Комплексное продвижение бренда ВТБ24 в офлайн и онлайн среде

Правила для всех каналов продвижения

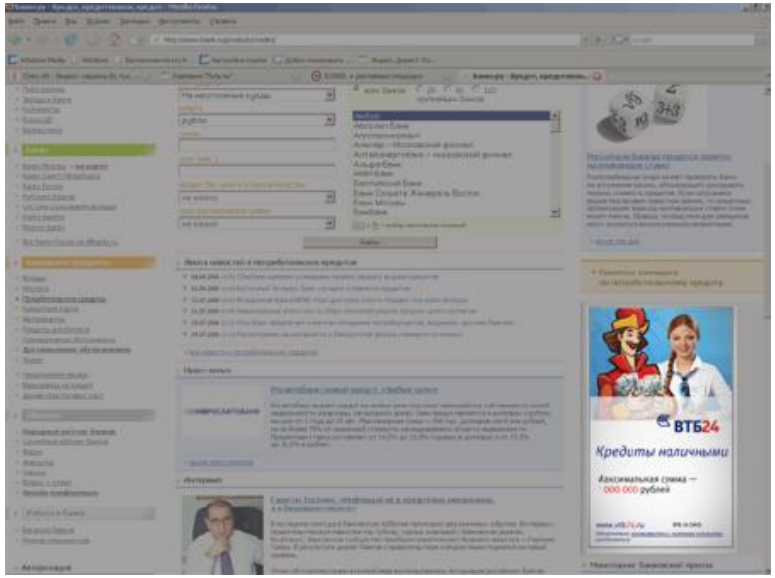
- Единая креативная концепция;
- Единый стиль рекламных материалов;
- Максимальный охват аудитории;
- Одновременный старт продвижения по всем каналам, во всех регионах;
- Агрессивное пиар-продвижение – *Новости Яндекса.*

2008 год

«Сказки»

Март-август 2008

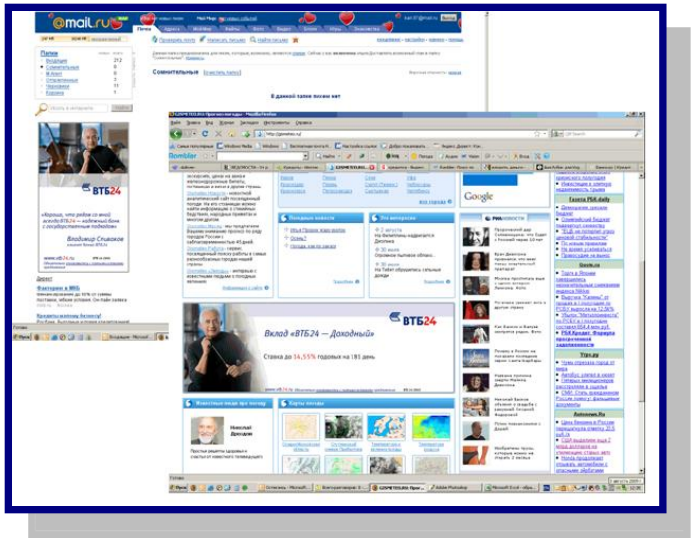
Локомотивный продукт: «Кредит наличными»

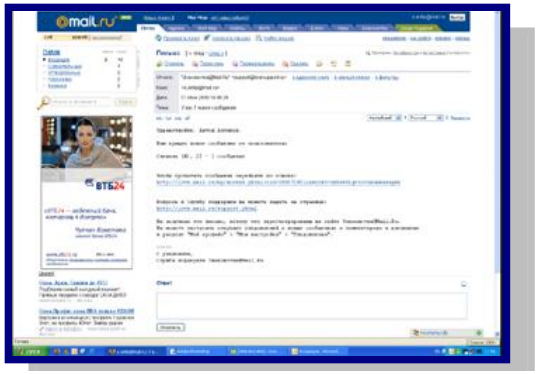


2008 2009

2009 год

«Высокий процент надежности»
сентябрь 2008 – май 2009
Локомотивный продукт: «Вклады»





