

Текстильлегпром



Textilegprom



Контакты
fnk@daob.ru
+7-903-765-47-53
Флоринский Никита

[VK.COM/INVISIBLEON](https://vk.com/invisibleon)
[INSTAGRAM.COM/INVISIBLEON](https://www.instagram.com/invisibleon)
[facebook.COM/INVISIBLEON](https://facebook.com/invisibleon)



daob.



Упаковка продуктов и услуг



Бизнес-процессы



Продажи и CRM



Маркетинг и лидогенерация

daob.ru





50-100 контекстных/таргетированных компаний, проекты на консалтинге, и др.

Полезные ссылки (щёлк-щёлк, клац-клац):

web.daob.ru/conf

web.daob.ru/sales

web.daob.ru/slavia

web.daob.ru/utm

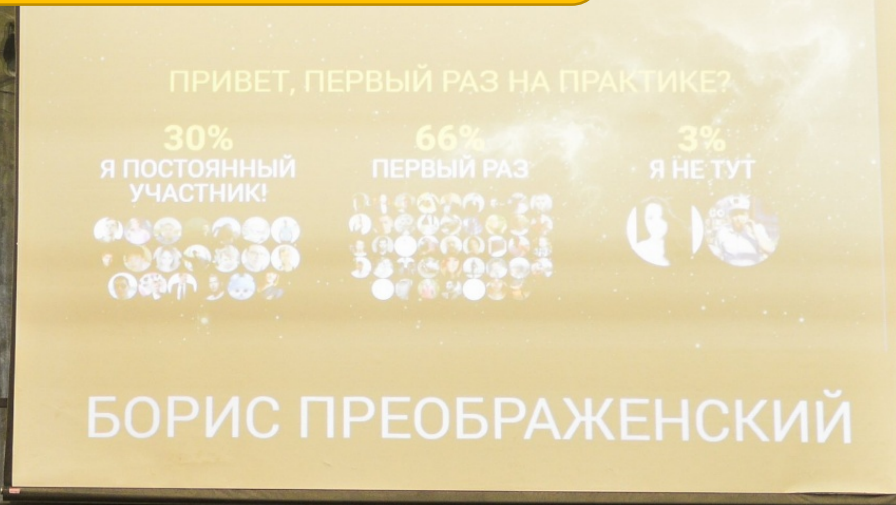
web.daob.ru/checklist



КОНКУРС И ПОДАРКИ

@invisibleon

#текстильлегпром



FOROFFICE retail CRM
ЗАКАЗАЛ
ПОЛУЧИЛ
РАБОТАЕТ
retail CRM

TELE
Практика

#DITELEGRAPH

#DITELEGRAPH

#DITELEGRAPH

#DITEL

cont
RA

GR PH

6 флаеров бесплатно

Флаер №1: 10 шагов для построения системы в бизнесе

Флаер №2: Схема «ПОМПАБИЗМ»

Флаер №3: виды анализов и исследований

Флаер №4: Как найти УТП

Флаер №5: Позиционирование и УТП

Флаер №6: Книга продаж и регламентирование

В онлайн: <http://bit.ly/ffnikita1>

10 СТРАТЕГИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ШАГОВ

1

Систематизировать деятельность компании:

Описать идею, миссию, ценности, внутренние правила и распорядки, корпоративную культуру и нормы поведения.

! Без этого вы не сможете долго придерживаться УТП — ваши сотрудники не будут понимать того, что вы создали.

2

Каталогизируйте ваши направления деятельности (СБР — структурные бизнес-единицы):

B2C или B2B или B2G; внутри направления выделите отдельные услуги/группы товаров, которые реализуете.

Каждой услуге/товару требуется отдельный подход во всём (бизнес-процессы и продвижение)

3

Маркетинговый аудит или ситуационный анализ:

Проведите внешний и внутренний аудит.

Внешний аудит — это опрос потребителей, оценка рынка, оценка конкурентов, PESTLE-анализ, SPACE-методика.

Внутренний аудит — это SWOT-анализ. Запишите статистически правильно результаты (количественное и качественное исследование), чтобы не возвращаться к вопросу «А почему так?»

4

Поставьте конкретные бизнес-цели:

В продажах: объём продаж, размер прибыли, рыночная доля.

В маркетинге: охват, узнаваемость, осведомленность, потребление, лояльность, ROI.

Если мы знаем, какой конкретной цели хотим добиться, то сможем вывести логическую цепочку в УТП: «Это УТП помогает нам добиться цели? Какой цели?»

5

Разработайте STP для каждого продукта/услуги:

Сегментирование (S) — категории клиентов (премиум/люксов; B2B/B2C; локальная/федеральная реклама);

Таргетирование (T) — на кого внутри сегмента нацелены (собственник, директор, инженеры и др.);

Позиционирование (P) — какие инструменты используем и как в них выглядим (пример: реклама в ВК — продвижение через личный бренд владельца бизнеса)

6

Опишите ваш маркет-микс:

4P: Продукт, цена, время/место, продвижение. Вы «адаптируете» ваш продукт в рынок/ клиентов и знаете незанятые ниши. **Пример:** Renault Logan — до них не было дешёвых и качественных машин.

4C: Клиент, ценность, удобство, коммуникация. Изучите поведение клиентов и «вытяните» из них потребность. **Пример:** iPhone — до них клиенты пользовались кнопочными телефонами, но хотели чего-то удобнее.

7

Постройте бизнес-модель:

Используйте схему Остервальдера и Пинье: Опишите в одной схеме: потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки поступления доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнёры, структуры издержек.

! Помните — существует 3 процесса, которые НЕ могут пересекаться в рамках одной бизнес-модели: операционные процессы, клиентоориентированные процессы, инновационные процессы.

8

Бюджетирование и управленческий учёт:

Бизнесов без затрат и доходов не существует. Многие успешные компании «провалились», потому что не умели считать деньги. Чётко спланируйте бюджеты (финансовая модель с минимум 3 вариантами прогноза).

Используйте управленческий учёт: ДДС, ОПУ, балансировый отчёт. Прочитайте книги Натальи Морозовой: «О финансах легко и непринужденно». Посетите курсы для финансовых директоров. Используйте программное обеспечение (Финград, Финолог).

9

Action

Действуйте. На этом этапе вам понадобится проектное управление. Сделайте «mindmap» того, какие шаги вы будете предпринимать.

Используйте программы:

- 1) Для ведения проекта и процессов (Trello, Bitrix24, Redmine, Jira)
- 2) Для постановки задач (Todoist, Wunderlist, Mearplan);
- 3) Чаты и корпоративные пространства (Flock, Pyrus);
- 4) CRM системы (AmoCRM, Битрикс24, RetailCRM);
- 5) Программы для управления продажами (AmoCRM, PipeDrive, 1C)

10

Контроль и метрики:

Постройте модели того, где и как вы измеряете эффективность того, что делаете. Какие KPI у вас есть, как вы их измеряете.

Это могут быть как проектные KPI (выполнение задач для команды), внешние и внутренние метрики (системы аналитики Google Analytics/Яндекс.Метрика, показатели внутри CRM, и др.), KPI по финансовым показателям.

Постоянно отслеживайте правильным ли курсом вы идёте. Способом измерения много. Если получится, сделайте себе dashboard со всеми KPI.

ВИДЫ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА И ИССЛЕДОВАНИЙ



SWOT-анализ — 90% маркетологов не знают, как его делать. Это не методология, а инструмент.

Сделайте таблицу из 36 квадратов:

По горизонтали:
три столбца — S,
три следующие — W

По вертикали:
три столбца — O,
три столбца — T



На пересечении пунктов вы получаете:
в совокупности 36 шагов, которые являются
задачами к выполнению.



Корреляционный / регрессионный анализ, опросы клиентов

Как давно вы проводили опрос клиентов?

Если вы хотите делать таргетированную рекламу, то вполне логично выяснить предпочтения действующих клиентов, чтобы в дальнейшем акцентировать на этом внимание.



Базовые сервисы проведения опросов:
Google формы и SurveyMonkey.



Анализ данных CRM и продаж

Если у вас настроена воронка продаж, периодически делайте выгрузки лидов со статусами. Главный вопрос — почему лиды не стали клиентами. Для этого нужно поле «Причина отказа». Выясните, откуда берутся эти лиды и что их объединяет.

Для эффективности отслеживания рекламных каналов — обязательно импортируйте UTM-метки (и GLID, и UID, и YCLID) в вашу CRM/воронку продаж.



QFD

Анализ, который позволяет выявить связь между тем, что хотят клиенты, и тем, какие технические характеристики считают ваши разработчики/производство основными.



Яндекс.Метрика и Google Analytics

Многие забывают делать периодические отчёты в базовых системах онлайн-аналитики.

Увеличив конверсию на доли процента, вы сможете значительно сократить свои расходы на лидогенерацию.

Изучайте не только базовые отчёты, но и смотрите периодически веб-визор, чтобы понять как ведут себя клиенты на страницах.

ВИДЫ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ И УТП

Правило №1:

УТП и позиционирование должны отвечать на вопрос: «Что у вас есть уникального, чего нет у конкурентов»

Правило №2:

Если в вашей сфере этот пункт является де-факто (используют все) — этот пункт нельзя использовать как УТП и позиционирование. Пример: ресторан с вкусной едой — не бывает ресторанов, которые скажут, что они готовят не вкусно.

Правило №3:

В B2B не может быть дифференциации в сложившихся нишах (нельзя делать бухгалтерский учёт уникальной). Вы должны сделать акцент на резонансе (почему мы подходим друг другу), визуализации, содержанием продукта/услуги, вере (ваши кейсы, реализованные проекты, действующие / прошлые клиенты).

Подробнее про позиционирование читай в книге «Дифференцируйся или умирай!» (автор: Джек Траут)

Новизна

Стиральный порошок, который выйдет на рынок в 2025 году

Нишевание

Майки для фанатов Metallica

Уникальность

Ограниченная серия — 100 телефонов из золота

Снижение риска

Выбирая нашу компанию — вероятность того, что вы получите штраф от ФНС на 80% меньше

Аутсорсинг

Устали вести управленческий учёт? Закажите его у нас

Дизайн

Philips OneBlade — это не бритва

Бренд / статус

90% россиян выбирают наши прокладки (даже мужики)

Персона

Никита Флоринский — гений кризис-менеджмента в маркетинге и продажах

Высокая цена

Телефоны VERTU из чистого золота.

Низкая цена

Внедряем CRM-систему за 1000 рублей

Экономия

На нашей заправке вы экономите 2 рубля с каждого литра

Первенство

Именно мы придумали туалетную бумагу

Новое в старом

Ремонтируем станки голышом!

Доступность

Теперь дома из сибирской сосны доступны каждому.

Удобство / применимость

Наши телевизоры сами приносят вам пиво во время просмотра

Изготовление на заказ

Банковские карты с индивидуальным дизайном

Патенты

Запатентованная технология изготовления стабилизированных цветов

История / традиции

Делаем традиционный тайский массаж как в 6 веке.

История / наследие

Печём хлеб по старинным древнерусским рецептам

История / география

Лада: мы не адаптируем машины, а делаем для России

История / семья

Пупкин и партнёры — 15 поколений Пупкиных оказывают юридические услуги

Огромный ассортимент

В нашем магазине 150 000+ товаров в одном месте

Профиль/эксперт

Наша компания — организатор самой крупной конференции "Жвачка на 100%

Лидерство

МТС: у нас самая большая клиентская база

Экологичность

Батарейки Duracell — разлагаются за 1 день после выброса.

Технологии

Наш робот собирает авто за 2 мин. Процент брака ниже 0.1%

Инновации

Автомобиль, работающий на силе мысли

Необычная форма

Бутылка колы в форме знака вопроса

Безопасность

Наш автомобиль оснащён автономной капсулой катапультирования для всех пассажиров

Бережливое производство

Наше производство, расположенное на озере Байкал, имеет полный цикл использования вторсырья и двойной обработки

Простое решение

Устали заниматься управленческим учётом? Финград импортирует автоматически все данные из разных источников

Негативные свойства конкурентов

В нашей жвачке нет хлор-бутан-этила

Персонаж

M&M's — красный и жёлтый.

Социальное подтверждение

У вашего соседа уже есть наш пылесос

Социальная ответственность и благотворительность

Деньги с каждой второй покупки отправляем в фонд "Подари жизнь"

Лечебная обстановка

Наши наушники восстанавливают барабанные перепонки

Волшебные ингредиенты

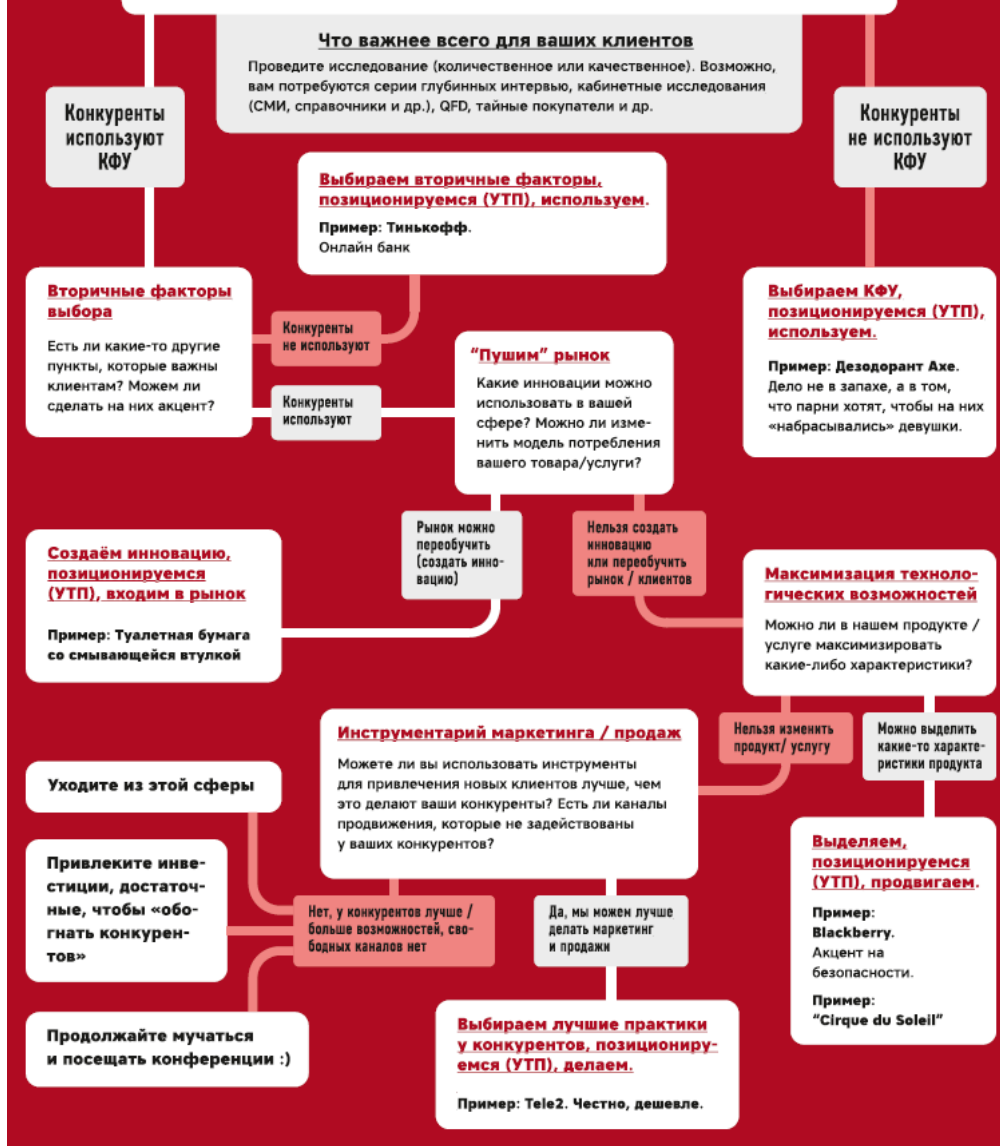
Крем с золотой пылью

Производительность

Делаем рабочий проект за 2 дня

КАК НАЙТИ УТП

КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА (КФУ)



КНИГА ПРОДАЖ

В любой компании всегда должна быть книга продаж.

Это список материалов, которые описывают полностью коммерческую деятельность компании. Наличие книги продаж позволяет быстро нанимать и обучать продавцов, придерживаться определенных правил, чтобы в компании были системные продажи.

Последовательность шагов и набор инструкций могут быть произвольными, в зависимости от вашего бизнеса. Здесь приведены шаблоны, которые используются мною в работе. В любом случае, вы должны описать весь процесс работы с клиентами в любом программном обеспечении и в любых каналах связи.

Каждый пункт может быть не только текстовым документом со скриншотами, но и видео-материалами.

0 Первоначальные материалы для изучения (для всех сотрудников компании)

- 0.1 Настройка рабочего почтового аккаунта, работа с почтой и сервисами (Google/Яндекс)
- 0.2 Схема папок и их описание (Google Диска, Яндекс.Диска или локального сервера)
- 0.3 Корпоративный домен

1 Компания

- 1.1 О компании (миссия, цель, как создавалась, руководство)
- 1.2 Организационная структура
- 1.3 Сотрудники компании
- 1.4 Общие правила работы в компании

2 Продукт

- 2.1 Уникальное торговое предложение (УТП)
- 2.2 Конкуренты
- 2.3 Конкурентные качества (конкурентные преимущества) компании и товаров
- 2.4 Описание товаров и товаровых групп (ассортиментной матрицы)
- 2.5 Хиты продаж
- 2.6 Описание дополнительных услуг
- 2.7 Себестоимость
- 2.8 Принципы ценообразования
- 2.9 Программы лояльности
- 2.10 Скидочная политика

3 Клиенты

- 3.1 Классификация клиентов
- 3.2 Кто не наши клиенты
- 3.3 С кем вы не хотите работать
- 3.4 Точки касания клиентов
- 3.5 Каналы привлечения клиентов
- 3.6 Пропорции типов клиентов в портфеле менеджера
- 3.7 Типовые коммерческие предложения
- 3.8 Типичные проблемы клиентов
- 3.9 Проблемы клиентов, которые мы решаем
- 3.10 Перечень лиц, принимающих решения (ЛПР)

4 Организация процесса продаж

- 4.1 Допродажная подготовка
 - 4.1.1 Бизнес-процессы компании
 - 4.1.2 Общие аспекты работы в отделе продаж (KPI, оценка качества, система стимулиции (премирование), рабочий график, отпуск, болезнь, рабочее место, работа в нерабочее время, обед, трудовое оформление, скорость коммуникаций в компании, расстояние к рабочему месту)
 - 4.1.3 Функционал менеджеров по продажам и руководителей
 - 4.1.4 СТП (система оплаты труда продавца)
 - 4.1.5 СОТРОП (система оплаты труда руководителя отдела продаж)
 - 4.1.6 Должностные инструкции
 - 4.1.7 Как delegaть телефоны и звонки
 - 4.1.8 Как проводить встречи
 - 4.1.9 Как оплачивать заказы (способы оплаты)
 - 4.1.10 Транспорные издержки
- 4.2 Процессы продаж
 - 4.2.1 Базовая инструкция для CRM системы
 - 4.2.2 Схема работы в CRM (по процессам и этапам)
 - 4.2.3 Инструкция по обработке входящих заявок
 - 4.2.4 Скрипт первого диалога с клиентом (Входящие)
 - 4.2.5 Отправка СМС и email из CRM, подписка на рассылки
 - 4.2.6 Действующие списки рассылок в сервисе емейл рассылки
 - 4.2.7 Скрипт диалога для службы качества

- 4.2.8 Скрипт диалога для службы качества
- 4.2.9 Выводление и оплата счета
- 4.2.10 Оформление курьерской доставки для продавцов
- 4.2.11 Вопросы и ответы при общении в социальных сетях
- 4.2.12 Инструкция по работе с холодной клиентской базой (холодные обзвонки)
- 4.2.13 Пример звонков в холодную (видео)
- 4.2.14 Настройка телефонии и CRM для звонков. Софтфон

5 Для руководителей

- 5.1 Бюджетирование
- 5.2 Контроль и отчетность
- 5.3 Взаимодействие с маркет-менеджером
- 5.4 Мотивация и стимулирование персонала
- 5.5 Система найма менеджеров
- 5.6 Аттестация менеджеров

6 Материалы

- 6.1 Сертификат ГОСТ TC
- 6.2 Отзывы
- 6.3 Договора
- 6.4 Шаблоны счетов
- 6.5 Тексты писем
- 6.6 Коммерческое предложение
- 6.7 Инструкция для курьеров

7 Финансирование

- 7.1 Подготовительный этап
 - 7.1.1 Варианты сотрудничества
 - 7.1.2 Калькулятор экономии
 - 7.1.3 Общая презентация
 - 7.1.4 Презентация товара
 - 7.1.5 Первоначальные инвестиции
 - 7.1.6 Создание юридического лица, выбор формы и логотипа бренда
- 7.2 Поиск помещения
 - 7.2.1 Как искать помещение
 - 7.2.2 Рекомендации для арендатора
 - 7.2.3 Презентация для торговых центров
 - 7.2.4 Чек-листы соответствия помещений требованиям
- 7.3 Этап открытия
 - 7.3.1 Общие руководства по открытию
 - 7.3.2 Ремонт
 - 7.3.3 Настройка оборудования, 1С, ERP, WMS и др.
 - 7.3.4 Календарный план
- 7.4 Работа с персоналом
 - 7.4.1 Как искать персонал
 - 7.4.2 Система найма, аттестации и обучения
 - 7.4.3 Шаблон трудового договора
 - 7.4.4 Система стимулирования (СОТ)
 - 7.4.5 Анкета для продавцов
 - 7.4.6 Инструкции для продавцов: правила обслуживания, дре-сс-код, должностные инструкции, и др.
 - 7.4.7 Договор о материальной ответственности
- 7.5 Маркетинг
 - 7.5.1 Маркет-план до открытия, маркет-план открытию, маркет-план после открытия
 - 7.5.2 Формы отчетности и KPI
 - 7.5.3 База знаний и материалы
 - 7.5.4 Акции и скидки
- 7.6 Программы обучения
 - 7.6.1 Взаимодействие с центральным офисом
 - 7.6.2 О компании, продукте, клиенте, бизнес-процессах и др.

Кто знает значение

слова

«ПОМПАБИЗМ» ?

Большая Мысль

5 основ успешного бизнеса)

Брендинг, нейминг, product-management, проведение фото и видео сессий, мерчендайзинг, производство, упаковка, логистика, 4P/4C, UX/UI, проведение опросов и исследований

CRM, ERP, управленческий учёт, отчётности и KPI, организационная структура, корпоративные домены и сервисы, project management
! БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
+ Бухгалтерский и налоговый учёт
+HR
+AXO

Привлечение и удержание клиентов. Лидогенерация: контекстная реклама, таргетированная реклама, CPA, mobile, прайс и товарные агрегаторы, ТВ, радио, наружная реклама, пресса. PR (public relations).

Бизнес-процессы и инфраструктура

Продукт

(B2C, B2B, retail, ecommerce, услуги)

Продажи

Маркетинг



Воронка продаж, скрипты продаж, регламенты и инструкции, мотивация и стимулирование продавцов, HR сотрудников.

3M (Man, Money, Minutes)

Люди, время и деньги. Успеха достигают команды; Яндекс не построить за 1 неделю; у вас нет всех денег мира
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ

Со статьей
СТОЯ НА ПЛЕЧАХ
ГИГАНТОВ

The Goal
special edition

цель

ПРОЦЕСС НЕПРЕРЫВНОГО
УЛУЧШЕНИЯ

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ИЗДАНИЕ

Элияху М. ГОЛДРАТТ
Джефф КОКС

Eliyahu M. Goldratt, Jeff Cox

ozon.ru

Со статьей
СТОЯ НА ПЛЕЧАХ
ГИГАНТОВ

The Goal
special edition

цель

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ИЗДАНИЕ

Элия ГОЛДРАТТ
Джефф КОКС

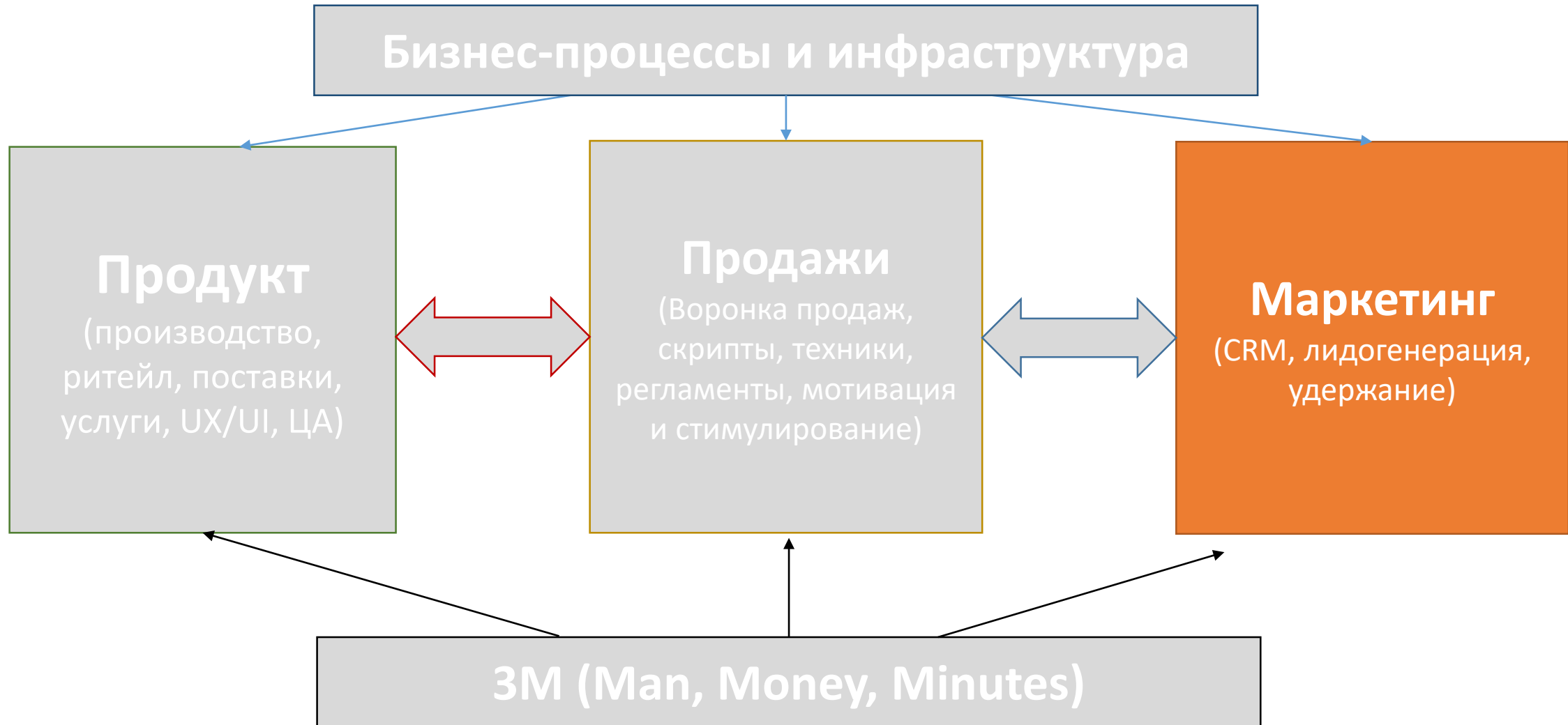
Eliyahu M. Goldratt, Jeff Cox

ozon.ru



Общая мысль

(6 основ успешного бизнеса)



Основные ошибки маркетологов

Как рекламируем?

На кого и когда целимся?

(Возраст, пол, устройство
[мобайл, планшет или
десткоп], уровень дохода,
какие действия совершает)

Что показываем?

(тип баннера, заголовки, текст,
сообщение)

Куда ведём и почему?

(промо-сайт, официальный
сайт, посадочная страница,
группа в социальных медиа)

Основные ошибки маркетологов

Какой продукт?

Для рекламы

(Бесплатная консультация,
бесплатный осмотр,
бесплатные пробники)

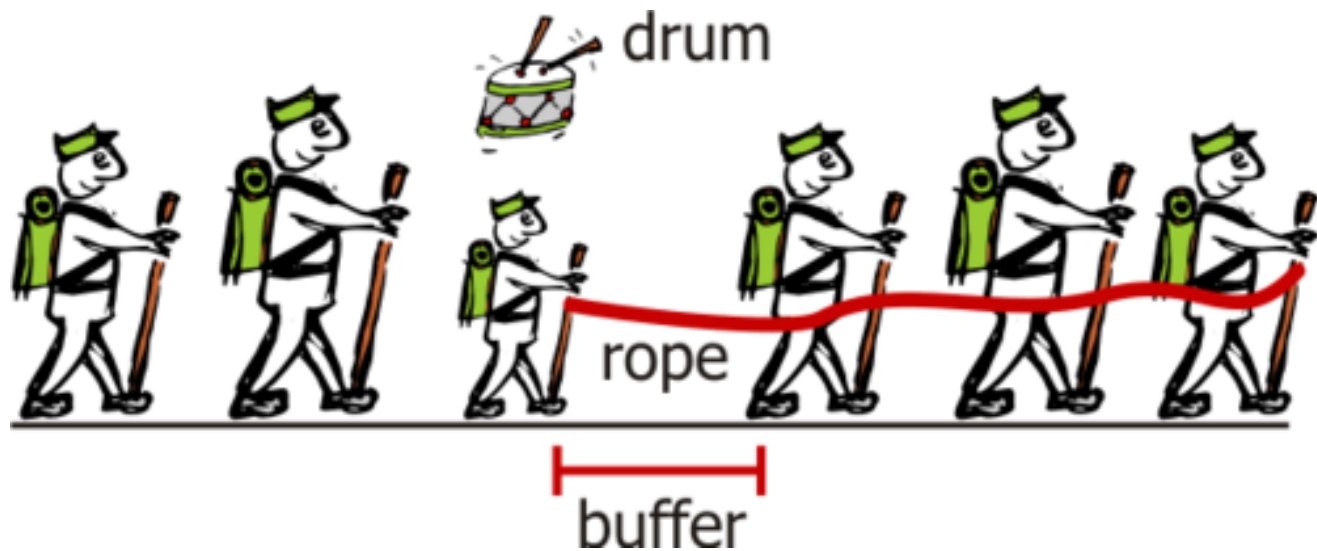
Для продажи

(семейная стоматология
[абонентка], дешевая
стоматология, премиальная
стоматология и др.)

Для зарабатывания

(на чём зарабатываем?)

Rezeda
Suleyman



Не надо
лить много,
не надо лить
мало

Сборники:

4 простых флешки про ТОС (Теория ограничений систем): <http://vk.cc/4t6srV>

Полностью труды Элияху Голдратта собраны здесь: <http://vk.cc/4t6rvX>

Центральная группа

ВК: +40 тысяч

ОК: +160к

Инстаграм: +15

ТЫСЯЧ

ФБ: +5 тысяч

ПОДПИСЧИКОВ

YouTube: +2 тыс

ПОДПИСЧИКОВ / 200 тыс

ПРОСМОТРОВ

**+206 тысяч
ПОДПИСЧИКОВ**

ВК партнёры:

+20 тысяч

ПОДПИСЧИКОВ

Insta партнеры:

+50 тысяч

ПОДПИСЧИКОВ

Рост в два раза за

неполный год

Кейс: Fashion

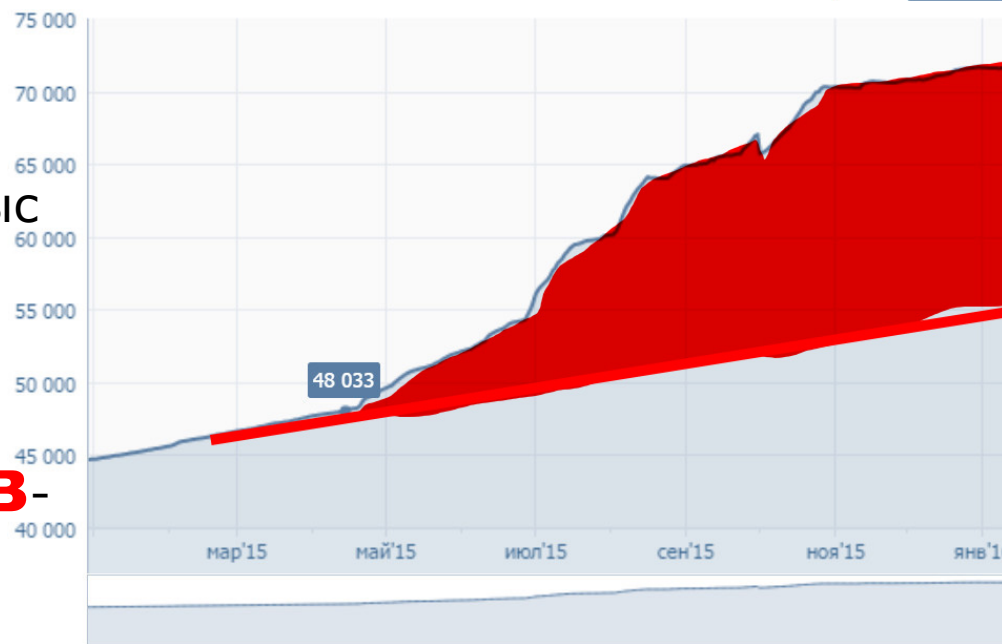
Rezedasuleyman.com

Участники

14 Апреля 2015

за сутки

за всё вр



Всего участников

48 033

Обратная связь

На этом графике учитываются не только действия пользователей, произведенные непосредственно на стене группы или страницы, но и весь дальнейший путь Вашего сообщения. Если пользователь размещает ссылку на сообщение у себя на странице при помощи функции «рассказать друзьям», реакция других пользователей на такую копию также учитывается.

