PickPoint
СЕТЬ ПОСТАМАТОВ И ПУНКТОВ ВЫДАЧИ

СООБЩЕСТВО В FACEBOOK «БИЗНЕС С PICKPOINT». КАК ВЫВЕСТИ НА РЫНОК НОВЫЙ ПРОДУКТ

ingate digital agency

О КОМПАНИИ

PickPoint – компания, обеспечивающая доставку товаров через автоматизированные посылочные терминалы – постаматы. Первый постамат был установлен в 2010 году. PickPoint работает во многих крупных городах России.

ЗАДАЧИ

Увеличить узнаваемость сети постаматов PickPoint

Найти и привлечь к сотрудничеству потенциальных партнеров PickPoint

ОСОБЕННОСТИ

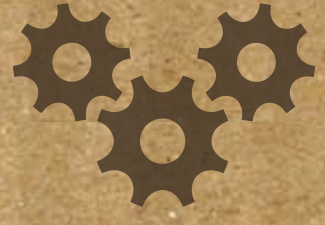
В рамках данного проекта необходимо было найти и привлечь аудиторию сегмента B2B в регионах сотрудничества, мотивировать ее наладить контакты с компанией PickPoint. Это вызвало определенные затруднения.

Целевая аудитория компании PickPoint подразделяется на 2 сегмента:

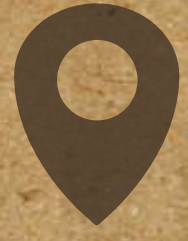
B2B
предприниматели, инвесторы, другие представители бизнеса

B2C
люди, заказывающие товары с доставкой

Бизнес-аудитория не склонна к общению в соцсетях, при этом заинтересована в получении прибыли.



В соответствии с пожеланиями клиента команда проекта не раскрывала в группе весь механизм установки постаматов.



Нестандартный геотаргетинг по регионам, где возможно сотрудничество, - это практически вся Россия, за исключением нескольких городов.

РЕАЛИЗАЦИЯ

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Проведя предварительные исследования целевой аудитории, ее интересов и отношения к бренду, была сформирована стратегия продвижения бренда в социальной сети Facebook.

Исследование потребностей целевой аудитории
Чтобы заинтересовать целевую аудиторию, команда проекта проанализировала площадки, популярные среди представителей бизнеса. На основании полученной информации была сформулирована идея сообщества и составлен первичный контент-план.

Исследование репутации бренда
Анализ упоминаний бренда в соцсетях позволил понять, какие преимущества и недостатки компании выделяет целевая аудитория и каким образом следует менять ее отношение к бренду.

Создание бренд-платформы
PickPoint уже имела представительство в Facebook, но оно было ориентировано на B2C аудиторию. Поэтому было решено создать новое сообщество.

РЕАЛИЗАЦИЯ

АКТИВНАЯ ФАЗА

ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ

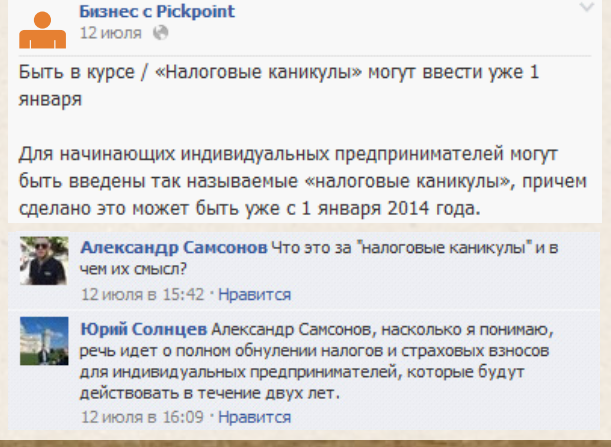
Для сбора лидов использовалось 2 интерактивных раздела «Статья партнером!», «Что такое постамат?» и кнопка связи с горячей линией «Позвоните нам!»

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Для привлечения были выбраны 2 стандартных инструмента: тизерная реклама в Facebook и посев в тематических пабликах.

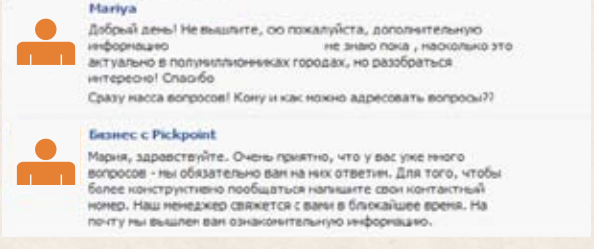
КОММУНИКАЦИИ С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ

Бзнес-аудитория малоактивна в соцсетях. Поэтому команда Ingate решила свести коммуникации к минимуму, оставив только реагирование на запросы пользователей и призывы к действию.



РЕГУЛЯРНОЕ НАПОЛНЕНИЕ СООБЩЕСТВА КОНТЕНТОМ

В проекте использовались 3 вида контента: брендированный, развлекательный и полезный. Основное назначение материалов -оказывать постоянную помощь начинающим бизнесменам советом, рекомендацией, актуальной финансовой информацией. .



РЕЗУЛЬТАТЫ / Узнаваемость сети постаматов PickPoint

Более 90 000 человек/месяц видели материалы, связанные со страницей

Более 10 000 000 показов в рекламных объявлениях, ленте, новостях

Более 2 000 вовлеченных пользователей в месяц (кликнувших на любой материал со страницы)

Более 33 000 просмотров посетителями

РЕЗУЛЬТАТЫ / Продвижение преимуществ данной бизнес-модели

Roman

Добрый день.
Прочитав о Вас на странице в Facebook не нашел информацию о стоимости постамата. Прошу сообщить стоимость и условия поставки. Предполагаемое кол-во 50-60 шт.
Также хотелось бы поподробней узнать о процессе доставки. Мы являемся транспортной компанией и в свою очередь готовы предложить свои услуги по транспортировке грузов. В любом случае мы открыты к разговору о возможном сотрудничестве.
С наилучшими пожеланиями.
Роман Горбунов

Бизнес с Pickpoint

Добрый день, Роман! Обязательно свяжемся с Вами в течение дня и подробнее обсудим варианты сотрудничества. Спасибо за проявленный интерес

Более 400 лидов высокой ценности было привлечено за время сотрудничества

Средняя активность на 1 пост 14 лайков, комментариев, репостов

Более 2000 активностей (лайков, комментариев, репостов) вокруг брендированного контента

МНЕНИЕ КЛИЕНТА

Ксения Колесникова
директор по маркетингу компании PickPoint

Я довольна сотрудничеством с Ingate. Они ведут группу «Бизнес с PickPoint» в Facebook уже более полутора лет, в с ообществе собрана наша целевая аудитория, на данный момент из группы мы получили уже более 400 ли дов.Особенность нашего бизнеса - в его инновационности, информация о нем пока не на слуху. Это значит, что людям постоянно нужно объяснять, чем мы занимаемся и почему это выгодно. Поэтому мы очень рады, что есть команда профессионалов, которая нас понимает и продвигает нашу бизнес-идею.