

Кейс:

Разработка стратегии интернет-продвижения для гостиницы Аметист (г. Апатиты)

Как за 20 дней, при рекламном бюджете в 4454р., получить 76 840р. прибыли от контекстной рекламы,

А также сократить стоимость за клик (срс) до 26р.

Здравствуйте! Меня зовут Тамара Минина, живу я в городе Санкт-Петербурге.

В SMM я уже 5 лет. Когда стала самостоятельно настраивать интернет-рекламу, то поняла, что мне не хватает более глубоких знаний. Закончила 4х месячный курс “Интернет-маркетолог” от рекламного агентства Convert Monster и вижу огромный потенциал для развития в этом направлении.

Люблю свое направление деятельности за то, что могу работать из любой точки мира. Это делает меня мобильней, а мою жизнь - еще интересней.

В данном материале я подробно расскажу о том, какие методы использовала для продвижения небольшой муниципальной гостиницы в Апатитах.

Особенность работы заключалась в том, что бюджет на рекламу практически отсутствовал, поэтому пришлось крепко подумать, чтобы найти нестандартные и эффективные решения для продвижения данного объекта.

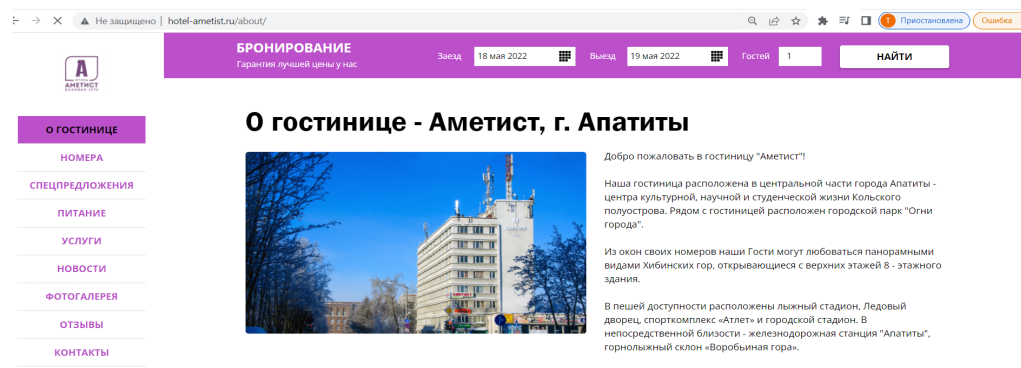
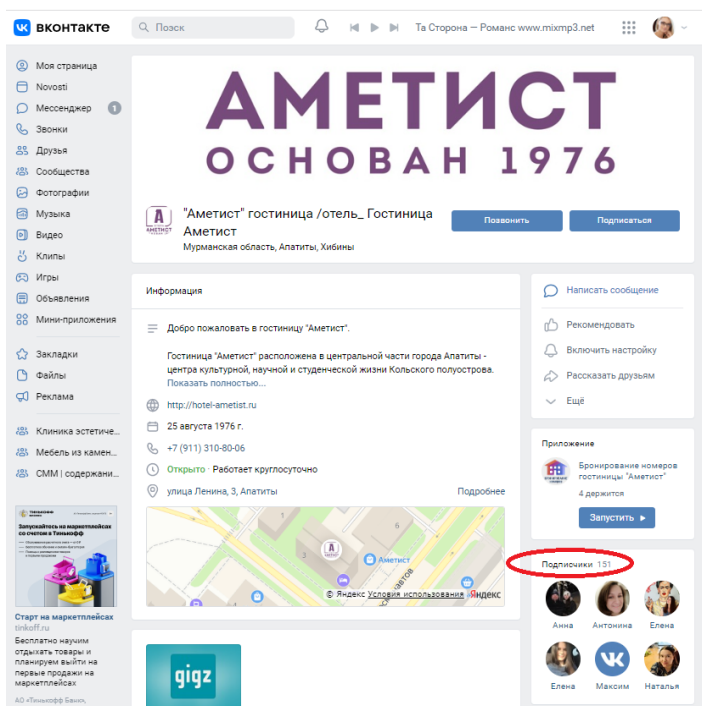
Описание проекта

Ко мне обратился управляющий муниципальной гостиницы Аметист в Апатитах с просьбой увеличить трафик гостей и помочь с продвижением в интернете, так как гостей даже в сезон приезжало крайне мало. А не в сезон их практически не было.

Какие интернет-ресурсы были у гостиницы Аметист на момент начала работы:

Неактивная группа Вконтакте - 150 человек

Официальный сайт гостиницы



- Размещена информация на нескольких сайтах бронирования:

1. ООО «Региональный центр бронирования»;
2. ООО «Компания Броневики»;
3. 101Hotels.ru;
4. Zabroniruyi.ru;
5. HotelBook;
6. ООО «Сибукинг Технолоджи»;
7. Городской центр бронирования и туризма;
8. RussPass;
9. ЯндексПутешествия

Какую рекламу осуществляли ДО того, как я пришла в проект:

Своими силами пытались настроить рекламу во Вконтакте, продвигали туристический пакет на новогодние каникулы «Северные каникулы»

5 объявлений – бюджет 2000 р.

Показы – 18 787

Переходов – 126

CTR – 0,671 %; eCPC – 15,87

Новые подписчики – 7; Бронирований – 0

Цели сотрудничества:

Запрос клиента: увеличение трафика гостей из крупных городов, увеличение количества бронирований и продвижение в социальных сетях.

Бюджет на продвижение мне был выделен в размере 5 000 рублей, чтобы сделать тесты и посмотреть, какие будут результаты.

Процесс работы:

- Выявила типы клиентов, с которыми работает гостиница Аметист (г. Апатиты) и их мотивацию к приобретению услуги.

Тип клиентов, с которыми работает гостиница Аметист (г. Апатиты):

- гостиница Аметист относится к бюджетным вариантам
- средний чек небольшой
- номерной фонд старый
- на территории гостиницы нет кафе, ресторана, столовой
- нет никаких дополнительных услуг (СПА, развлекательная программа, салон красоты, аренда спорт. инвентаря и тд.)

Клиентов, которые приезжают в «Аметист», я классифицировала как «Инфантильный тип»

Для них самые важные факторы – низкая цена, закрытие минимальных потребностей (переночевать, помыться, оставить вещи) и расположение объекта.

Это преимущественно группы спортсменов и люди, которые любят лыжи/сноуборд, зимние виды спорта (рядом с гостиницей находятся два горнолыжных склона).

Также в категорию клиентов можно отнести “Состоявшийся тип”

Они точно знают, что им нужно от услуги и выбирают ее по определенному набору критериев.