1 Января 2015 – 1 Февраля 2016



Мне нравится

Рассказать друзьям

Комментарии

Скрыли из новостей



Прямой эфир



Свое дело

Хиджаб haute couture: сколько приносит пошив модной мусульманской одежды
22 мар, 17:39

Дополненное детство: как виртуальная реальность меняет привычные игры
Вчера, 11:17

Разделяй и властвуй: кто поможет Герману Грефу сделать Сбербанк умнее
21 мар, 18:13

Непростое укра обручальное ко
17 мар, 17:05

Лента новостей

7:26 МСК

В секторе Газа убили одного из лидеров движения ХАМАС

Политика, 07:18

Берлин заявил об атаках российских хакеров на сервера партии Меркель

Политика, 07:00

Лучшие предложения рынка наличной валюты 07:00

	Покупка	Продажа
USD НАЛ.	57,25	57,20
EUR НАЛ.	61,80	61,80

В штате Джорджия самолет врезался в жилой дом

Общество, 06:43

В Бресте задержали белорусского оппозиционера Владимира Некляева

Политика, 05:52

22 мар, 17:39 Регина Садыкова

Хиджаб haute couture: сколько приносит пошив модной мусульманской одежды

148 33 Прочитали 19 530 раз

Брат и сестра Сулеймановы сумели создать модный бренд мусульманской одежды, который завоевал популярность в регионах. Однако жить по исламу и вести бизнес оказалось не так-то легко — сейчас проект на грани выживания

Когда в 21 год Резеда Сулейманова решила начать носить хиджаб («покрыться», как говорят мусульмане), она не смогла найти в московских магазинах ничего для себя подходящего. Все традиционные мусульманские наряды были скучными и откровенно немодными.

Резеда родилась в Киргизии, а в Москву переехала, чтобы учиться в Британской школе дизайна. Проблему с одеждой она решила кардинально: в 2012 году сшила первую коллекцию мусульманской одежды для учебного проекта. Презентовав свои работы в школе, она разместила портфолио с коллекцией во «ВКонтакте». «Я была в шоке, когда за два-три дня на группу подписались почти 5 тыс. человек!» — вспоминает девушка, у которой на тот момент в этой социальной сети было чуть более 200 друзей.

Стало ясно, что проблема модных нарядов для мусульманок актуальна для российской столицы. В обычных магазинах одежды выбор того, что разрешал ислам, был невелик,



Давлет Сулейманов
Фото: Владислав Шатило / РБК

Другие материалы РБК

У вина появился новый интересный соперник



Бракоразводный процесс в России, за которым пристально следил весь мир



Новый поворот в истории с лишением водительских прав Багдасарян



Аномальная реакция: почему курс рубля растет после решения ФРС

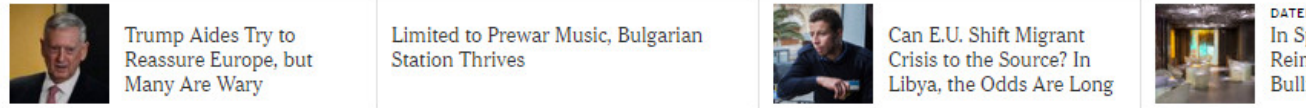


"Простая, как отвертка": американец о купленной советской машине (видео)



Почитать:

http://www.rbc.ru/own_business/22/03/2017/58d23e0a9a7947c211985166



EUROPE

Muslims in Moscow Work to Break a Stereotype

[Read in Russian](#) | [Читать статью по-русски](#)

By NATALIA V. OSIPOVA JULY 27, 2015



In Russia, some Muslims want to create a more positive image of Islam. A fashion designer, a public relations adviser and a composer all work toward the same goal. By NATALIA V. OSIPOVA on July 27, 2015. Photo by Natalia V. Osipova/The New York Times. [Watch in Times Video »](#)

Facebook Twitter Embed

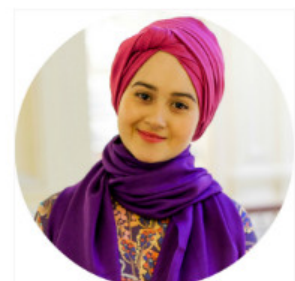
MOSCOW — Dozens of women dressed in colorful hijabs and floral dresses gathered under gray skies recently in the garden of a four-star hotel here for a charity fashion bazaar. They tried on styles from local

Muslim headscarves get a distinctly Russian touch

RBTH spoke to three Russian designers about their views on headscarves and the development of the Islamic fashion industry in Russia.

By **Viktoria Semióshina**, RBTH

The Islamic fashion industry has witnessed a considerable global boom in recent years. According to market intelligence firm Euromonitor International, the global market for Islamic clothing will soon experience a near double-digit annual growth. Three Russian designers share their views on the development of the Islamic fashion industry in Russia.



Rezeda Suleyman: Adapting clothes to suit Russian tastes

About the designer:

The founder of the Rezeda Suleyman brand, she started designing Muslim clothing in 2010.

The company now has 11 boutiques, nine in Russia and two in Kazakhstan, and 28 showrooms. She is planning to open a chain in the UAE and Turkey soon.

"In our catalogues, there are models with and without headscarves.

A photo shoot is a creative process for me. I'm okay with a model wearing make up, heels, and unusual accessories, although I clearly understand that Muslim women should not look like this in real life. By posting these photos we wanted to dispel stereotypes about Muslim women. If we dress in a certain way, it does not mean that we should look down upon everybody else.

Moroccan print and variations with a headscarf. Source: Press photo

The first time I decided to put on a headscarf was when I was 19 and came to Moscow from Kazan to

Производство

B2B

B2C

Франшиза

Опт

eCommerce

Маркеты

Собствен
ные
магазины

Соцмедиа

Сайт



**Лидер в сегменте женской
дизайнерской
мусульманской одежды**







Хьюстон, у нас проблемы!



REZEDASULEYMAN.COM
REZEDASULEYMAN
REZEDASULEYMAN.RU
REZEDASULEYMANOFFICIAL
INFO@REZEDA-SULEYMAN.RU

Rezeda
Suleyman

REZEDASULEYMAN.COM
REZEDASULEYMAN
EZEDASULEYMAN.RU
EZEDASULEYMANOFFICIAL
INFO@REZEDA-SULEYMAN.RU

Rezeda
Suleyma

REZEDASULEYMAN.COM
REZEDASULEYMAN
REZEDASULEYMAN.RU
REZEDASULEYMANOFFICIAL
INFO@REZEDA-SULEYMAN.RU

Rezeda
Suleyman

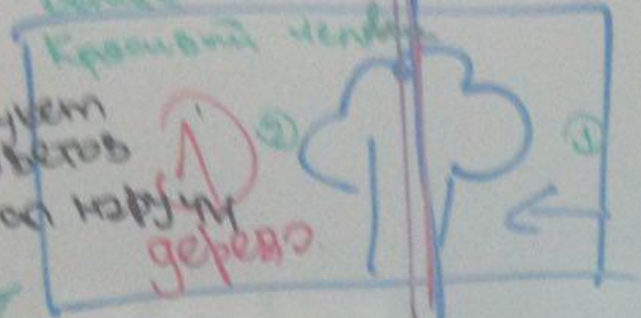
Пересняли всю коллекцию



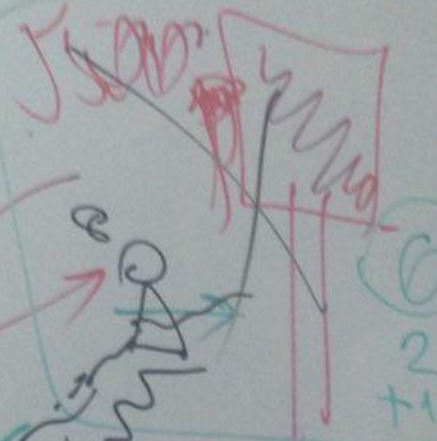
Будущее
Девиз

Красивый человек

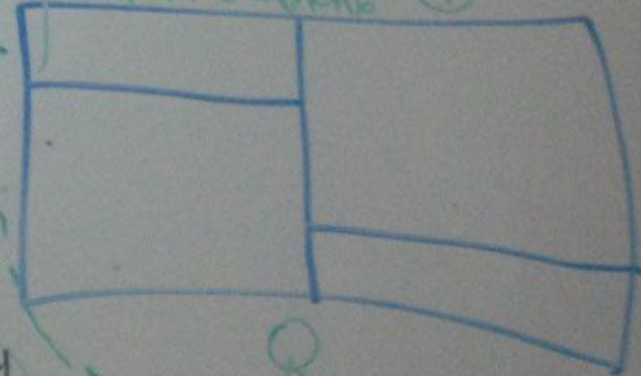
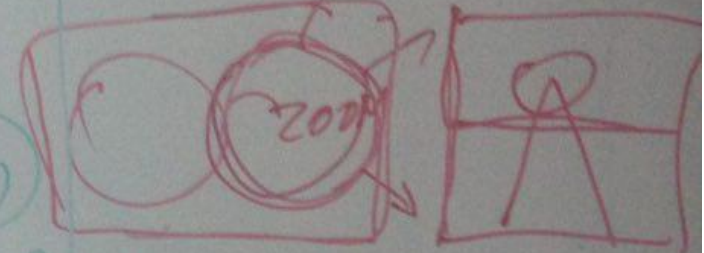
Будем
убегать
Часов на пути
деревя



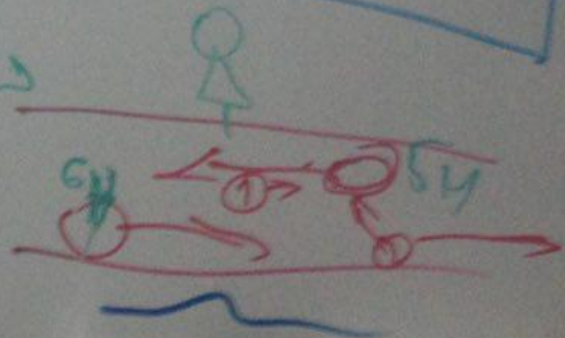
- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)



2 кадре
+ 1 кадр безем сиркано 1



+ Велосипедом





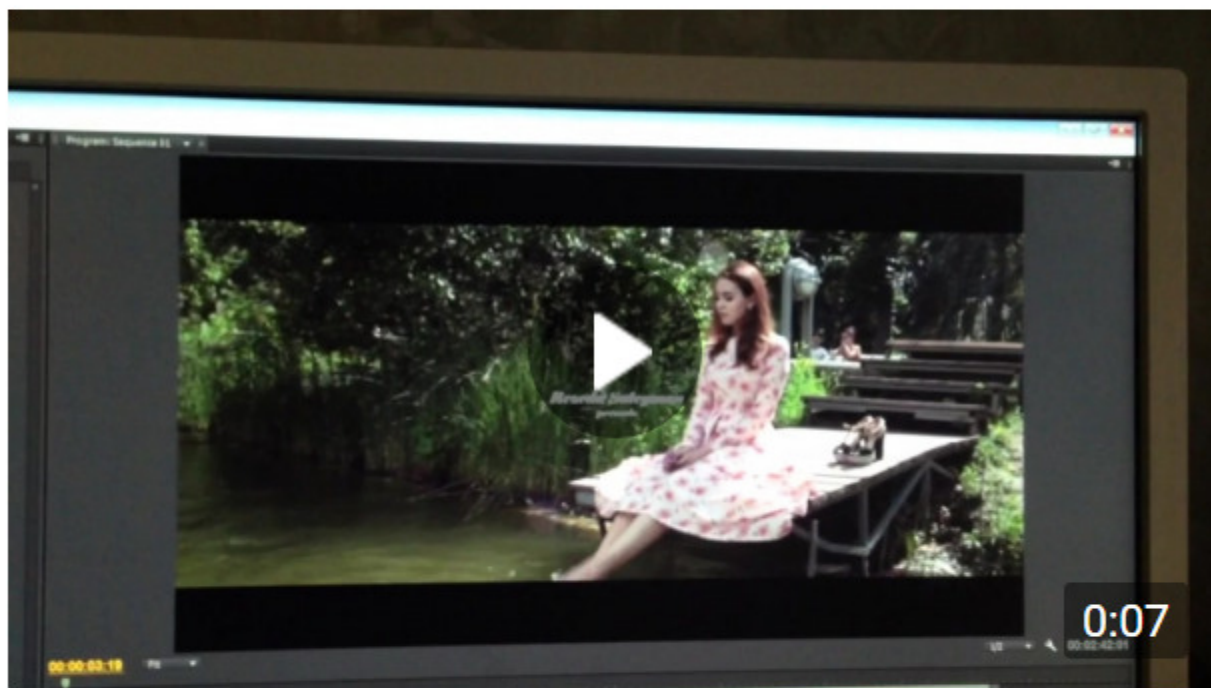
Никита 19:46

ОК ОК

28 июня 2015



Antik 20:24



[Открыть видеозапись](#)

Дразнилка :)

кадр с селфи четкий

28 июня 2015

тоже

и ваще что-то с переходами не очень получилось.....



29 июня 2015



Никита 0:44

я тут

14 июля 2015



Никита 19:04

Я ТЕБЯ ПОКАРАЮ !



Никита 14:14

11 августа 2015

ответь уже чтонибудь

12 августа 2015



Никита 13:54

!!!!

1 сентября 2015



Никита 18:40

А я вижу что ты козлина в онлайнe :) Давай видео!



Никита 20:55

И ты всё прочитал. ~~Блядь~~ антик - мы деньги заплатили, мне очень нужно это видео

Ответь что не так?

7 февраля 2016



Никита 19:06

антик - отдай плз материалы

я [redacted] ха-муха в них душу вложил

мне как создателю очень [redacted] от того что этот материал пропал

27 ноября 2016



Никита 18:58

сцукан - где видео летнее?

летнее

Antik был в сети 12 фев в 5:18

Договор авторского заказа на изготовление фотографических произведений с отчуждением исключительных прав № [REDACTED]

Российская Федерация
город Москва

[REDACTED] 201[REDACTED] года

Общество с ограниченной ответственностью «Кировкожгалант», созданное и действующее в соответствии с законодательством Российской Федерации (ОГРН 1154345004439), именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Генерального директора Костиной Ольги Валерьевны, действующего на основании Устава, с одной стороны и

Гражданин Российской Федерации [REDACTED] (пас
выдан [REDACTED] г., зарегистрирова
[REDACTED]), именуемый/ая в дальнейшем «Автор», действ
с другой стороны, далее совместно именуемые «Стороны», а по отдельности -
заключили настоящий Договор авторского заказа на изготовление фото
с отчуждением исключительных прав (далее – «Договор») о нижеследующем:

Термины и определения.

Автор - физическое лицо (гражданин), творческим трудом которого с
произведения (статья 1228 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее
Задание - письменное требование Заказчика к фотографическим произведени
настоящему Договору, оформляется в виде Приложения к Договору.

Интеллектуальная деятельность - созидательная умственная творческая дея
Интеллектуальная собственность - результаты интеллектуальной деятельнс
средства индивидуализации, которым предоставляется правовая охрана зако
Федерации (статья 1225 ГК РФ и статья 1259 ГК РФ).

Использование - воспроизведение, распространение, публичный показ фотог
импорт оригинала или экземпляра фотографических произведений, а также
предусмотренное законом или Договором (статья 1270 ГК РФ).

Конфиденциальная информация - любая информация технического, ког
характера, прямо или косвенно относящаяся к Договору (непосредс
произведений, созданных в рамках Договора, информация о будущих пу
неопубликованных фотографических произведений, стратегия дальнейшей
отношениям деятельности Сторон и их партнёров, ставшая известной Сто
Договора или предварительных переговоров о его заключении, либо отнесё
конфиденциальной.

Обнародование - осуществленное с согласия Автора действие, к
фотографические произведения доступными для всеобщего сведения и
публичного показа, публичного исполнения, сообщения в эфир или по кабелю, либо иным способом
(статья 1268 ГК РФ), по условиям Договора Автор передает Заказчику фотографические произведения для
использования, поэтому считается согласившимся на обнародование этих фотографических
произведений.

Опубликование - выпуск в обращение экземпляров, представляющих собой копию фотографических
произведений в любой материальной форме (на материальном носителе), в количестве, достаточном для
удовлетворения разумных потребностей публики исходя из характера фотографических произведений
(статья 1268 ГК РФ).

Правообладатель - гражданин или юридическое лицо, обладающее исключительным правом на
обственность (статья 1229 ГК РФ).

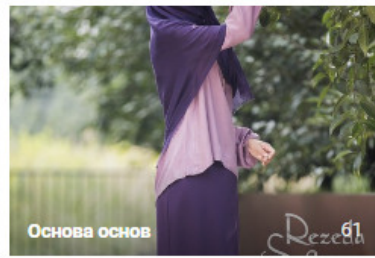
- 01. Договор авторского заказа (фотосессия). КИРОВКОЖГАЛАНТ. ОБРАЗЕЦ 👤
- 02. Задание к Договору авторского заказа (фотосессия). КИРОВКОЖГАЛАНТ. ОБРАЗЕЦ 👤
- 03. Акт об исполнении Задания Заказчика к Договору авторского заказа (фотосессия). Кировкожгалант. ОБРАЗЕЦ 👤
- 04. Договор для видеооператора 👤
- 05. Договор с моделями 👤
- 06. Договор с моделями (мультиязычный для зарубежных моделей) 👤
- 10. Претензия о незаконном использовании фотоизображений. Кировкожгалант. ОБРАЗЕЦ 👤
- Порядок работы с фотографами и претензии/суд 👤



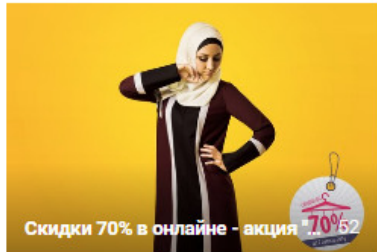
Фотографии со страницы сооб... 84



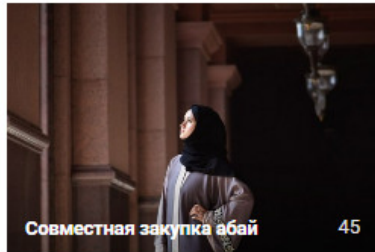
Коллекция "A LA Russe" 74



Основа основ 61



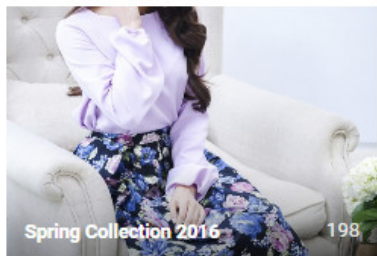
Скидки 70% в онлайн - акция 70%/52



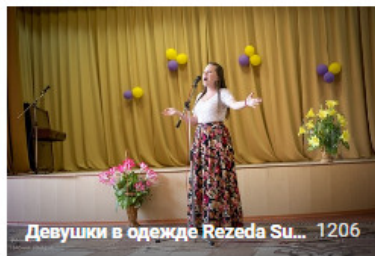
Совместная закупка абай 45



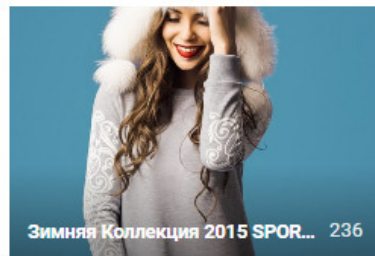
Лето 2016 195



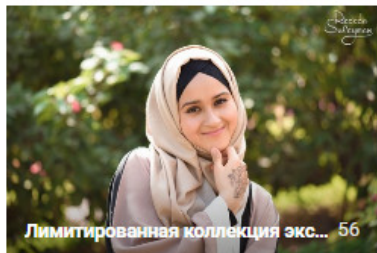
Spring Collection 2016 198



Девушки в одежде Rezeda Su... 1206



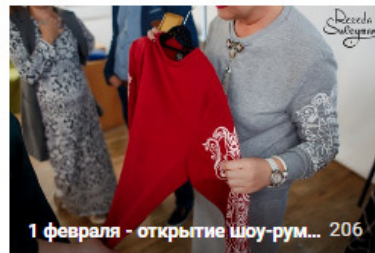
Зимняя Коллекция 2015 SPOR... 236



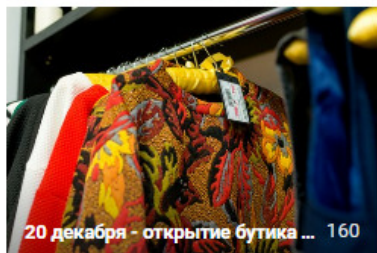
Лимитированная коллекция экс... 56



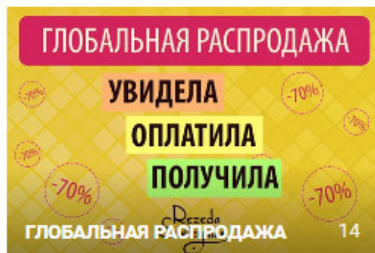
Welcome to Great Britain - осен... 443



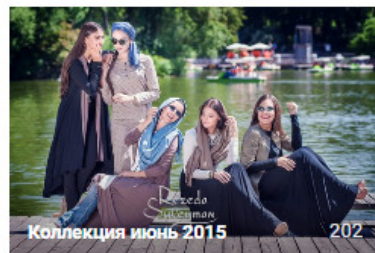
1 февраля - открытие шоу-рум... 206



20 декабря - открытие бутика ... 160



ГЛОБАЛЬНАЯ РАСПРОДАЖА 14

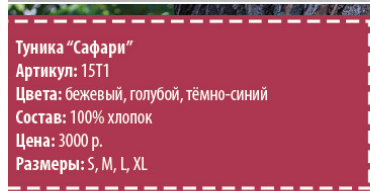


Коллекция июнь 2015 202



Пальто Эрмитаж
Артикул: 15-С110
Цвет: белый, чёрный, кашо
Состав: 100% полиэстер, подкладка 100% полиэстер
Цена: 6200 р.
Размеры: S, M, L

Пальто Эрмитаж
Артикул: 15-С110
Цвет: белый, чёрный, кашо
Состав: 100% полиэстер, подкладка 100% полиэстер
Цена: 6200 р.
Размеры: S, M, L



Туника "Сафари"
Артикул: 15Т1
Цвета: бежевый, голубой, тёмно-синий
Состав: 100% хлопок
Цена: 3000 р.
Размеры: S, M, L, XL





Rezeda Suleyman - Welcome to Great Britain

Rezeda Suleyman Russia
[Подписаться](#) 1 867

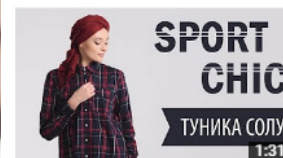
11 756 просмотров

[+](#) [Добавить в](#) [Поделиться](#) [Ещё](#)

[👍](#) 449 [👎](#)

Коллекция Sport Chic - зима 2015

У нас сложился стереотип, что удобное, практичное- значит брюки. Этой коллекцией я хотела показать, что женственность многогранна, а платья могут быть не только "принцессного кроя"....



Туника Солу. Rezeda Suleyman. Коллекция Sport Chic 2015.
Rezeda Suleyman Russia
1 008 просмотров • Год назад



Свитшот Кувио и юбка Хелис. Rezeda Suleyman. Коллекция...
Rezeda Suleyman Russia
669 просмотров • Год назад



Свитшот Хелис. Rezeda Suleyman. Коллекция Sport Ch...
Rezeda Suleyman Russia
567 просмотров • Год назад



Блуза Солу. Rezeda Suleyman. Коллекция Sport Chic 2015.
Rezeda Suleyman Russia
930 просмотров • Год назад



Свитшот Тиск. Rezeda Suleyman. Коллекция Sport Ch...
Rezeda Suleyman Russia
175 просмотров • Год назад

Коллекции Rezeda Suleyman

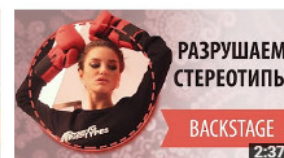
Все самые последние коллекции от Rezeda Suleyman - посмотрите наше промо видео, мы очень надеемся, что нам удастся вас удивить! :)



Sport Chic 2015 - коллекция Rezeda Suleyman. Зима 2015.
Rezeda Suleyman Russia
3 375 просмотров • Год назад



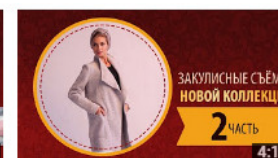
Backstage зимней коллекции 2015 - Sport Chic
Rezeda Suleyman Russia
1 205 просмотров • Год назад



Красный, жёлтый, зелёный, синий. Разрушаем стереотип...
Rezeda Suleyman Russia
1 168 просмотров • Год назад



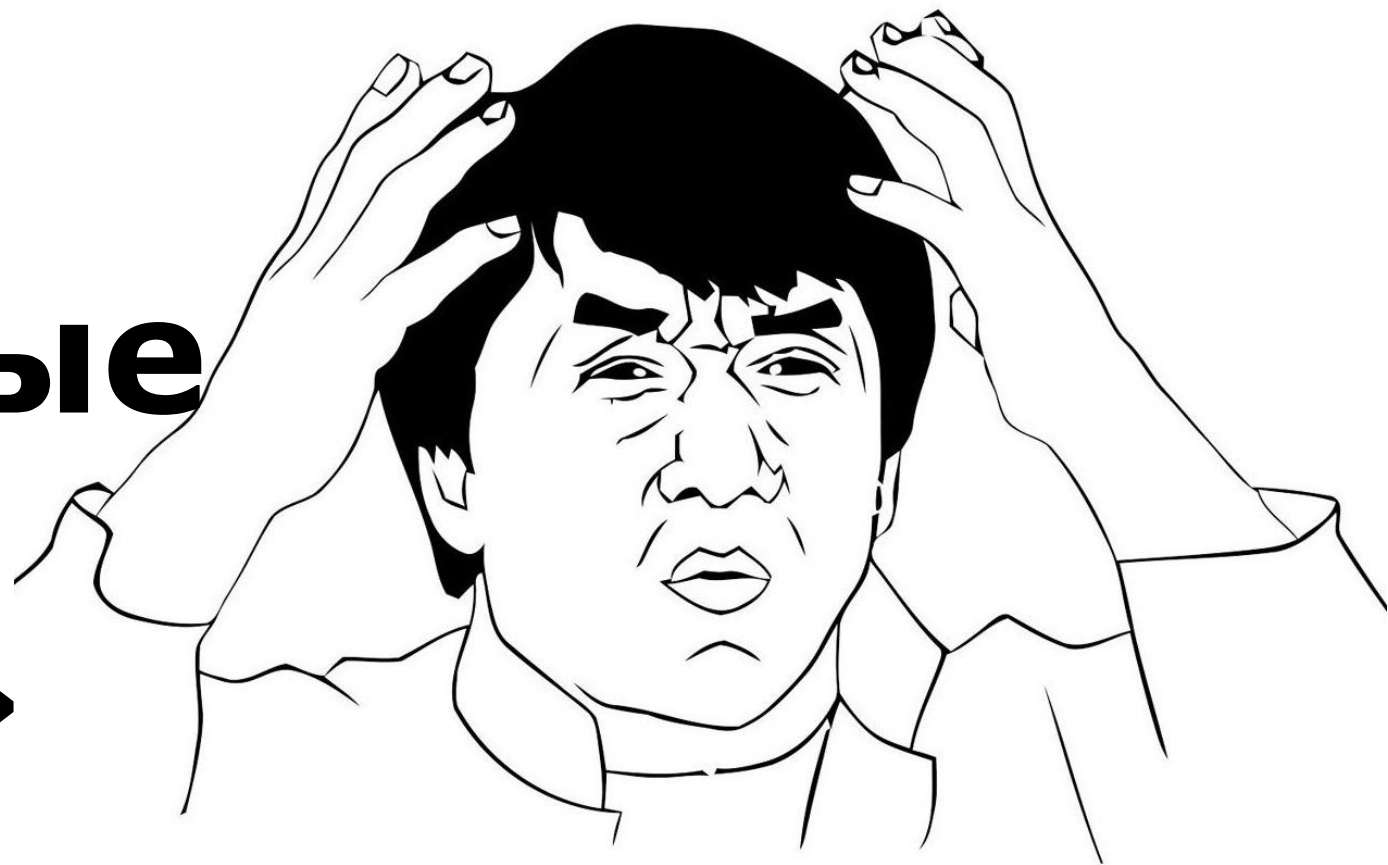
Rezeda Suleyman - Welcome to Great Britain
Rezeda Suleyman Russia
11 756 просмотров • Год назад



Закулисные съёмки осенней коллекции 2015, часть 2
Rezeda Suleyman Russia
2 609 просмотров • Год назад



**« Социальные
сети не
продают »**



B2B



10-20%



80%



5-10%

B2C



5-15%



80-90%



2-5%

Мировой бренд
дизайнерской одежды

Rezeda
Suleyman

8 (800) 333-80-98

Звонок по России бесплатный

[ЗАКАЗАТЬ ОБРАТНЫЙ ЗВОНОК](#)

ОТКРОЙ СВОЙ МОДНЫЙ ЖЕНСКИЙ МАГАЗИН – ПРОСТО ОСТАВЬ ЗАЯВКУ

10 бутиков в России, 2 магазина в Казахстане, 46 шоу-румов и свыше 50 оптовых партнёров уже зарабатывают на модном бренде Rezeda Suleyman - и это всего лишь за 3 года!

Мы делаем уникальную авторскую одежду **ВНЕ ВСЯКОЙ КОНКУРЕНЦИИ**. Наша аудитория в России от 7 000 000 до 15 000 000 женщин, а в мире 1 580 000 000!

Оставь заявку, и мы расскажем, как открыть свой магазин. Rezeda Suleyman тебе поможет - мы даём бизнес-план, маркетинговые инструменты, помогаем в раскрутке, делаем аналитику, обучаем сотрудников.

ЗАПОЛНИТЕ ЗАЯВКУ
и получите каталог продукции
бесплатно

Введите имя

Введите телефон (+7...)*

Введите e-mail

ПОЛУЧИТЬ

 Ваши данные защищены

<http://demo.penbrain.ru/rezeda2/>


Pen&Brain

THINK YOUR HEAD, CREATE WITH HEART



ВИДЕО ПРЕЗЕНТАЦИЯ

новой коллекции «Welcome to Great Britain»

[СМОТРЕТЬ ВИДЕО-ПРЕЗЕНТАЦИЮ](#) 



КАТАЛОГ

новой коллекции «Welcome to Great Britain»

[СКАЧАТЬ КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ](#)

Инструментарий

Контрагенты

<input type="checkbox"/>	Псков Марият	24.10.2015 12:14	http://www.rezedasuleyman.com/parti m	yati	B2B - Трудный	0	Псков	хочет шоу-рум на ке	лиды	шоурум	
<input type="checkbox"/>	неизвестно	24.10.2015 11:08	http://www.rezedasuleyman.com/parti k	sktro@	B2B - Отказ	0		не доступен, не мог	лиды		свыше 100 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Андрей	24.10.2015 10:51	http://www.rezedasuleyman.com/parti ker	trof	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Марина	23.10.2015 23:06	http://www.rezedasuleyman.com/parti lar	Эл		0					от 0 до 50 тысяч р
<input type="checkbox"/>		23.10.2015 19:27	http://www.rezedasuleyman.com/parti A		B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Альфия	23.10.2015 19:24	http://www.rezedasuleyman.com/parti A	e ail	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Юлия	23.10.2015 15:56	http://www.rezedasuleyman.com/parti jul	7 u	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Ноябрьск Дарья	23.10.2015 11:49	http://www.rezedasuleyman.com/parti dar	c ind	B2B - Трудный	0	Ноябрьск	хотела бы открыть и	лиды	шоурум	от 50 до 100 тысяч
<input type="checkbox"/>	Луиза	23.10.2015 11:15	http://www.rezedasuleyman.com/parti luiz	а		0			лиды		от 0 до 50 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Ангалия; Грозный Элиза	22.10.2015 23:44	http://www.rezedasuleyman.com/parti selir		B2B - Отказ	0	Ангалия; Грозный	не корректные данн	лиды		
<input type="checkbox"/>	Санкт-Петербург Канила	22.10.2015 20:59	http://www.rezedasuleyman.com/parti krist		B2B - Отказ	0	Санкт-Петербург	хочет в офисном це	лиды	шоурум	от 0 до 50 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Амина	22.10.2015 20:22	http://www.rezedasuleyman.com/parti kar		B2B - Трудный	0			лиды		от 0 до 50 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Электросталь Амина	22.10.2015 20:21	http://www.rezedasuleyman.com/parti kar	Э	B2B - Трудный	0	Электросталь		лиды	шоурум	от 0 до 50 тысяч р
<input type="checkbox"/>	Оптовик Урус-Мартан Элина	22.10.2015 16:47		7 9;	B2B - Клиент	0	Урус Мартан, ул. Андреев	Мультибренд. Кварл	опт		
<input type="checkbox"/>	Грозный Мадина	22.10.2015 15:40	http://www.rezedasuleyman.com/parti e	vi ili	B2B - Отказ	0		рассматривали тол	лиды		от 50 до 100 тысяч
<input type="checkbox"/>	Лариса	22.10.2015 14:40	http://www.rezedasuleyman.com/parti l	ie	B2B - Трудный	0			лиды		от 50 до 100 тысяч
<input type="checkbox"/>	Лариса	22.10.2015 14:40	http://www.rezedasuleyman.com/parti La	Э	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Лилия	22.10.2015 10:52	http://www.rezedasuleyman.com/parti lily	Э	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Евгений	22.10.2015 03:24	http://www.rezedasuleyman.com/parti ev	1 ru	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Наина	21.10.2015 20:09	http://www.rezedasuleyman.com/parti		B2B - Трудный	0			лиды		
<input type="checkbox"/>	Актобе Ерлан	21.10.2015 18:02	8800	kel	B2B - Перспективный	0			лиды		
<input type="checkbox"/>	Стамбул Ксения/Ирина Абду	21.10.2015 12:55	116 ВК	k.al	B2B - Перспективный	0	Стамбул		лиды	франшиза	
<input type="checkbox"/>	Аиша Кадиева	21.10.2015 10:04	ВК	aysha		0			лиды		
<input type="checkbox"/>	лия	21.10.2015 06:50	http://www.rezedasuleyman.com/parti sal	@yandex.p	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Assem	21.10.2015 06:09	http://www.rezedasuleyman.com/parti ass	@bk.ru	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Ашхабад Багуль	20.10.2015 20:58	http://www.rezedasuleyman.com/parti sbs	@gmail.co	B2B - Отказ	0	Ашхабад	нет средств	шоурум		
<input type="checkbox"/>	Атырау Анар	20.10.2015 20:52	http://www.rezedasuleyman.com/parti kair	@mail.ru	B2B - Отказ	0	Атырау	хотела бы открыть и	бутик		
<input type="checkbox"/>	Пятигорск Рената	20.10.2015 20:46	http://www.rezedasuleyman.com/parti mrs	@mail.ru	B2B - Отказ	0	Пятигорск	не интересно наше	бутик	лиды	
<input type="checkbox"/>	Рената	20.10.2015 20:45	http://www.rezedasuleyman.com/parti mrs	@mail.ru	B2B - Рассылка	0					
<input type="checkbox"/>	Мадина	20.10.2015 20:02	http://www.rezedasuleyman.com/parti	@bler.ru	B2B - Трудный	0			лиды		

Проработка Вконтакте

Шаг 1 – ситуационный анализ

Боли	Страхи/возражения	Что нужно рассказать ему о продукте?	Сфера интересов / деятельности / увлечений
1	Выбор мусульманской одежды невелик, все скучное однообразное	Показать, что куча расцветок, и каждая может подобрать то, что ей нужно и нравится.	
2	Хорошее ли качество ткани?	Рассказ о тканях, откуда они	
3	Можно ли носить это не мусульманам?	Рассказать, что одежда не обязывает их к определенным взглядам, она подходит и тем, кто просто хочет скромно и со вкусом одеваться.	
4	Подойдет ли мне такой стиль?	Рассказ, как совмещать одежду между собой.	
5	Дышит ли ткань?	Рассказ о тканях. Какие они удобные	
6	О цене	почему такая хорошая цена и за счет чего мы экономим	

	Новости от партнеров	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_9982
	Отзывы клиентов, фото в одежде от PC	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_5995
LIFE STYLE	Советы от Резеды	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3176
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_7185
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_10243
	Жизнь Резеды, её личные наблюдения	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3106
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_2234
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3544
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_5018
РАЗВЛЕКАТЕЛЬНО-ПОЛЕЗНЫЙ КОНТЕНТ	Советы экспертов	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_11612
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3526
	Обзоры мировых трендов	https://vk.com/wall-27258011_45381
	Интервью с интересной бренду персоной	
	Неделя страны	https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_14892
	Истории, притчи, мотивация	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3182
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3234
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_2792
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ		https://vk.com/wall-27258011_47044
НОВОСТИ МИРА	Новости и открытия в мусульманском мире, поздравления	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3601
		https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_20760
		https://vk.com/rezedasuleymanramadan
		https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_17964
"ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ"	Юмор (смешные высказывания, комиксы, мемы и тд)	https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_12688
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_10558
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_7053
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_6682
		http://vk.com/rezedasuleyman?z=photo-27258011_298531674
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3800
	MOOD-VISUAL. Мудрая мысль + фото (как свое, так и с Исламом)	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_6613
		https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_13130
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_3534
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_2809
	Я за хиджаб	http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_6581
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_6742
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_6479
		http://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_202027777

Проработка Вконтакте

Шаг 2 – создаём

группы и делаем весь

функционал

Интерактивная шапка

The image displays two examples of interactive Facebook covers. The top cover is for 'Motor City Kids' (АВТОГОРОДОК MOTOR CITY) and features a blue background with a car and a gas station. It includes a 'САМЫЙ АКТИВНЫЙ' (Most Active) badge for Татьяна Шишкина and a 'НОВЫЙ ПОДПИСЧИК' (New Subscriber) badge for Александра Цинк. The main text reads 'САМАЯ КРУПНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ ДЕТСКИХ АВТОГОРОДКОВ' (The largest federal network of children's car towns) and provides the website 'motorcitykids.ru'. Two red buttons prompt users to 'НАПИШИТЕ НАМ' (Write to us) and 'ВСТУПАЙТЕ В ГРУППУ' (Join the group). The bottom cover is for 'Город Строителей' (City of Builders) and features a yellow background with a city skyline and construction workers. It includes a 'САМЫЙ АКТИВНЫЙ' badge for Ильгиз Юсупов and a 'НОВЫЙ СТРОИТЕЛЬ' (New Builder) badge for Володя Яковлев. The main text announces a 'ПРАЗДНИЧНОЕ ОТКРЫТИЕ 18 НОЯБРЯ' (Holiday opening on November 18) and offers 'УСПЕЙ ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТЫ БЕСПЛАТНО' (Hurry to get free tickets). It also features buttons for 'НАПИШИТЕ НАМ' and 'ВСТУПАЙТЕ В ГРУППУ'. Below the covers, the Facebook post for 'ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ' is visible, showing the profile picture, name, and a text announcement about the November 18th event at the Riveira Mall in Moscow, along with interaction buttons like 'Написать сообщение' and 'Вы подписаны'.



