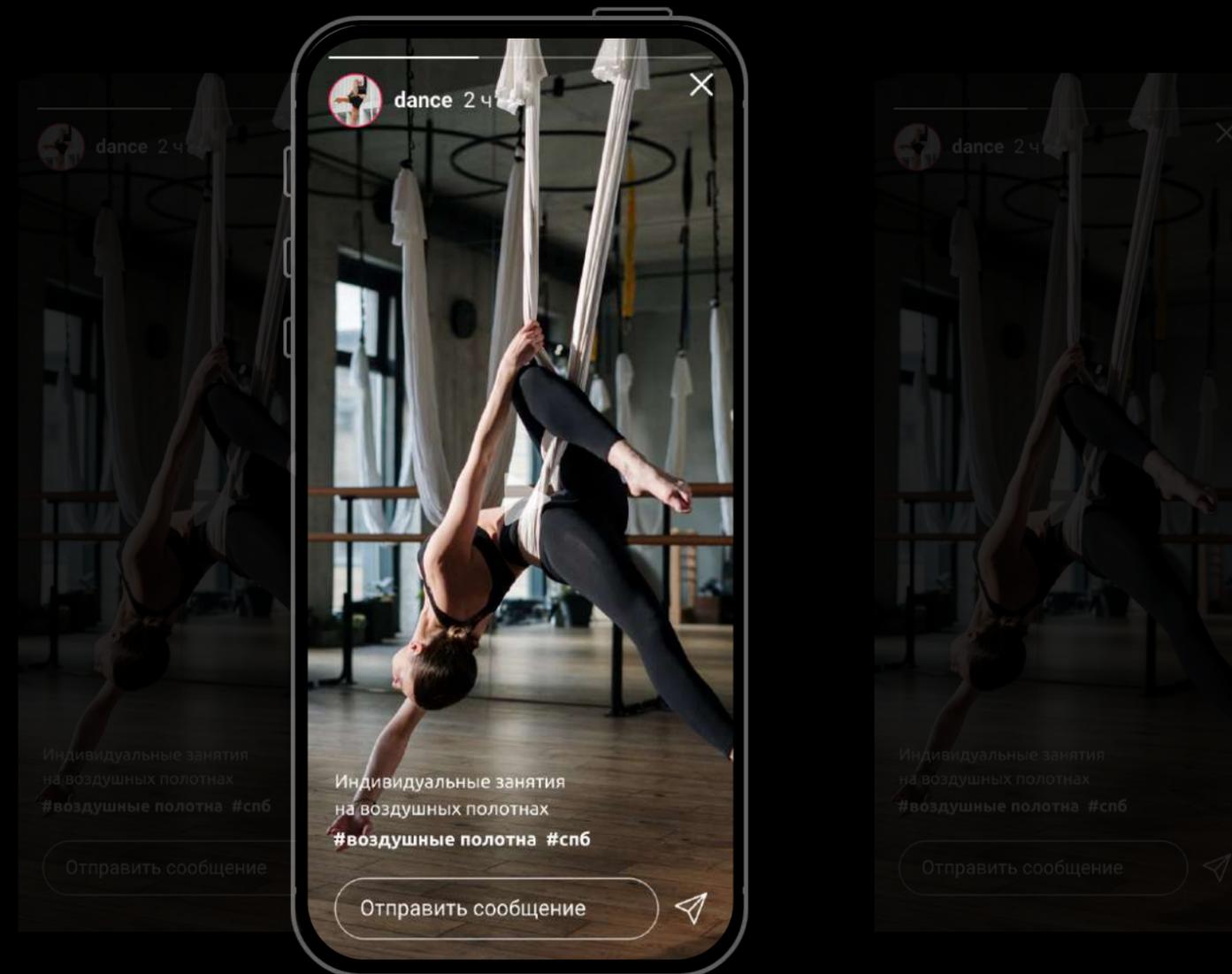
## Что было сделано?

### ▶▶▶ Запускаем таргетированную рекламу

**Мы запустили таргетированную рекламу в социальных сетях Вконтакте, Instagram и Facebook.**

Основной упор сделали на Instagram, так как преимущественно ей пользуются молодые девушки.

Ко времени запуска таргетированной рекламы появились реальные фотографии и видео с тренировок, поэтому в качестве креативов мы стали использовать их, а не стоковые.