Мотивация к покупке:

- Низкая стоимость номеров
- Удобное расположение гостиницы относительно горнолыжных склонов, железнодорожной станции и аэропорта
- Чистота номерного фонда

- 

.XLSX



Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Справка Последнее изменение: 7 дней назад

[illegible]

- Выделила конкурентов ближайшем ценовом и территориальном сегменте. Провела критериальный анализ гостиницы Аметист с дальнейшими рекомендациями по улучшению позиций на рынке услуг.

Критериальный анализ, сравнение с другими гостиницами, рекомендации .xlsx ☆ 📄 ☁

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Справка Последнее изменение: 29 мая

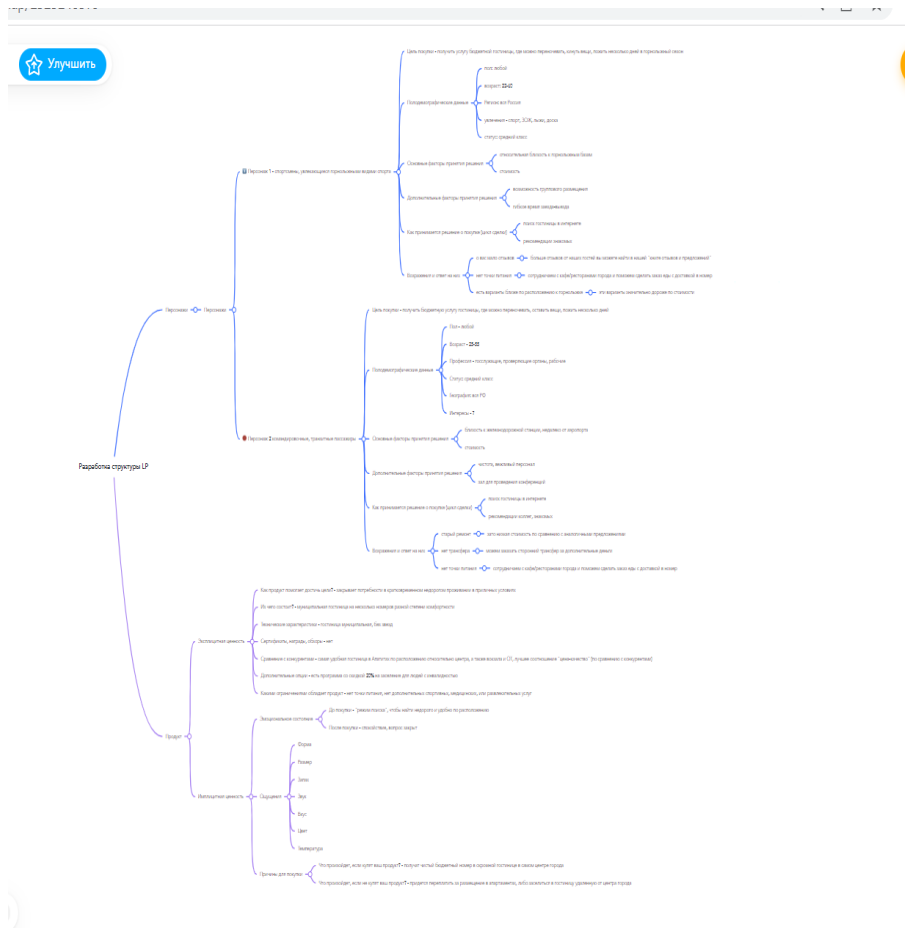
A	B	C	D	E
	г-ца АМЕТИСТ	Санаторий «Изювела»	Гостиница эконо класса "Гостевой дом"	Гостиница Кольского научного центра РАН
расположение (относительно центра)	5 - самый центр	2	2	3
расположение (относительно горнолыжных курортов)	2 - отдаленность 17км	2	2	2
своя или бесплатная парковка	4 - общая, не охраняемая	4 - небольшая стоянка	2- (платная парковка)	0
чистота	5	4	3	3
отношение администраторов/персонала	5	5	3	4
бесплатный вай-фай/интернет	5	5	0	5
чайник/холодильник в номере	3 - только в номерах повышенной комфортности	2 - чайник	5	0
близость остановки ОТ	5	2	3 - (5 минут ходьбы от Железнодорожного вокзала)	3
мебель в номерах	3 - требует обновления	2 - старая очень, бывает сломана	2 - старая, бывает сломана	2
ремонт	2 - старый, нужно обновлять	2	1	2
Доставка еды и напитков в номер	5 - да (можно заказать еду из городского ресторана/кафе)	нет	0	0
наличие кафе/ресторана для завтрака	0 - нет	да, своя столовая	0	0 (есть оборудованная общая кухня, где гости могут приготовить еду)
питание	0	1- не вкусное, многие жалуются	0	0
конференц-зал	3 - есть два. но без ремонта	0	0	0
возможность проживания с домашними животными	5	0	0	0
Удобства для гостей с ограниченными физ. возможностями	5	0	0	0
Прачечная или Химчистка	5	5	0	0
Ежедневная уборка номера, смена белья	4 - уборка есть, смена белья раз в три дня	4	0	4
лифт	5	5	0	0
камера хранения	5	5	0	0
сейф в номере	0	0	0	0
Регистрация иностранных граждан	5	0	0	0
своя ванная комната	5	5	5	4
ЖК-телевизор	5	5	3 (не в каждом номере)	2 - (есть, но не ЖК, а старый кубик)
персонал говорит на английском языке	5	0	0	0
номера для людей с инвалидностью по спецтарифу	5	0	0	0
номера для курящих	0	0	0	0
доп спальное место	5	5	5	5
одно- и двухместные номера	5	5	5	5
номера повышенной комфортности	5 (есть 3 номера)	5 (есть 2 шт.)	0	0
бесплатный трансфер до гостиницы	0	5	0	0
бутилированная вода в номере	0	0	0	0
Заказ такси и билетов на разные виды транспорта; Туристические и информационные услуги	5	0	0	0

- Рекомендации по улучшению позиций на рынке услуг

	A	B	C	D	E
1	основные минусы	Возможности их корректировки	Каким способом? Слабые стороны → Возможности → Сильные стороны		Примечание
2	старый номерной фонд, мебель и дизайн	выбить бюджет у муниципалитета на ремонт номерного фонда, закупить современную мебель и оснащение номеров (сейфы, мини-холодильники, чайники, стаканы/чашки и пр.)	после реорганизации номеров можно включить в прайс пакет «Для молодоженов» или «Романтический вечер», который будет включать самый лучший номер, украшение номера, шампанское и фрукты, сертификат на парный массаж, и может быть даже фотосессия. Тут нужно договариваться с выездным фотографом отдельно, который может брать время от времени такие заказы.	вводить новую премию/услугу, что даст повышение среднего чека	
3	отсутствие кафе, ресторана на территории гостиницы (данный минус пока закрывают возможностью доставки еды из ресторана);	организовать свою точку питания для гостей гостиницы	это сложно будет согласовать с муниципалитетом		
4		сдать в аренду коммерческие помещения гостиницы под кафе/ресторан	включать завтрак в стоимость номера, обед и ужин - по желанию гостей	сытый гость - довольный гость	
			1. С частными инструкторами по обучению горнолыжным видам спорта.		