Автогородок MotorCity

30 окт в 17:31

⚠️ Дорогие мамы и папы! Сразу ДВА подарка в одном посте ⚠️ MOTOR CITY – САМАЯ КРУПНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ ДЕТСКИХ АВТОГОРОДКОВ предлагает всем принять участие в розыгрыше детского комплекта полицейского. Кроме этого, мы предлагаем всем родителям прийти **БЕСПЛАТНО** в наши автогородки (они есть в любом крупном ТЦ Москвы!).

📌 Свыше 20 бесплатных мероприятий здесь: <https://vk.cc/7hLJY2>

Показать полностью...



ВНИМАНИЕ РОДИТЕЛЯМ! Бесплатные билеты, акции и конкурсы MOTOR CITY

freem.motorcitykids.ru

♥ Нравится 411 💬 Комментировать 36 🔊 325

👁 12К



ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ

18 окт в 11:46

ВНИМАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ! 🙌 18 ноября 2017 открывается единственный в Москве и России детский развлекательный центр "ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ" в ТЦ #Ривьера. Регистрация (бесплатные билеты) и подробности здесь: 🚀 <https://vk.cc/7eD8Kp>. Успейте получить билеты – количество мест ограничено.

Показать полностью...



Бесплатные билеты на открытие ГОРОДА СТРОИТЕЛЕЙ!

stroykacity.ru

♥ Нравится 825 💬 Комментировать 255 🔊 489

👁 26К

Ссылки с УТМ

Ссылки 7

ред.



Бесплатные билеты в автогородок MOTOR CITY в ТЦ Ривьера 14 ноября

freem.motorcitykids.ru



Бесплатные билеты в автогородок MOTOR CITY в ТЦ Авиапарк 13 ноября

freem.motorcitykids.ru



Бесплатные билеты в автогородок MOTOR CITY GRAND 8 ноября

freem.motorcitykids.ru



Бесплатные билеты в автогородок MOTOR CITY GRAND 9 ноября

freem.motorcitykids.ru



Шоу МЕГАТРОН ПРОТИВ БЭТМЕНА. БЕСПЛАТНО В MOTOR CITY! 5 ноября в 17:00

freem.motorcitykids.ru

Ссылки 4

ред.



Бесплатные билеты на открытие ГОРОДА СТРОИТЕЛЕЙ! ПОТОРОПИТЕСЬ - ОСТАЛОСЬ МАЛО МЕСТ!

stroykacity.ru



Календарь БЕСПЛАТНЫХ событий в ГОРОДЕ СТРОИТЕЛЕЙ

freem.motorcitykids.ru



Отметьте день рождения детей в автогородках MOTOR CITY

birthday.motorcitykids.ru



Детские автогородки MOTORCITY

motorcitykids.ru

Обсуждения

Обсуждения 4

ред.

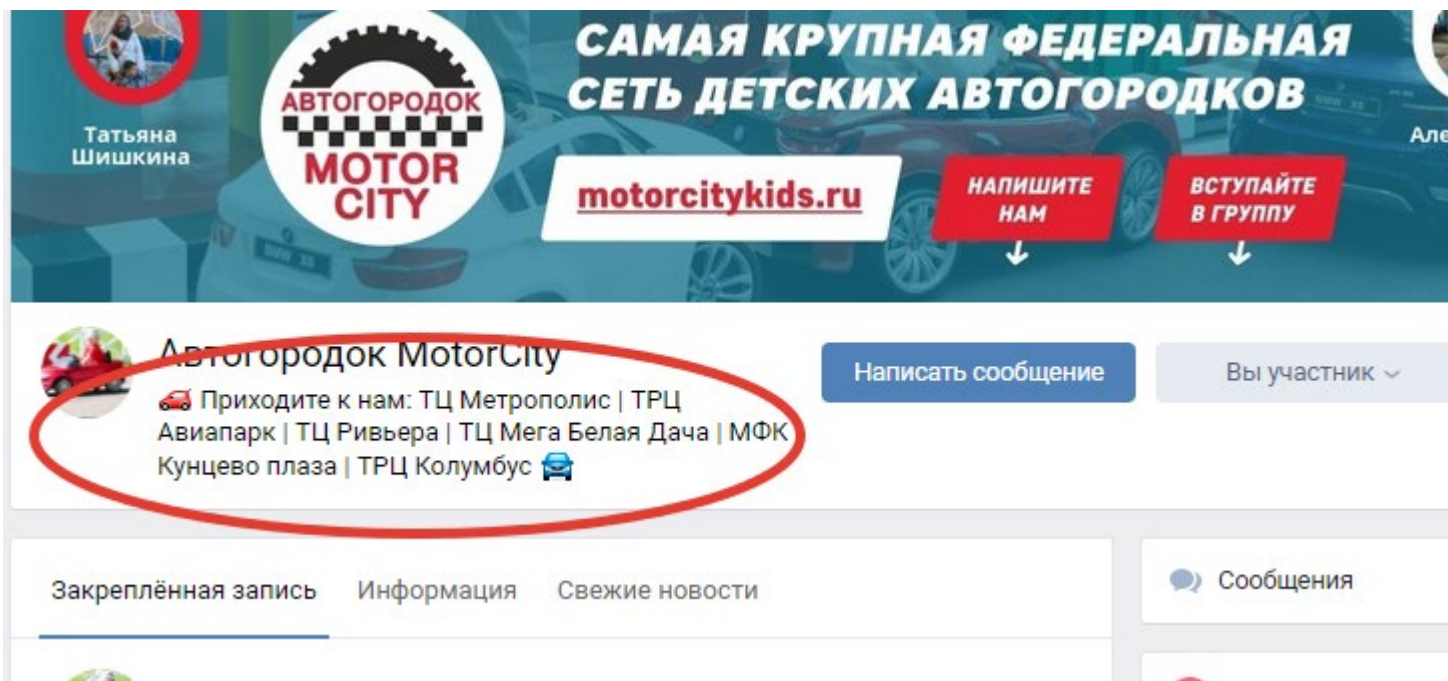
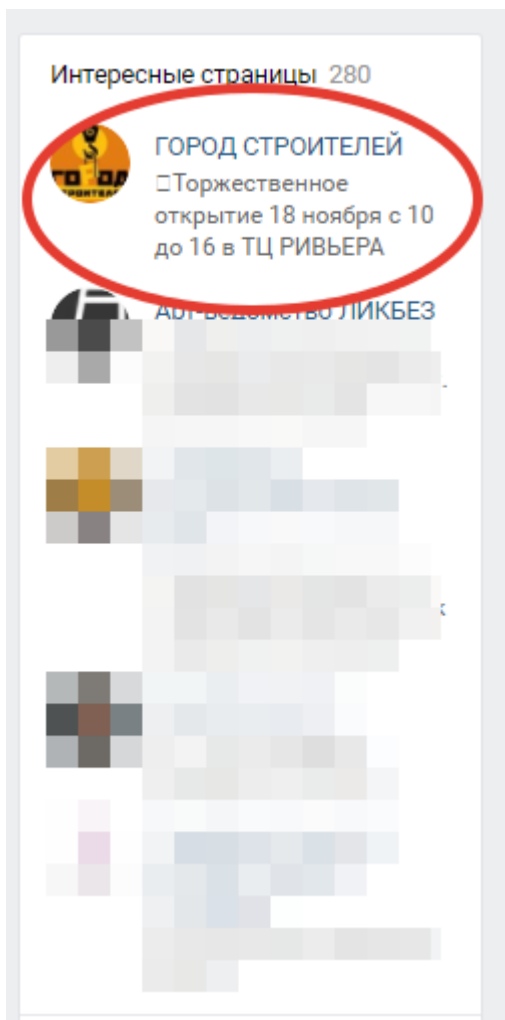
- Цены на вход и на прокат в наших городках
20 окт в 0:35
1 комментарий
- Отзывы от посетителей автогородка MOTOR CITY
24 ноя в 14:52
47 комментариев
- Проведение Дней Рождения
1 ноя в 10:59
1 комментарий

Обсуждения 4

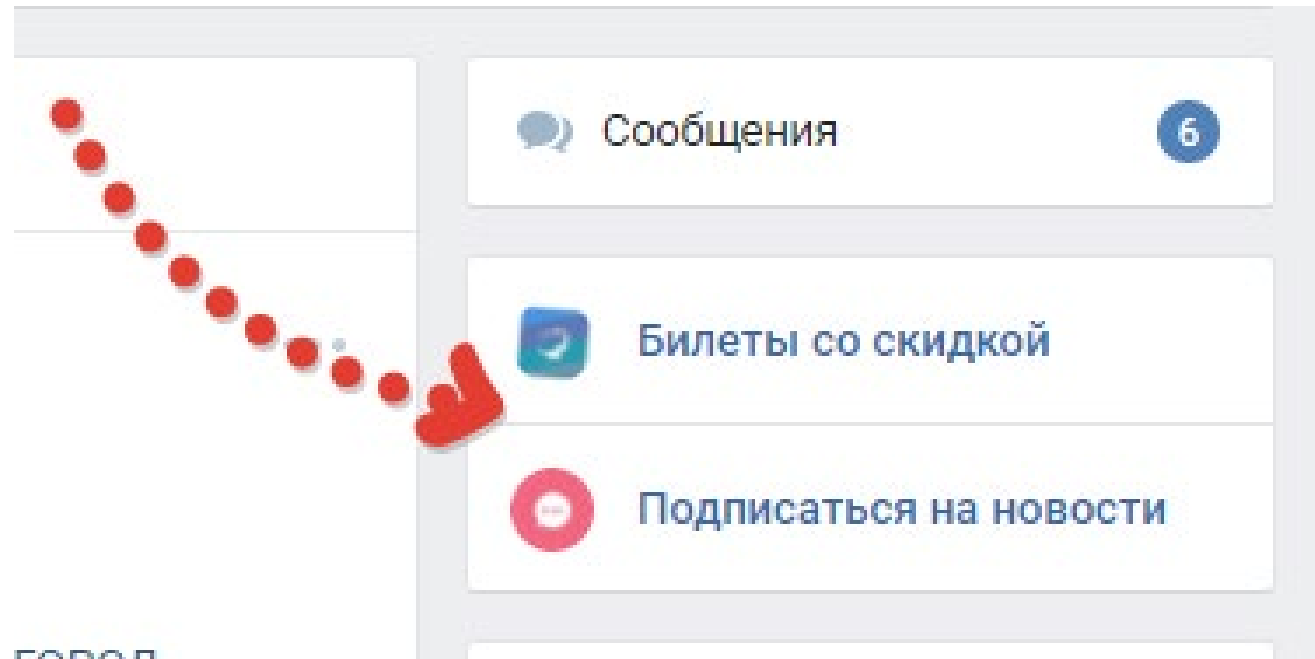
ред.

- Отзывы от посетителей ГОРОДА СТРОИТЕЛЕЙ
25 ноя в 23:21
18 комментариев
- Цены на вход в ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ
25 ноя в 8:14
3 комментария
- Ваши вопросы
20 ноя в 22:06
103 комментария

Статусы



Виджеты



БСРОД

Товары (даже бесплатные)



ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ
23 окт 2017 в 23:07

Matas & Paras! 🚀 Теперь у вас есть возможность купить билеты ОНЛАЙН со скидкой 50% на воскресенье 19 ноября. Скидка распространяется на билеты купленные ТОЛЬКО в онлайн (в самом ТЦ будут действовать стандартные тарифы). 📄 Билеты можно купить здесь: <https://vk.cc/7g77lz> - оплата банковской картой, Яндекс.Деньги, Qiwi и др.

💡 Обращаем ваше внимание - чем ближе дата мероприятия, тем будет меньше скидка. Бронируйте билеты заранее!

Стоимость билетов:
Показать полностью...

**БИЛЕТЫ НА ВОСКРЕСЕНЬЕ
19 НОЯБРЯ 2017
ТЕПЕРЬ ДОСТУПНЫ!
СКИДКА 50%!
ПОСПЕШИТЕ!**

**БЕЗЛИМИТНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ
1 200 Р. **599 Р.****

**БИЛЕТ В ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ
БЕЗЛИМИТНОЕ ПОСЕЩЕНИЕ**

SEAT 24 ROW 05	1 200 Р. 599 Р.	19 НОЯБРЯ 2017 ПОНЕДЕЛЬНИК 10:00 - 22:00
-------------------	---------------------------	--

**1 ЧАС ПОСЕЩЕНИЯ
800 Р. **399 Р.****

БИЛЕТ В ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ

SEAT 24 ROW 05	800 Р. 399 Р.	19 НОЯБРЯ 2017 ПОНЕДЕЛЬНИК 10:00 - 22:00
-------------------	-------------------------	--

**2 ЧАСА ПОСЕЩЕНИЯ
1 000 Р. **499 Р.****

БИЛЕТ В ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ

SEAT 24 ROW 05	1 000 Р. 499 Р.	19 НОЯБРЯ 2017 ПОНЕДЕЛЬНИК 10:00 - 22:00
-------------------	---------------------------	--

Illustration of a construction worker in a yellow hard hat and blue uniform, holding a wrench and a blueprint.



Бесплатные билеты и билеты со скидкой 50% на открытие ГОРОДА СТРОИТЕЛЕЙ!
stroykacity.ru

3D обои (3D фотообои) для дизайна интерьера > Товары

Создать подборку

Добавить товар

🔍 Поиск по товарам

Параметры ▾

Подборки 7



Распродажа
58 товаров



Акварель
28 товаров

Показать все подборки

Все товары 421

Обзор комментариев



3D ФОТООБОИ «БАРЕЛЬЕФ
ЖЕНЩИНА В ШЛЯПЕ»...
7 164 руб.



3D ФОТООБОИ "ЦВЕТЫ С
ТИСНЕНИЕМ" 300*240
7 164 руб.



3D ФОТООБОИ "ЖЕНЩИНЫ
БАРЕЛЬЕФ" 300*240
7 164 руб.



3D ФОТООБОИ "ЗЕЛЕННЫЕ
ЛИЛИИ ИЗ КЕРАМИКИ"...
7 164 руб.



- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +3
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +172
- Мои Группы +2
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения
- Документы
- Реклама

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- Iq Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание

Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание

Сегодня состоится встреча Таргетированная р...

Видеофабрика

videofabrika.com

Товары Подборки

Добавить товар

🔍 Поиск по товарам

Параметры ▾

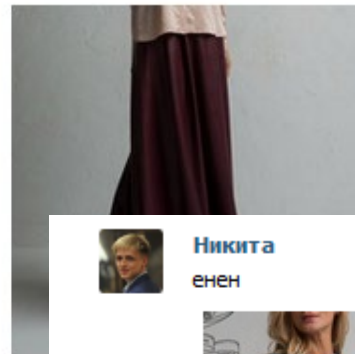
60 товаров



Жакет Питерборо голубой
4 800 руб.



Блуза Кентербери с карманами цвета персик
3 000 руб.



Юбка
4 700 руб.



Никита
енен



Жакет Питерборо голубой
4 800 рублей

Цвета: бежевый, коричневый, серый, голубой, тёмно-зелёный
Состав: 70% шерсть, 30% полиэстер
Цена:..



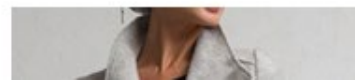
Юбка Брайтон цвета хаки
4 700 руб.



Кейп Глостер
6 500 руб.



Платье Честер со съёмными манжетами бордовое
5 200 руб.



Упаковка товара.
VK – товарная витрина

Упаковка товара. VK – фотоальбомы

контакте

Rezeda Suleyman

люди сообщества игры музыка помощь выйти

Моя Страница ред.
Мои Друзья +3
Мои Фотографии
Мои Видеозаписи
Мои Аудиозаписи
Мои Сообщения +172
Мои Группы +2
Мои Новости
Мои Ответы
Мои Закладки
Мои Настройки

Приложения
Документы
Реклама
Моя Банда
Менеджер Голосов
Хроники Астерии
Пираты Карибского
Крокодил
Викинги
IQ Тест Айзенка
Аудио Плеер 1

Напоминание
Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание
Сегодня состоится встреча
Таргетированная р...

Фотографии сообщества

64 альбомов | Комментарии к альбому

СВЫШЕ 50 ТОЧЕК ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ

Фотографии со страницы сообще... 70

Welcome to Great Britain - осень... 249
Расслабленность, легкая оживленность, целеустремленность осени – началом нового рабочего и учебного года. У каждого из нас новые планы и цели. Чтобы соответствовать высоте поставленных задач и оправдаться на все 100%, нужен особый настрой. Для лайковых университетов и рабочих городов – вдохновляющий пример того, как добиваются успеха со вкусом. Передавай...

Лето - 30% 13

Весна - скидка 40%! 15

ДИСКОНТ 70% скидки 8

Девушки в одежде Rezeda Suley... 687

- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- IQ Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание
Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание
Сегодня состоится встреча
Таргетированная р...

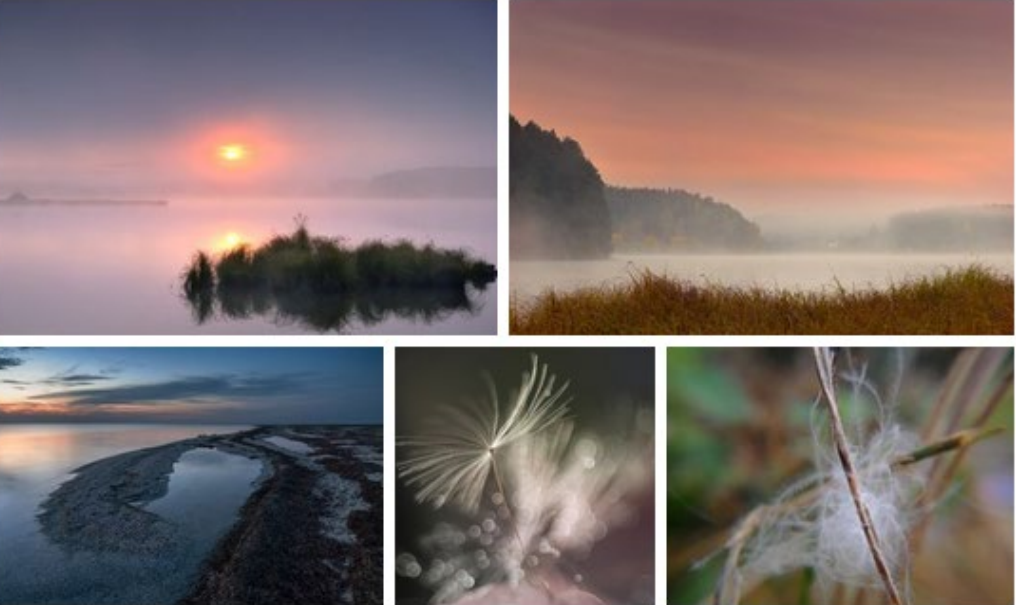
Никита Флоринский

люди сообщества игры музыка помощь выйти

Новости Обновления Комментарии Новая запись

Последние новости Фильтр


Клуб National Geographic Россия



34 фотографии, минуту назад



Алсу Хафиз добавила в друзья 1 человека

Online



Рената Ялкапова
4 минуты назад

Warface



Rezeda Suleyman

Упаковка
товара.
VK – менеджер

Диана Амирова

Online



Rezeda Suleyman

ГРАФИК РАБОТЫ
ПН-ПТ
с 10⁰⁰ до 18⁰⁰
по московскому времени
rezedasuleyman.com
Бесплатный телефон: 8-800-333-91-43
What's app: +7-925-617-53-50

Отправить сообщение

Диана у Вас в друзьях

Подписчики Дианы 3

Отправить подарок

Диана Амирова

Онлайн заказы Rezeda Suleyman. пон-пят 10-18

День рождения: 7 октября 1991 г.

Место работы: Rezeda Suleyman

Языки: Русский

Показать подробную информацию

10 фотографий

все



31 запись



Диана Амирова



Rezeda Suleyman

вчера в 13:30

Online

Кожаная юбка – довольно привлекательная вещь. Оцените ее по достоинству!

Заказ доступен на сайте: <http://goo.gl/GKHDFn>

Юбка Брайтон

Показать полностью..



8-800-333-91-43

info@rezeda-suleyman.ru

goo.gl/rWYXjb

vk.com/rezedasuleyman

rezedasuleyman.ru

@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка товара.
VK –
фотоальбомы

• ТАБЛИЦА РАЗМЕРОВ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ •

Rezeda Suleyman

Российские размеры	Европейские размеры	Обхват груди	Обхват талии	Обхват бедер	Рост
40	S	80	58-62	88	170
42		80-84	62-67	88-92	
44	M	84-88	67-71	92-96	
46		88-92	71-75	96-100	
48	L	92-96	75-79	100-104	
50		96-100	79-83	104-108	

8-800-333-91-43

info@rezeda-s

vk.com/rezedasuleyman

rezedasuleym

Редактировать описание

на 11 сентября 2015 | Указать место | Мне нравится 6




Rezeda Suleyman
Welcome to Great
Britain - осенняя


Rezeda Suleyman

Упаковка товара. VK – фотоальбомы

Блуза 1600р; Юбка 3000р

 ДОСТУПЕН ПРЕДЗАКАЗ - напишите Диане Амировой

 Ещё больше моделей: <http://goo.gl/81SDhx>

 Адреса магазинов: <http://goo.gl/rL1jLT>

Добавлена 1 сентября 2015 | Указать место | Мне нравится ♥ 32



Rezeda Suleyman

 Блуза Ливерпуль

Артикул: 15-B2.01

Цвета: чёрный, молочный, какао

Состав: 95% вискоза, 5% эластан

Цена: 1600 р.

Размеры: S, M, L

1 сен в 22:23 | Ответить



Rezeda Suleyman

 Юбка Йорк

Артикул: 15-54.05

Цвета: голубой, чёрно-белый, терракот

Состав: 55% п/э 35% вискоза 5% эластан

Цена: 3000 р.

Размеры: S, M, L

Описание: Если вдруг кого-то захватит осенняя хандра – нужно надеть Йорк и пойти гулять. Знаменитый узор «вензель» вдохновляет на королевскую осанку, сияющую улыбку и превосходные манеры. Аккуратно уберите назад тот серый свитер и позвольте себе немного роскоши.

5 сен в 14:23 | Ответить



Rezeda Suleyman

Welcome to Great Britain - осенняя коллекция 2015

Отметить человека

Поделиться

Сохранить к себе

Действия ▾

Удалить

Открыть оригинал



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



[rezedasuleyman.ru](https://www.facebook.com/rezedasuleyman.ru)



[@rezedasuleymanofficial](https://www.instagram.com/rezedasuleymanofficial)

Rezeda Suleyman

Упаковка товара. Look от подписчицы

С любовью и наилучшими пожеланиями ваша преданная и постоянная клиентка Лейсан 🌸🌸🌸🌸🌸🌸🌸🌸"

Кстати, юбочка еще есть в наличии;) Для заказа пишите в личку Диана Амирова.

=====
😊 Мы ждем ваши фото в нарядах от Rezeda Suleyman здесь:
https://vk.com/album-27258011_144461105

🌸 Милые красотулечки, вы можете поучаствовать в конкурсе "Девушка месяца-СЕНТЯБРЬ"! и выиграть платье от Rezeda Suleyman!

Правила конкурса здесь: https://vk.com/rezedasuleyman?w=wall-27258011_54945
Фотоальбом конкурсанток здесь: https://vk.com/album-27258011_213960064



вчера в 16:47 👍 39 Мне нравится ❤️ 155



Аниса Заляева



вчера в 19:50 | Ответить



Алёна Рябова

счастливая девушка наряды не считает 😊 Лейсан - просто счастливица 😊

вчера в 20:29 | Ответить



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



g



vk.com/rezedasuleyman



[rezedasuleyman.ru](https://www.facebook.com/rezedasuleyman.ru)



[@rezedasuleyman](https://www.instagram.com/rezedasuleyman)

Rezeda Suleyman

Упаковка товара. Товарные посты



Rezeda Suleyman

Кожаная юбка – довольно привлекательная вещь. Оцените ее по достоинству!

Заказ доступен на сайте: <http://goo.gl/GKHDFn>

👉 Юбка Брайтон

[Показать полностью..](#)



вчера в 13:30

Поделиться 🗨 7 Мне нравится ❤ 134

[Показать все 18 комментариев](#)



Sitara Abdullaeva

Эта юбка легкая))

сегодня в 0:59 | [Ответить](#)



Sitara Abdullaeva



8-800-333-91-43



info@rezeda-sul



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка товара.
Товарный пост
(скрытый)



Rezeda Suleyman

Автор неизвестен.

Чужая женщина — загадка для мужчины...

Её так хочется... скорее разгадать...

Ей всё к лицу, включая мелкие морщины.

[Показать полностью..](#)



Гулюша Маннанова

14 сен в 11:30

Поделиться 50 Мне нравится 287



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка
товара.
Видео контент



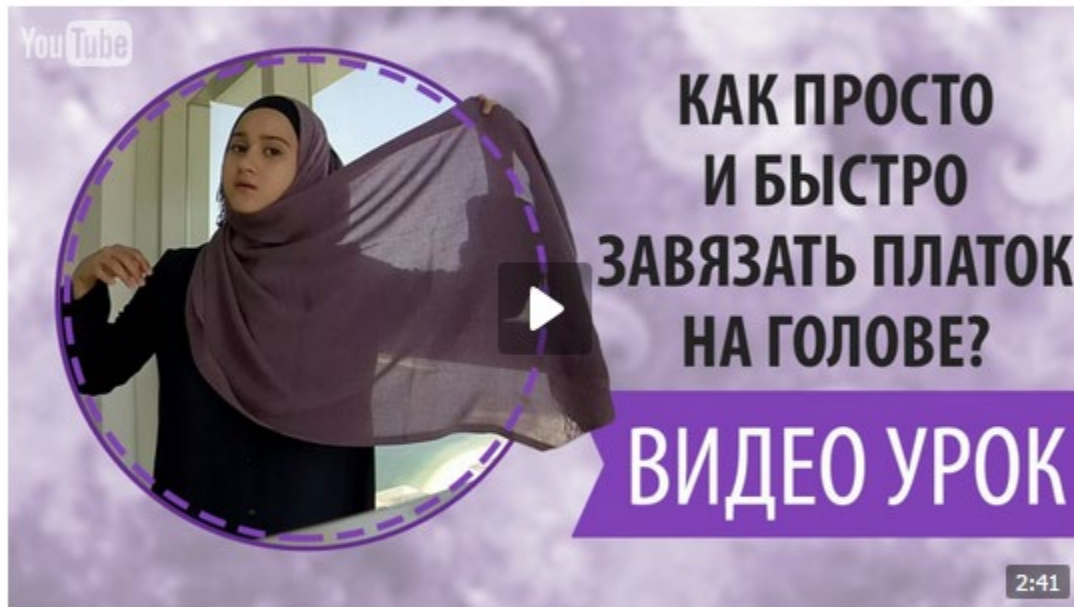
Rezeda Suleyman

👉 Резедуша по многочисленным просьбам записала видео "Как завязать платок". 🙌

😊 Остались вопросы? Пишите в комментарии!

⚠️ Понравилось видео? Сделайте репост и сохраните к себе на стену!

[Показать полностью..](#)



📺 Как завязать платок?

6 652 просмотра



Rezeda Suleyman Russia

[goo.gl](https://goo.gl/rWYXjb)

Rezeda Suleyman - отечественный производитель дизайнерской одежды для женщин. Компания является лидером..

13 сен в 15:07

Поделиться 🗨 391 Мне нравится ❤ 1765



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка
товара.
Опросы



Rezeda Suleyman

ЧТО НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ? 🤔



ЧТО НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ?

Открытое голосование

Жакет Вустер

178

54.6%

Блуза Кентербери с карманами

54

16.6%

Юбка со шлицей Ноттингем

94

28.8%



8-800-333-91-43



info@rezeda-sul



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman

Rezeda Suleyman

Упаковка
товара.
Коллажи



Rezeda Suleyman
Rezeda Suleyman Collage



12 сен в 11:30

Поделиться 13 Мне нравится 138



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка товара. Пост с альбомом



Rezeda Suleyman

➔ Девочки - мы обновили альбом нашей осенней коллекции. 😓 Уффф - это было правда нелегко! Огромное количество фотографий, описание, детали, постарались ничего-ничего не забыть!

⚠️ Все бегом смотреть новиночки здесь: https://vk.com/album-27258011_220630437 - в комментариях вы найдёте описание, размеры, цену, состав тканей!

[Показать полностью..](#)



10 сен в 16:19

Поделиться 🗨 10 Мне нравится ❤ 37



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка товара. Закрепленный пост и аватар

The image shows a VK profile for Rezeda Suleyman. The profile header includes the name, a search bar, and navigation links for people, communities, games, music, help, and logout. The left sidebar contains navigation options like 'Моя Страница', 'Мои Друзья', 'Мои Фотографии', etc. The main content area features a pinned post from September 5th at 13:15. The post text reads: 'Новая осенняя коллекция 2015 "Welcome to Great Britain" уже в альбомах! Приятного просмотра :)'. Below the text is a photo of two women in traditional attire in London, with a red heart graphic containing the brand name and a yellow speech bubble that says 'ТРИНАДЦАТЬ ПРИЧИН ПОЛЮБИТЬ НОВУЮ АНГЛИЙСКУЮ КОЛЛЕКЦИЮ REZEDA SULEYMAN'. The post has 15 likes and 765 likes. Below the post is a button to 'Перейти к записи'. To the right of the post is a custom banner with a woman in a black hat and orange patterned top. The banner text includes 'СВЫШЕ 50 ТОЧЕК ПРОДАЖ ПО ВСЕМУ МИРУ', the website 'www.rezedasuleyman.com', the WhatsApp number '+7 925 617-53-50', and the brand name 'Rezeda Suleyman'. At the bottom of the banner are the words 'ПОДПИШИСЬ' and 'Управление страницей' and 'Рекламировать страницу'.

8-800-333-91-43

info@rezeda-suleyman.ru

goo.gl/rWYXjb

vk.com/rezedasuleyman

rezedasuleyman.ru

@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman

Упаковка товара.
Имиджевые и
каталожные фотки



8-800-333-91-43



info@rezeda-suleyman.ru



goo.gl/rWYXjb



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Rezeda Suleyman



rezedasuleymanofficial

ПОДПИСКИ



Rezeda Suleyman Designed fashion clothes 12 бутиков

vk.com/rezedasuleyman Tel: 8 800 333-91-43 What's app: +7(925)617-53-50 Доставка по всему миру vk.cc/4c2IWK

1,470 публикаций

25.8k подписчиков

Подписки: 5,959

Упаковка товара.
Инстаграм – как заказать
(контактные данные) и 1
ссылка в шапке



8-800-333-91-43



info@re



vk.com/rezedasuleyman



rezedasuleyman.ru



@rezedasuleymanofficial

Шаг 3 – лендинг/сайт



Mon Cheri, не пропусти новую коллекцию!