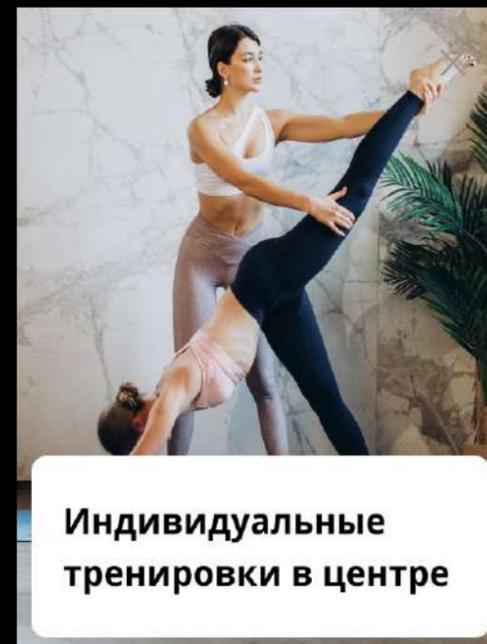
## Рекламные креативы



### Танцевальная студия в центре Санкт-Петербурга

Премиальная студия с персональными тренировками в 20 минутах от центра

ПОДРОБНЕЕ

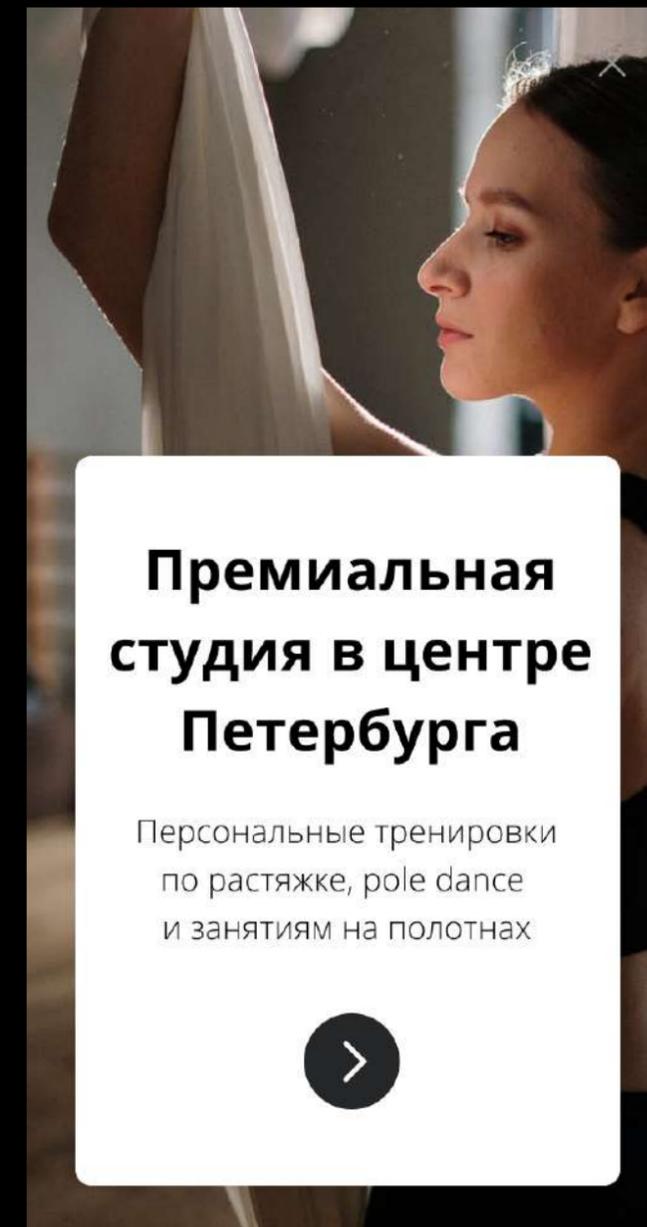


Индивидуальные тренировки в центре



### Танцевальная студия премиум-класса в Спб

ПОДРОБНЕЕ



### Премиальная студия в центре Петербурга

Персональные тренировки по растяжке, pole dance и занятиям на полотнах



## Результаты работы

На сегодняшний день мы отключили каналы, которые не приносили большое количество заявок и сосредоточились именно на таргетированной рекламе.

Мы получили следующие результаты работы рекламных кампаний:

**48** заявок  
получаем в месяц

**631** рубль  
средняя цена заявки

# О КОМПАНИИ

## О DIGIMATIX

DIGIMATIX работает на рынке IT-технологий с 2000 г.

Нашими ключевыми сферами деятельности являются разработка веб-ресурсов, сопровождение и продвижение интернет - проектов.

Каждый день мы принимаем новые вызовы и решаем большое количество интересных задач.

Нашу команду объединяет желание двигаться вперед, придумывая нетривиальные решения.

**Мы любим наших клиентов и вместе идем к новым успехам.**

## Наша МИССИЯ

помогать клиентам профессионально  
решать бизнес-задачи в сети интернет



отлаженная система  
взаимоотношений с клиентами



выстроенные бизнес-процессы



сильная команда

## Средняя продолжительность сотрудничества



**>70%** наших клиентов работают с нами на постоянной основе

## Наши клиенты





Желаете улучшить результаты Ваших  
рекламных кампаний?

Напишите нам, мы обсудим Вашу задачу.



**СПб, Б. Сампсониевский, 60У**

**+7 (812) 426-12-28**

**[sales@digimatix.ru](mailto:sales@digimatix.ru)**