Критерийный анализ, сравнение с другими гостиницами, рекомендации				
Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Справка Последнее изменение: 29 мая				
fx				
A	B	C	D	E
отсутствие дополнительных услуг	организовать партнерские проекты, сдать коммерческие помещения тем арендаторам, которые предоставляют необходимые гостям услуги	1. С частными инструкторами по обучению горнолыжным видам спорта. Указать на сайте и в рекламе, что есть обучение для начинающих заниматься горными лыжами. А инструктора будут платить - % от привлеченных по нашей рекламе клиентов. 2. С доставкой пиццы, суши, местной кухни и пр. Добавить раздел на сайте с полноценным красочным меню (из того, что предлагает ресторан/кафе, с которыми сотрудничаем), и написать, что можем доставить все эти блюда непосредственно к номеру за 30-40 минут. Также администратор должен быть в состоянии принять заказ по этому меню. С ресторанами договоренность 0% за заказ, поступающий из нашей гостиницы. 3. Массаж (спортивный, расслабляющий, общий). Сдать в аренду кабинет целенаправленно для массажиста/массажистов, разработать с ними несколько вариантов программ массажа (курс из нескольких процедур за короткое время, курс с какими-либо обертываниями, таймроллажем и пр. Что-то интересное предложить, что выделяло бы эту услугу из прочих). Также на сайте предложить программы массажа, как доп.услугу 4. Экскурсии (если такое возможно) Найти экскурсоводов с интересной программой, которые могут вывести гостей и показать город с непривычной стороны. Возможно, составить какой-либо индивидуальный маршрут. 5. Услуги в сфере красоты - маникюр, педикюр, брови, стрижки и пр. Сдавать помещения под аренду именно этим направлениям. На сайте указать, что такие опции есть при гостинице.		
малый поток клиентов из соседних городов	Сотрудничество с местными ресторанами, с популярными заведениями в Мурманске, Кировске и Апатитах	С ними договориться о том, чтобы они наши печатные флаеры развешали гостям. Флаеры со спец предложением, например один день в подарок при бронировании от 2х суток. Или еще что-то предлагать стоящее.	получим новый приток клиентов с офлайн-продвижения	
	Разработать корпоративные программы отдыха, тимбилдинга	Оценить возможности гостиницы принять и обслуживать групповые заказы. Какие доп мероприятия можно предлагать отдыхающим (тир, дартс, командные игры, мангалы на территории гостиницы и пр)	групповые туры выгоднее одиночных выездов. Затраты на рекламу одинаковые, чек выше	

- Создала с помощью сервиса mindmeister подробную карту персонажей и услуг гостиницы Аметист (см. ниже скриншот общего плана+ фрагмент карты)



На основе проведенной аналитики создала
несколько вариантов УТП и вариантов следующих шагов
для посадочной страницы

Потенциальные клиенты гостиницы Аметист находятся по лестнице Ханта на уровнях "сравнение" и "выбор".

5 вариантов следующих шагов

Забронируйте номер прямо сейчас, а мы оплатим вам трансфер до гостиницы!

Оставьте заявку на бронирование до 01 июля и получите специальное предложение по стоимости номеров

Бронируйте номера от 3-х суток и все следующие сутки оплачивайте со скидкой 20%

Забронируйте номер Комфорт и завтракайте бесплатно! (комплимент от гостиницы - бесплатный завтрак в номер от гостиницы)

Группам от 5 человек – скидка 10% при заселении

5 вариантов УТП

Чтобы никто не замерз в эту зиму, каждому гостю при заселении подарим теплый шарф! (Для зимнего периода)

У нас вам будет уютно, как дома. Номер Комфорт по специальной цене + вкусный завтрак в подарок.

Специальное предложение для покорителей горных склонов! При заселении групп от 5 человек обеспечим бесплатный трансфер до горнолыжного комплекса "Большой Вудъявр"

(*сезонное предложение)

Специальное предложение для влюбленных пар! При бронировании номера Комфорт - цветы и бутылка шампанского в подарок

Из наших окон - панорамные виды Хибинских гор. Видовой номер по специальной цене только до 1 июля. Успеите забронировать прямо сейчас!

Для УТП я бы взяла это предложение:

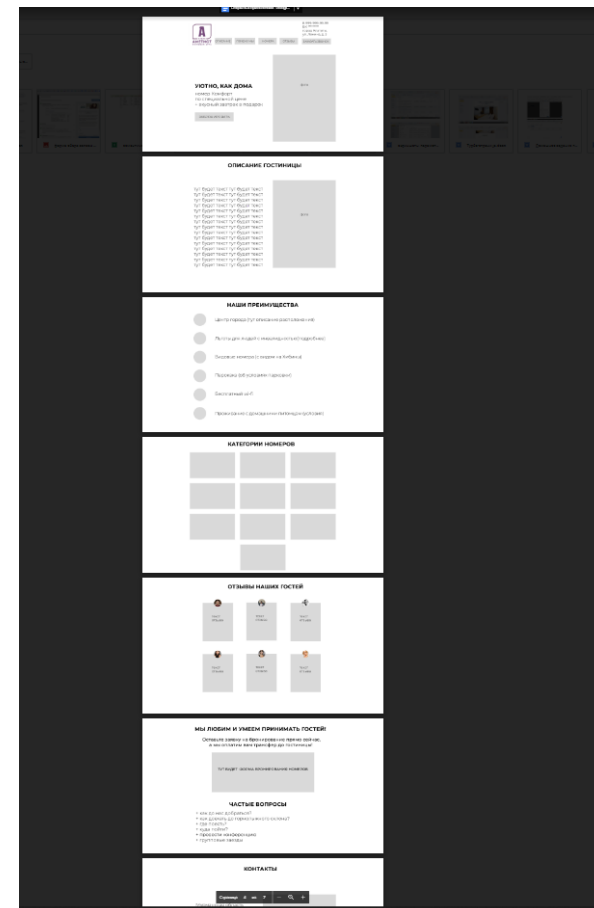
Из наших окон - панорамные виды Хибинских гор. Видовой номер по специальной цене только до 1 июля. Успеите забронировать прямо сейчас!

или это (оно более универсальное)

Уютно, как дома. Номер Комфорт по специальной цене + вкусный завтрак в подарок.