Лимитированная коллекция *Cherchez La Femme* будет доступна очень скоро, но только ограниченному количеству *COPIES*.

Подпишитесь на новости, чтобы не упустить свой *UNE CHANCE*.

Даю согласие на [обработку персональных данных](#)

[У меня нет электронной почты](#)

[Голландский аукцион - товары со скидкой до 80%](#)



1 шаг

Укажите ваши контактные данные



2 шаг

Проверьте ваш электронный ящик и подтвердите ваш адрес



3 шаг

После подтверждения вы будете получать все новости о новой коллекции

**Шаг 4 –
рубрикационный
план, контент-план,
КОММЬЮНИТИ-
МЕНЕДЖМЕНТ**

Глоссарий

A	B
	MOTOR CITY (MC)
ВКонтакте	https://vk.com/motorcitykids
Facebook	https://www.facebook.com/motorcitykids.ru
Instagram	https://www.instagram.com/motorcitykids/
Одноклассники	https://ok.ru/motorcitykids
YouTube (временно несколько каналов, будем объединять)	https://www.youtube.com/channel/UCJGDzTquls7-dLEyl3ZB32Q https://www.youtube.com/channel/UCLmBKArYUnGclf95ajAIBUQ
	Город Строителей (ГС)
ВКонтакте	https://vk.com/stroykacity https://vk.com/gc_opening
Facebook	https://www.facebook.com/stroykacityru
Instagram	https://www.instagram.com/stroykacity/
Одноклассники	https://ok.ru/group/58712127832125
	Ссылки на сайты
Мотор Сити (основной сайт, скоро будет новая версия)	http://motorcitykids.ru
Мотор Сити - бесплатные билеты 26 октября	http://freem.motorcitykids.ru/26oct2017
Мотор Сити - бесплатные билеты 30 октября	http://freem.motorcitykids.ru/30oct2017
Дни Рождения в Мотор Сити	http://birthday.motorcitykids.ru
Город Строителей	http://stroykacity.ru
Город Строителей (переадресация, удобно для рекламы)	городстроителей.pф
Город Строителей - подписка + инструкции по подтверждению	http://stroykacity.ru/thankyou
Мотор Сити - бесплатные билеты на 8 ноября (ТЦ Метрополис)	http://freem.motorcitykids.ru/8nov2017
Мотор Сити - бесплатные билеты на 9 ноября (ТЦ Метрополис)	http://freem.motorcitykids.ru/9nov2017
Мотор Сити - ТРЦ Авиапарк - Шоу "Мегатрон против Бэтмена", 5 ноября в 17:00	http://freem.motorcitykids.ru/megatron
Календарь событий	http://freem.motorcitykids.ru/sales
МОТОР СИТИ бесплатный билет в ТЦ РИВЬЕРА 14 ноября	http://freem.motorcitykids.ru/14nov2017

Комьюнити (приложение «Модератор»)

ГОРОД СТРОИТЕЛЕЙ	ВКОНТАКТЕ
Задача	Ссылка
личные сообщения	https://vk.com/stroykacity
проверяем последние посты (3-5 шт) на комментарии	https://vk.com/stroykacity
проверка обсуждений	https://vk.com/board155238929
проверяем комментарии в	https://vk.com/wall-155238929_2
комментарии к альбому	https://vk.com/albums-155238929
	INSTAGRAM
Директ	https://www.instagram.com/stroykacity/
проверяем 6 последних ф	https://www.instagram.com/stroykacity/
Хэштег отзыва, скриншот	городстроителей
Личные сообщения	https://www.facebook.com/stroykacityru
Комментарии к постам	https://www.facebook.com/stroykacityru
ПРАЗДНИЧНОЕ ОТКРЫТИЕ	ВКОНТАКТЕ
личные сообщения	https://vk.com/gz_opening
проверяем последние посты (3-5 шт) на комментарии	https://vk.com/gz_opening
АВТОГОРОДОК	ВКОНТАКТЕ
личные сообщения	https://vk.com/motorcitykids
проверяем последние посты (3-5 шт) на комментарии	https://vk.com/motorcitykids
проверка обсуждений	https://vk.com/board106779816
комментарии к альбому	https://vk.com/albums-106779816
	INSTAGRAM
Директ	https://www.instagram.com/motorcitykids/
проверяем 6 последних ф	https://www.instagram.com/motorcitykids/
Хэштег отзыва, скри	моторсити
	моторситикидс
	motorcitykids
ЛОКАЦИЯ!	FACEBOOK
Личные сообщения	https://www.facebook.com/motorcitykids.ru/
Комментарии к постам	https://www.facebook.com/motorcitykids.ru/

Календарный план (или контент-план)

Город Строителей										
Время	1.11.2017	2.11.2017	3.11.2017	4.11.2017	5.11.2017	6.11.2017	7.11.2017	8.11.2017	9.11.2017	
7:00 - 8:00										
8:00 - 9:00					бесплатные билеты на 8 ноября (ТЦ Метрополис)					11 ЗА "М М2 Ме
9:00 - 10:00								100 бесплатных билетов		
10:00 - 11:00			Шоу "Мегатрон против Бэтмена"							До ос
11:00 - 12:00				До открытия осталось			бесплатные билеты на 9 ноября			10 бе би.
12:00 - 13:00	До открытия осталось				До открытия осталось					
13:00 - 14:00		До открытия осталось				До открытия осталось				
14:00 - 15:00			До открытия осталось			100 бесплатных билетов	До открытия осталось			
15:00 - 16:00						11 нояб с 10-14 ЗАКРЫТИЕ "Милениум" - М2 Метрополис	100 бесплатных билетов	До открытия осталось		
16:00 - 17:00									До открытия осталось	

Сбор отзывов

	A	B	C	D	E
	ФОТО	ССЫЛКА НА ДИСКЕ	ПРИМЕЧАНИЕ		
2	https://www.instagram.com/p/Bav1AYyFsKt/	https://yadi.sk/i/XJ_J2D3i3PC2ND			Знаменитость
3	https://www.instagram.com/p/Bav-6l1neN/	https://yadi.sk/i/VKukBZ0L3PC2NB			Популярный акк
4	https://www.instagram.com/p/BaPU-hnA0_4/	https://yadi.sk/i/gXZP-npO3PC2NH			
5	https://www.instagram.com/p/BXDWvt7IFLi/	https://yadi.sk/i/vsz-c8Fb3PC2NP			
6	https://www.instagram.com/p/BXC1_-rld4-/	https://yadi.sk/i/zCLbHyuu3PC2Yy			
7					
8	https://www.instagram.com/p/BU1YLxSh7MN/	https://yadi.sk/i/g9IVDbSI3PC3Cn			
9	https://www.instagram.com/p/BUz9qz_Bc8S/	https://yadi.sk/i/SFzdzJh83PC3Cx			
0	https://www.instagram.com/p/BUztUiXhwA0/	https://yadi.sk/i/CEgO6DgN3PC3E4	Катя Лель		
1	https://www.instagram.com/p/BUbMPDqloJq/	https://yadi.sk/i/newRQd3g3PC4jY			
2	https://www.instagram.com/p/BUzUsP_hEhB/	https://yadi.sk/i/1tJmKtXD3PC4jU	Телеведущая Алена Алимova		
3	https://www.instagram.com/p/BUEObkAIB5/	https://yadi.sk/i/EJVPZKT-3PC4jv	ТЦ Метрополис		
4	https://www.instagram.com/p/BTO0gbHD5_o/	https://yadi.sk/i/iHFu0Jt53PC6LF	Анна Хилькевич		
5	https://www.instagram.com/p/BSn5ZY4D9IW/	https://yadi.sk/i/ycGHMLP73PC6Lt	<i>хороший отзыв</i>		
6	https://www.instagram.com/p/BSoWxukgd_y/	https://yadi.sk/i/GQir0xNo3PC6is			
7	https://www.instagram.com/p/BSUKYIdgD6e/	https://yadi.sk/i/r8Pa4Gp33PC6j4	<i>хороший отзыв</i>		
8	https://www.instagram.com/p/BPz8uh4Bq_i/	https://yadi.sk/i/ows1eDgQ3PC75r	ТЦ Авиапарк		
9	https://www.instagram.com/p/BOKLWbWghIn/	https://yadi.sk/i/8drpATgS3PC75o	Вице Мисс Русское Радио		
0	https://www.instagram.com/p/BEX9X7mxFF2/	https://yadi.sk/i/khSx0y3p3PC74t	КудаГо		
1	https://www.instagram.com/p/BGLmW3OIHhg/	https://yadi.sk/i/NXzgf3Hw3PC7Ec	Досуг с ребенком		
2	https://www.instagram.com/p/BLeEAanDcgn/	https://yadi.sk/i/1eAWWweT3PC7F3	Инстадети МСК		
3	https://www.instagram.com/p/Ba48z9rIT_q/	https://yadi.sk/i/7j26Nuv63PGp6o			
4	https://www.instagram.com/p/Ba4JJ9_gtXr	https://yadi.sk/i/m-GwadA0j3PGp6w			
5	https://www.instagram.com/p/BaviJiWHE_S	https://yadi.sk/i/hDHGr0DS3PGp82			
6	https://www.instagram.com/p/Ba35DYwFbMj/	https://yadi.sk/i/_rngz8Ng3PGp9z			
7	https://www.instagram.com/p/Ba4F25KAsGm	https://yadi.sk/i/g2Jhe4mc3PNJfL			
8	https://www.instagram.com/p/BbHpcAFhsGP/	https://yadi.sk/i/Ql8hZbre3PSHyE	шоу мегатрон		
9	https://www.instagram.com/p/BbQKiiEDjCi/	https://yadi.sk/i/c0_dxsiR3PYymD	Хороший отзыв и фотки		
0	https://www.instagram.com/p/BbQD6GeFntT	https://yadi.sk/i/e10lcGZX3PZ2w6			

FAQ или примеры быстрых ответов

Регистрация на ГС (как регистрироваться)	<p>Здравствуйтесь, билеты регистрируются на РОДИТЕЛЕЙ (телефон, емейл), но проходят по ним ДЕТИ. Один участник = один ребёнок. По одному билету проходит один ребёнок. В форме регистрации вы можете указать до 3х участников (3 ребёнка).</p> <p>Вход родителям - бесплатный (во всех автогородках сети и в Городе Строителей).</p> <p>Зарегистрировать билеты можно на сайте http://stroykacity.ru/?utm_source=vk_Is (нажмите на кнопку "Праздничное открытие" или "Получить билет" и страница пролистается до формы регистрации)</p> <p>В поле "Заказчик" вы указываете свой емейл (родителя). Добавляете участника. Один участник = Один ребёнок. Сверху в участнике вы добавляете себя как контактное лицо (еще раз емейл и телефон), а ниже указываете в нужных полях имя ребёнка и его ДР. Так можно добавить до 3х детей (участников). Если требуется 4+ детей, то обновите страницу после оформления и оформите билет также, но на другое контактное лицо.</p>
Не получается зарегистрироваться	<p>Если не получается зарегистрироваться, пришлите сюда:</p> <ul style="list-style-type: none">- Ваше ФИО- Ваш емейл- Ваш телефон (мобильный)- Имя ребёнка и его дату рождения- Если детей больше одного, то для других детей тоже пришлите их имена и даты рождения
Отвечают "Да" на вопросы онлайн консультанта на сайтах (виджет)	<p>Здравствуйтесь, уже оформили приглаательные на открытие? чем можем быть полезны? Что вам рассказать? Если есть вопросы - пишите, ответим :)</p> <p>А вы знали, что в наших Автогородках и Городе Строителей можно провести день рождения ребёнка? Подробнее тут: http://birthday.motorcitykids.ru/?utm_source=vk_Is</p>
А ещё билеты будут?	<p>Доброе утро. Пока бесплатный день только один - 18 ноября. Все билеты на него закончились, поэтому мы сделали бесплатные билеты на 20 ноября (понедельник) на утро 10-12 часов. Подпишитесь на группу @stroykacity и @motorcitykids - если сделаем ещё бесплатный день вы не пропустите :)</p>
Можем ли мы прийти в другое время?	<p>Здравствуйтесь - вы можете прийти в любое время, будем надеяться, что немного людей придут не по графику указанному в билетах.</p>
У вас есть инстаграм?	<p>Добрый день, наш инстаграм туточки: https://www.instagram.com/stroykacity/</p>
Что нужно кроме билетов?	<p>Здравствуйтесь, кроме билетов (распечатанных или в электронном виде на телефоне, чтобы можно было считать QR код) больше ничего не требуется, однако мы рекомендуем взять с собой какие-нибудь документы для детей, чтобы если что их не потерять или найти. С территории они выйти не смогут, но мало ли что, на всякий случай (это вообще-то общая рекомендация, если идёте на массовые мероприятия).</p>
	<p>Ой, и не забудьте хорошее настроение и проучаствовать в нашем конкурсе репостов в группе :)</p>
	<p>Здравствуйтесь, билеты регистрируются на родителей, имена детей скрыты и находятся в системе. На стойке регистрации просто покажете билет, его просканируют и вы проходите с детьми.</p>

Лонч!

👏👏👏 Для тех, кто желает МАКСИМАЛЬНО БЫСТРО открыть свой магазин или шоу-рум Rezeda Suleyman:

☎ 8 (800) 333-80-98 - телефон горячей линии. Звонки по всему миру БЕСПЛАТНЫЕ !

✉ ceo@rezeda-suleyman.ru - письмо по открытию магазина, шоу-рума или оптового сотрудничества

✉ dir@rezeda-suleyman.ru - письмо генеральному директору. Да-да-да, вам ответит сам Давлет Сулейманов - все письма он читает лично!

=====

👉 Сомневаетесь в своих силах? Самое время подписаться на нашу группу Франшиза одежды — бизнес с Rezeda Suleyman : <https://vk.com/rezedasuleymanpartner>

Наша задача обучать другие бренды и всех желающих достигать таких же 🎯 целей, которые достигает бренд Rezeda Suleyman. 🌐 Наша ЦЕЛЬ: присутствовать в каждой стране мира, и мы первые её ДОСТИГНЕМ! 🇧🇪 🇩🇪 🇪🇸 🇫🇷 🇮🇹 🇯🇵 🇰🇷 🇷🇺 🇸🇦 🇺🇸 🇻🇪

=====

#франшиза #бизнес #ростов #одежда #мода #бутик #rezedasuleyman

НОВЫЙ ШОУ-РУМ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

**САМАЯ УСПЕШНАЯ СЕТЬ
ДИЗАЙНЕРСКОЙ ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ**

**ХОЧЕШЬ СТАТЬ УСПЕШНЫМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ?**

**ОТКРОЙ СВОЙ МАГАЗИН
REZEDA SULEYMAN!**

СТАНЬ ЧАСТЬЮ ОДНОЙ
БОЛЬШОЙ СЕМЬИ.

☎ **8 (800) 333-80-98**
✉ **ceo@rezeda-suleyman.ru**
*Звонок бесплатный из любой точки мира

Адрес: г.Ростов-на-Дону, ул. Орская 31, ТЦ "Меркурий",
2 торговый зал, магазин 17.
+7 (961) 310 45 12

🔗 Ссылка www.rezedasuleyman.com

5 сен 2015

Поделиться 🗨 1 Мне нравится ❤ 14

который ещё никто до нас не придумывал. 💖 И мы сделаем всё, чтобы вы остались довольны. 💖 Keep calm - stay with Rezeda 💖 Спасибо за то, что вы с нами.

1 2 3 4

🌐 Наша цель - присутствие во всех странах мира. Мы несём нашу миссию во все уголки нашей планеты.

⚡ Уже сейчас мы представлены в 4-х странах (в качестве франшизы), но не за горами очень быстрый ИНТЕНСИВНЫЙ рост. Мы готовимся. Мы выжидаем. Поверьте - очень скоро будет ОГРОМНЫЙ прорыв.

👉 Не упустите возможность присоединиться к команде Rezeda Suleyman сегодня, потому что в скором времени наше бизнес-направление будет сконцентрировано на выход на зарубежные рынки.

➡➡ <http://goo.gl/bX4XWj> - оставьте заявку, чтобы стать частью большой семьи. Статью частью RS может каждый!



5 сен 2015

Поделиться 🗨 20 Мне нравится ❤ 1396

<input type="checkbox"/>	RS B2B Нижний Новгород	■	Не задан	Не задан	934.86 руб.	0.013 %	99	786 254
<input type="checkbox"/>	RS B2B Stavropol	■	Не задан	Не задан	3 557.61 руб.	0.013 %	284	2 199 221
<input type="checkbox"/>	RS Лента	■	Не задан	Не задан	2 626.80 руб.	0.000 %	0	103 893

Церебро таргет

Церебро Таргет
Группы, где есть целевая аудитория
Осталось: 12 д. 19 ч. 34 м. - продлить | Помощь ?

🔍 Поиск аудитории
Вебинар: О том, как делать таргетинг на праздники 12.02.2016 в 21:00 мск
Вебинар: О том, как делать таргетинг на праздники 10.02.2016 в 21:00 мск

	A	B	C	D	E	F	G		
	Название	Тип	Ссылка	Подпи	Всего	Соотнс	Smart		
<input type="checkbox"/>	RS B2C Retarget	1	Rezeda Suleyman	Одежда	http://vk.com/rezedasuleyman	65487	65487	100	8475,484
<input type="checkbox"/>	RSFR Landing	3	Мусульманская одежда Платья и Наряды для никаха	Конкурент	http://vk.com/jamilastyle	9077	30683	29,58316	347,5332
<input type="checkbox"/>	Страны - продвижение	4	AMANI	Конкурент	http://vk.com/hijabs	7526	21724	34,64371	337,4411
<input type="checkbox"/>	RSFR - страны, кат интересы	5	СПРАВОЧНИК МУСУЛЬМАНСКОЙ ЖЕНЩИНЫ	Ислам	http://vk.com/muclim	10036	71204	14,09471	183,0738
<input type="checkbox"/>	RSFR - бизнес интересы	6	Восточная кухня. Мусульманские рецепты.	Кулинария	http://vk.com/muslimrecepti	9875	138309	7,13981	91,25006
<input type="checkbox"/>	RS - подгруппы 1	7	Аяты из Корана. Хадисы Пророка(?).Цитаты	Ислам	http://vk.com/ayati.hadisi.citati	15094	398304	3,789568	74,02926
<input type="checkbox"/>	RS - конкуренты	8	Мусульманка	Ислам	http://vk.com/musslimat	10950	213818	5,121178	72,57606
<input type="checkbox"/>	RS - муслим и мусульманство	9	Дневник мусульманки © Ислам	Ислам	http://vk.com/dnevnikuhti	11128	230626	4,825128	69,49209
<input type="checkbox"/>	RS - Rimma	10	Интересно об Исламе	Ислам	http://vk.com/muslim_humor	9202	194489	4,731373	56,34804
<input type="checkbox"/>	Rezeda Suleyman - special - страны	11	ISLAM WORLD / ИСЛАМ/ КОРАН / ХАДИСЫ/ АЯТЫ	Ислам	http://vk.com/islam_world	8368	168825	4,956612	53,68043
		12	Я люблю Ислам	Ислам	http://vk.com/uhibbyl.islam	8294	253090	3,277095	35,1773
		13	Ислам - религия мира и добра	Ислам	http://vk.com/islam1allah1	11911	704776	1,690041	26,05282
		14	Kuntu Maitan.	Ислам	http://vk.com/victory_paradise	9531	455480	2,092518	25,81172
		15	Subhan'Allah	Ислам	http://vk.com/subhan_allah	7891	331231	2,382325	24,33002
		16	Дома не поймут	Женская тематика	http://vk.com/domanp	13693	2197767	0,623041	11,04142
		17	Воп App?tit Лучшие рецепты	Кулинария	http://vk.com/bon.appetit	15978	4117142	0,388085	8,025247
		18	Cook Good - лучшие рецепты	Кулинария	http://vk.com/cook_good	13278	3905407	0,33999	5,842631
		19	Шедевры кулинарии	Кулинария	http://vk.com/sh.cook	14114	4923211	0,286683	5,236742
		20	Готовим дома: вкусно и просто	Кулинария	http://vk.com/vkucnie_recepti	8915	2278173	0,391322	4,515079
		21	Кулинария	Кулинария	http://vk.com/i.cook	10828	3408580	0,317669	4,451767
		22	Рецепты: вкусно и просто	Кулинария	http://vk.com/cooking.school	8482	2101575	0,403602	4,430585
		23	Школа красоты	Красота и здоровье	http://vk.com/be.beauty	11968	4393464	0,272405	4,219349
		24	Кулинарное искусство	Кулинария	http://vk.com/cooklove	9012	2500182	0,360454	4,204169
		25	Омар Хайям и другие великие философы	Психология и литература	http://vk.com/poet_omar	8917	2489270	0,358217	4,134042
		26	Sarafan Fashion Club	Мода	http://vk.com/fashion.blog	8174	2093933	0,390366	4,129675
		27	Идеи для творчества и подарков своими руками	Хобби	http://vk.com/i_d_t	8920	2495166	0,357491	4,127049
		28	Just Cook	Кулинария	http://vk.com/just_cook	8307	2226731	0,373058	4,010791
		29	Идеи дизайна интерьера	Интерьер	http://vk.com/i_des	8478	2339338	0,36241	3,976521
		30	Вкусные рецепты	Кулинария	http://vk.com/shefpovara	7638	1957994	0,390093	3,85618
		31	Cook it! - вкусные рецепты	Кулинария	http://vk.com/just_cook	7654	2023540	0,378248	3,746921
		32	Записки шеф-повара	Кулинария	http://vk.com/chief.cooker	7895	2237634	0,352828	3,605161
		33	Салон красоты ВКонтакте	Женская тематика	http://vk.com/be.women	9740	3625456	0,268656	3,386606
		34	Идеи вашего дома	Интерьер	http://vk.com/home.ideas	7984	2660667	0,300075	3,100701
		35	90-60-90 Спортивные девушки	Здоровье	http://vk.com/90_60_90	10024	4346627	0,230616	2,991845
		36	Шедевры рукоделия	Хобби	http://vk.com/h.made	8704	3294524	0,264196	2,976148
		37	Fashion - мода и стиль	Мода	http://vk.com/i.moda	8633	3265218	0,264393	2,954069
		38	Секреты красоты	Красота и здоровье	http://vk.com/b.secrets	7339	2415219	0,303865	2,886202
		39	40 КГ	Красота и здоровье	http://vk.com/kilogram40	9385	4057353	0,231308	2,80954

...х состоит аудитория. Для того, чтобы собрать активную аудиторию нужной тематики, ...их и активных сообществ, в которых состоит Ваша аудитория.

или через список ID

Выбрать файл...

сообществах

до 10 000

количеству подписчиков

до максимум подписчиков

ова, которые должны быть в названии

ова, которых не должно быть в названии

вать

Встречи

ть

ля топ 10 топ 5

азвание, чтобы не забыть, что парсите

ировать группу

Анализировать файл

Стоп

В кампании 15 активных объявлений

Выделить: все, запущенные, остановленные

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	СРМ (?)	Лимит (?)	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.43 руб.	0.017 %	23	136 437
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	▬	2,00 руб.	200 руб.	198.13 руб.	0.057 %	57	99 403
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	134.47 руб.	0.066 %	89	134 476
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	136.71 руб.	0.037 %	51	136 718
<input type="checkbox"/>	Top smart 2	■	1,00 руб.	200 руб.	135.85 руб.	0.043 %	58	135 858
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	182.25 руб.	0.080 %	145	182 255
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	184.37 руб.	0.053 %	97	184 379
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	34.66 руб.	0.058 %	20	34 662
<input type="checkbox"/>	Top smart 1	▬	2,00 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.073 %	73	99 516
<input type="checkbox"/>	TOP smart 1	■	1,00 руб.	200 руб.	163.54 руб.	0.022 %	36	163 549
<input type="checkbox"/>	Группа RS 4	▬	2,00 руб.	1 500 руб.	1 498.34 руб.	0.113 %	847	749 728
<input type="checkbox"/>	Группа RS 5	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.10 руб.	0.014 %	27	199 129
<input type="checkbox"/>	Группа RS 3	▬	2,01 руб.	200 руб.	198.44 руб.	0.096 %	96	100 114
<input type="checkbox"/>	Группа RS 2	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.01 руб.	0.041 %	81	199 012
<input type="checkbox"/>	Группа RS 1	▬	1,00 руб.	200 руб.	199.07 руб.	0.045 %	90	199 074
Всего					3 798.81 руб.	0.065 %	1 790	2 754 310

rus1021-5-2 редактировать

[Посмотреть пример объявления на странице](#)

Название кампании: RS B2B Russia
 Лимит объявления: 1 000 рублей
 Цена за 1000 показов: 3.15 рубля
 Статус: Остановлено (?)
 Ограничение показов: Ограничивать до 100 показов на человека
 Тематики: Деловые услуги (Бизнес)

Целевая аудитория: 164 927 человек
 Возраст: От 25 до 38 лет
 Группы:

Мой Идеал - Пророк Мухаммад ﷺ, Муслимы Поймут, assalamu ale'kum muslims | aam, ♥ Ахауат ♥, Изучение арабского языка по скайпу !, Отдам даром, Sabr (صبر), Hadi Kavt, ИСЛАМ И МУСУЛЬМАНЕ, Об Исламе с любовью ♥, صبر, Sabr, Islam религия сильных людей! Мужчин и Женщин!, Arab Pictures, Ислам в мире - ГолосИслама.RU, Дневник Мусульманина, AMIRA мусульманская одежда, Русскоязычные мусульмане в Турции, - MIRRAL - платья на никах и мусульманская одежда, HAYAT • It's my life, صحيح | Достоверные Хадисы, Fisabilillah, МУСУЛЬМАНЕ, السكوت من ذهب, HelikaStyle club, SunnaMed: Психология в рамках Ислама

Исключить группы:

Rezeda Suleyman

Ссылка:

http://www.rezedeasuleyman.com/partner3/?utm_source=vk&utm_me...

[Редактировать](#)

Открой магазин хиджаба
rezedeasuleyman.com



18+

[Редактировать](#)

[Копировать](#)

Статистика

Период статистики: За 7 дней ▾

Дата ▾	Потрачено	CTR (?)	Переходы	Показы	Охват (?)
29 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
28 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
27 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
26 ноября	0.00 руб.	0.000 %	0	0	0
25 ноября	177.61 руб.	0.101 %	57	56 386	6 397
24 ноября	667.80 руб.	0.104 %	220	211 911	14 726
23 ноября	151.46 руб.	0.106 %	51	48 172	6 290
	996.87 руб.	0.104 %	328	316 469	

Октябрь 2015

rus1013 редактировать

Посмотреть пример объявления на странице

Название кампании:	RS B2B Russia
Лимит объявления:	Не задан
Цена за 1000 показов:	3.15 рубля
Статус:	Остановлено (?)
Ограничение показов:	Ограничивать до 100 показов на человека
Тематики:	Деловые услуги (Бизнес)
Целевая аудитория:	137 158 человек
Страна:	Россия
Возраст:	От 25 лет
Группы:	حب الله في كل ركن من قلوبى وروحى, Хранилище наук Ислама • Коран и Сунна, Алсу онлайн-магазин для ухтишек, ***ШОР ДЛЯ УХТИШЕК***, Islam is Peace/Ислам это Мир, وذكر فإن الذكرى تنفع المؤمنين, Ву mimiyagi, Исламские Картинки • Islamic Pictures ©, S.A. Salam Aleykum, Progressive Muslim, Afsus, © Stella Amilb □, Ин wo Allah... ☸, Muhammad AL-Luhaidan (Мухаммад аль-Лухайдан), ТАТАРСКИЕ ИМЕНА, Мир Ислама, ***АЛЛАһ ЯРДӘМЕННӘН ТАШЛАМАС!***, КАМАЛИ Натуральная косметика, простая душа, S.dleykum, Ahli sunna wal Djamaa-الجماعة والسنة، уходит часть тебя..., A-Ahmedova.Moscow, Учимся читать Коран Моя религия - Ислам الله
Ссылка:	http://www.rezedasuleyman.com/partner2/?utm_source=vk&utm_me... Редактировать

Бизнес по шариату. Халяль
rezedasuleyman.com



Любишь ислам?
Открой магазин!

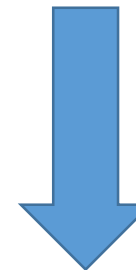
18+

Редактировать

Копировать

Цена лида
73 рубля

Цена SQL лида
1500~ рублей



Отбираем по UTM самые конвертирующие РК.
Их оказывается 30% от всех.

Смотрим самые кликабельные (CTR) РК – отбираем
самый сок.

Соединяем.

БЫЛО

Цена лида
73 рубля

Цена SQL лида
1500~ рублей

СТАЛО

О УЖАС!

Цена лида
85 рублей

Цена SQL лида
555~ рублей

КРУТЬ 😊

БИЗНЕС ПО ШАРИАТУ

Rezeda Suleyman - лидер в сегменте женской дизайнерской мусульманской одежды предлагает открыть вам свой магазин Rezeda Suleyman

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0001

РПБ

ЛИДЕР В СЕГМЕНТЕ ЖЕНСКОЙ ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОДЕЖДЫ ДЛЯ МУСУЛЬМАНОК

Открой свой магазин женской одежды по франшизе.

Уже свыше 56 партнёров в мире: Россия, Казахстан, ОАЭ и др.

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0002

РПБ

ХАЛЯЛЬ БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ. ПОРА ДЕЙСТВОВАТЬ!

За 2 года мы открыли 56 прибыльных точек продаж. Все точки открывали простые мусульмане, даже без опыта предпринимательства.

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0003

ДУМАЕТЕ МУСУЛЬМАНСКОЙ МОДЫ НЕ СУЩЕСТВУЕТ?

Rezeda Suleyman - лидер в сегменте дизайнерской мусульманской женской одежды. Уже открыто 56 точек продаж и 50 оптовых партнёров по всему миру.

Открой свой магазин Rezeda Suleyman

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0004

РПБ

ПРИБЫЛЬНЫЙ ХАЛЯЛЬ БИЗНЕС

Все успешные мусульмане уже знают о франшизе Rezeda Suleyman.

Открой свой магазин женской дизайнерской одежды

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0005

РПБ

ПОДДЕРЖИ МУСУЛЬМАНСКУЮ СЕТЬ ЖЕНСКОЙ ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОДЕЖДЫ

Открой в своём городе бутик или шоу-рум Rezeda Suleyman. Делаем партнёров-мусульман прибыльными уже 2 года!

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



i0006



ПРОДАЛИ АВТОМОБИЛЬ, ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ МАГАЗИН REZEDA SULEYMAN

Сейчас зарабатывают 15 000 000 рублей в год. Ты тоже можешь открыть свой магазин! Это просто!



КАК ЭТА СЕМЕЙНАЯ ПАРА МУСУЛЬМАН ЗАРАБАТЫВАЕТ 15 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ?

Открой свой бутик или шоу-рум женской одежды Rezeda Suleyman. Через 2 года у тебя уже будет 3 магазина!



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ? ЛЮБИШЬ ИСЛАМ? ПРИСОЕДИНЯЙСЯ К СЕМЬЕ REZEDA SULEYMAN

За 2 года наши партнёры открыли 56 успешных точек продаж в России, Казахстане, Киргизии, ОАЭ и других странах.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Мусульманские	Контактное лицо	Дата	Время	Вышедший пост	Стоимость	Картинка	Код группы	Ссылка	Счёт	Примечание	Оплачено	Количество переходов	Стоимость перехо	Количество заяво
2	https://vk.com/m	https://vk.com/id135819696				100	i0001	advp0001	http://goo.gl/ZhmkQR	4276-0105358943		Да	36	3	
3	http://ok.ru/musu	https://vk.com/id	05.10.2015	20:00		200	i0002	advp0002	http://goo.gl/ISdO5W			Да		#DIV/0!	
4	https://vk.com/na	https://vk.com/id	05.10.2015	20:40		200	i0002	advp0003	http://goo.gl/oP2dFT	6390-0904130793		Да	43	5	
5	https://vk.com/m	https://vk.com/p				125	i0003	advp0004	http://goo.gl/qdNRdq	6390-0004300000		Да	148	1	
6	https://vk.com/bi	https://vk.com/p				125	i0003	advp0005	http://goo.gl/NrONcx	6390-0000000000		Да	45	3	
7	https://vk.com/pr	https://vk.com/d				150	i0004	advp0006	http://goo.gl/X4nZB5	5486-0000000000	Не сбер	Да	164	1	
8	https://vk.com/ed	https://vk.com/d				150	f0001	advp0007	http://goo.gl/4i7MST	5486-0000000000	Не сбер	Да	20	8	
9	https://vk.com/bu	https://vk.com/n	07.10.2015	16:20		350	i0005	advp0008	http://goo.gl/EV3ro7	4276-000997520000		Да	56	6	
10	https://vk.com/lat	https://vk.com/a				60	i0006	advp0010	http://goo.gl/aholoU	4276-7000000000	Взял 3 поста	Да	159	0	2
11	https://vk.com/lat	https://vk.com/a				60	i0004	advp0017	http://goo.gl/WVVI1x	4276-7200000000	Взял 3 поста	Да		#DIV/0!	
12	https://vk.com/lat	https://vk.com/a				60	i0002	advp0018	http://goo.gl/2DYQCC	4276-7200000000	Взял 3 поста	Да		#DIV/0!	
13	http://vk.com/isla	https://vk.com/r				120	i0007	advp0011	http://goo.gl/MD4aZl	5469-6200000000		Да	189	1	
14	http://vk.com/alla	https://vk.com/a				120	i0008	advp0012	http://goo.gl/5xhwO	5469-6200000000		Да	25	5	
15	https://vk.com/di	https://vk.com/a				120	i0009	advp0013	http://goo.gl/FebRFg	5469-6200000000		Да	44	3	
16	https://vk.com/is	https://vk.com/a				120	i0010	advp0014	http://goo.gl/MPHW2l	5469-6200000000		Да	19	6	
17	https://www.facebook.com/robin	https://vk.com/r				120	i0007	advp0015	http://goo.gl/BiYwgZ	5469-6200000000		Да		#DIV/0!	
18	http://ok.ru/islam	https://vk.com/robin				120	i0008	advp0016	http://goo.gl/qKSMdf	5469-6200000000		Да		#DIV/0!	
19	https://vk.com/pu	https://vk.com/d				200		advp0017					181	1	
20	https://vk.com/pu	https://vk.com/d				200		advp0018					70	3	1
21	https://vk.com/pu	https://vk.com/d				200		advp0019						#DIV/0!	
22	https://vk.com/pu	https://vk.com/d				200		advp0020						#DIV/0!	
23	https://vk.com/isl	https://vk.com/d				200		advp0021						#DIV/0!	
24	https://vk.com/pu	https://vk.com/d				200		advp0022						#DIV/0!	
25	https://vk.com/m	https://vk.com/d				200		advp0023						#DIV/0!	
26	https://vk.com/ku	https://vk.com/d				200		advp0024						#DIV/0!	
27	https://vk.com/co	https://vk.com/d				200		advp0025						#DIV/0!	
28	http://ok.ru/rezedasuleyman					200	i0007	advp0026	http://goo.gl/iKzDYN				58	3	
29								advp0027							
30								advp0028							

Цена лида
12 рублей

Цена good лида
328~ рублей

**Пример постов,
которые попали в ЦА**

👍 Полезный пост от Резедушки. Напоминаем, что среди всех, кто сделает репост - через 24 часа мы будем разыгрывать подарки!