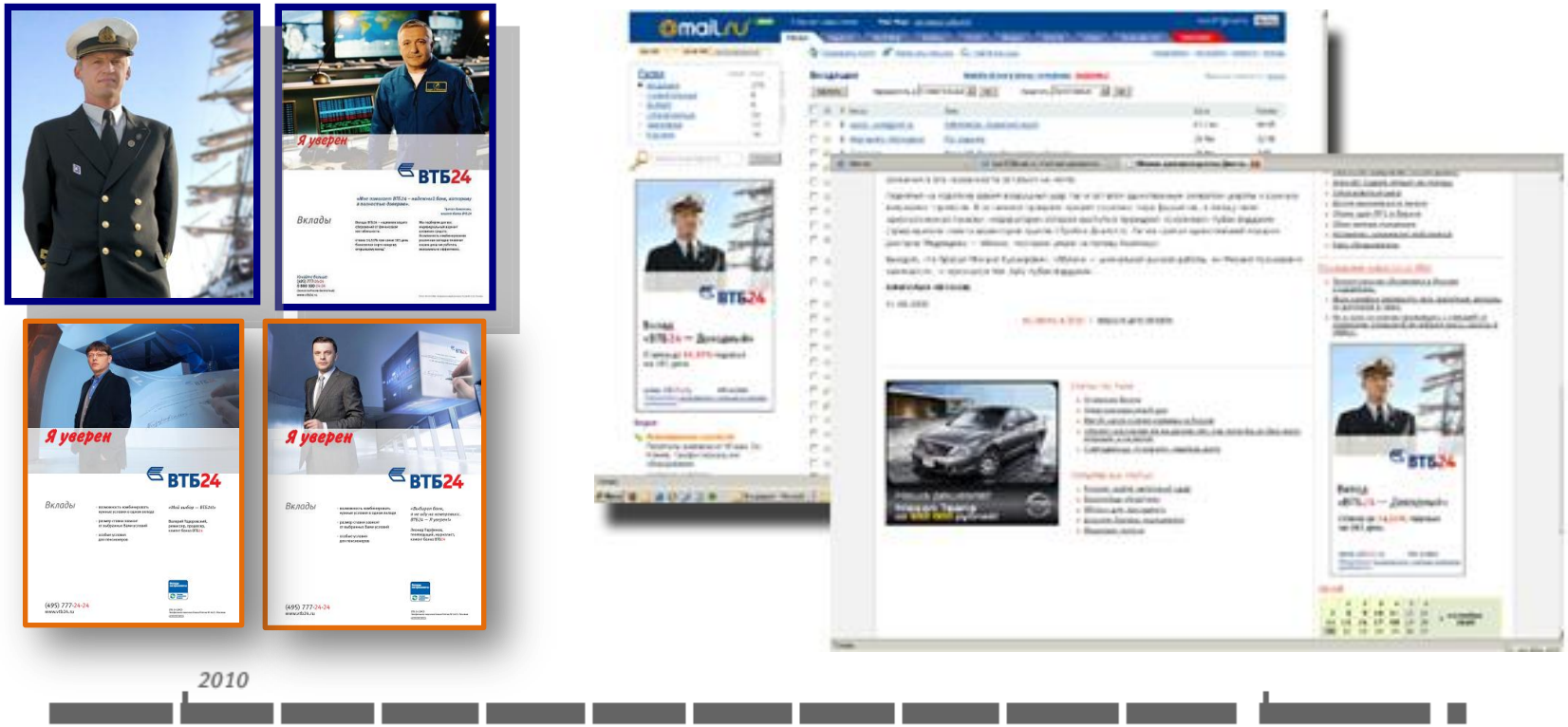
2009 2010

2010 год

«Я уверен!»

весна – лето 2010

Локомотивный продукт: «Вклады», «Кредитные карты»

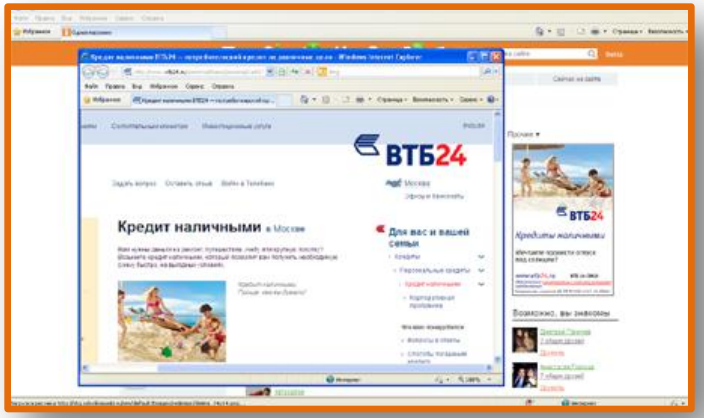


2011 год

«Проще, чем вы думали»

Весна 2011

Локомотивный продукт: «Кредит наличными», «Кредитные карты»