Забронируйте номер прямо сейчас, а мы оплатим вам трансфер до гостиницы!

Подготовила прототип лендинга в Фигма

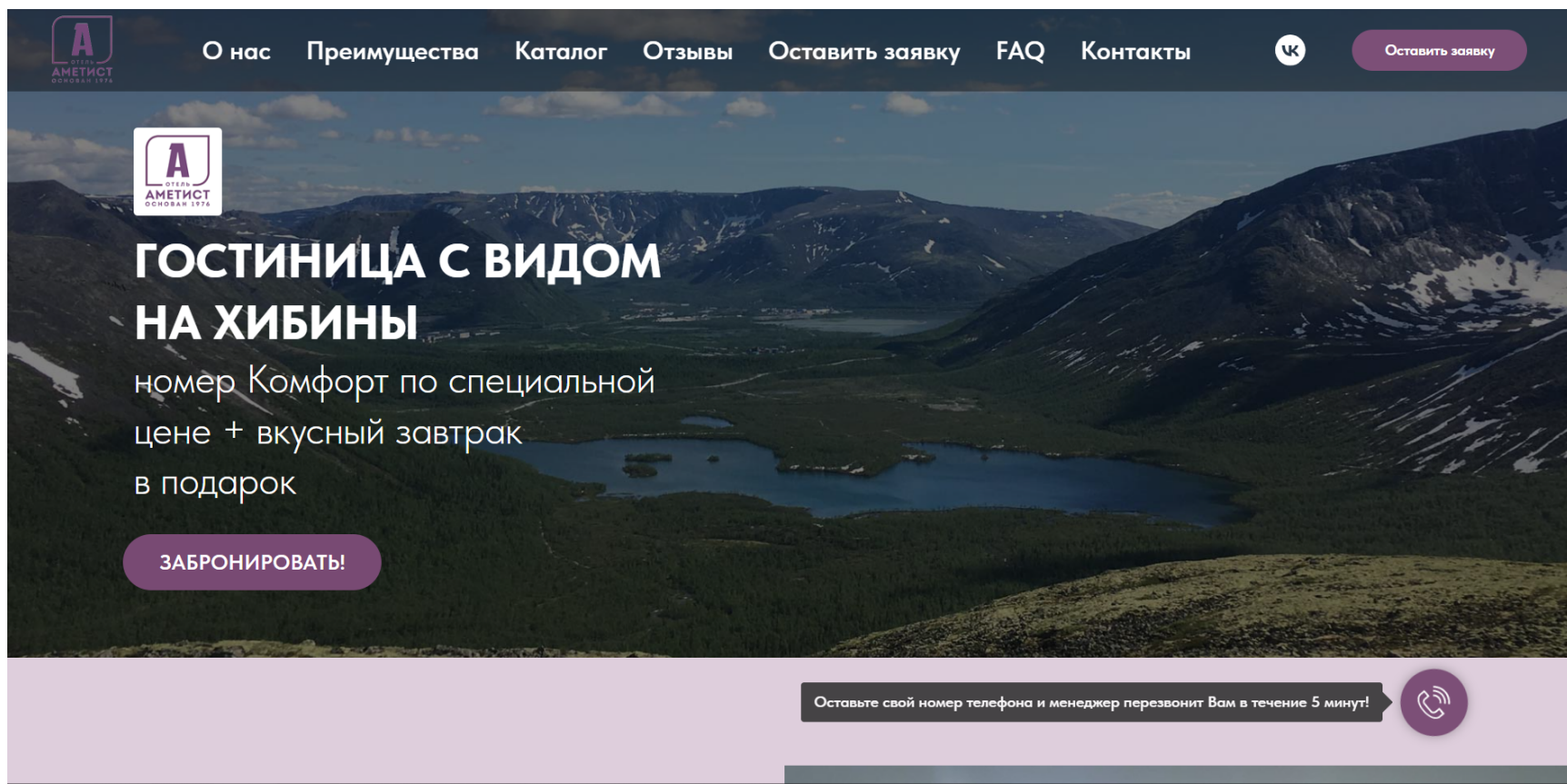


На основе прототипа сделала сайт в конструкторе Тильда.

На сайте подключила формы для сбора контактов, форму заказа обратного звонка, создала карточки номеров с подробным описанием.

Адаптировала сайт для просмотра на смартфоне.

Дополнительно создала страничку с согласием на обработку личных данных, которую указала ссылкой под формой сбора контактов



Получить в своем городе? Адаптируем с доставкой

Получить номер с доставкой в ваш город

Парковка

Удобно, бесплатно и безопасно парковаться

Бесплатный Wi-Fi

На всей территории гостиницы бесплатный интернет

Выберите свой номер

1700 р.

ЧЕТВЕРТАЯ КАТЕГОРИЯ

1700 р.

ЧЕТВЕРТАЯ КАТЕГОРИЯ

1700 р.

ЧЕТВЕРТАЯ КАТЕГОРИЯ

Оставьте свой номер, телефон и менеджер перезвонит Вам в течение 3 минут!

ТРЕТЬЯ КАТЕГОРИЯ СТАНДАРТ (1)

2 390 р.

Одноместный номер после косметического ремонта. Номер оснащен: одной особо широкой кроватью (1,2 х 2,0 м), LCD телевизором, рабочим столом, богатой тумбой, электрическим чайником, светонепроницаемыми шторами.

Ванная комната укомплектована туалетно-косметическими принадлежностями (заческу, гель для душа, мыло).

Стандартное размещение - 1 Гость

Размещение второго Гостя (взрослый, ребенок) производится за дополнительную плату без предоставления отдельного спального места.

Видео/аудио:

Телевизор с плоским экраном

Интернет/телефония:

Wi-Fi

Электроника:

Кухня на этаже

Ванная комната:

Туалетные средства

и

Наши клиенты любят нас

В этой гостинице останавливаемся второй год подряд, когда приезжаем кататься на лыжах. В прошлом году все было очень уютно - номера были ну в очень печальном состоянии. В этом году мы приятно порадовали гостиница современным косметическим ремонтом. Хотел отметить и постельные белье. Чисто и уютно. В шатровой доступности несколько кафе, чтобы позавтракать с утра. Питерская, Мачит, Финкс Прайс. До склона минут 10-15 на машине.

Гостиница без лыжи и сноуборда (советского образца). Но людям, которым нужен уют.

В номерах ремонт был сделан, обои, потолки новые, постельное белье и полотенца белоснежные и такие абсолютно новые. Часто кардинально убирают очень хорошо, никаких запахов. На 4 этаже просторная кухня, электромиска с 2-мя дисками, микроволновка, большой холодильник, питьевая вода (фильтр). Номера чистые, просторные, оснащены всем необходимым: белье чистое, зеркала меняются, уборка номера адекватная. Пароходственный, приятный, всегда готовы помочь. Расположение удобное. Спасибо всем за наш приятный отдых.