👍 ПРИЕМ ГОСТЕЙ 👍

Ислам относит гостеприимство к наилучшим достоинствам человека, и это качество имеет немалую ценность. Приветливое отношение к ближним и гостям повышает сплоченность людей и способно объединить все общество. Гостеприимство в исламе – многогранное понятие, и касается не только радушного приема гостей у себя дома.

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 1354 💬 Комментировать 15 🔊 301

👍 ПОДДЕРЖАНИЕ РОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ 👍

Родственники имеют между собой кровные связи, дарованные им Всевышним, который навсегда связал их между собой. Родственники – ветви одного дерева, плоды одного сада.

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 1542 💬 Комментировать 21 🔊 343



Rezeda Suleyman

Вступайте в группу Rezeda Suleyman: <https://vk.com/rezedasuleyman>

Делайте репост записей с нашей мультяшной Резедушкой (полезные мысли и цитаты каждое утро в каждом посте).

Ровно через 24 часа после выхода КАЖДОЙ записи случайным образом будет выбрана 1 девушка. Она выиграет замечательный палантин от Rezeda Suleyman.

[Показать полностью..](#)



17 окт в 8:05

Поделиться 149 Мне нравится 796



Rezeda Suleyman

"Для удовлетворения своих нужд, потребностей [для достижения поставленных перед собою благородных целей] просите помощи (у Всевышнего) через сокрытие (неразглашение). [Особенно это касается того, что намечено, но еще не достигнуто.] [И это] потому, что любой обладатель блага находится под влиянием зависти" /8/.

Вступайте в группу Rezeda Suleyman: <https://vk.com/rezedasuleyman>

[Показать полностью..](#)



20 окт в 10:28

Поделиться 230 Мне нравится 1232

Измерение эффективности

<https://www.kom-dir.ru/article/1734-effektivnost-marketingovyh-aktsiy>

По каждому посту через внутреннюю систему аналитики ВКонтакте и с ручным контуром мы собирали следующие показатели (для других социальных медиа в том числе):

- охват;
- прямые вступления в группу;
- лайки;
- репосты;
- комментарии.

Общий итог акции для ВКонтакте (в сводке учитываются те показатели, которые действительно можно было измерить отдельно от общего потока активностей):

- потрачено: 71 400 рублей (вместо 167 790 рублей, экономия 96 390 рублей);
- охват: 1 555 684 (общее количество просмотров постов);
- подписчики: +7 924 (разница между количеством на начало акции и в момент ее окончания с учетом постоянного и неизбежного оттока подписчиков);
- вступления в группу по постам: +6 268 (учитываются только вступления с рекламных постов, а не общее количество);
- лайки: +46 414 (на группу акционных постов);
- репосты: +11 603 (на группу акционных постов);
- комментарии: +1 365 (на группу акционных постов).

Каждый параметр дополнительно можно было рассмотреть денежном эквиваленте, к примеру:

- **СРМ** — 44 рубля – показатель cost per mile (стоимость за 1000 показов). На топовых площадках СРМ может достигать 1000 рублей и более.
- **стоимость подписчика** – 10 рублей (округленно). Очень хороший показатель для привлечения данной целевой аудитории. Измеряется всегда индивидуально. Для развлекательных групп обычная вилка составляет 5–10 рублей, для коммерческих сообществ – от 10 до 30 рублей.
- **стоимость лайка** – 1,7 рубля;
- **стоимость репоста** – 7 рублей.

Результаты

44 руб. за 1000

Охват

+1 555 684

7 руб. за репост

Репосты

+11 603

10 руб. за

подписчика

Подписчики

+7 924

1.7 руб. за лайк

Лайки

+46 414

Комментарии

+1 365



+4 782

Было 60 120 – Стало 64 902

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

В предыдущем месяце: **+4 604**

Скорость прироста: **+4%** (впм: +34%)

**По сравнению с аналогичным
месяцем**

Скорость прироста: **+358%**

Участники

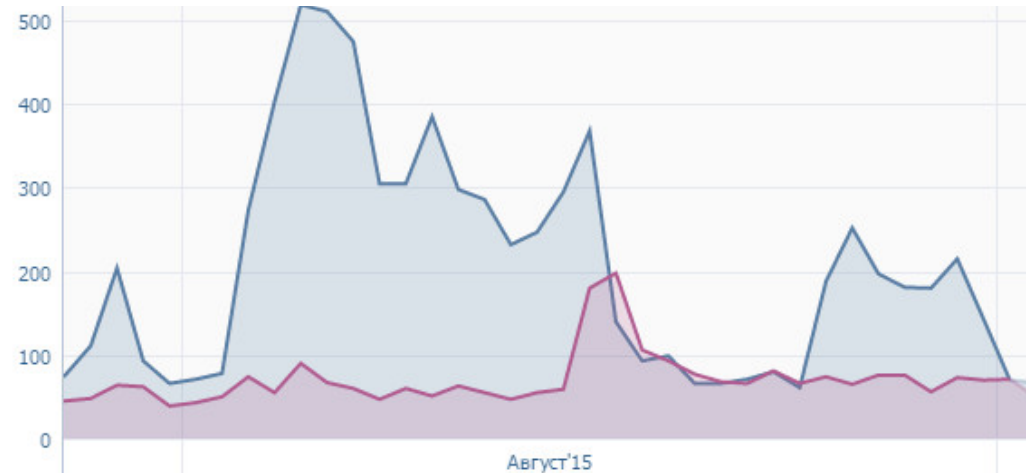
4 Февраля 2015 – 2 Сентября 2015

за сутки

за всё время



Всего участников



Новые участники

Вышедшие участники



Количество
подписчиков

+6 396

В прошлом месяце
+2 253

Новых подписчиков: **+10 031.**

Отписалось: **-2 872**

В прошлом месяце. Новых: **+3 776.** Отписалось: **-1 523**

Лайков

-8 289

В прошлом
месяце: **+13 713**

Постов

-87

В прошлом
месяце: **+106**

Комментариев

+592

В прошлом
месяце: **+566**



Уникальные посетители

-7 337 (-16%)

В прошлом месяце: +6 681

Было 44 579 – Стало 37 242

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

Скорость прироста: **0%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+88%**

Просмотры

-47 927 (-18%)

Было 257 334– Стало 209 407

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

Скорость прироста: **-5%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+90%**



Охват

-791 621

Было 1 246 938 – стало 455 317

**По сравнению с предыдущим
месяцем**

В прошлом месяце: **+ 544 614**

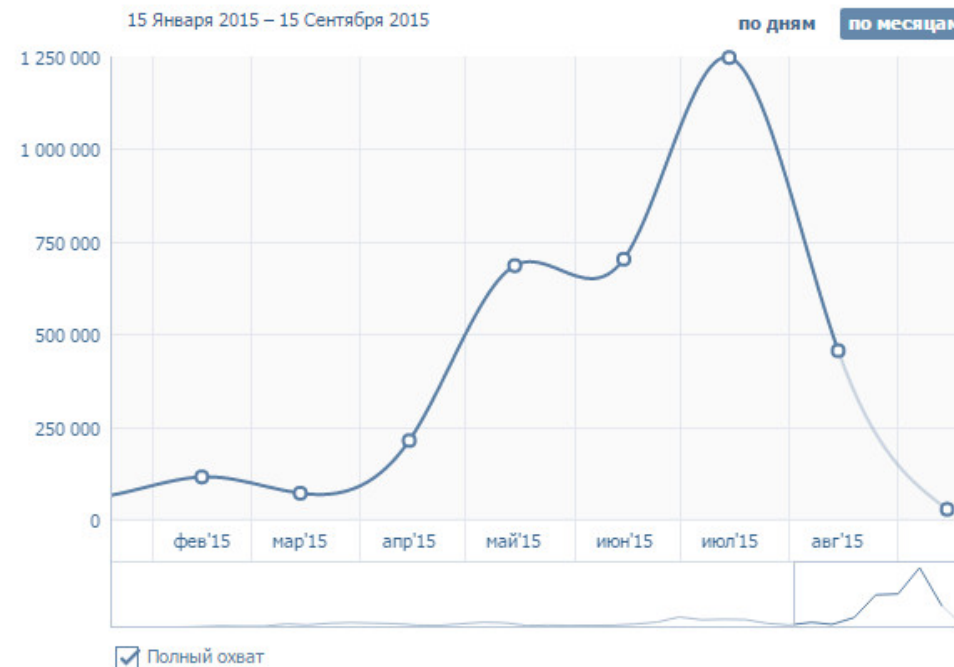
Скорость прироста: **-%**

**По сравнению с аналогичным
месяцем предыдущего года**

Скорость прироста: **+103%**

Охват аудитории

На этом графике учитываются пользователи, просмотревшие записи сообщества на стене или в разделе Мои Новости.





Количество людей,
совершивших хотя бы 1
действие*

22 872

(+30% / 17 625)*

Количество людей,
совершивших 3 действия

2 879

(-20% / 3 589)*

Количество людей,
совершивших хотя бы 1
действие в подписчиках

6 996

(+18% / 5 925)*

Пользователи НЕ подписчики,
совершившие хотя бы 1
действие

15 876

(+36% / 11 700)*



Показатель	Описание	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Динамика май/апр	Динамика июнь/май	Динамика июль/июнь	Динамика авг/июль
engagement-rate	Engagement Rate, Степень вовлечённости — процент участников сообщества, которые сделали хотя бы одно действие в нём.	3,726	3,471	8,962	9,846	10,777	0,255	5,491	0,884	0,931
100% • M1 / M0										
engagement-rate-sb	Engagement Rate (SocialBakers version), Степень вовлечённости по версии SocialBakers — процент реакций на посты сообщества, приходящийся на каждого участника.	0,200	0,365	0,359	0,402	0,414	0,165	-0,006	0,043	0,012
$((Cm + Lk + Rp) / \#posts) \cdot (100\% / M0)$										
core-index	Core Index, Индекс ядра — качественный показатель вовлечённости пользователей.	16,374	12,722	21,84	20,363	12,587	-4,012	9,118	-1,477	-7,776
100% • K3 / K1										
members-index	Members Index, Индекс участников — качественный показатель вовлечённости участников сообщества. Доля активного ядра по отношению ко всему ядру.	24,781	24,834	39,769	41,806	30,174	0,053	14,935	2,037	-11,632
100% • M3 / M1										
external-index	External Index, Индекс внешних пользователей — качественный показатель вовлечённости пользователей, не являющихся участниками сообщества.	8,937	4,576	8,824	9,504	4,837	-4,361	4,248	0,68	-4,667
100% • E3 / E1										
activity-k1	Activity K1, Активность ядра — среднее количество действий, приходящееся на каждого пользователя, совершившего хотя бы одно.	2,353	3,001	3,03	3,058	2,007	0,648	0,029	0,028	-1,051
$(Cm + Lk + Rp) / K1$										
activity-k3	Activity K3, Активность активного ядра (простите за тавтологию) — среднее количество действий, приходящееся на каждого пользователя, совершившего хотя бы три.	14,059	23,587	13,875	15,019	15,945	9,528	-9,712	1,144	0,926
$(Cm + Lk + Rp) / K3$										

KPI SMM

- **Качественный** и **количественный** под каждый канал и каждую группу
- Кач: какую **аудиторию** привлекать
- Кач: соблюдение **контент-плана**
- Кач: проведение **акций**, конкурсов
- Кач: освещение **MICE** (событий)
- Кол: основные маркетинговые метрики – **охват, узнаваемость, осведомленность, потребление** (подписчики, лайки, репосты, комментарии, переходы на сайты, воронка продаж), **лояльность (NET PROMOTER SCORE)**.
- Share of voice / tone of voice
- Экономия на рекламе (не через биржи, а напрямую)

Инструменты:

- Socialstats.ru
- amplifr.com
- iconosquare.com
- Яндекс.метрика / Analytics
- Google Docs (для контент плана)
- Статистика ВК, Facebook
- picstats.com (инста)

АКЦИИ

АНТИКРИЗИСНАЯ АКЦИЯ

ЛЮБАЯ ОДЕЖДА
★ ЗА 0 РУБЛЕЙ ★

КУПИ НАРЯД и ЗАБИРАЙ НА ЭТУ ЖЕ СУММУ ЕЩЁ ЛЮБОЕ КОЛИЧЕСТВО ОДЕЖДЫ **БЕСПЛАТНО!**

vk.com/rezedasuleyman
instagram.com/rezedasuleymanofficial
facebook.com/rezedasuleyman.ru

Подробности уточняйте у продавцов

ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ ООО "РЕЗЕДА СУЛЕЙМАН" (ИНН 77/07/000177), КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В АКЦИИ, ОГРАНИЧЕНО. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ АКЦИИ, УСЛОВИЯХ И ПРАВИЛАХ ПРОВЕДЕНИЯ, СРОКАХ И МЕСТЕ СОЗДАНИЯ Контент-маркетинг и продвижение товаров и услуг на сайте vk.com/rezedasuleyman

АКЦИЯ АКЦИЯ АКЦИЯ АКЦИЯ

ОДЕЖДЫ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

СКИДКИ ДО **70%**

Rezeda Suleyman

ЧЕМ БОЛЬШЕ ПОКУПОК
ТЕМ БОЛЬШЕ СКИДКА

ПОДАРКИ

Летняя коллекция

LETTO

Хотите iPhone 5 в подарок?

Подробности акции читай внимательно в посте!

www.rezedasuleyman.com

ВЫИГРАЙ 500.000 РУБЛЕЙ

Rezeda Suleyman

Женские мусульманские платья, модные, нарядные, летучая мышь, из трикотажа самые...

www.rezedasuleyman.com

vk Instagram Facebook

НАШУ КОЛЛЕКЦИЮ 250 ПЛАТЯМ!

Нравится 952 Комментировать 227 263

АКЦИИ ИНСТАГРАММ



АКЦИИ ИНСТАГРАММ



**КЕЙС: КАК
РАСПРОДАТЬ
ТОВАР СО
СКИДКОЙ
БЫСТРОЙ, НО
ПОДОРОЖЕ?**



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

26 июл в 21:35

👉 ВАЖНО! Читать до конца всем любителям огромных скидок и бесплатностей!
😊

Милые девушки! Мы запускаем месяц тотальной распродажи одежды Rezeda Suleyman и Uhtishka из закрывающихся магазинов в Москве и Казани, а также с центрального склада. 📦 Совокупно мы распродадим и раздадим бесплатно более 5000 нарядов. Чтобы как-то уравнивать шансы всех участниц распродажи, мы придумали сложную и интересную акцию, которая продлится до 15 августа 2017 года.

[Показать полностью...](#)

ОДЕЖДА ЗА 1 РУБЛЬ и даже дешевле

.....

ЛИКВИДАЦИЯ СКЛАДОВ ОДЕЖДЫ В МОСКВЕ И КАЗАНИ

- #1** Получи доступ в зеленый каталог на сайте RezedaSuleyman.com
- #2** вступи в группу [RezedaSuleyman](#) и сделай пост этой записи
- #3** напиши в сообщения группы и получи доступ в **красный каталог**
- #4** Каждый день в каталогах цена будет снижаться по принципу голландского аукциона. Успей оформить заказ по выгодной цене раньше других!
Количество товара ограничено. Подробности в посте

**КАЖДЫЙ ДЕНЬ
НОВАЯ ЦЕНА
И АКЦИЯ**

Организатор акции: ООО "Резеда Сулейман", ОГРН1127746400231. Акция действует до 31.08.2017. Объявление победителей согласно информации в объявлениях. Информация об организаторах акции, правилах и условиях ее проведения, количестве призов, сроках и порядке получения на сайте RezedaSuleyman.com. Количество призов ограничено.



Аукцион от Rezeda Suleyman. Купи наряды за 1 рубль или бесплатно!

rezedasuleyman.com



Нравится 1 861



Комментировать 809



621



124K



Подпишитесь на соцсети, чтобы не пропустить обновления и конкурсы!



Получите доступ в каталог аукциона!

Покупайте вещи со скидкой до 80% или даже за 1 рубль!

Магазины Rezeda Suleyman в Москве и Казани закрываются. Тотальная распродажа вещей по принципу голландского аукциона.

Пришлите мне доступ в каталог

Даю согласие на обработку персональных данных

[У меня нет электронной почты](#)



1 шаг

Укажите ваши контактные данные



2 шаг

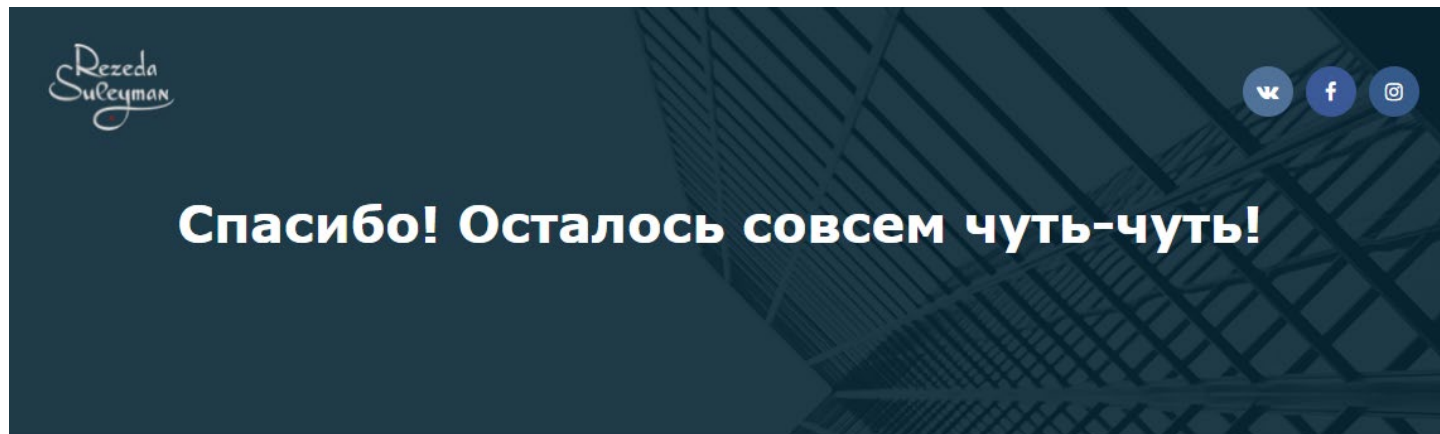
Проверьте ваш электронный ящик и подтвердите ваш адрес



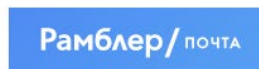
3 шаг

После подтверждения вы получите ссылку на аукцион

<http://rezedasuleyman.com/thankyou2>



Шаг 1: Проверьте свой почтовый ящик несколько раз в течение ближайших 5-10 минут.



Шаг 2: Откройте письмо от Rezeda Suleyman "Подтвердите ваш адрес электронной почты"

Вы получите приблизительно такое письмо. Проверьте папку СПАМ - если письмо упало туда, обязательно переложите его в папку ВХОДЯЩИХ (пометьте как НЕ спам и важные, иначе вы можете пропустить письма с эксклюзивными ценами).

Откройте письмо



RS Последний аукцион

ID: 10454989

[+](#) Добавить [+](#) Импортировать

7 писем для списка

1 письмо по событию для списка

17.07.2017

3584

3122
из 3259

41
из 41

Девочки, ваш доступ в закрытый
ЗЕЛЁНЫЙ каталог аукциона от Rezeda
Suleyman.
Если письмо отображается неправильно -
посмотрите [веб-версию](#).



{{Name|Дорогая наша}} - подтвердите свой емейл
для получения доступа к каталогу аукциона RS



+7-495-532-55-43

Если у вас возникнут
вопросы - не стесняйтесь,
позвоните нам!



Мы получили запрос на получение рассылки на Ваш адрес
{{Email}}.

Если вы согласны получать рассылку от Rezeda Suleyman с
обновлением новостей по последнему аукциону, подтвердите,
пожалуйста, правильность вашего email-адреса, кликнув по
ссылке ниже:

[Подтверждаю адрес](#)

Данное подтверждение нужно, чтобы оградить вас от получения
непрошенных рассылок. Отменить подписку вы сможете также
быстро – в каждом письме будет нужная ссылка.

Если это ошибка, просто проигнорируйте данное письмо.

С Уважением,
Дружная команда Rezeda Suleyman!

Здравствуйте, спасибо, что подтвердили ваш электронный адрес.

Готовы к самой интересной акции этого лета?

[Перейти в зеленый аукцион](#)

В каталоге несколько страниц товаров, и мы их обновляем
каждый день. Следите за обновлениями и проверяйте нашу
группу [ВКонтакте](#), [Инстаграмм](#) и ваш почтовый ящик!



[СДЕЛАТЬ РЕПОСТ](#)

Хочется ещё больше скидок и
товаров?

Получите доступ в КРАСНЫЙ аукцион, где вы
найдёте еще больше товаров, ещё больше
скидок, а также уникальные товары по 1-100
рублей!

Всё что нужно — это [сделать репост в нашей
группе ВКонтакте](#) или Инстаграм.

[Перейти в группу и сделать репост](#)

Зелёный голландский аукцион от Rezeda Suleyman



ЮБКА "СОФИЯ" КОРИЧНЕВАЯ

Размеры XS, S, M, L

Ткань:хлопок-сатин

**ТОВАР
ЗАКОНЧИЛСЯ**

Обычная цена:

3490 РУБ.

Цена вчера: 1919 руб.

Скидка вчера: 45%



ПЛАТЬЕ "ПАЛЬМОВЫЕ ЛИСТЬЯ" ЗЕЛЕНОЕ

Размеры XS, S, M, L

Ткань:хлопок-сатин

Цена по аукциону на сегодня:

1770 РУБ.

Скидка 70%

Обычная цена:

5900 РУБ.



ПЛАТЬЕ "ПИОНЫ" ФИОЛЕТОВОЕ

Размеры XS, S, M, L

Ткань:хлопок-сатин

Цена по аукциону на сегодня:

1770 РУБ.

Скидка 70%

Обычная цена:

5900 РУБ.

Цена вчера: 2635 руб.

Скидка вчера: 56%

Красный голландский аукцион от Rezeda Suleyman



ЮБКА "ГОРОХ"

Размеры: XL

Ткань: хлопок

**ТОВАР
ЗАКОНЧИЛСЯ**

Обычная цена:

~~2680~~ РУБ.

Цена вчера: 2680 руб.



БРЮКИ ШИРОКИЕ "СИНДИ"
ПУДРОВЫЙ

Размеры: L

Ткань: креп

**ТОВАР
ЗАКОНЧИЛСЯ**

Обычная цена:

~~2590~~ РУБ.



БРЮКИ ШИРОКИЕ "СИНДИ"
ПУДРОВЫЙ

Размеры: M, L

Ткань: креп

ЦЕНА НА СЕГОДНЯ:

777 РУБ.

Скидка 70%

Обычная цена:

~~2590~~ РУБ.

Ещё акции и механики

#конкурс #магазин #шоурум #франшиза #бизнес



НАС 50.000

★ СУПЕР КОНКУРС ★

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman



♥ Нравится 654 💬 Комментировать 🔊 192

4 860 комментариев

1 2 3 »

СУПЕР КОНКУРС! НАС 60 ТЫСЯЧ!

ВЫИГРАЙ ОДИН ИЗ 6 МОЛОЧНЫХ КАРДИГАНОВ

1

ВСТУПИ В ГРУППУ

Rezeda
Suleyman

2

СДЕЛАЙ РЕПОСТ

3

16 АВГУСТА ОБЪЯВЛЕНИЕ
ПОБЕДИТЕЛЕЙ



Женские мусульманские платья, модные,
нарядные, летучая мышь, из трикотажа самые...
www.rezedasuleyman.com

♥ Нравится 15 884

💬 Комментировать

🔊 3 544



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

5 июн 2015



КОНКУРС-СЕНСАЦИЯ! ТАКОГО ЕЩЕ НЕ БЫЛО!

Дорогие девочки! Вы знаете как мы любим удивлять! И сейчас мы решили устроить МЕГА КОНКУРС, аналога которому вы не найдете нигде!

ВЫИГРАЙ ГАРДЕРОБ ОТ REZEDA SULEYMAN НА СУММУ 30 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ
[Показать полностью...](#)

КОНКУРС!
ВЫИГРАЙ ГАРДЕРОБ
НА СУММУ
30 000 РУБЛЕЙ

Rezeda Suleyman

1. Подпишись на группу Rezeda Suleyman.
2. Сделай репост этой записи.
3. Напиши в комментариях, почему именно ТЕБЕ нужен гардероб от Rezeda Suleyman?

Нравится 1970 Комментировать 689 483

Кросс-маркетинг

Конкурс "Зимняя сказка" от RS и SK Cosmetics ❄️

Дорогие наши красавицы, предлагаем вам пофантазировать и написать красивую зимнюю сказку с прекрасной доброй принцессой 🧚‍♀️ в главной роли. Ведь мы то с вами точно знаем, что истинная красота заключен внутри человека, давайте попробуем раскрыть эту тему в наших сказках:) Они могут быть очень короткими и очень длинными, они могут быть смешными или грустными, с участием одного героя или целой тысячи - все зависит от вашей фантазии!

[Показать полностью...](#)



КОНКУРС
«ЗИМНЯЯ СКАЗКА»
от Rezeda Suleyman и SK Cosmetics

Условия конкурса:

- 1 Состоять в наших группах
- 2 Написать историю-сказку
- 3 Сделать репост конкурса

Прием работ до 15 февраля,
16 февраля – оглашение победителей

vk.com/rezeda_suleyman



♥ Нравится 107 💬 Комментировать 112 🗣 9

🌿 Organic Perfection 🌿 (Официальный партнер компании SK Cosmetics) совместно с брендом ✨ Rezeda Suleyman ✨ объявляют о грандиозной акции 🎁💖🎁💖🎁💖

🧑‍🎨🎁🎁 Все без исключения любят получать подарки, но дарить их еще приятнее! 💖💖💖 Поэтому, с этого дня, у нас стартует акция, и я бы хотела, чтобы вы приняли в ней участие! 👍

[Показать полностью...](#)



ORGANIC PERFECTION & REZEDA SULEYMAN

АКЦИЯ!
КУПИ ПРОДУКЦИЮ SK COSMETICS
И ПОЛУЧИ ВИРТУАЛЬНЫЕ ЖЕТОНЫ
ЗА КАЖДЫЕ 2500 РУБЛЕЙ
1 ВИРТУАЛЬНЫЙ ЖЕТОН
ЧЕМ БОЛЬШЕ ЖЕТОНОВ — ТЕМ БОЛЬШЕ
ВЕРОЯТНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ПОДАРКИ

**ВЫИГРАЙ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ
ОТ SK COSMETICS И УНИКАЛЬНЫЙ СВИТШОТ
ОТ REZEDA SULEYMAN**



Кросс-маркетинг

👩‍👧 СЕСТРИЧКИ ! Мы знаем, вы любите сладости 🍰 Угадали? Конечно любите, а кто же их не любит 🍰

💎 Хотите получить сладости бесплатно? 🍰

🌸 Мы организовываем СЛАДКУЮ акцию с нашим хорошим партнёром - бутиком сладостей LEFORI: <http://goo.gl/UmJnu4> - здесь вы найдёте шоколад, чай, мёд, кофе, масла, специи, соусы и многое другое. 🐝 НЯМ-НЯМ-НЯМ 🍷
Добавьте бутик Лефори в закладки - мы ещё не раз устроим с ним совместную акцию 🌿

Показать полностью...



СОВМЕСТНАЯ АКЦИЯ
REZEDA SULEYMAN И БУТИКА
СЛАДОСТЕЙ LEFORI.RU

Rezeda Suleyman

vk.com/rezedasuleyman

♥ Нравится 270 💬 Комментировать 4 🔊 99

- Моя Страница ред.
- Мои Друзья +3
- Мои Фотографии
- Мои Видеозаписи
- Мои Аудиозаписи
- Мои Сообщения +169
- Мои Группы +2
- Мои Новости
- Мои Ответы
- Мои Закладки
- Мои Настройки

- Приложения
- Документы
- Реклама

- Моя Банда
- Менеджер Голосов
- Хроники Астерии
- Пираты Карибского
- Крокодил
- Викинги
- Iq Тест Айзенка
- Аудио Плеер 1

Напоминание

Сегодня день рождения Эльвиры Абдрахмановой, Элеоноры Сарыбековой.

Напоминание

Сегодня состоится встреча
Таргетированная р...

Записи сообщества

Запись на стене

Перейти к странице

**Rezeda Suleyman**

ДАРИМ ВОСТОЧНЫЕ АКСЕССУАРЫ ОТ Rezeda Suleyman и ВОСТОЧНОЙ ЛАВКИ Al Jamaal! 🙌



Внимание, конкурс! Дорогие наши подписчицы! Перед выходом нашей осенней коллекции мы решили порадовать вас потрясающими восточными аксессуарами для вашего дома!

Для того, чтобы выиграть прекрасный подарок от нас вам нужно всего лишь сделать репост этой записи к себе на страничку!



Но не забывайте и о главном условии выигрыша-подписке на группу Rezeda Suleyman и Восточная лавка Al Jamaal

И 17 сентября случайным образом будет выбрана счастливая обладательница одного из подарочков!



Фонарик, способный украсить собой интерьер любого дома! https://vk.com/photo-19701339_375696821



Шкатулка, в которой вы сможете хранить все свои украшения. Она также послужит отличным дополнением к интерьеру вашего дома! https://vk.com/photo-19701339_375696494



Фоторамка, способная хранить в себе все ваши самые трепетные воспоминания!
https://vk.com/photo-19701339_375696983



Набор подушек для создания тепла и уюта вашего дома! https://vk.com/photo-19701339_375696526



Наш вкусный сайт, на котором можно оформить заказ онлайн: <http://vk.cc/45JFY4>

=====



Последнюю коллекцию с дополнениями можно посмотреть и купить здесь: https://vk.com/album-27258011_216937101

Адреса бутиков и шоурумов: https://vk.com/topic-27258011_31196432

— О дизайнерах:

https://vk.com/topic-27258011_27633481

— Колонка искренних отзывов у нас в группе:

http://vk.com/topic-27258011_27484025

— Девушки в одежде "RezedaSuleyman"

http://vk.com/album-27258011_144461105

=====

Совместные акции

Пускаем слезу



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

9 окт 2015



❤❤❤ Любимые наши - как и обещали, запускаем конкурс "Согрей подругу 2.0". Отправьте подарок любимой подруге **БЕСПЛАТНО** !

📁 Всё очень просто:

1 Сделайте репост этой записи

[Показать полностью...](#)



❤ Нравится 946

💬 Комментировать 216

🗣 185

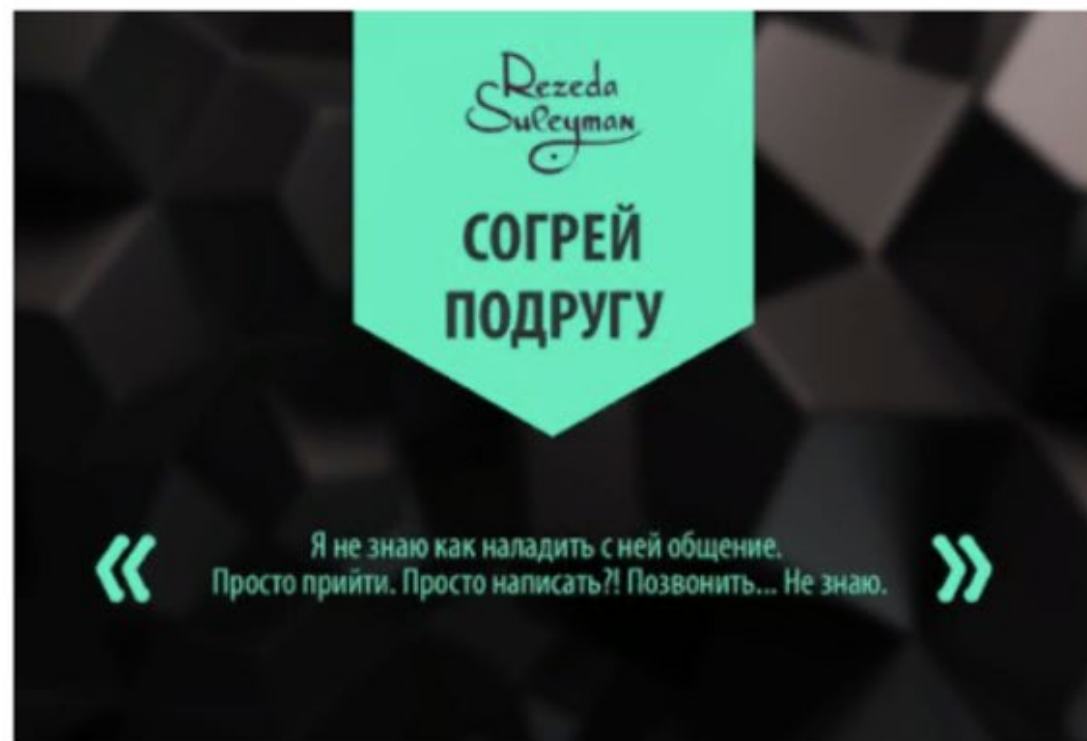


Rezeda Suleyman. Женственные платья.
3 окт 2015

Просим простить нас, что так поздно публикуем результаты "Согрей подругу". Сегодня наш подарок отправляется в Башкортостан, к человеку, который очень хочет возобновить отношения со своей подругой.

Именно для этих целей мы и запускали данный конкурс. Не только укрепить действующие связи, но и восстановить забытое и утраченное. Как давно вы звонили своим подругам?