2011

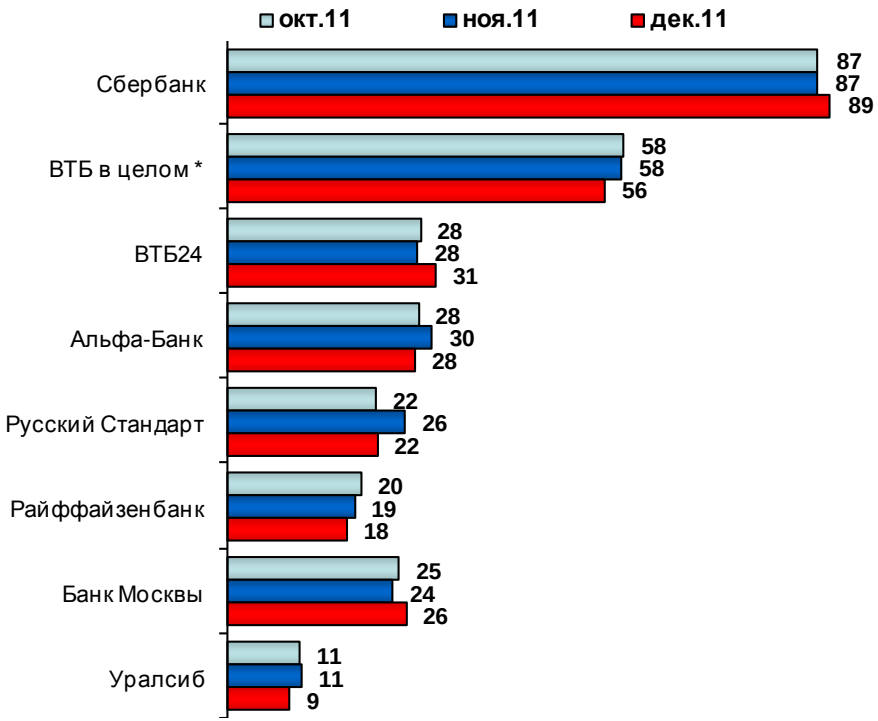
2012 год

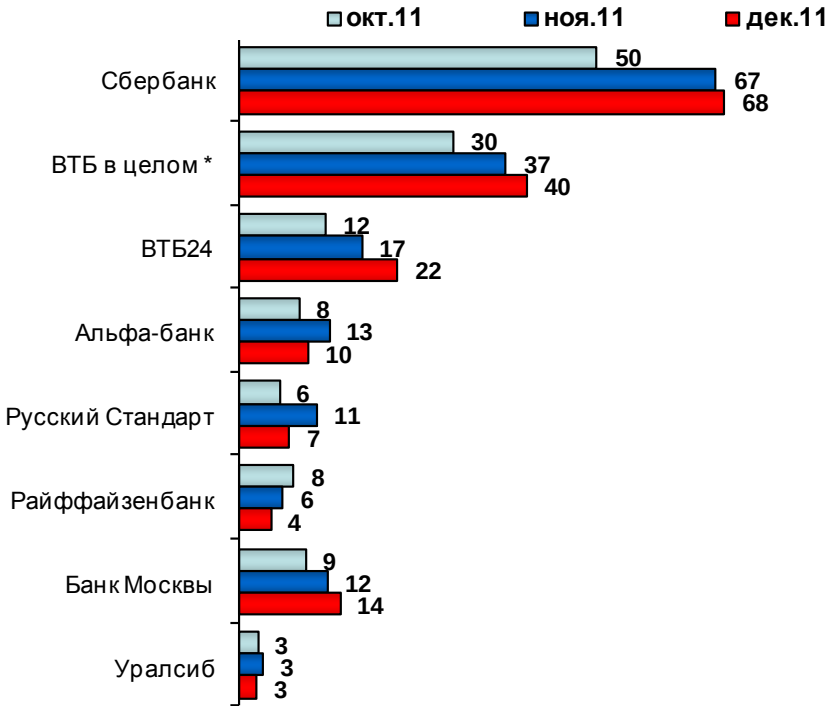
Новый слоган: «Большое преимущество»

Наш новый визуальный стиль.