Все удобства есть, всё работает исправно, хорошая вентиляция, в номерах чайники из нержавеющей.

Мне понравилась гостиница! Спавно пять чтобы поднял рейтинг! Да, это гостиница с убранством светлого образца, но все работает, опрятно и идеально чисто. Следит! Что еще нужно отдыхающим, по мне так этого более чем достаточно. Чай, чайник, сахар, сахар, чистый номер и уборная, душевой набор. Спасибо, очень приятно! К примеру для меня мы сняли апартаменты с «ремонтными» в Кировске за 3000 руб и чем в итоге оказался этот «ремонт» — отваливающийся краем, грязный пол, не хватает постельного белья (расстели себе сам), нет мыла, шампуня, соли и т.д. Спасибо Анастасии, рекомендую!

Понравилось и

Мы любим и умеем принимать гостей!

Оставьте заявку на бронирование прямо сейчас, менеджер перезвонит, TRANSFER и не оплатите вам трансфер до гостиницы!

Дата заезда

Дата выезда

Комнаты: взрослые

Комнаты: дети

Комнаты: малышей

Какой номер хотели бы бронировать?

Ваш номер телефона

Ваша имя

Оставьте свой номер, телефон и менеджер перезвонит Вам в течение 3 минут!

Вопросы и ответы

Как до нас добраться?

Какие есть спальноразделения?

Где поесть?

Правила заселения

Какие правила проживания с питомцами

Контакты

Мурманская область, город Апатиты
ул. Ленина д. 3

Администратор
+7 (911) 304-00-72

Менеджер по телефону
+7 (911) 310-80-06

Hotel-apatit@yandex.ru

Мурманская область, город Апатиты
ул. Ленина д. 3
+7 (911) 304-00-72
Менеджер по телефону
+7 (911) 310-80-06
Hotel-apatit@yandex.ru

Оставьте свой номер, телефон и менеджер перезвонит Вам в течение 3 минут!

- Настроила Яндекс.Метрику на посадочную страницу и установила конверсионные цели

Сводка

Отчеты

Сквозная аналитика

Вебвизор

Посетители и клиенты

Карты

Цели

Конверсии

Сегменты

Интеграции

Счетчики

Настройка аккаунта

API

Помощь

Аметист

ametistpro.tilda.ws · 89175496

Цели

Цели позволяют отслеживать важные события на сайте: клики на кнопки, просмотры определенных страниц, скачивание файлов, отправку форм и многие другие. На одном счетчике может быть до 200 целей — [автоцели](#) не учитываются.

☒ Разрешить в рекламных кампаниях оптимизацию по целям без доступа к счетчику

Добавить цель

Автоматические цели

Конверсионные 2

Ретаргетинговые 0

	Название цели	Описание	Номер цели
...	1 Автоцель: отправка формы	Новая отправки всех форм	239139525
...	2 Переход в соцсеть VK	соц. сеть: vkontakte	243986688

- Собрала семантическое ядро (собрала ключевые слова, сделала категоризацию, список минус-слов, вложенные запросы)

[illegible]

Название категории	Запросы	Минусовые
гео запросы	гостиница в апатитах отель в апатитах снять отель апатиты снять гостиницу апатиты снять номер в гостинице апатиты снять номер в отеле апатиты где остановиться в апатитах гостиницы апатиты мурманской снять гостиницу в апатитах мурманской области снять гостиницу в апатитах посуточно снять гостиницу в апатитах без посредников снять гостиницу в апатитах недорого гостиница апатиты гостиница аметист апатиты гостиница аметист гостиница в апатитах мурманской области апатиты гостиница цены гостиница аметист апатиты сайт гостиница аметист апатиты официальный сайт аметист апатиты гостиница телефон апатиты город гостиница апатиты где остановиться гостиница в апатитах мурманской области забронировать гостиница в апатитах забронировать аметист апатиты гостиница телефон апатиты город гостиница апатиты гостиница цены апатиты жилье посуточно апатиты отель апатиты отель -в горах гостиница аметист апатиты гостиница аметист апатиты официальный гостиница аметист апатиты официальный сайт гостиница аметист апатиты сайт гостиница изовела апатиты гостиница северная апатиты гостиницы -в апатитах мурманской области цены гостиницы апатитов официальный сайт гостиницы апатиты мурманской области отели -в апатитах мурманской области отели апатиты мурманская отель аметист апатиты отель аметист апатиты официальный сайт отель изовела апатиты отель русь апатиты	апатиты арендовать в кандалах в карелии в хворе в мончегорске в москве в мурманске в оленегорске в петрозаводске в санктпетербурге в саратове в спб дорогая киров купить жилье мурманск продать жилье снять жилье у участника хотел частный дом частный сектор элитная изовела русь аренда хижины горы

- Подготовила рекламные тексты под форматы Яндекс.Директ и Google.Adwords, отформатировав все заголовки с учетом особенностей рекламной системы + подготовила текст для расширений (быстрые ссылки и уточнения)

[illegible]

C	D	E	F	
Заголовок 1	Заголовок 2	Заголовок 3	Строка описания 1 (текст 1)	Строка опи
До 30 символов (без !)	До 30 символов (без !)	До 30 символов (без !)	До 90 символов	До 90 символов
Купить квартиру в Москве	От 1,2 млн. около м. Авиамоторная	Ипотека от 5%	Ипотека от 2%. Подземный паркинг в подарок до 10.19. Запишись на просмотр квартиры!	
Гостиница в Апатитах. Недорого.	В центре. Завтрак в подарок.	Скидка 10% при брони на сайте	Забронируйте номер в гостинице Амеликс со скидкой 10%	Всего 15 минут на машине до аэропорта и горнол
Отель в Апатитах. Центр города	Уютно, как дома	Снять номер от 1400р.	Специальные цены! - 10% до 30.06.2022	Ограниченное предложение! - 10% на бронь номеров
Гостиница Амеликс в Апатитах	15 минут от аэропорта	Уютно и недорого	Успейте забронировать номер по акции -10%. Завтрак в подарок!	Предложение действует до конца июня. Количеств

- Проанализировала выдачу по «горячим» запросам в нише гостиничного и туристического сегмента. Подготовила в excel и загрузила в кабинет Яндекс.Директ файл с данными для рекламной кампании.