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 189 💬 Комментировать 6 🔊 23



Rezeda Suleyman. Женственные платья.
1 окт 2015

Дорогие девушки-участницы конкурса "Согрей подругу": https://vk.com/wall-27258011_267113. Мы прочли все-все ответы, их было свыше 600. Выбрали самые "интересные", как и обещали, но сначала хотелось бы сказать пару слов. Прочсть все оказалось не так-то легко. Некоторые ответы были милые и веселые, а некоторые пропитаны грустью и печалью. В каждом из них чувствовалась безграничная любовь, уважение, трепетное чувство к своей подруге.

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 218 💬 Комментировать 18 🔊 27



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

5 окт 2015



🌸 Девочки, во-первых, радостная новость. Мы услышали ваши комментарии, и поэтому в ближайшее время выпустим "Согрей подругу 2.0" 😊 Не смогли подобрать названия лучше (понедельник оказался очень-очень продуктивным, но тяжелым рабочим днём).

Во-вторых мы запустим по вашим просьбам конкурс в "случайном режиме".

❤️ А в-третьих, сегодня мы бы хотели сделать несколько более жизнерадостное поздравление победителя.

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 335 💬 Комментировать 31 🔊 47



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

7 окт 2015



😊 Любимые наши, публикуем результаты конкурса "Согрей подругу". Так как вся наша команда в разъездах, вчера мы пропустили объявление, но мы обязательно исправимся.

Сегодня мы бы хотели отправить подарок в Киев от подруги из Дагестана (только недавно мы нашли партнёра из Днепропетровска! К слову, посылки до Киева из России доходят, всё хорошо).

[Показать полностью...](#)



♥ Нравится 154 💬 Комментировать 🔊 19

Привлечение трафика в магазин

**Любое мероприятие:
ДО, ВО ВРЕМЯ,
ПОСЛЕ**

Объявляем неделю республики Башкортостан! 🤓

Точнее, ее столицы, Уфы!

Что интересного вы знаете об этом городе? 🤔

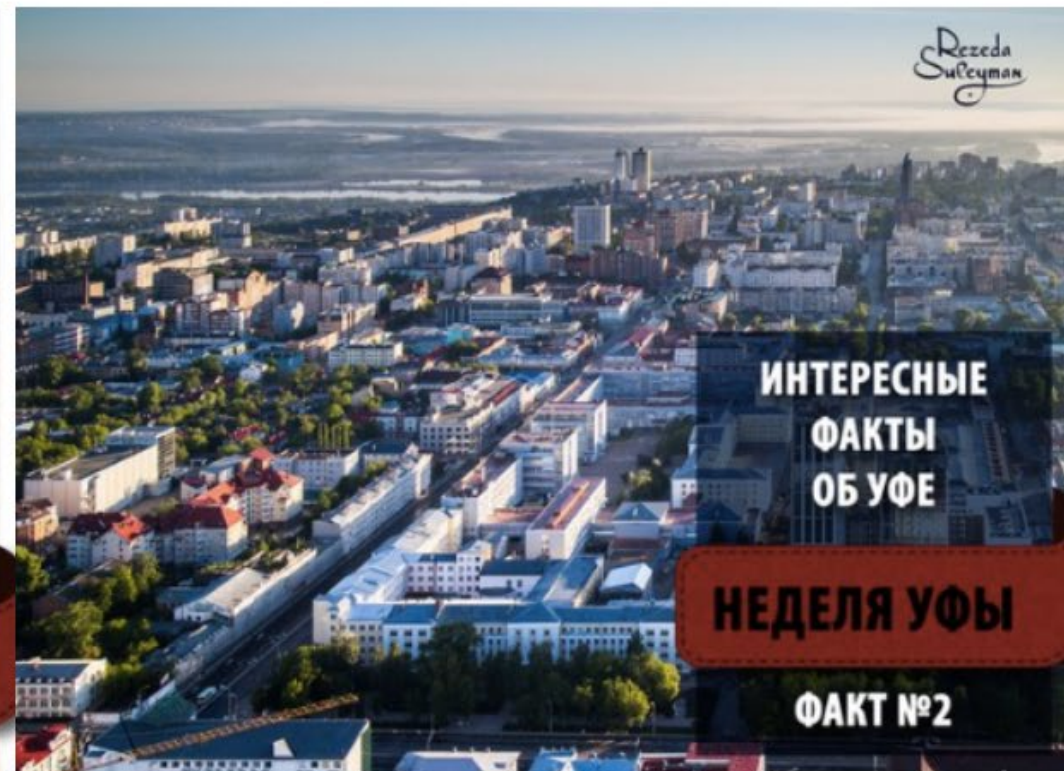
📍 Знаете ли вы, что деревянная крепость, впоследствии названная Уфой, была заложена в 1574 году?

Однако, многие историки полагают, что крепость строилась на месте ранее существовавшего башкирского поселения, и возраст города может быть официально увеличен до 1500 лет. 🤯

Кто из наших подписчиц из Уфы? 🧑

Скорее пишите в комментариях всякие интересные и своем городе! 👉👉
👉

Пред-предзапуск



Предзапуск

Rezeda Suleyman

БУТИК В УФЕ
1 МАЯ 2016 ГОДА
ТРЦ «ПЛАНЕТА»

КОНКУРС В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ
Придумайте яркую, лаконичную, запоминающуюся концовку предложения «Бутик RezedaSuleyman в Уфе –...»



**ОТКРЫТИЕ
БУТИКА
30 АПРЕЛЯ
— 2016 —
УФА**

Rezeda Suleyman

БУТИК ЖЕНСТВЕННОЙ
ОДЕЖДЫ
REZEDA SULEYMAN

ПЛАТЬЕ ЗА РЕПОСТ

Хотите бомбический сюрприз?



Мы просто уверены, что вы этого ждали! Так что будем радоваться вместе!

Вам было мало Дубровки? Мы вас слышим! И слушаем!

[Показать полностью...](#)

ОТКРЫТИЕ
БУТИКА
26 МАРТА
— 2016 —
МОСКВА

Rezeda
Suleyman

ПЕРВЫЙ БУТИК
МУСУЛЬМАНСКОЙ ОДЕЖДЫ
REZEDA SULEYMAN

ПЛАТЬЕ ЗА РЕПОСТ

♥ Нравится 675 💬 Комментировать 78 🔊 107

Родные наши 👩🏻‍👧🏻

Кто тут? 👩🏻‍👧🏻👩🏻‍👧🏻

Как вы знаете, открытие бутика в Тюмени УЖЕ ЗАВТРА 🤩

Да, для нас это не первое открытие, но мы очень волнуемся 😊

[Показать полностью...](#)

ОТКРЫТИЕ
БУТИКА
1 ИЮНЯ
— 2016 —
ТЮМЕНЬ

Rezeda
Suleyman

БУТИК ЖЕНСТВЕННОЙ
ОДЕЖДЫ
REZEDA SULEYMAN

ПЛАТЬЕ ЗА РЕПОСТ

♥ Нравится 511 💬 Комментировать 41 🔊 67

Хотите бомбический сюрприз?



Мы просто уверены, что вы этого ждали! Так что будем радоваться вместе!

Вам было мало Дубровки? Мы вас слышим! И слушаем!

[Показать полностью...](#)

ОТКРЫТИЕ
БУТИКА
26 МАРТА
— 2016 —
МОСКВА

Rezeda
Suleyman

ПЕРВЫЙ БУТИК
МУСУЛЬМАНСКОЙ ОДЕЖДЫ
REZEDA SULEYMAN

ПЛАТЬЕ ЗА РЕПОСТ

♥ Нравится 675 💬 Комментировать 78 🔊 107

Родные наши 👩

Кто тут? 👩 👩 👩

Как вы знаете, открытие бутика в Тюмени УЖЕ ЗАВТРА 🤩

Да, для нас это не первое открытие, но мы очень волнуемся 😊

[Показать полностью...](#)

ОТКРЫТИЕ
БУТИКА
1 ИЮНЯ
— 2016 —
ТЮМЕНЬ

Rezeda
Suleyman

БУТИК ЖЕНСТВЕННОЙ
ОДЕЖДЫ
REZEDA SULEYMAN

ПЛАТЬЕ ЗА РЕПОСТ

♥ Нравится 511 💬 Комментировать 41 🔊 67

Есть такая интересная мысль: когда поджимают сроки и есть желание, можно преодолев себя многого добиться. Человек по натуре ленивое существо, и когда стоит вопрос сделать или не сделать, он всегда выбирает второе. И сделает только в случае, если не сделать не выйдет.

Перед нашими партнерами в Уфе стояла задача открыться за месяц после подписания договора с ТЦ. Причин для этого было две:

Показать полностью...



Запуск

🎉 А мы тем временем находимся на грандиозном открытии магазина "Резеда Сулейман" в городе Уфа! 🎉

Вы ещё успеаете присоединиться к нашему празднованию и поучаствовать в конкурсах по адресу: ТЦ "АРКАДА", 2 этаж, Ул. М. Губайдуллина, 6! 📍📍
📍

Если увидите целую толпу очаровательных девушек и кучу шаров - это мы! 📍🎉


Показать полностью...

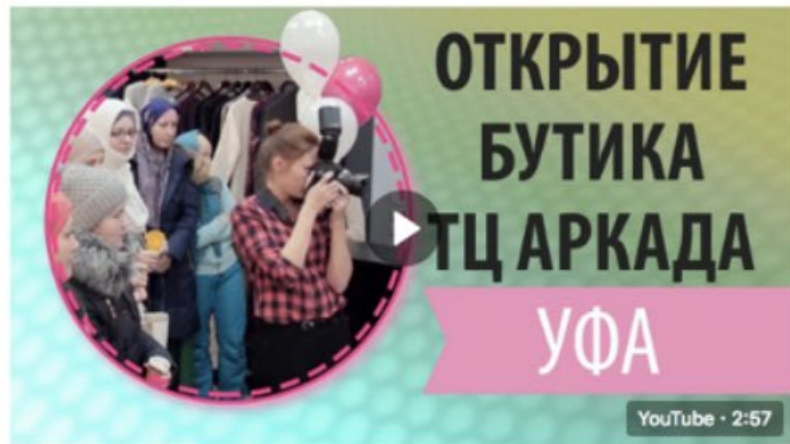


Пост запуск

Дорогие, как вы помните, в декабре у нас было грандиозное открытие бутика в ТЦ АРКАДА, в Уфе!



Эмоции и заряд энергии были невероятными! 
Показать полностью...



Открытие бутика Rezeda Suleyman в ТЦ Аркада (город Уфа)
452 просмотра

1 магазина в Уфе - можно
итие было 20 декабря 2015 года в

rezedaufa . Подписывайтесь, там



ичательный магазин, оставляйте


курсе "Выиграй шоу-рум от RS" и

ста в предпринимательстве абсолютно бесплатно (вы получите 100 тысяч
рублей на развитие своего бизнеса)! Подробности тут: https://vk.com/wall-82553361_1496



Франшиза одежды — бизнес с Rezeda Suleyman
23 дек 2015 в 14:24

 Тем временем мы продолжаем радовать вас интервью с членами большой и дружной семьи Rezeda Suleyman, и сегодня мы побеседовали о бизнесе в целом и недавнем открытии магазина Rezeda Suleyman с Екатериной - новоиспечённым владельцем бутика Rezeda Suleyman в городе Уфа, а ещё очень внимательным и деликатным человеком, несущим спокойствие и позитив 

Из нашего разговора вы узнаете о том,
 как решить открыться по франшизе Rezeda Suleyman в день своего рождения,
Показать полностью...





МОЛОДАЯ МАМА,
СТУДЕНТКА,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Rezeda
Suleyman

vk.com/rezedasuleymanpartner



КАК ЗА 2 ГОДА ОТКРЫТЬ
3 МАГАЗИНА
REZEDA SULEYMAN

Муртузали Расулов

франчайзи-партнёр
Rezeda Suleyman

Rezeda
Suleyman



12 окт 2015

Далеко не секрет, что мы очень любим устраивать конкурсы и интересные акции для наших жемчужинок💚

Мы вам обещали крутое оформление нашего магазина в Москве, и вот оно!💛
У нас для московских красавиц КОНКУРС!📍 Правила для участия следующие:

1. Вам надо придти к нам в бутик, составить самый оригинальный и интересный образ в нашей одежде. Мы знаем, какой невероятной фантазией вы обладаете😁

Показать полностью...



**ВЫИГРАЙ
5 000 РУБЛЕЙ**

- 1 Приходи в магазин на Дубровку.
- 2 Сделай #selfie в примерочной.
- 3 Опубликуй в соцсетях с хештегом #хочусертификатРС и #rezedasuleyman.
- 4 Отметь на фото @rezedasuleymanofficial.
- 5 Попроси подруг полайкать!



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

10 июл 2015

🌸 Выходные просто созданы для прогулок по городу, встреч с друзьями и, конечно же, приятного шоппинга! :)

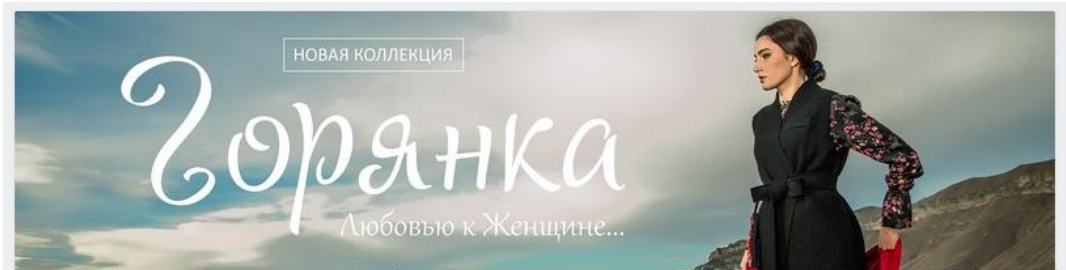
Команда Rezeda Suleyman желает вам приятного отдыха!

🌸 Обязательно запланируйте поход в бутик Rezeda Suleyman на этих выходных! Для поднятия настроения и получения своей доли позитива!

[Показать полностью...](#)



Единая карта клиента
Мероприятия (Презентации, мастер-классы, встреча с блогерами)
Конкурсы.
Заказал онлайн - забори оффлайн
Постоянная реклама магазинов.
Промо-ролики
Из оффлайн в онлайн.



Rezeda Suleyman. Женственные платья.

Написать сообщение

Вы подписаны



❤️ Подарки и акции весь месяц! Товары со скидкой до 80% в альбоме https://vk.com/album-27258011_253172081

Закреплённая запись Информация



Rezeda Suleyman. Женственные платья.
15 апр в 18:59

Дорогие наши покупательницы и подписчицы - это обращение к вам!

На просторах социальной сети ВК очень много мошенников, которые могут помешать вам приобрести желаемый наряд у нас, поэтому прочтите внимательно данное сообщение!

▼ Для заказа пишите только по данной ссылке: <http://vk.cc/4FkJLg> - это наша



Быстро отвечает
Время ответа — 5 минут



Новости распродажи

Подписаны 316 друзей



Подписчики 87 089



• UHTISHKA •

Написать сообщение

Вы подписаны



Лето в твоём городе! ☀️ Новая коллекция уже в продаже!

Закреплённая запись



• UHTISHKA •
26 июл 2017

🐰 ВАЖНО! Читать до конца всем любителям огромных скидок и бесплатностей!
🐰

Милые девушки! Мы запускаем месяц тотальной распродажи одежды Rezeda Suleyman и Uhtishka из закрывающихся магазинов в Москве и Казани, а также с центрального склада. 📦 Совокупно мы распродадим и раздадим бесплатно более 5000 нарядов. Чтобы как-то уравнивать шансы всех участниц распродажи, мы придумали сложную и интересную акцию, которая продлится до 15 августа 2017

Подписаны 45 друзей



Подписчики 41 269



Никита



Фариза



Давлет



Гузель



Дарья



Римма

Пошаговая настройка рекламы для соцсетей

ШАГ 1 – ГОТОВИМ ГРУППУ И ЛЕНДИНГ



8-800-777-02-49 Звонки по РФ бесплатные
+7-495-108-24-14 Для звонков из стран СНГ
[Заказать обратный звонок](#)
Наш эл.ящик: opt@obo3d.ru

**УНИКАЛЬНЫЙ ТОВАР ДЛЯ
МАГАЗИНОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕМАТИКИ, ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ,
СТРОИТЕЛЬНЫХ БРИГАД И
ДИЗАЙНЕРОВ ИНТЕРЬЕРОВ**

**3D ФОТООБОИ ОПТОМ ОТ ЕДИНСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В РОССИИ И СНГ**

- Новый уникальный продукт, **нет аналогов** на российском рынке и в странах СНГ.
- Пользуется **большим спросом** у покупателей.
- Высокая маржинальность (прибыль с продукта). **Наценка 80-200%**.
- Стильные **промо-материалы** для точки продаж, которые **привлекают внимание** потребителей
- Удобные **каталоги** для заказа

**ПОЛУЧИТЕ ОБРАЗЦЫ И
КАТАЛОГИ БЕСПЛАТНО**

Имя *

Электронная почта *

Контактный телефон *

Даю согласие на обработку персональных данных

**★ Получить материалы
бесплатно**

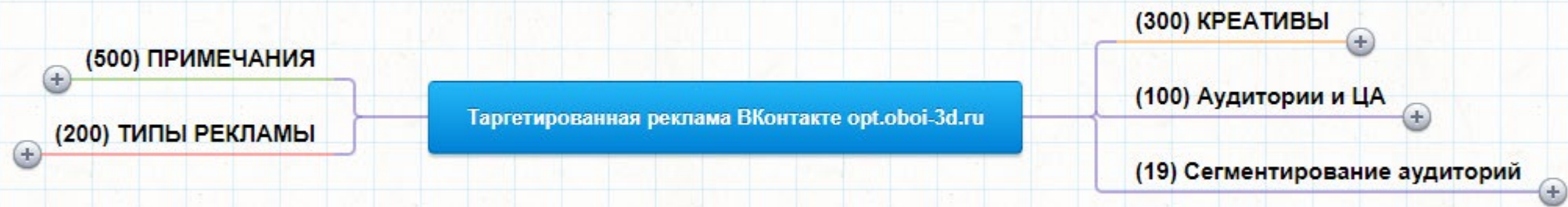
The screenshot shows a Facebook group page for 'DESIGN STUDIO 3D 3D ФОТООБОИ'. The header features the company logo and name. Below the header, there are several icons representing services: 'БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА' (Free delivery), 'ОПЛАТА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ' (Payment on delivery), 'NEW СУПЕР-НОВИНКА' (New super-hit), 'НАПИСАТЬ НАМ' (Write to us), and 'ВСТУПАЙТЕ В ГРУППУ' (Join the group). A main post from November 1st at 10:29 promotes 3D photo wallpaper for interior design, mentioning a contest and a catalog link. The right sidebar shows 'Сообщения сообщества' (Community messages), 'Оpen app' (Open app), 'Подписаны 9 друзей' (9 friends subscribed), and 'Подписчики 7 213' (7,213 subscribers) with profile pictures of members like Nikita, Elena, and Alexander. At the bottom, there are 'Ссылки 1' (1 link) and 'Фотоальбомы 49' (49 photo albums).

ЧТО ТАКОЕ 3D ФОТООБОИ И ЧЕМ ОНИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ОБЫЧНЫХ ОБОЕВ?

ШАГ 2 – делаем mindmap таргет рекламы



<https://mind42.com/public/49ea4917-ef4f-4f90-b03d-cffdc70516df>



(200) ТИПЫ РЕКЛАМЫ

(201) Боковой таргетинг

(202-1) Карусель

Прямоугольник

(202-2) Универсальная запись

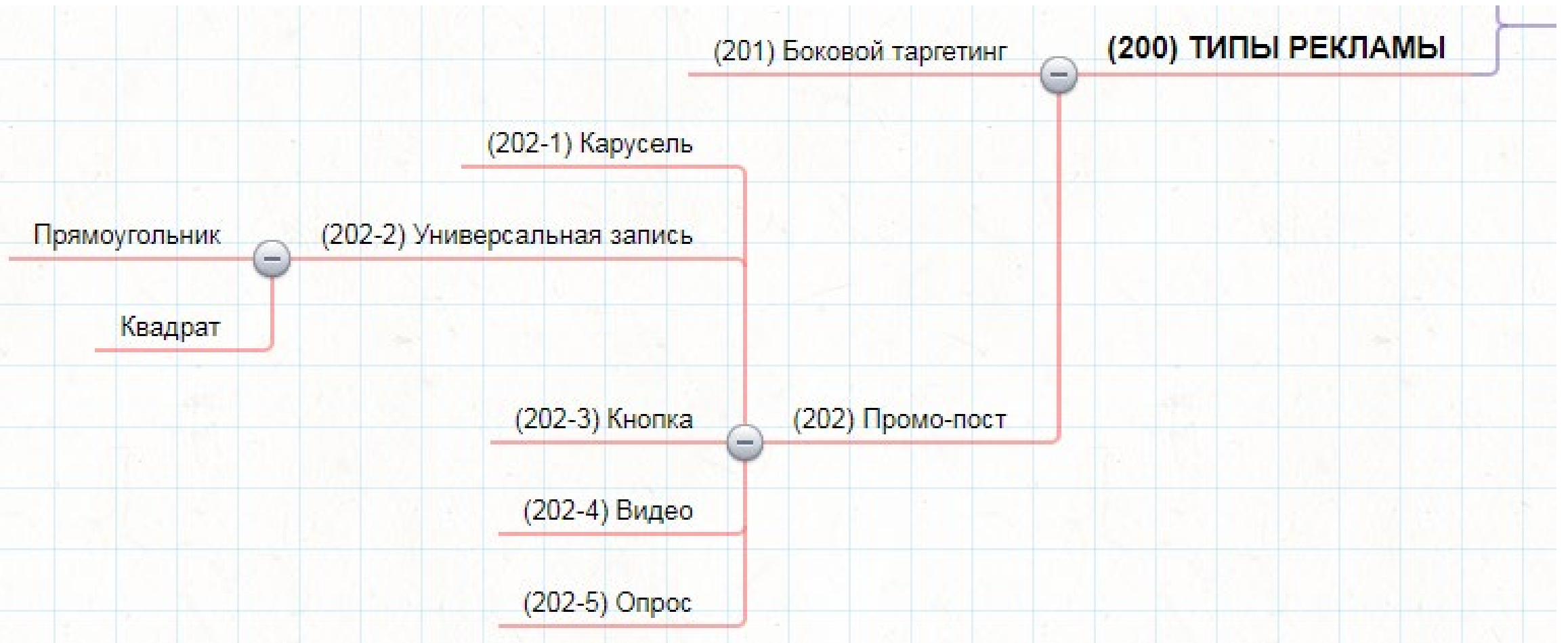
Квадрат

(202-3) Кнопка

(202) Промо-пост

(202-4) Видео

(202-5) Опрос





2017-08-18_102306.jpg



2017-08-18_102428.jpg



2017-08-18_102442.jpg



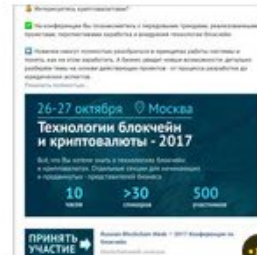
2017-08-18_102511.jpg



2017-08-18_102537.jpg



2017-08-18_102611.jpg



2017-08-18_102623.jpg



2017-08-18_102721.jpg



2017-08-18_103702.jpg



2017-08-18_103935.jpg



2017-08-18_113226.jpg



2017-08-18_114009.jpg



2017-08-18_114152.jpg



2017-08-18_114216.jpg



2017-08-18_114251.jpg



2017-08-18_114438.jpg



2017-08-18_114919.jpg



2017-08-18_114937.jpg



2017-08-18_115033.jpg



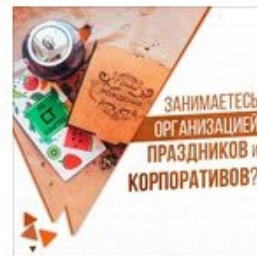
2017-08-18_115121.jpg



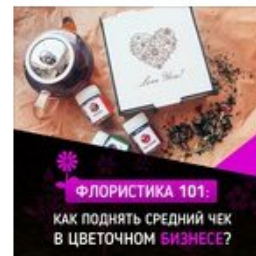
2017-08-18_115334.jpg



a6P8fJCPACo.jpg



gzP7WPhpiFE.jpg



h_n24G3UsXY.jpg



k7n8zqCyeYc.jpg



u1ad1SgCekc.jpg

<https://yadi.sk/d/MQqrDdcN3M7jdH>

ГЕОГРАФИЯ: ВСЕГДА ТОЛЬКО РОССИЯ (временно)

Не используем лаки, краски - много красок для ногтей и тому подобного

Аккуратнее с кузовным ремонтом (авто тематика)

Аккуратнее со словом ремонт (+ компьютеров, +авто, +компьютерной техники, +телефонов и др)

Дизайн и дизайНЕР интерьеров разные паблики, см. пункт 6 и 11

Дизайн: убираем бровей, веб, web, вконтакте и прочее

Пункт 16: комменты с сайта. Найти ещё 10 ссылок с комментариями (дизайнер интерьеров или строительный портал)

Спарсить все мероприятия+участников: <https://vk.com/architime>

Доработать (15) - специализированные паблики

Доработать (16) - найти обсуждения "реклама дизайнеров интерьеров" или "Ищу строительную бригаду" и сайты с вебинарами (с комментариями ВК). Найти обсуждение под постами и др.

(17) - доработать мероприятия. Найти для дизайнеров/архитекторов, проектирование, специализированны запросы (керамика, обои и прочее)

(16) Собирать видеозаписи с интерьерным дизайном (профессиональные) - собирать комментаторов к записям

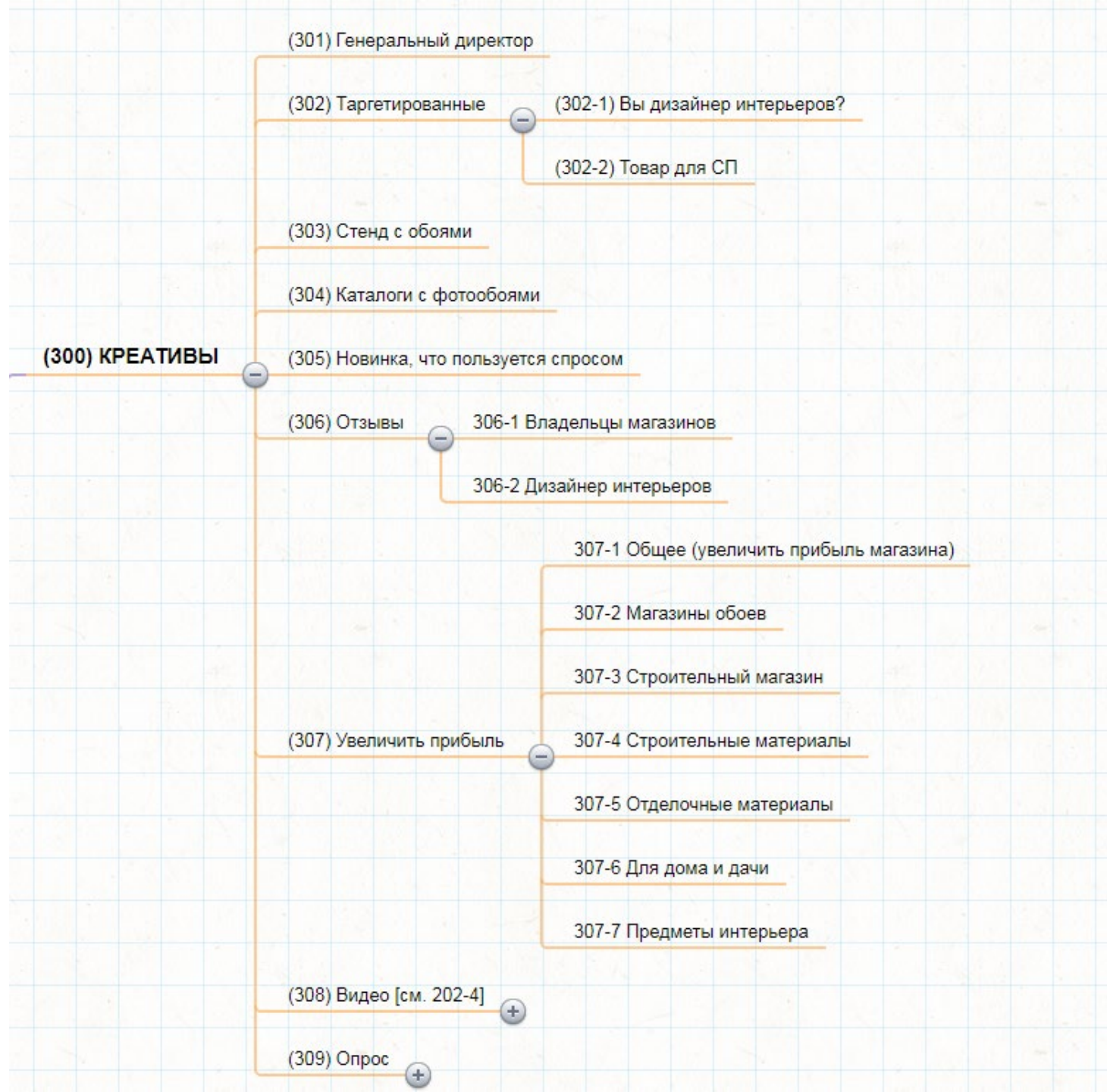
(16) Собирать ФОТОГРАФИИ с интерьерным дизайном (профессиональные) - собирать комментаторов к записям

(22) - собираем события, ретаргетируем на группу [ID] 23 (подпишитесь) + <http://opt.oboi-3d.ru/read> - полные условия сотрудничества

(22) - Собираем 3 события, называет [ОПТ] Перешли на opt.oboi-3d.ru - чтобы было понятно что за хрень собирается

(26) LAL - для начала делаем 1/4 охвата

(500) ПРИМЕЧАНИЯ



ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



1 креатив



2 креатив



3 креатив



4 креатив



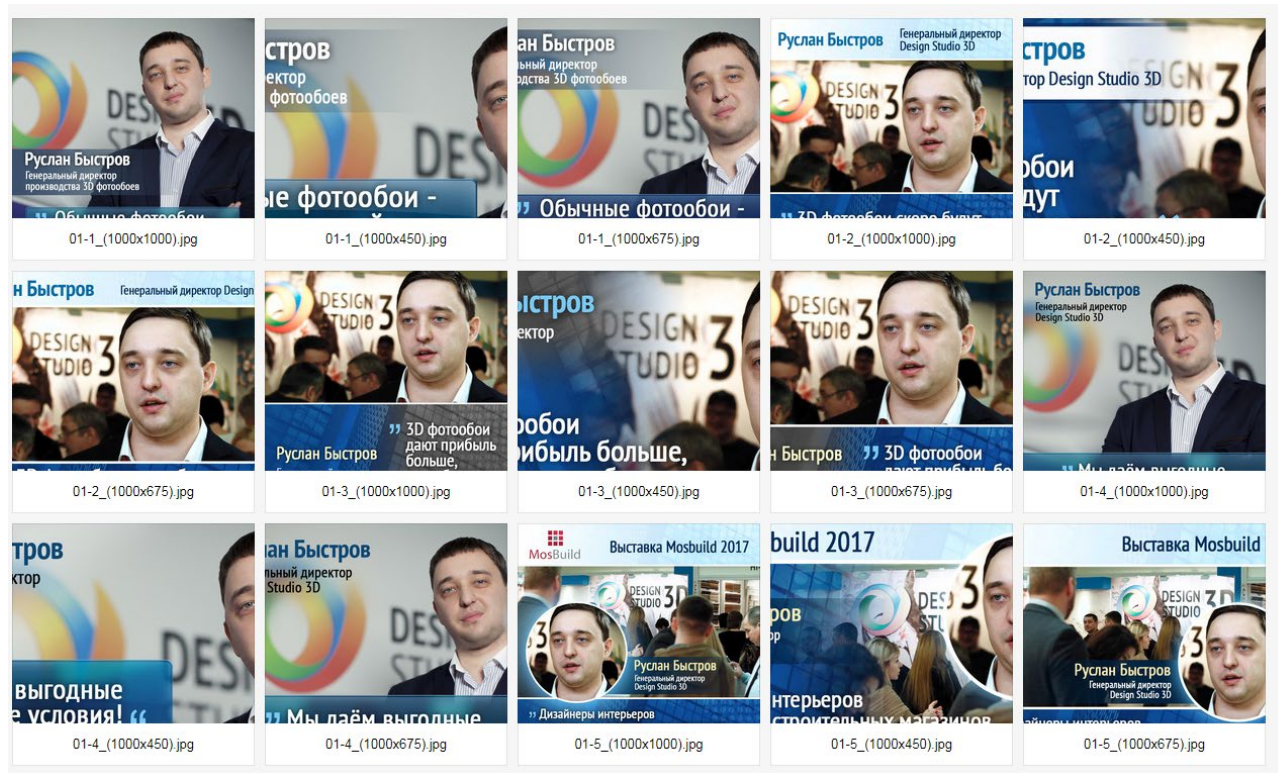
5 креатив



6 креатив



7 креатив



<https://yadi.sk/d/jCQQMfG13MYBpY>

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы

Выставка Mosbuild 2017



Руслан Быстров

Генеральный директор
Design Studio 3D

” Дизайнеры интерьеров
и владельцы строительных магазинов
были в шоке... Такого они никогда не видели “

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



Выставка Mosbuild 2017



Руслан Быстров

Генеральный директор
Design Studio 3D

” Дизайнеры интерьеров
и владельцы строительных магазинов
были в шоке... Такого они никогда не видели “

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



Выставка Mosbuild 2017























Руслан Быстров

Генеральный директор
Design Studio 3D

” Дизайнеры интерьеров
и владельцы строительных магазинов
были в шоке...
Такого они никогда не видели “

<https://yadi.sk/d/jCQQMfG13MYBpY>

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы

 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>УНИКАЛЬНЫЙ ТОВАР</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>УНИКАЛЬНЫЙ ТОВАР</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>УНИКАЛЬНЫЙ ТОВАР</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ТОВАР 2017 ГОДА ДЛ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>НАЦЕНКА</p>
02-10_(1000x1000).jpg	02-10_(1000x450).jpg	02-10_(1000x675).jpg	02-11_(1000x1000).jpg	02-11_(1000x450).jpg
 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ТОВАР 2017 ГОДА</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ВЫ ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ?</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ?</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ТОЛЬКО</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ТОЛЬКО</p>
02-11_(1000x675).jpg	02-5_(1000x1000).jpg	02-5_(1000x675).jpg	02-6_(1000x1000).jpg	02-6_(1000x450).jpg
 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ТОЛЬКО</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>
02-6_(1000x675).jpg	02-7_(1000x1000).jpg	02-7_(1000x450).jpg	02-7_(1000x675).jpg	02-8_(1000x1000).jpg
 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>	 <p>DESIGN STUDIO 3D</p> <p>↑ Подробности по ссылке</p> <p>КАК ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРОВ</p>