редложение текстовых блоков для рекламной кампании																															
Тип кампании: Текстово-графическая кампания																															
№ заказа: 75599416																															
Валюта: RUB																															
Минус-фразы на: -в кандалаксе -в казелин -в кирове -в мочковоро -в москве -в мурманске -в санкт-петербурге -в частина -апартаменты -зрелая -зреловать -горы -дорогая -коралла -курор -купить жилье -продать жилье -русы -снять жилье -хижины -лоспел -частный дом -частный сектор -элитная																															
мл. объявления	Тип объявления	Мобильное объяв	ID группы	Название группы	Номер группы	Статус	Мало по	ID фразы	Фраза (с минус-)	ID объявления	Заголово	Заголово	Текст	Длина	Ссылка	Отображ	Регион	Организация	Ян	Ставка	Ставка в	Контакты	Статус о	Статус ф	Заголово	Описание	Адреса	Турбо-ст	Парамет	Парамет	Метки
мл. объявления	Тип объявления	Мобильное объяв	ID группы	Название группы	Номер группы	Статус	Мало по	ID фразы	Фраза (с минус-)	ID объявления	Заголово	Заголово	Текст	Длина	Ссылка	Отображ	Регион	Организация	Ян	Ставка	Ставка в	Контакты	Статус о	Статус ф	Заголово	Описание	Адреса	Турбо-ст	Парамет	Парамет	Метки
	Текстово-графиче	4949203486	Гостиница Амети	1	-	39531774937	Гостиница Амети	12320953895	Надорог	Завтраки	Пол бр	30	18	81	http://hot	Гостиница	Россия		0.30	0.30	-	-	Работает	Номера	Чистые н	http://hot					первая те
	Текстово-графиче	4949203486	Гостиница Амети	1	-	-	-	12320953895	Гостиница Амети	Дарим за	Дарим за	29	21	93	http://hot	Гостиница в Апатит			-	-	-	-	-	Номера	Уютные н	http://hot					
	Текстово-графиче	4949203486	Гостиница Амети	1	-	-	-	12320953897	Гостиница Амети	Дарим за	Дарим за	29	21	93	http://hot	Гостиница в Апатит			-	-	-	-	-	Номера	Уютные н	http://hot					

- Произвела дополнительные настройки РК в кабинете Яндекс.Директ

Скриншот интерфейса Яндекс.Директ. Вкладка «Объявления». Показаны 3 объявления для кампании «Гостиница в Апатитах, Недорого. – Дарим завтрак...». Статус: «Кампания начнется...». Цена: «не задана». Расход: 0,00. Конверсии: 0.

Скриншот интерфейса Яндекс.Директ. Вкладка «Ставки и фразы». Показаны 6 объявлений для кампании «Гостиница в Апатитах, Недорого. – Дарим завтрак...». Статус: «Кампания начнется...». Цена: «не задана». Расход: 0,00. Конверсии: 0.

- Разработала несколько текстов объявлений для рекламы в РСЯ. Загрузила рекламную кампанию для РСЯ в кабинет Яндекс.Директ

Тексты объявлений для РСЯ

1) Хотите увидеть настоящие белые ночи? Они в Апатитах!

Плати за 4 ночи, получай 5ю в подарок! При бронировании от четырех ночей

2) Путешествуешь по России? Встречай белые ночи в Апатитах!

При бронировании номеров Стандарт и Эконом от четырех ночей, пятая ночь БЕСПЛАТНО!

3) Недорогая гостиница Аметист в Апатитах

Дарим бесплатную ночь при заселении в Стандарт и Эконом от четырех ночей!

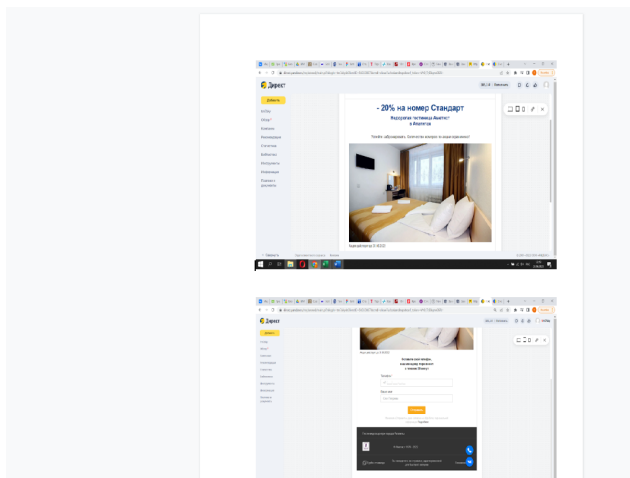
4) Гостиница в центре г. Апатиты. Недорого

От 4х ночей – 5я в подарок (номера Стандарт и Эконом)

5) Аметист в Апатитах. Недорогая гостиница

Плати за 4 ночи, получи 5ю в подарок (номера Стандарт и Эконом)

- Подготовила также Турбо-страницу <https://ametist-hotel.turbo.site/page2834757>, как дополнительный вариант для рекламы



Рекламная кампания в Яндекс.Директ была запущена 28.06.2022. Результаты на 18.07.2022

За 20 дней РК удалось достигнуть следующих показателей:

Потрачено на рекламу **4 454 р.**

Стоимость клика (CPC) **26 р.**

Количество покупок **12**

Доход от контекстной рекламы составил **76 840р.**

The screenshot shows the Yandex Direct account interface. The top navigation bar includes tabs for 'Кампании' (Campaigns), 'Группы' (Groups), 'Объявления' (Ads), 'Ставки и фразы' (Bids and Phrases), 'Фильтры фидов' (Feed Filters), and 'Ещё' (More). The 'Группы' tab is active. The left sidebar contains a menu with options: 'Добавить' (Add), 'Обзор' (Overview), 'Кампании' (Campaigns), 'Рекомендации' (Recommendations), 'Статистика' (Statistics), 'Библиотека' (Library), 'Инструменты' (Tools), and 'Информация' (Information). The main content area displays a table of campaigns. The table has columns for '№' (Number), 'Тип' (Type), 'Название' (Name), 'Статус' (Status), 'Объявления' (Ads), 'Ключевые фразы' (Key Phrases), 'Кампания' (Campaign), 'Регионы показа' (Display Regions), and 'Расход, Р' (Spending, R). The table shows two rows: a summary row for 'Итого' (Total) with a spending of 4,454.54 R, and a detailed row for the campaign 'Гостиница Аметист в Апатитах' (Hotel Ametist in Apatitakh) with a status of 'Идут показы' (Showing ads), 20 key phrases, and a spending of 4,454.54 R. The campaign name is followed by a link to 'Редактировать' (Edit). The 'Объявления' column for the campaign shows a preview of an ad for 'Недорогая гостиница в Апатитах - Завтраки в подарок!' (Affordable hotel in Apatitakh - Breakfasts as a gift!). The 'Ключевые фразы' column shows '20 ключевых фраз' (20 key phrases) and a link to 'добавить' (add). The 'Кампания' column shows 'Аметист' (Ametist) and the ID '№ 75599416'. The 'Регионы показа' column shows 'Россия' (Russia). The 'Расход, Р' column shows '4 454,54'.