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



03-1_(1000x675)



03-1_1000x450



03-1_1000x1000



03-2_1000x450



03-2_1000x650



03-2_1000x1000



03-3_1000x450



03-3_1000x650



03-3_1000x1000

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы

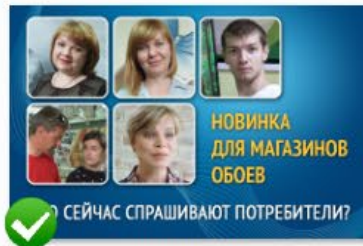


<https://yadi.sk/d/jCQQMfG13MYBpY>

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



05-1_1000x450



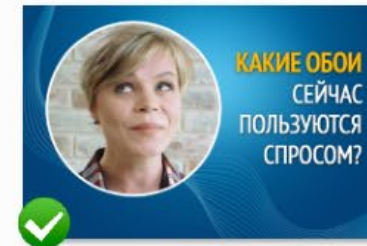
05-1_1000x650



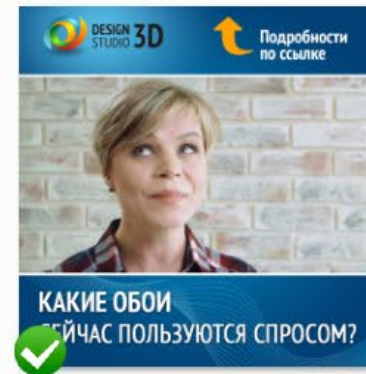
05-1_1000x1000



05-2_1000x450



05-2_1000x650



05-2_1000x1000

ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



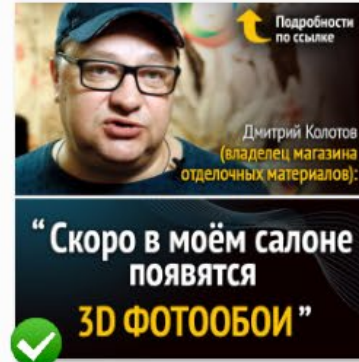
06-1_(1000x650)



06-1_(1000x1000)



06-2_(1000x650)



06-2_(1000x1000)



06-3_(1000x650)



06-3_(1000x1000)



06-4_(1000x650)



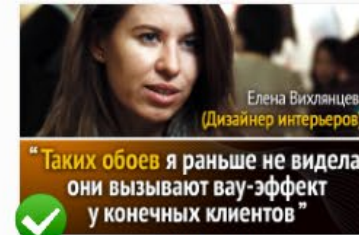
06-4_(1000x1000)



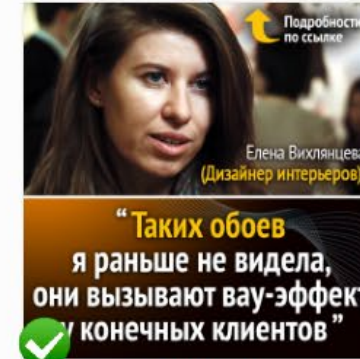
06-5_(1000x650)



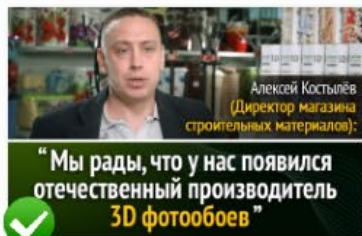
06-5_(1000x1000)



06-6_(1000x650)



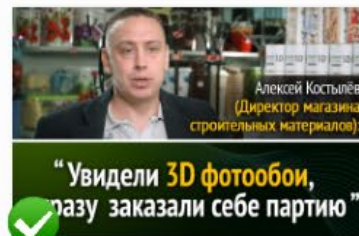
06-6_(1000x1000)



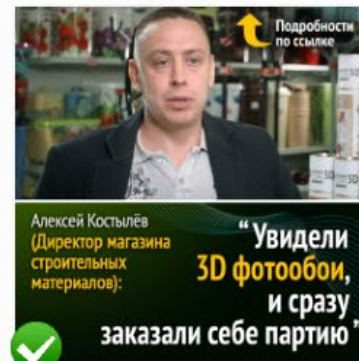
06-7_(1000x650)



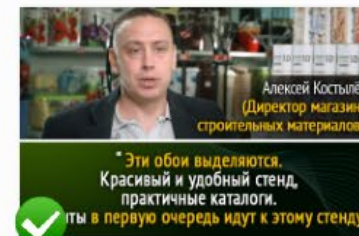
06-7_(1000x1000)



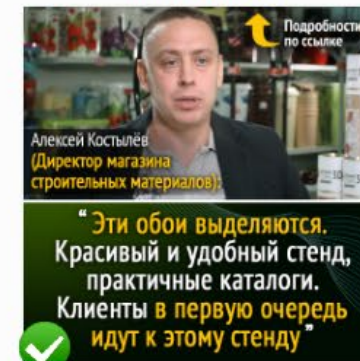
06-8_(1000x650)



06-8_(1000x1000)



06-9_(1000x650)



06-9_(1000x1000)

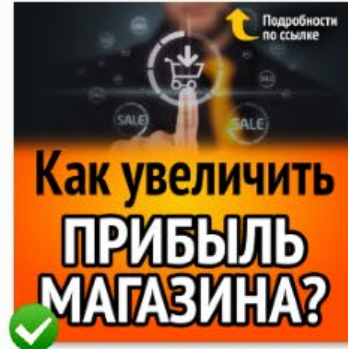
ШАГ 3 (временно перепрыгнем) – рисуем креативы



07-1_(1000x450)



07-1_(1000x650)



07-1_(1000x1000)



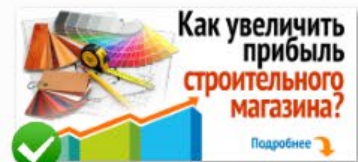
07-2_(1000x450)



07-2_(1000x650)



07-2_(1000x1000)



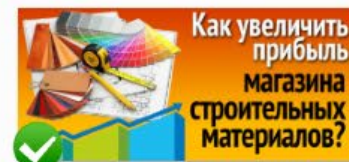
07-3_(1000x450)



07-3_(1000x650)



07-3_(1000x1000)



07-4_(1000x450)



07-4_(1000x650)



07-4_(1000x1000)



07-5_(1000x450)



07-5_(1000x650)



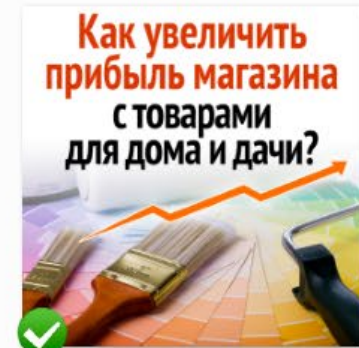
07-5_(1000x1000)



07-6_(1000x450)

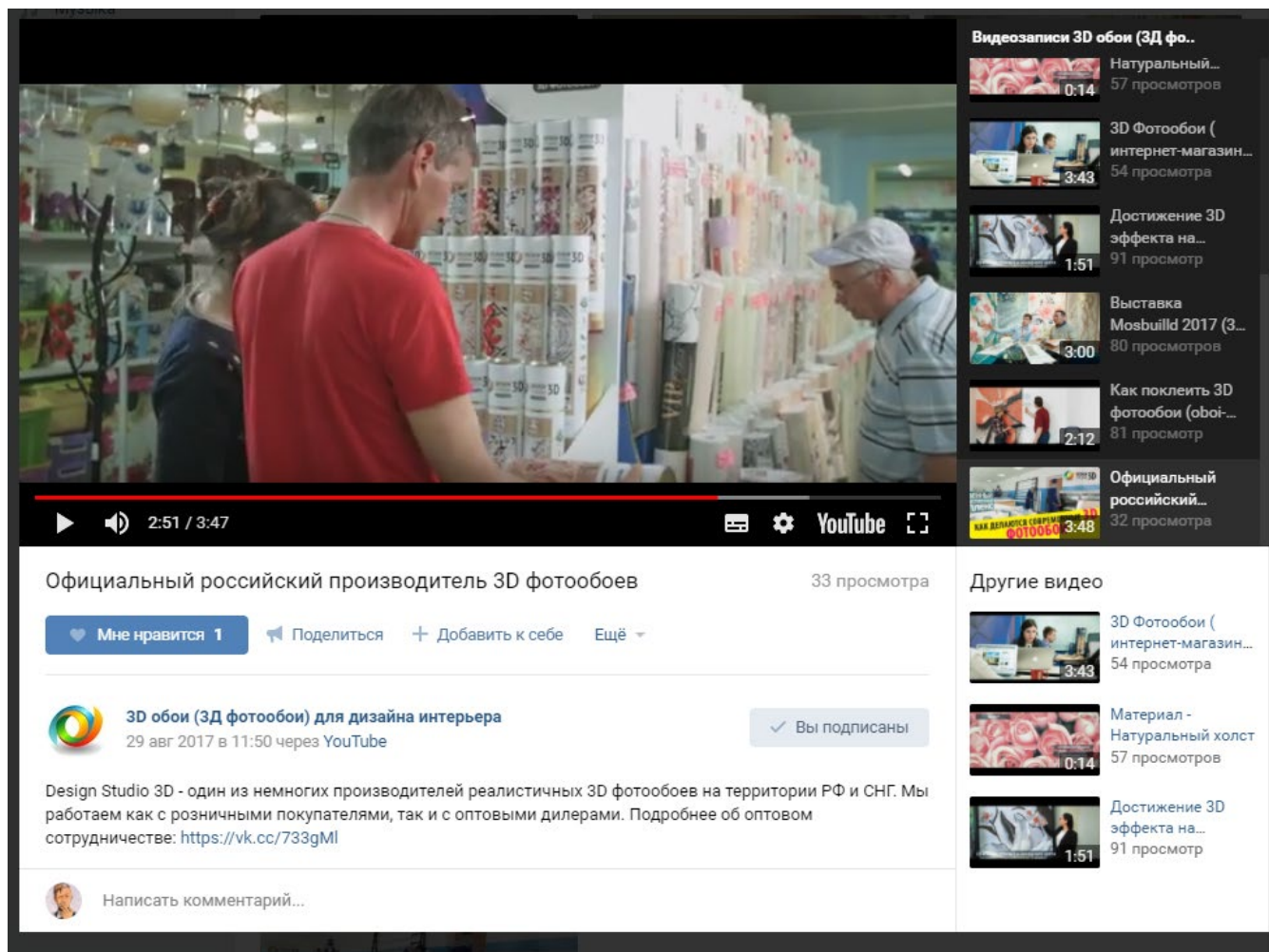


07-6_(1000x650)



07-6_(1000x1000)

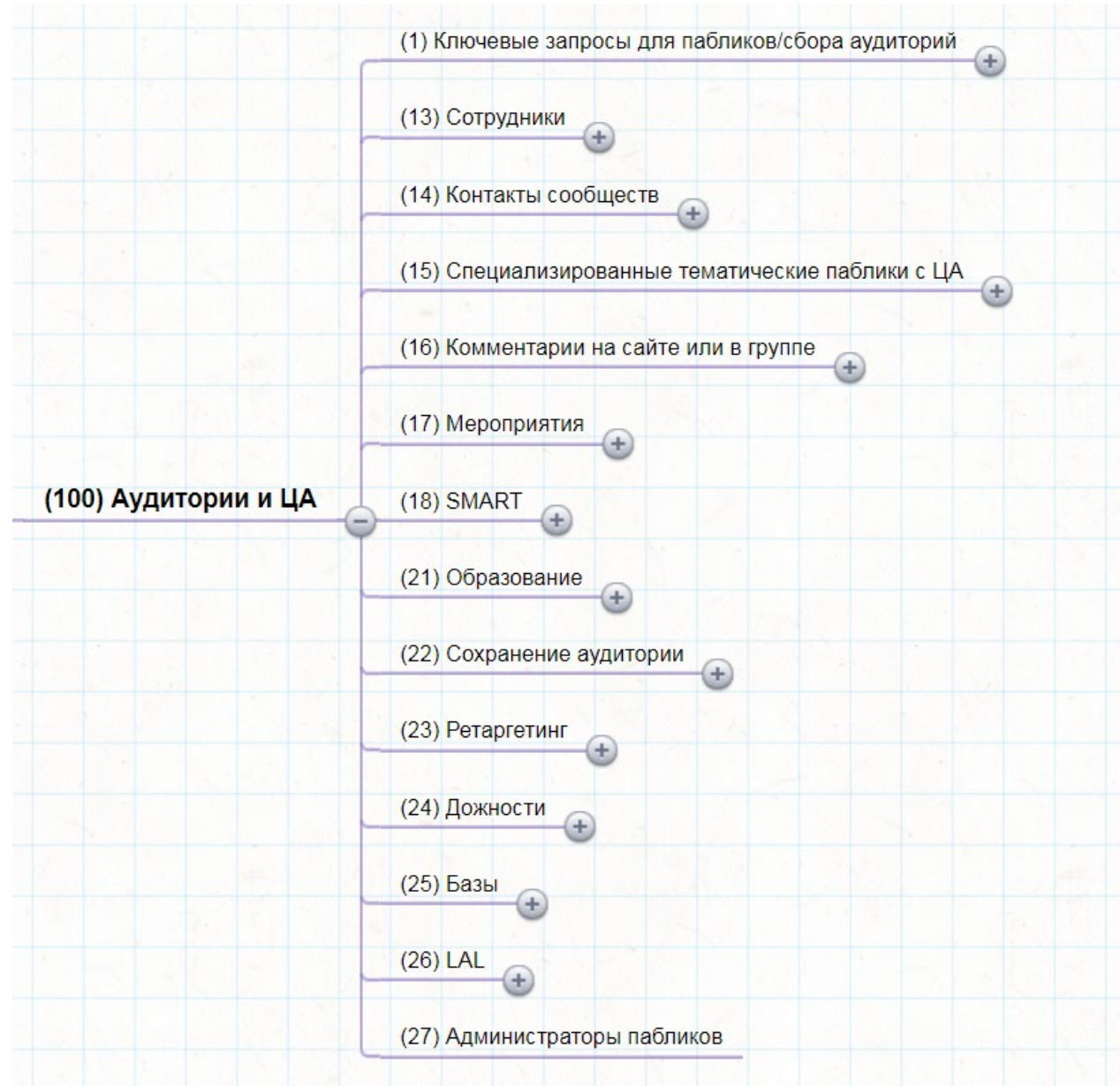
ШАГ 3 (временно перепрыгнем) не забываем видео формат (прямоугольник, квадрат) и GIF



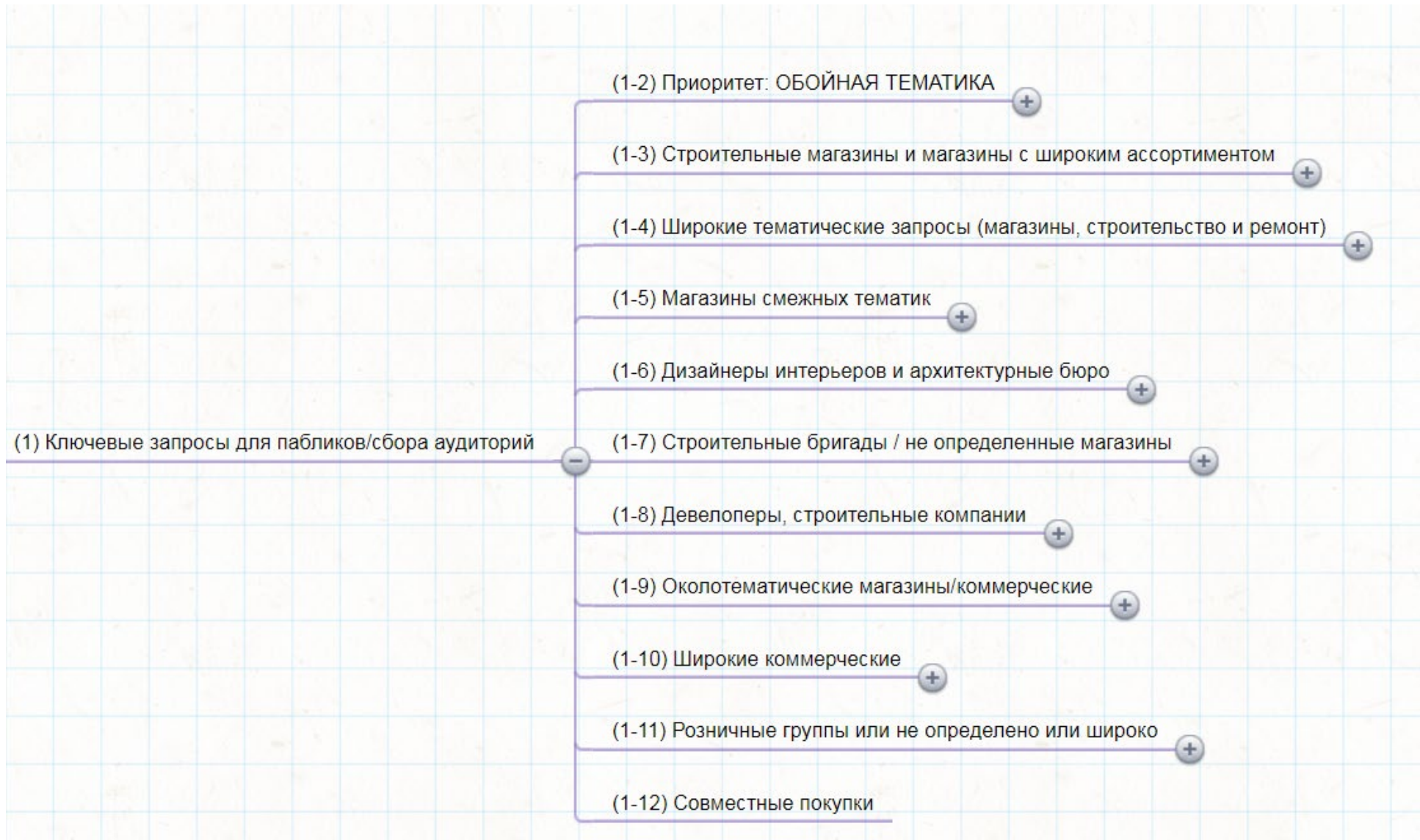
The screenshot shows a YouTube video player interface. The main video displays a man in a red shirt in a store setting, surrounded by shelves of 3D photo wallpaper samples. The video player includes a progress bar at 2:51 / 3:47 and standard YouTube controls. Below the video, the channel name is "Официальный российский производитель 3D фотообоев" with 33 views. The video title is "3D обои (3D фотообои) для дизайна интерьера", uploaded on August 29, 2017. The description mentions "Design Studio 3D" and provides a link to a VK page. To the right, there are two recommendation columns: "Видеозаписи 3D обои (3D фо..." and "Другие видео", each listing related content with thumbnails and view counts.

Видео в ВК – заливайте в ВК для просмотра статистики

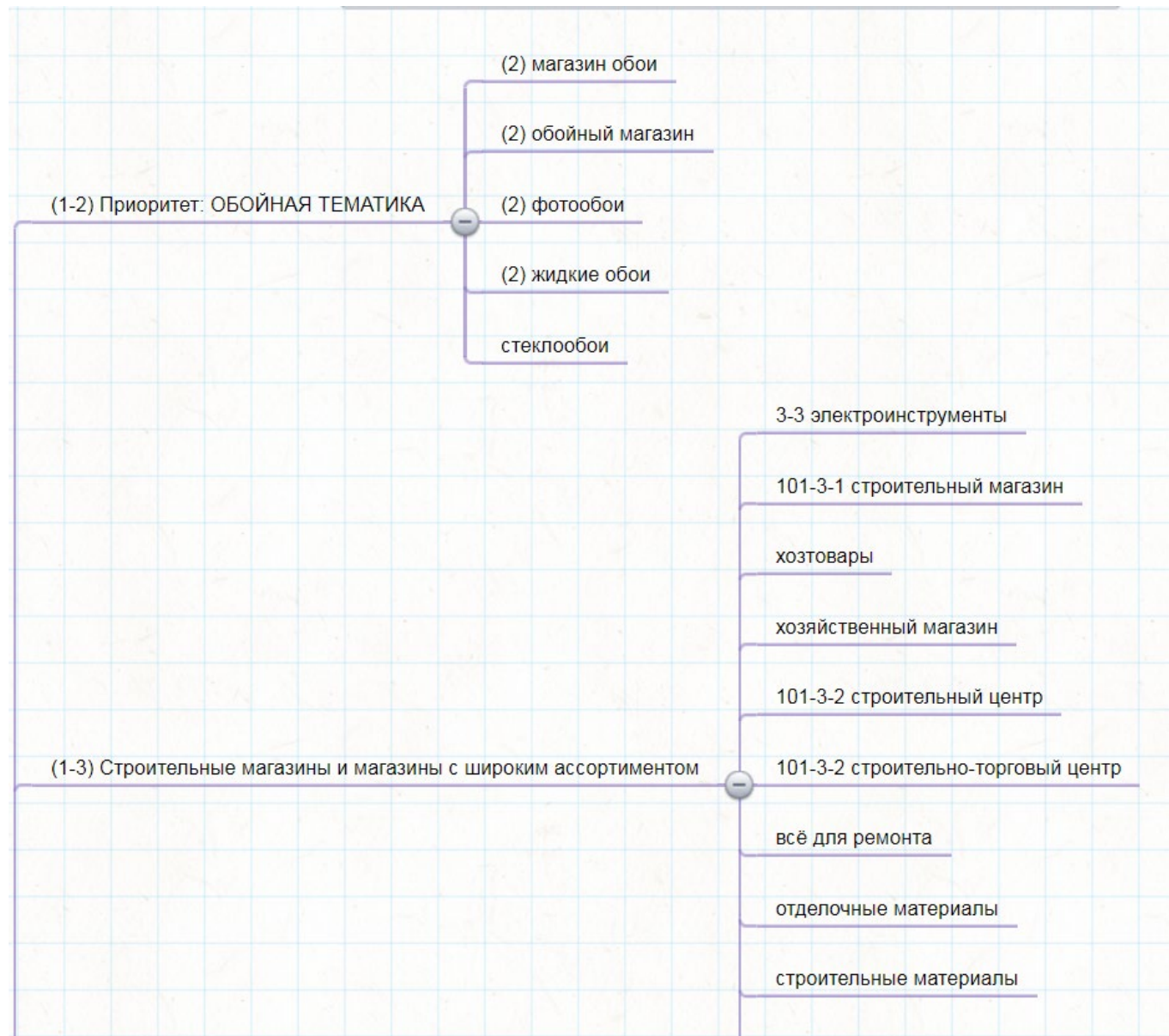
ШАГ 2 (возвращаемся к mindmap)



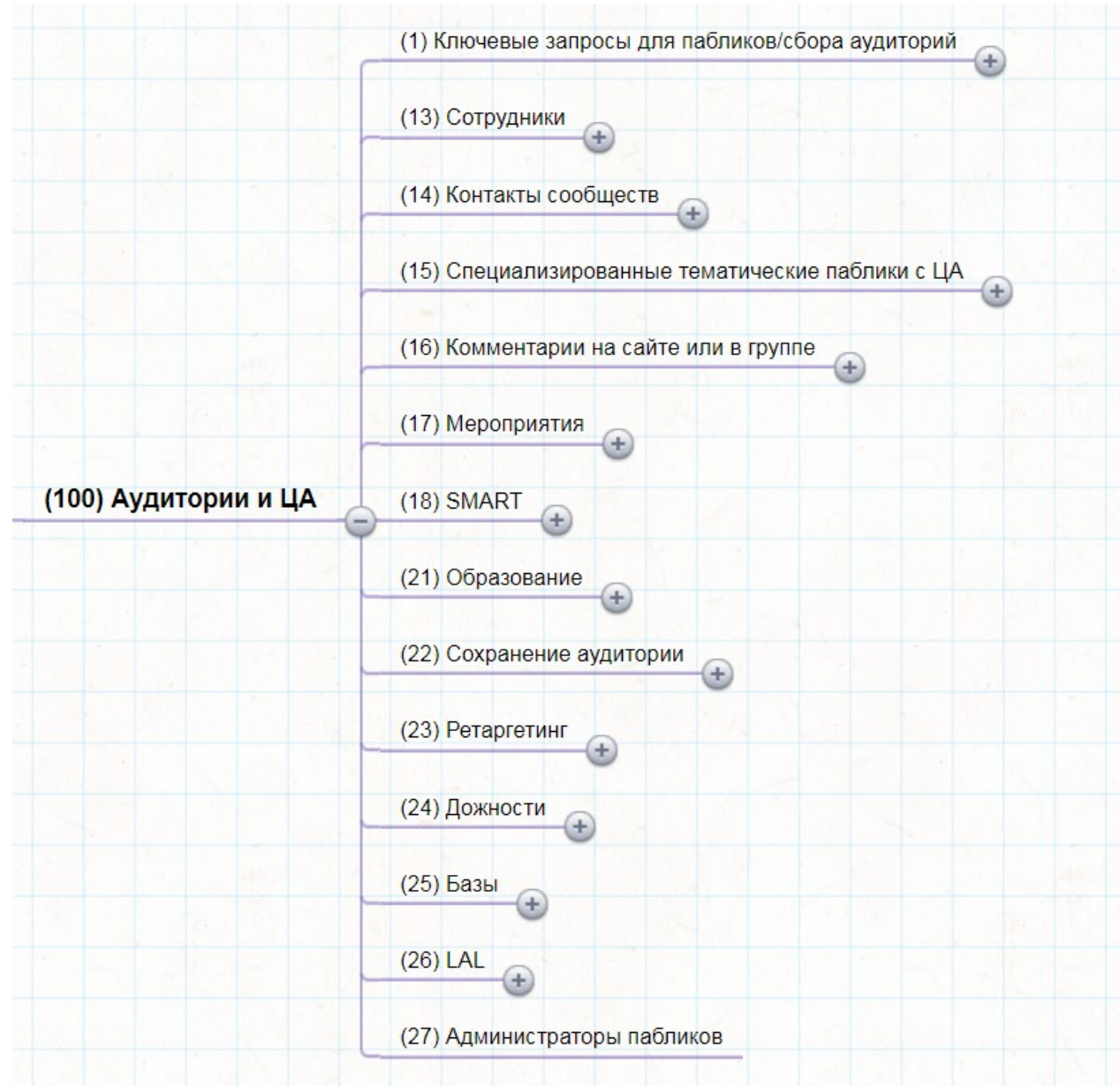
ШАГ 2 (ключевые запросы для пабликов = СЯ)



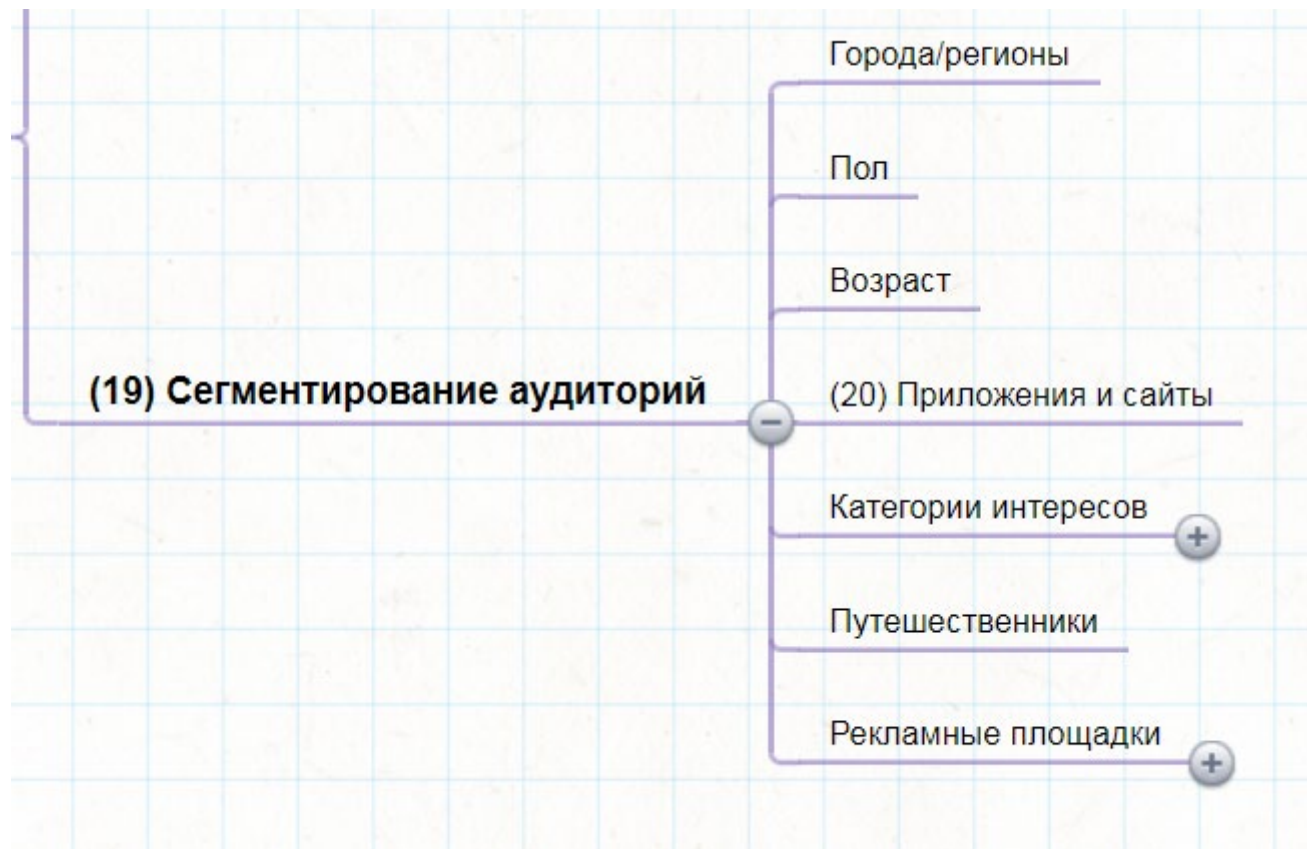
ШАГ 2 (ключевые запросы для пабликов = СЯ)



ШАГ 2 (коротко по основным пунктам)



ШАГ 2 (сегментирование)



ШАГ 4 – таблица управления таргетом

Глоссарий	
ПП	Промо посты (реклама в ленте, нативная)
ББ	Боковой баннер (реклама слева от экрана на дестобах под меню)
СБ	Собственная база
ВБ	Внешняя база (то есть рекламная кампания, направленная на людей, которые ещё не знакомы с брендом)
Компания	Фирма, организация
Кампания	Рекламная кампания, какая-либо активность
Крео	Креатив, в основном баннер или изображение или видео
ГО	Группа объявлений - группировка объявлений на группы внутри рекламного кабинета
ID	БАЗОВЫЕ ССЫЛКИ
1	Лендинг http://opt.oboi-3d.ru/
2	Пример линка http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=cpm&utm_campaign=01&utm_content=01&utm_term=01
3	Mindmap для таргета (на акке Никиты) https://mind42.com/public/49ea4917-ef4f-4f90-b03d-cffc70516df
4	Ссылка на рекламный кабинет https://vk.com/ads?act=office&union_id=1604264498
ID	МЕТРИКА ОТЧЁТЫ
3	Метрика источники https://metrika.yandex.ru/stat/sources?group=hour&selected_rows=SusZXN%252CJkFzPK%252CDB5SnE%252CnzOnx5&period=today&id=45571860
4	Метрика конверсии (1шаг: отправка заявки) https://metrika.yandex.ru/stat/tags_utm?goal=32981520&metric=yym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&sort=-ym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&selected_rows=vrkGEh&period=today&metrics=yym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EconversionRate%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Ereaches%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Eusers%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EbounceRate%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EpageDepth%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EavgVisitDurationSeconds&id=45571860
5	Метрика конверсии (1шаг: POPUP) https://metrika.yandex.ru/stat/tags_utm?goal=32981526&metric=yym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&sort=-ym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits&selected_rows=xRwYse&period=today&metrics=yym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EconversionRate%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Ereaches%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Evisits%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3Eusers%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EbounceRate%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EpageDepth%2Cym%3A%3Agoal%3Cgoal_id%3EavgVisitDurationSeconds&id=45571860
ID	Материалы для рекламы
	Баннеры для таргета (Design Studio 3D) https://yadi.sk/d/jCQQMfG13MYBpY
ID	Разделы лендинга
6	http://opt.oboi-3d.ru/ - заявка на оптовое сотрудничество На главной странице лендинга НЕЛЬЗЯ получить дополнительные материалы (только формы заявок). После того, как менеджер определит, что это оптовик - он получит доступ в /read (пункт 8) где есть все материалы
7	http://opt.oboi-3d.ru/thankyou Страница благодарности (сюда редирект после того, как оставили заявку [не попал])

Не забываем
делать
ЦЕЛИ!

ШАГ 4 – таблица управления таргетом

Файлы для дилеров	
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/optprice.xlsx	оптовый прайс
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/sizes.xlsx	рекомендованные размеры для заказных обоев
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/dogovor.docx	пример договора поставки
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/cert1.pdf	сертификат о соответствии пожарной безопасности
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/cert2.pdf	сертификат соответствия ГОСТ 6810-2002
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/calc.docx	инструкция к калькулятору расчёт цен для заказных фотообоев в формате DOC (WORD)
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/calc.pdf	инструкция к калькулятору расчёт цен для заказных фотообоев в формате PDF
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/calc.rar	установщик программы "Калькулятор расчёта цен 3D Design Studio"
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/size-ready.xlsx	таблица наличия размеров готовых фотообоев
http://oboi-3d.ru/fileload/opt/shema.jpg	схема монтажа готовых фотообоев
Правила наименований кампаний и объявлений	
ART/FNK 2017-09-03 Design Studio 3D [онт]	Название кампании. ART - таргетолог. Название идёт первым, для удобной сортировки по таргетологам. Через слеш пишется ответственный менеджер. 2017-09-03 - дата запуска РК в американском формате. Далее следует название клиента. В квадратных скобках в конце указывается направление вида деятельности (если РК несколько)
ART/FNK 2017-09-03 ПП внешняя реклама	Группы объявлений. Бьются по типу размещения. ББ - боковой баннер, ПП - промо-пост. Также дополняем определением является ли это откруткой по собственной клиентской базе, или это внешняя реклама, так как зачастую они имеют разные показатели. ББ и ПП идут отдельно из-за технических особенностей работы кабинетов ВКонтакте. Ещё одна особенность - объявления ретаргет. Это та реклама, которая направлена на посетителей, не совершивших определенное действие (могут быть как СБ, так и ВБ)

**Обязательно
Правильно
Называем
Группы обьв
И сами
объявления**

ШАГ 4 – таблица управленки таргетом

**ВСЕ БАЗЫ
СОХРАНЯЕМ
В ОБЛАКЕ
ЧТОБЫ НЕ
ИСКАТЬ!**

Сборное название	ID	Аудитории и ЦА	Ссылка на файл	Последняя сбора файла
1-2 Обойная тематика	1-2	Обойная тематика		
1-3 Строительные магазины	1-3	Строительные магазины		
1-4 Широкие тематические	1-4	Широкие тематические		
1-5 Смежные тематики	1-5	Смежные тематики		
1-6 Дизайнеры интерьеров и арх бюро	1-6	Дизайнеры интерьеров и арх бюро		
1-7 Строительные бригады/не определенные магазины	1-7	Строительные бригады/не определенные магазины		
1-8 Девелоперы, строительные компании	1-8	Девелоперы, строительные компании		
1-9 Околотематические магазины	1-9	Околотематические магазины		
1-10 Широкие коммерческие	1-10	Широкие коммерческие		
1-11 Розничные группы/широко/не определено	1-11	Розничные группы/широко/не определено		
1-12 Совместные покупки	1-12	Совместные покупки		
13-1-2 Сотрудники Обойная тематика	13-1-2	Сотрудники Обойная тематика		
13-1-3 Сотрудники Строительные магазины	13-1-3	Сотрудники Строительные магазины		
13-1-4 Сотрудники Широкие тематические	13-1-4	Сотрудники Широкие тематические		
13-1-5 Сотрудники Смежные тематики	13-1-5	Сотрудники Смежные тематики		
13-1-6 Сотрудники Дизайнеры интерьеров и арх бюро	13-1-6	Сотрудники Дизайнеры интерьеров и арх бюро		
13-1-7 Сотрудники Строительные бригады/не определенные магазины	13-1-7	Сотрудники Строительные бригады/не определенные магазины		
13-1-8 Сотрудники Девелоперы, строительные компании	13-1-8	Сотрудники Девелоперы, строительные компании		
13-1-9 Сотрудники Околотематические магазины	13-1-9	Сотрудники Околотематические магазины		
13-1-10 Сотрудники Широкие коммерческие	13-1-10	Сотрудники Широкие коммерческие		
13-1-11 Сотрудники Розничные группы/широко/не определено	13-1-11	Сотрудники Розничные группы/широко/не определено		
14-1-2 Контакты Обойная тематика	14-1-2	Контакты Обойная тематика		
14-1-3 Контакты Строительные магазины	14-1-3	Контакты Строительные магазины		
14-1-4 Контакты Широкие тематические	14-1-4	Контакты Широкие тематические		
14-1-5 Контакты Смежные тематики	14-1-5	Контакты Смежные тематики		
14-1-6 Контакты Дизайнеры интерьеров и арх бюро	14-1-6	Контакты Дизайнеры интерьеров и арх бюро		
14-1-7 Контакты Строительные бригады/не определенные магазины	14-1-7	Контакты Строительные бригады/не определенные магазины		
14-1-8 Контакты Девелоперы, строительные компании	14-1-8	Контакты Девелоперы, строительные компании		
14-1-9 Контакты Околотематические магазины	14-1-9	Контакты Околотематические магазины		
14-1-10 Контакты Широкие коммерческие	14-1-10	Контакты Широкие коммерческие		
14-1-11 Контакты Розничные группы/широко/не определено	14-1-11	Контакты Розничные группы/широко/не определено		
15-1 Специализированные тематические паблики с ЦА (ссылки на группы)	15-1	Специализированные тематические паблики с ЦА (ссылки на группы)		
15-2 Специализированные тематические паблики с ЦА (ID участников)	15-2	Специализированные тематические паблики с ЦА (ID участников)		
16-1 Комментарии на сайте или в группе (ссылки на сайты/обсуждения)	16-1	Комментарии на сайте или в группе (ссылки на сайты/обсуждения)		
16-2 Комментарии на сайте или в группе (ID участников)	16-2	Комментарии на сайте или в группе (ID участников)		
17-1 Мероприятия (ссылки на группы, где есть мероприятия)	17-1	Мероприятия (ссылки на группы, где есть мероприятия)		
17-2 Мероприятия (ссылки на сами мероприятия)	17-2	Мероприятия (ссылки на сами мероприятия)		

ШАГ 4 – таблица управления таргетом

Ссылка с UTM	Посадочная страница	Название ГО	Кто ведёт	Тип оплаты	Название базы	Название креат	Креатив	ПП доп ссы	Сегментация	№ сегмента	№ аудитории	№ крео	Доп ссылка	Тип ГО	Тип базы
http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=[номер_аудитории].[номер_крео]&utm_campaign=[сегментация]&utm_content=[ВБ/СБ].[ББ-ПП].[РЕТ-НЕРЕТ]&utm_term=[campaign_id].[ad_id].[Тип_оплаты].[ID_текстовки/оффера].[крео_ссылка]															
Пример 1 ссылки (А6) http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=1-2.1-1-sq&utm_campaign=19-0&utm_content=pp.vb&utm_term=[campaign_id].[ad_id].CPM.link															
http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=1-2.1-1-sq&utm_campaign=19-0&utm_content=pp.vb&utm_term=[campaign_id].[ad_id].CPM.link	http://opt.oboi-3d.ru	medium	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема	1-1-sq Генер	Есть ссылка под постом/нет	Выберите доп обмен	Для UTM	Для UTM	Для UTM	Для UTM	Для UTM	Для UTM
http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=1-2.1-1-sq&utm_campaign=19-0&utm_content=pp.vb&utm_term=[campaign_id].[ad_id].CPM.link	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема	1-1-btn Генер	Нет ссылки	19-0 Нет доп	19-0	1-2	1-1-btn	no_link	pp	vb	
http://opt.oboi-3d.ru/?utm_source=vk_socialhero_target&utm_medium=1-2.1-1-rect&utm_campaign=19-0&utm_content=pp.vb&utm_term=[campaign_id].[ad_id].CPM.link	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема	1-1-rect Гене	Есть ссылка	19-0 Нет доп	19-0	1-2	1-1-rect	link	pp	vb	
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		
#Н/Д	http://opt.oboi-3d.ru	PP - внешняя база	vk_socialhero_target	CPM	1-2 Обойная тема					#Н/Д	1-2	#Н/Д	no_link		

Формируем правильные понятные UTM метки

ШАГ 4 – таблица управления таргетом

домен/?utm_source=vk_socialhero_target&
utm_medium=[номер.аудитории].[номер_крео]&
utm_campaign=[сегментация]&
utm_content=[ВБ/СБ].[ББ-ПП].[РЕТ-НЕРЕТ]&
utm_term={campaign_id}.{ad_id}.[Тип_оплаты].[ID
текстовки/оффера].[крео.ссылка]

Внимание! Некоторые системы не принимают дальше Utm_campaign – надо сливать всё на campaign

Иногда ВБ/СБ имеет смысл выставить в MEDIUM

<http://web.daob.ru/utm>

ШАГ 5 – отчетность

Заполняет SocialHero										Формулы			Заполняет заказчик					
Дата	Расход	CTR	Показы	Переходы в группу	Вступления в группу	Переходы ВК	Переходы метрика	Цель: отправка заявки	Цель: РОРUP	Итого лидов	Стоимость лида (данные ВК SH)	Стоимость лида (данные CRM)	Стоимость оптового лида (CPQL)	Файл выгрузки CRM	Лидов в CRM	Кол-во оптовых лидов	Кол-во розничных лидов	Процент опта в лидах
04.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
05.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
06.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
07.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
08.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
09.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
10.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
11.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
12.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
13.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
14.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
15.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
16.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
17.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
18.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
19.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
20.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
21.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
22.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
23.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
24.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
25.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
26.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
27.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
28.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
29.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
30.09.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
01.10.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
02.10.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!
03.10.2017										0	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!	#ДЕЛ/0!					#ДЕЛ/0!

УТРОМ - планы и результаты
Вечером: что сделано, что
Не получилось

ШАГ 5 – отчетность

6 участников

Потрачено всего - 10 000 р
Всего показов - 101 182
Количество переходов - 384
Средняя цена переходов - 26 р

Протестив определённые и выделенные целевые группы, было решено протестировать креативы с прямым посылом - упоминание лекций с живыми концертами. Было выявлено, что прямые креативы не так эффективны, как предполагалось. Цена перехода была дорогая, ввиду чего потребовалось переделывать послылы и искать "рабочие" группы пользователей.

Помимо этого тестировались более широкие аудитории по категориям интересов, с целью расширения влияния рекламной кампании, однако цена перехода и степень заинтересованности аудитории не была столько высокой, как планировалось.

Далее были проработаны более специфичные креативы под конкретные мероприятия, цель которых - заинтересовать ЦА и привлечь на сайт.

В целом удалось выявить аудитории, которые реагируют на предлагаемый продукт, однако ЦА достаточно узкая - это любители отдельных музыкальных гениев (Моцарт, Бах и т.д).

Зато это дало снижение цены перехода.

Статистика компании на мероприятие (из общего бюджета) :

Потрачено - 3 445 р

Показы - 20 303

Переходы - 216

Цена перехода - 15,9 р

ЛБ - Музыкальный гений

Датум: 10.08.2018

Всего показов: 101182

Распределение показов

Переходы: 384

Цена за переход: 26,05 руб.

Название	Статус	Дл. видео (с)	Оформление	Показы	Переходы	Переходы (%)	CTR (%)	KPI (с)
Музыкальный гений - Моцарт, Бах и другие гении	Актив	30	Нет	100,000	2,781	2,78	0,744%	28,819
Музыкальный гений - Бах и другие гении	Актив	30	Нет	100,000	3,565	3,56	0,252%	57,839
Музыкальный гений - Моцарт	Актив	30	Нет	100,000	324,75	1,984	0,057%	17,319
Музыкальный гений - Бах	Актив	30	Нет	100,000	1,920,00	7,953	0,05%	34,319
Музыкальный гений - Моцарт	Актив	30	Нет	100,000	412,90	1,954	0,05%	12,319
Музыкальный гений - Бах	Актив	30	Нет	100,000	1,800,00	10,400	0,05%	19,819
Музыкальный гений - Моцарт	Актив	30	Нет	100,000	420,00	10,400	0,05%	20,819
Музыкальный гений - Бах	Актив	30	Нет	100,000	220,00	8,800	0,05%	20,819
Музыкальный гений - Моцарт	Актив	30	Нет	100,000	400,00	13,100	0,05%	20,819



Анастасия Лис 13:29

Что касается рекомендаций

Стоит подбирать аудиторию с узковыделенными интересам, так как продвигаемый проект обладает специфичностью и ориентирован на ЦА, которая разбирается в классической музыки и заинтересована в том, чтобы узнавать нечто новое о ней.

Сужает ЦА также и критерии город/возраст, соответственно, если будет принято решение расширять аудиторию, это стоит делать только после точной определении части узкой аудитории (это делается с целью эффективной траты бюджета - без сливания на побочные аудитории)

Возможно стоит подобрать тематику мероприятия под широкие интересы аудитории, чтобы расширить ее - т.е сделать какие то промо мероприятия для новых посетителей. Плюс разная тематика по разным жанрам музыки чтобы цеплять и охватывать разных людей.

Что касается креативов - в тестовый период было определено, что прямой посыл не работает. Стоит в постах заинтересовывать ЦА, с целью перехода на сайт, где они будут узнавать больше. Нежели давать всю необходимую информацию в рекламных постах.

Потому в дальнейшем стоит пробовать продвигать проект:

- анонсируя проект в целом, предлагая в постах лишь основные информационные тезисы

- исходить в постах из интересов определенной узкой аудитории

- анонсировать отдельные мероприятия

- расширять аудитории, делать более разнообразные мероприятия и промо под них, чтобы охватывать реальных людей

Данные рекомендации позволят повысить количество переходов и их качество. По мере работы будут определены и другие критерии, которые касаются рекламного продвижения, ввиду особенности и сложности продвигаемого продукта

ШАГ 6 – грузим всё в РК

<input type="checkbox"/>	Название	Статус	Дн. лимит (?)	Общ. лимит	Потрачено	Показы	Переходы	CTR (?)	eCPC (?)
<input type="checkbox"/>	ДР (лиды до 400 рублей)	▶	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	LEGO 29 ноября ПП СБ	■	Не задан	5 000 Р					
<input type="checkbox"/>	ГС на открытие 18 ноября на теплую аудиторию	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 16 ноября ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 16 ноября ПП СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 13 ноября видео ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	ТЦ Авиапарк 13 ноября ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	КАРУСЕЛЬ общая со ссылками(СБ)	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 13 ноября ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 13 ноября ПП СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БИ 8 ноября ББ ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БИ 8 ноября СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 8 ноября ВИДЕО СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	КАлендарь ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	КАлендарь ПП СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 9 ноября ПП СБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 9 ноября ВИДЕО ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 9 ноября ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 8 ноября ПП ВБ	■	Не задан	Не задан					
<input type="checkbox"/>	БМ 8 ноября ВИДЕО ВБ	■	Не задан	Не задан					
Всего					2				

ШАГ 7 – если всё было сделано правильно, ТАНЦУЕМ!



web.daob.ru/checklist

ID	ВКонтакте	DONE
Подготовительный этап (сбор информации, стратегия)		
1	Бриф клиента/проекта	
2	Предоставление доступа в Яндекс Метрику и Google Analytics (на редактирование)	
3	Предоставление доступа в Google Tag Manager (если есть)	
4	Сайт/лендинг и группа проверены с мобильного устройства (включая возможность оставить заявку). Если мобильные устройства не работают - мобильные устройства добавляются в исключения [только полная версия сайта]	
5	Составлен список групп конкурентов (для ВВ)	
6	Делаем парсинг участников групп конкурентов - Церебро и TargetХантер	
7	Подготовить карту рекламы проекта	
8	Подготовить MINDMAP карту	
9	Подготовить 10 идей креативов, чем завлечь пользователя	
10	Подготовить баннеры разных форматов (для промпостов)	
11	Собрать различные материалы для рекламы: текст, фото, видео, аудио, инфографика	
12	Рекламные видео-ролики загружены в группу/сообщество ВКонтакте	
13	На какие страницы пускаем трафик? (сайт, лендинг, подписка в группу), Составляем карту ретаргетинга с сайта на лендинг, с лендинга на сайт?	
14	Есть ли подписная или клиентская база для ретаргетинга? (СБ) Можно ли купить какую-либо базу?	
15	Проверяем сниппет самой страницы - желательно квадратное изображение, текст с оффером правильно обрезается в прямоугольный формат. В случае замены сниппета - чистим кеш страницы	

A	B	C
ID	Instagram	DONE
Подготовительный этап (сбор информации, стратегия)		
	Бриф клиента/проекта	
	Предоставление доступа в Яндекс Метрику и Google Analytics (на редактирование)	
	Предоставление доступа в Google Tag Manager (если есть)	
	Сайт/лендинг и группа проверены с мобильного устройства (включая возможность оставить заявку). Если мобильные устройства не работают - мобильные устройства добавляются в исключения [только полная версия сайта]	
	Подготовить MINDMAP карту INSTAGRAM	
	Скачать шаблоны баннеров PDF + шрифты	
	Подготовить 10 идей креативов, чем завлечь пользователя	
	Собрать различные материалы для рекламы: текст, фото, видео, аудио, инфографика	
	На какие страницы пускаем трафик? (сайт, лендинг, подписка в группу), Составляем карту ретаргетинга с сайта на лендинг, с лендинга на сайт?	
	Есть ли подписная или клиентская база для ретаргетинга? Можно ли купить какую-либо базу? Получаем от клиента все базы (полную, сегментированные по филиалам или направлениям)	
	Проверяем сниппет самой страницы - желательно квадратное изображение, текст с оффером правильно обрезается в прямоугольный формат. В случае замены сниппета - чистим кеш страницы	

15	Сайт/лендинг проинтегрированы с CRM системой для отслеживания параметров UTM меток? По каждой UTM метке можно будет сосчитать продажи?
16	В случае повторных продаж действующим клиентам - можно ли анализировать по первичным UTM меткам?
17	Подготовка группы/сообщества
Подготовительный этап (подготовка р...	
18	Создание управленческой отчетности по таргетированной рекламе
19	Заказчику выдан доступ в рекламный кабинет
20	Подготовить черновики кампаний и групп объявлений для запуска

Типы кампаний (цель)			
Узнаваемость	Лиды	Конверсия	Расширенные настройки для кампаний
Узнаваемость бренда	Трафик	Конверсии	Создать сплит тест
Охват	Вовлеченность	Продажа товаров из каталога	Оптимизация бюджета >>
	Установка приложения	Посещения точек	
	Просмотры видео		
	Генерация лидов		
	Сообщения		

Бюджет кампании	Стратегия ставок	Планирование графика	Тип доставки
-----------------	------------------	----------------------	--------------

Бустинг постов Instagram		
Место назначения	Аудитория	Цели
Ваш профиль	Автоматически	Есть с...
Ваш сайт	Создать свою	Есть с...
Ваша витрина		но в
Ваши сообщения в Direct		сех, отчёт

Группа объявлений (аудитория, бюджет и график, плейсмент, оптимизация и показ)				
Трафик	Дополнительные функции	Аудитория	Виды плейсмента	Бюджет и график
Сайт	Динамические креативы	Новая	Автоматические (все)	Расписание Оптимизация для показа рекламы >>
Приложение	Предложение	Сохраненная	Редактировать плейсмента >>	
Messenger				
WhatsApp				

Реклама (объявления)				
Идентификационные данные	Формат	Дополнительные возможности	Медиаобъекты	Редактирование объявления (ссылки)
Страница Facebook	Кольцевая галерея (карусель)	Instant Experience	Изображение	Тип ссылки (сайт/мероприятие)
Страница Instagram	Одно изображение или видео Подборка		Видео/Слайд-шоу	Текст объявления URL сайта Призыв к действию

Виды плейсмента	
Facebook	Ленты
	Моментальные статьи
	Видеореклама In-Stream
	Правый столбец
	Рекомендуемые видео
	Marketplace
	Истории
Instagram	Лента
	Истории
Audience Network	Native, Banner and Interstitial
	Видеореклама In-Stream
	Видео с бонусами

Типы Аудиторий		
Индивидуализированная аудитория	Пожояая аудитория	Сохраненная аудитория
Файл с данными о клиентах	Источник из пользовательской аудитории	Название аудитории
Трафик с сайта	Источник на основании ценности	Индивидуализированная аудитория
Действия в приложениях		Места (тип + карта), возможность включения/исключения мест. Для города радиус 17-40 км, для точки 1-80км
Действия офлайн		Возраст (13-65+)
Вовлеченность		Пол
		Языки
		Детальный таргетинг (включить/исключить)
		Связи

ОТЗЫВ

<http://bit.ly/nikitaotzyv>

Домашнее задание

**Для тех, у кого
нет digital**

Зарегистрироваться по ссылке <http://bit.ly/nikitalanding> и создать посадочную страницу из 4х экранов.

Вы должны описать только ОДИН товар или услугу. В случае производства (интернет-магазин или оптовая продажа товаров) нужно выбрать максимум 6-9 товаров-таранов. **Не надо делать интернет-магазин на посадочной странице.** Если вы предоставляете комплекс услуг (консультации, разработка программ, дизайн-агентство) вы делаете посадочную под одну конкретную услугу (к примеру, SMM) или посадочную под “Комплексные услуги” (для вас 6-9 товаров - это ваши услуги).

Примеры посадочных: <http://sumki-optom.su/> и <http://ident24.ru/> и <http://demo.penbrain.ru/rezeda2/>

1ый экран (главный экран)

Один большой слоган (уместить в 1 фразу “Что вы предлагаете”).

География - обязательно пишите региональность (особенно для офлайн бизнесов и мероприятий). Если доставка по всей России или онлайн мероприятие - указывайте “По всей России”.

Форма захвата с бесплатным предложением: Имя, email, телефон

5 пунктов УТП - почему стоит выбрать вашу компанию, услугу или товар. На что обратить внимание:

Что получает клиент

Сколько уже клиентов воспользовались услугой/товаром

Привлечь внимание - найдите у своих клиентов самый частый вопрос по услуге/товару и ответьте на него

Вызовите интерес - фраза, которой можно заинтриговать посетителя (что-то необычное в товаре/услуге)

Награда, диплом или сертификат

Какую проблему решает ваш товар/услуга

2ой экран (Резонанс)

На данном экране объясните клиентам, что вы предлагаете. Это могут быть ваши товары или описание вашей услуги. Вы должны на 100% понимать, что после прочтения этого блока даже идиот поймёт всё об услуге/товаре. Ответьте текстом или графикой на следующие вопросы:

Для кого (кто конечный потребитель)

Кто принимает решение и информация для них (генеральный директор, бухгалтер, и так далее)

Разъясните сложные понятия простым языком.

Неправильно: Мы делаем установку DLP-системы. Правильно: Мы защищаем компанию от утечки коммерческой информации.

Какой профит получает человек: “Яркое платье на любое мероприятие”, “Вы проводите во сне 50% своей жизни, а это 146 000 часов — наша подушка поможет вам сохранить ваш позвоночник здоровым. Лечение позвоночника может стоить от 150 тысяч рублей до 1 млн рублей, а наша подушка стоит всего 2500 рублей”

FAQ: ответьте на самые частые вопросы ваших клиентов (сколько стоит, как купить, доставка,

оплата, безопасность, и др.)

Для услуг хорошо работает “До/После” - покажите как было до, что будет после применения услуги.

Во втором экране обязательно должна быть кнопка захвата (купить, заказать, посмотреть, получить каталог и так далее).

3ий экран (Дифференциация)

На этом экране вы должны показать — чем вы отличаетесь от конкурентов. Возможные варианты:

Новизна

Производительность

Индивидуальное изготовление или персонализация

Аутсорсинг/аутстаффинг (снижение расходов, не нужны компетенции в этой сфере)

Дизайн

Бренд

Цена

Экономия

Снижение риска

Доступность

Удобство/применимость

Новое в старом

История: традиции, наследие, география, семья, персонаж

Экспертность

Принцип социального подтверждения: у всех есть

Как это сделано: технологии и патенты

Огромный ассортимент

Первенство (мы первые, мы инновационные)

Негативные свойства (свои или конкурентов)

Мы маленькие (а конкуренты большие и неповоротливые)

Простое решение

Экологичность

Бережливое производство

Социальная ответственность (за каждую покупку мы помогаем обществу)

Мы лидеры рынка (нужны доказательства)

Волшебные ингредиенты

Высокие технологии и технологические инновации

Необычная форма

Лечебная обстановка

Безопасность

Кнопка заказать/купить/получить каталог и так далее.

Можно сделать не кнопкой, а полосой с формой захвата.

4ый экран (Вера)

На этом экране вы должны показать почему вам можно доверять. Элементы доверия:

Отзывы

Награды/дипломы/сертификаты

Фотографии клиентов или проектов

До/после

Для B2B логотипы клиентов

Социальные сети (виджеты, скриншоты, отзывы)

Видео

Футер (подвал)

Информация об организации: ИП/ООО с адресом (если нет - возьмите “левые”). Пример: ООО "АЙДЕНТ" ИНН: 7839410875 КПП: 783901001 ОГРН: 1097847270509 ОКПО: 63007032 Юридический адрес: 190020, Санкт-Петербург г, Лифляндская ул, дом № 6, литера Д, офис 313

Политика конфиденциальности и обработки персональных данных

Обратный звонок и телефон

Установить код яндекс.метрики и настроить цель на все формы GEN_LEAD (нажатие кнопки “Отправить” и др.)

Установить и настроить POPUP окно: <http://cbkiller.ru/url/2749c5/>

Настроить отправку заявок в AmoCRM – чтобы получить бесплатный час консультации, удлиненный тестовый режим и +1 бесплатный месяц – напишите на fnk@daob.ru

**Домашнее задание для
тех, у кого есть сайт/LP
(вам конечно же будет проще!)**

Если делаете SEO сами или при помощи подрядчика - **проверить чек-лист сайта (технические показатели)**. Принести на завтра чек-лист: зелёным выделить, что хорошо; жёлтым выделить, что непонятно; красным выделить ошибки на сайте.

ЧЕКЛИСТ SEO

Возраст – новые сайты (НЕ ДОМЕНЫ) находятся в песочнице до 3х месяцев~

Индексация ПС – проверяем при помощи seolib/cy-pr.com – сравниваем разницу между количеством страниц в индексе Google / Яндекс

Проблемные URL – проверяем webcrawler'ом (SEO frog screaming) – не должно быть битых ссылок с плохим ответом

Траст – доверие к сайту. «Мнимый» показатель, но кое-что можно выловить: <https://xtool.ru/>

Трассировка – бесплатно в кабинете rookee или <http://www.wservice.info/> - косяков быть не должно, обращайтесь к сис админам для полной проверки

Время ответа - <https://webopulsar.ru/test/> - сравнивайте с яндексом/VK. Больше секунды быть не должно (1000 мс)

GZIP (сжатие / кеширование) - <http://www.whatsmyip.org/http-compression-test/>

404 страница – открываем сайт и добавляем «бредятину» в конец URLа.

<http://zsumka.ru/breadjhsgjkhshym,n> – смотрит что покажется. Если нет шаблонной страницы «страница не найдена» – у нас проблемы. Надо делать 404 страницу. Или сервис: <http://xtoolza.info/q/checker404.php>

Зеркала - <http://www.rookee.ru/web/AnalyzeSite.aspx?from=Menu> банально должна быть 301 переадресация с <http://www.site.ru> на <http://site.ru> (вместо 302 редиректа должен быть 301)

Host – в robots.txt должен быть прописан Host:site.ru (основной домен)

Favicon – наличия FAVICON!

Sitemap.xml – есть на сайте + указан в файле robots.txt

ЧЕКЛИСТ SEO

Ссылочная масса – ahrefs.com / и <https://1ps.ru/blog/dirs/2016/20-instrumentov-dlya-proverki-ssylochnoj-massyi-sajta/> - если коротко, то ссылки должны быть максимально разными (анкорные, безанкорные). Сравнивайте с «хорошими» сайтами.

Robots.txt - <https://yandex.ru/support/webmaster/controlling-robot/robots-txt.xml>

ТИЦ / PR (page rank) – PR отменен, но некоторые сервисы пытаются его «предсказать». Сравнивайте с конкурентами: <http://www.sbup.com/pagerank-prediction.php>

Аффилиаты - одинаковые контактные данные на сайтах (телефон, email, название компании);

схожесть доменных имен, названий компаний, логотипов;

схожесть дизайна или структуры сайта;

скопированная или похожая информация на разных сайтах;

одинаковый каталог услуг или товаров;

один прайс-лист;

один хостинг;

наличие комбинированных данных с разных ресурсов (например, указан адрес, встречающийся на одном сайте, а телефон — на другом);

переадресация телефонного звонка с разных номеров на одну компанию (выявляется при ручной проверке).

<https://arsenkin.ru/tools/affiliat/> и <http://www.rookee.ru/web/AnalyzeSite.aspx?from=Menu>

ЧЕКЛИСТ SEO

Title/Description/Keywords главной страницы – должны быть META, не должно быть переспама

H1/H2/H3 главной страницы – простая и ровная структура (как оглавление книги)

Анализ тошноты текста на главной – копируем весь текст (без кода) <https://advego.ru/text/seo/> и <https://istio.com/> и анализируем плагином SeoQuake

Форматирование текста на главной – должны присутствовать strong / <i> / <u> - подчеркивания, жирные, курсив

Внутренние/внешние ссылки главной страницы - не должно быть много внешних ссылок, лишнее убираем в noindex.

Относительные/абсолютные ссылки – лучше всего делать абсолютные ссылки, но не забывать их править если вдруг меняете домен

Соотношение текста и кода на главной странице - желательно больше 50% текста к коду. SEOquake

Соотношение текста и кода на второстепенных страницах – тоже самое

Language - <meta http-equiv="content-language" content="ru" /> и <html lang="ru">

URL – ЧПУ ссылки латиницей, <http://translit.net/> ГОСТ 7.79-2000 оптимально, вбейте в поиск яндкеса гугла ваш URL – если определяется без ошибок то ок.

Отсутствует TITLE – проверка страниц без TITLE (SEO FROG)

Скорость загрузки сайта/страниц – tools.pingdom и другие (банально анализатором Chrome)

Валидность кода - <https://validator.w3.org/> все косяки к программисту. Отмазы типа «ну это мелочь» - шлите в жопу, пусть правит 😊

ЧЕКЛИСТ SEO

Отображение в разных браузерах - <https://www.browserstack.com/screenshots> (мобайл/не мобайл; Win – разные браузеры / MAC разные браузеры)

Индексация действующих страниц – выгружаем реальные страницы сайта – сравниваем есть или нет в индексе Я/Г. Если нет – смотрим есть ли на них ссылки внутренние, делаем дополнительные, проверяем в sitemap.xml, пробуем addurl Я/Г: <https://www.google.com/webmasters/tools/submit-url?pli=1> и <https://webmaster.yandex.ru/site/indexing/reindex/> . Хорошо работает прогон по твиттеру. Гуглите «аддурилка».

Отсутствует Description – нет страниц без description (SEO FROG)

Отсутствует Keywords – нет страниц без keywords (SEO FROG)

Повторяющийся Description – SEO frog

Повторяющееся содержимое – SEO frog

Неуникальное содержимое – выбираем 10 разных страниц, копируем текст – проверяем через Advego.

Title для ссылок – тег title есть для большинства ссылок, возможна авто генерация (что в теге <a> то и в

Логотип – наличие title и alt, кликабельный с ссылкой на главную + title для ссылки

Социальные кнопки – есть/нет

Длинный TITLE у страниц – SEO frog

Микроразметка - <https://yandex.ru/support/webmaster/schema-org/what-is-schema-org.xml?lang=ru>

ЧЕКЛИСТ SEO

Длинный description – SEO FROG

Короткий description – SEO FROG

Title / alt – для картинок – проверяем ручка на 5-10 страницах (главная, каталог, информационные и так далее)

Повторяющийся TITLE для страниц – SEO FROG

Линейная/Нелинейная структура сайта/Уровни от 2 до 3 – в URL вложенность, совпадает с внешним дизайном сайта

Хлебные крошки - есть нет

HTML карта сайта – есть нет

Сниппеты – проверяем выдачу сниппетов в поиске. <https://yandex.ru/support/webmaster/search-results/site-description.xml?lang=ru> и <https://blog.websarafan.ru/2015/12/15/snippet-kak-sdelat-ego-prodayushhim/>

Каталоги/счетчики - есть/нет. Полезно на старте (после 2-3 месяцев)

Названия картинок - kjhkljsdhdsjk.jpg неправильно, shema-prigotovlenia-salata-s-kuricei.jpg - правильно

Вкладки – лучше отказаться от всяких стрёмных сложных вкладок с множеством контента, особенно с дополнительной подгрузкой.

Региональность сайта - <https://yandex.ru/support/webmaster/site-geography/site-region.xml?lang=ru>

Обратные ссылки с блогов – должны быть.

Уникальность текстов – advego

Уникальность картинок – поиск google по картинкам и <https://www.tineye.com/>

ЧЕКЛИСТ SEO

Форматирование текстов на сайте – везде есть strong / изменение цвета / курсив / подчеркивания. Не должно быть длинных портянок голого текста

RSS – есть, особенно для блогов

Кодировка сервера encoding - `<meta http-equiv="content-type" content="text/html; charset=utf-8" />`

Дизайн/юзабилити – отдельная тема

Frames – отсутствие iframes

Flash – нафиг 😊

Doctype - <http://htmlbook.ru/html/!doctype>

ЧЕКЛИСТ Google Adwords

Контекстная реклама, чек-лист проверки Google Adwords (зелёным выделить, что хорошо; жёлтым непонятно; красным - ошибки):

Установлен Google Analytics, установлены цели

Google Analytics подключен к Adwords

КМС отделена от поисковых кампаний

Все кампании и группы объявлений называются понятным шаблоном и можно быстро определить где какая кампания.

Во всех объявлениях используются:

Дополнительные ссылки

Адреса

Телефоны

Уточнения

Все объявления имеют ссылку с UTM переменными

Используются минус-слова

Настроен ремаркетинг

Выключен мобильный трафик (itunes, google play и др.)

Используется адрес "Google Мой бизнес" (если оффлайн)

ЧЕКЛИСТ Яндекс Директ

Контекстная реклама, чек-лист проверки Директ (зелёным выделить, что хорошо; жёлтым непонятно; красным - ошибки):

Установлена Яндекс Метрика, Метрика указана в КАЖДОЙ кампании, установлены цели РСЯ отдельно, поиск отдельно

В случае федеральной рекламы – кампании разбиты на регионы

Все кампании и группы объявлений называются понятным шаблоном и можно быстро определить где какая кампания.

Во всех объявлениях используются:

- Дополнительные ссылки

- Подсказки для дополнительных ссылок

- Карточки компании (адрес и телефон)

- Используются уточнения

Все объявления имеют ссылку с UTM переменными

Используются минус-слова

Настроен ремаркетинг (отдельной кампанией)

Выключен мобильный трафик если нет адаптивной версии

В РСЯ текстовых объявлениях есть много версий объявлений

В РСЯ есть графические объявления

В РСЯ есть объявления со стандартным изображением и широкоформатным

Используется «отображаемая ссылка»

Яндекс.Метрика

Проверить показатели Яндекс.Метрики:

Настроена одна конверсионная цель на заявку (все остальные цели должны быть ретаргетированными!). Если цель вообще одна - она может быть и ретаргетинговой

Проверить, включен ли вебвизор:

Просмотреть 5 конверсионных посещений за последнюю неделю. Выделить критерии, почему была совершена покупка/конверсия.

Просмотреть 10 неконверсионных посещений. Определить у каждого критерий, почему не была совершена конверсия/покупка.

DOOB.

АКЦИЯ (ТОЛЬКО СЕГОДНЯ)

Настройка ВКонтакте за

9 999 рублей

Вместо ~~27 500р.~~

Вы экономите 17 501 рубль

Скидка 64%

Подписание договора здесь и сейчас 😊 ПС: Бюджет от 15 000 рублей, только безнал

Спасибо! Вопросы?

fnk@daob.ru

+7-903-765-47-53

Флоринский Никита

[VK.COM/INVISIBLEON](https://vk.com/invisibleon)

[INSTAGRAM.COM/INVISIBLEON](https://instagram.com/invisibleon)

[facebook.COM/INVISIBLEON](https://facebook.com/invisibleon)