№	Тип	Название	Статус	Объявления	Ключевые фразы	Кампания	Регионы показа	Расход, Р
		Итого						4 454,54
		Гостиница Аметист в Апатитах № 4949203486 Редактировать	Идут показы	3 Недорогая гостиница в Апатитах - Завтраки в подарок! hotel-ametist.ru - гостиница в Апатитах При бронировании номера Комфорт или Стандарт от 4х ночей - завтраки в подарок!	20 ключевых фраз добавить	Аметист № 75599416	Россия	4 454,54

Источники, сводка 📄 🔗 Как использовать

95% визитов из 860

28 июн — 18 июл 2022 Детализация: по дням

Данные: без роботов ⌵ ⓘ

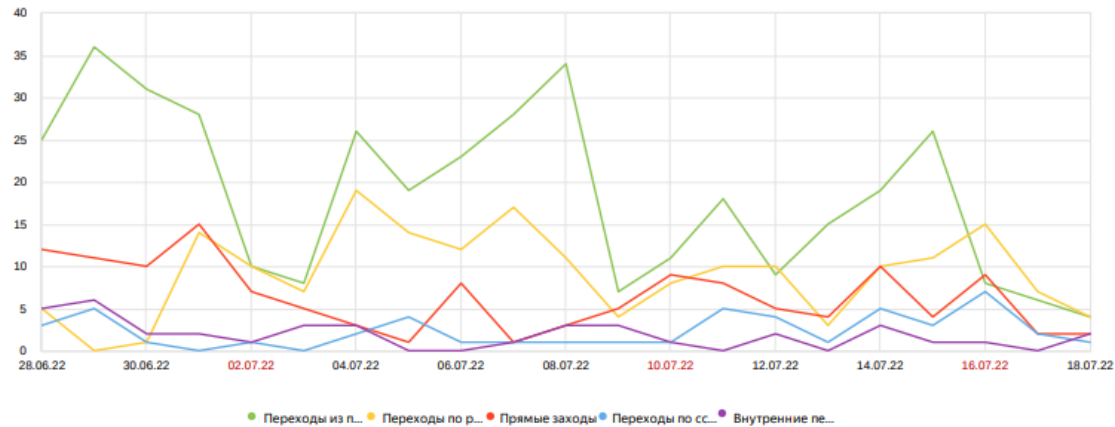
Сегмент: 1 условие

Валюта: RUB

Атрибуция: Последний значимый переход ⌵ ⓘ

Визиты, в которых Роботность: Только люди + для людей, у которых +

Визиты 📊 717 ⌵



Источник трафика, Источник трафика (детально)

Визиты + Посетители Отказы Глубина просмотра Время на сайте Количество покупок Доход Доля посетителей, совершивших заказ

Итого и средние	817	490	13,1%	3,91	3:46	60	282 794	10,4%
+ 🔍 Переходы из поисковых систем	391	226	8,7%	4,29	3:57	24	89 956	9,73%
+ 📢 Переходы по рекламе	192	134	20,3%	3,08	2:58	12	76 840	8,21%
➡ Прямые заходы	134	101	10,4%	4,33	4:02	18	91 531	13,9%
+ 🔗 Переходы по ссылкам на сайтах	49	35	18,4%	3,53	2:55	5	21 247	11,4%
🏠 Внутренние переходы	39	21	20,5%	3,44	5:20	1	3 220	4,76%
+ 👤 Переходы из социальных сетей	11	6	27,3%	3,09	6:36	0	0	0%
📧 Переходы с почтовых рассылок	1	1	0%	6	2:46	0	0	0%

- Для группы Вконтакте подготовила рубрикатор и контент-план с идеями для контента. А также с примерами текстов для разных видов контента:

1. **Репутационный** - «Почему стоит остановиться именно в гостинице Аметист?». «Отзывы гостей» и т.д.

Текст: Отзывы гостей

Друзья, ваши отзывы не только радуют нас и вдохновляют, но также помогают корректировать недочеты и становится лучше с каждым днем. Мы очень ценим обратную связь от наших гостей! В Карусели – несколько отзывов, оставленных за последний месяц. Спасибо, что выбираете нас!

Оформление - в приложении

2. **Коммуникационный** – розыгрыш фирменного мерча от гостиницы Аметист (кружка, шарф и т.д.), опрос «Какие страны вы хотели бы посетить?», Что для вас важно при выборе гостиницы/отеля и т.д.

Текст: Розыгрыш брендированного набора кружек от гостиницы Аметист

Хотите памятный подарок из города Апатиты? Мы решили разыграть среди наших подписчиков брендированный набор кружек для двоих.

Чтобы участвовать в розыгрыше, необходимо выполнить всего два условия:

*Быть подписанными на аккаунт vk.com/ametisthotel

*Сделать репост этой записи у себя на стене

Обязательно оставьте любой комментарий под этим постом и ожидайте результатов.

12 июля мы с помощью генератора случайных чисел выберем победителя, которому и подарим чудесный набор брендированных кружек!

Желаем удачи! 🍀

Оформление - в приложении

3. **Образовательный (полезный) контент** – «Как добраться до гостиницы», «Специальный тариф для людей с инвалидностью», «Правила заселения», «Правила проживания» и т.д.

Текст: Специальный тариф для людей с инвалидностью

Не многие знают о том, что в нашей гостинице действует специальный тариф для людей с ограниченными возможностями. Называется он "Социальный". Сегодня мы расскажем подробнее, как им можно воспользоваться.

Тариф «Социальный» дает – 20% от стоимости проживания в гостинице Аметист

Как можно воспользоваться?

Предъявить при бронировании или при заселении справку, подтверждающую факт установления инвалидности (I, II, и III группы), выданную федеральным государственным учреждением медико-социальной экспертизы (в случае отсутствия указанного документа - тариф не предоставляется);

Оплата осуществляется при заселении наличным или безналичным способом;

Бесплатная отмена бронирования - не позднее 1 дня до заезда.

По вопросам в гостинице Аметист!

Развлекательный контент – «Подборка книг про путешествия», «ТОП-5 фильмов про гостиницы», «Интересные места и достопримечательности города Апатиты»

Текст: ТОП-5 фильмов про гостиницы

Чем заняться вечером выходного дня? Если у вас закончились идеи, то мы можем посоветовать несколько хороших фильмов, которые точно не оставят вас равнодушными. Сохраняйте нашу подборку Top 5 интересных фильмов про гостиницы:

Отель «Гранд Будапешт»

Легендарный фильм, завоевавший 4 премии Оскар.

- Отель «Мэриголд»: Лучший из экзотических

Душевное кино с великолепным актерским составом. О том, как несколько пожилых британцев открывают Индию, и одновременно – себя, поселившись в старом отеле.

- 1408

Мрачный триллер по роману Стивена Кинга, одна из удачных экранизаций мастера ужасов.

- Отель Мумбаи: Противостояние

Фильм основан на реальных событиях, что делает его еще интереснее. Напряженное кино о том, как в ноябре 2008-го террористы захватили заложников в отеле Мумбаи.

- Проект «Флорида»

Постоянная жизнь в дешевом мотеле — это настоящие джунгли с законами выживания. Мрачная трагедия о социальном дне, которая по ходу повествования превращается в яркую комедию.

Желаем приятного просмотра!

Оформление - в приложении

Продающий – «Действующие Акции», «Специальные предложения месяца», «Стоимость услуг» и т.д.

Текст: Специальное предложение этого месяца - "Лояльный гость"

По промокоду Guest_21 - СКИДКА 10% (при бронировании на официальном сайте отеля)

Как получить скидку?

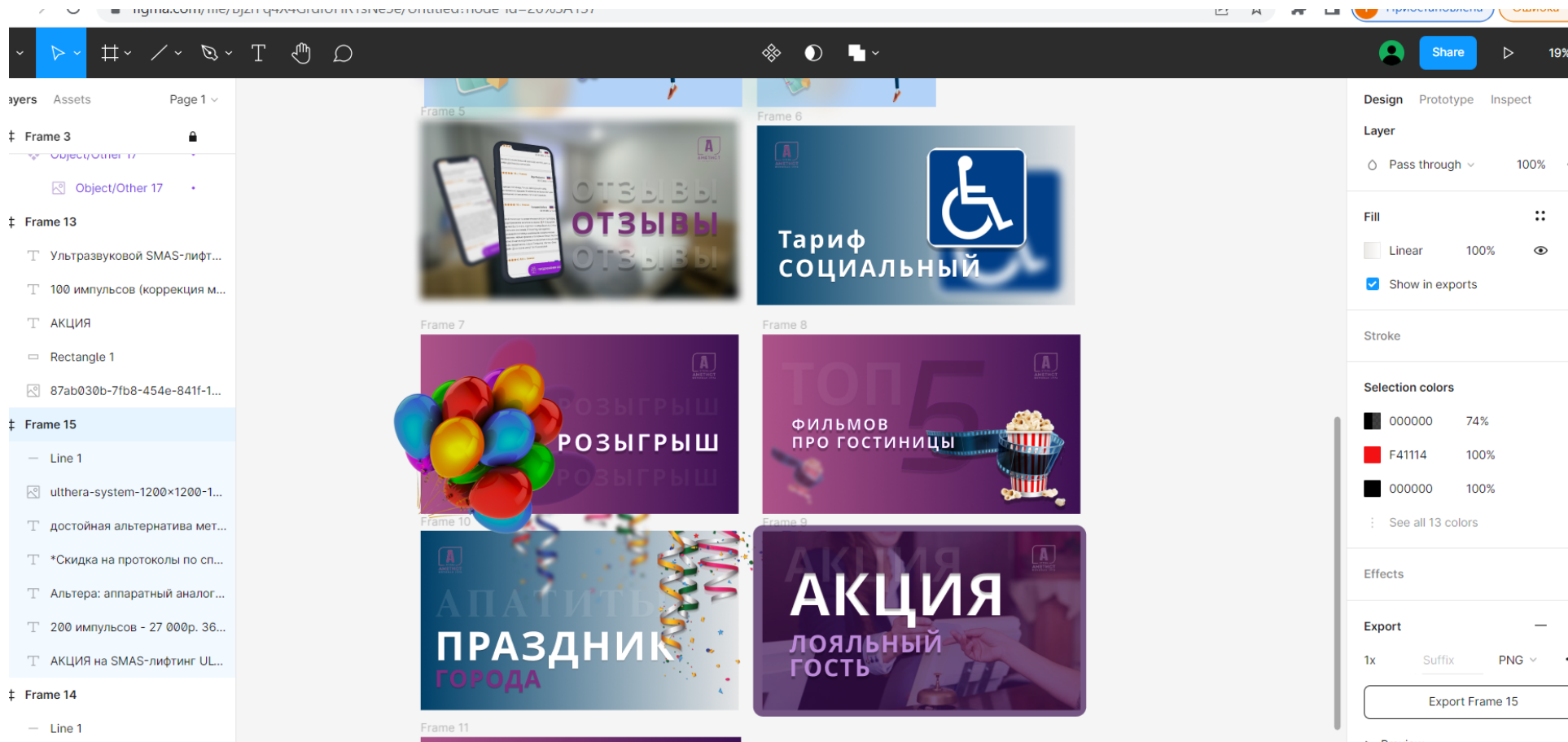
При бронировании на сайте гостиницы введите промокод в специальное поле модуля бронирования.

Период проживания по специальному предложению с 01.06.2022 по 30.06.2022

*Предложение не суммируется с остальными акциями и скидками, и не распространяется на дополнительные услуги.

Оформление - в приложении

- Разработала в Фигма дизайн ярких, привлекающих внимание шаблонов для постов:



Результат:

В результате проделанной работы мы теперь четко знаем нашу аудиторию.

Каким образом мы можем отстроится от конкурентов и чем именно заинтересовать наших гостей.

Клиент получил:

- * анализ ЦА, портрет клиента
- * несколько вариантов УТП
- * индивидуально разработанный лендинг со всеми настроенными параметрами
- * собранное семантическое ядро с ключами, которые можно использовать для текстов на сайте
- * настроенные и готовые к запуску рекламные кампании в Яндекс.Директ (для поиска, для РСЯ + турбо-страница)
- * контент-план и рубрикатор, а также визуал для группы в ВК + несколько готовых текстов
- * **Прекрасный результат за 20 дней от запущенной контекстной рекламы в Яндекс. Директ при минимальном бюджете:**

Потрачено на рекламу **4 454 р.**

Количество покупок **12**

Доход от контекстной рекламы составил **76 840р.**

Дальнейшие планы:

Продолжить работу с Яндекс.Директ. Я предложила заказчику также попробовать настроить таргетированную рекламу во Вконтакте, но было решено оставить эту идею на потом, и пока мы остановились только на контекстной рекламе и органическом продвижении группы в ВК. Изменить дизайн основного сайта, чтобы сделать его более простым и удобным в использовании, а также поработать над SEO продвижением.

Заключение и выводы, рекомендации

Заключения пока делать рано, работа по продвижению, можно сказать, только началась. Но я надеюсь, что она будет плодотворной и уже через 2-3 месяца существующие показатели увеличатся, как минимум, вдвое.

Спасибо, что прочитали мой кейс!