Локомотивные продукты «Вклады», «Ипотека»

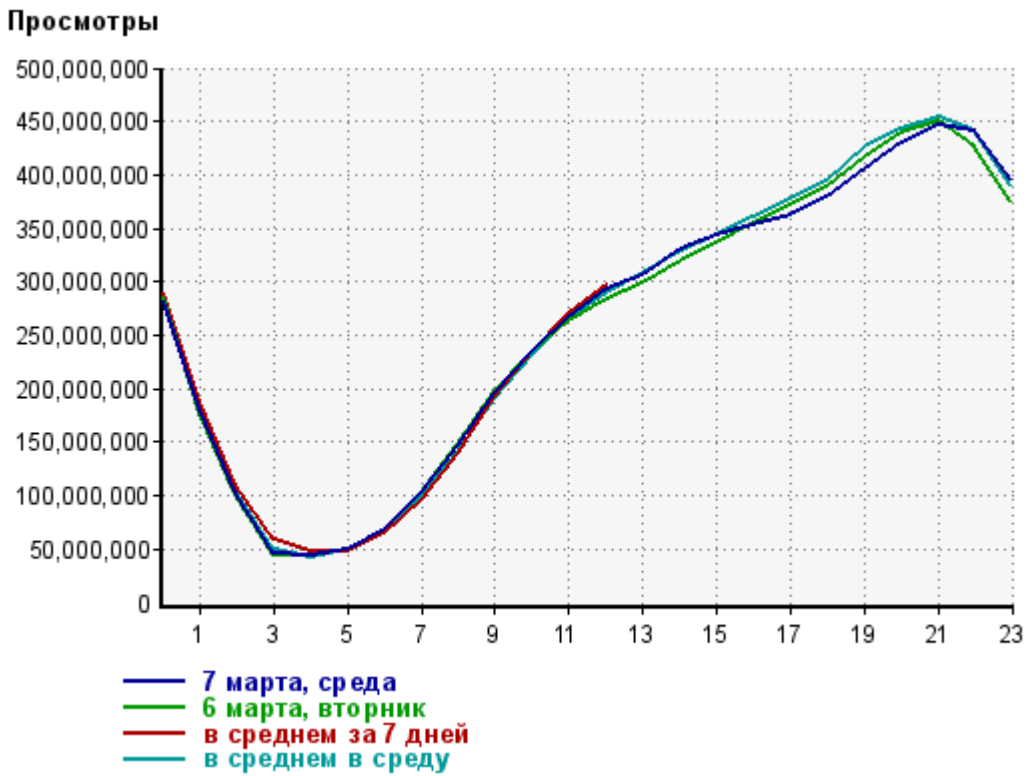
Спонтанное знание бренда





- **Группа ВТБ в течение всего наблюдаемого периода занимала и продолжает занимать второе место после Сбербанка по спонтанному знанию бренда. ВТБ24 в декабре 2011 года по этому показателю занял третье место, обогнав занимавший это место в ноябре Альфа-банк.**
- **По спонтанному знанию рекламы группа ВТБ занимала второе место после Сбербанка. Спонтанное знание рекламы ВТБ24 продолжило тенденцию к росту и упрочило таким образом позицию ВТБ24 на третьем месте.**

Распределение просмотров сайтов Рунета по часам



Заблуждение:
Большинство людей выходят в интернет с рабочего места.

Факт:
Аудитория домашнего Интернета велика.
Они не знают, что происходит в телевизоре.

Синергию с офлайном нужно искать в других каналах – например, в наружней рекламе.

Источник: liveinternet.ru, срез – Россия.

Контекстная реклама

Размещение в контексте идет на постоянной основе.
Равномерно с ограничением по дневному бюджету.

С каждым годом мы вкладываем в контекстную рекламу больше средств, потому-что:

- Контекстная реклама работает.

Пользователь получает предложение того, что запрашивает.
Клиенты доверяют больше рекламным объявлениям контекста, чем выдаче результатов поиска.

- Растет конкуренция по банковским продуктам.

Банки и кредитные брокеры ищут клиентов в контекстной рекламе.
Стоимость клика растет каждый год. Следовательно - растет бюджета на размещение.

- Точная статистика по привлечению и конверсии

Офлайн известность бренда влияет на популярность объявления. И на его CTR.
Бренд ВТБ24 помогает сделать объявление заметным. Но этим пользуются наши конкуренты.

CPA (Cost-per-action)

Оплата за действие.
Схема взаимодействия - множество веб-мастеров, владельцев сайтов. Система агрегатор - собирает заявки рекламодателей и предлагает веб-мастерам заработать денежку.

Цель - какая-либо активность на сайте.
Классический вариант: заявка в интернет магазине.

Плюсы:
• Возможность охватить сеть мелких сайтов, на которые не попасть никакими другими способами.
• Оплата непосредственно за действие, за совершенную конверсию

Минусы:
- Техническая реализация. Доработку функционала форм заявок на сайте.
- Сверка валидных заявок и отсеивание невалидных
- Нет определенности на каких сайтах появится ваша реклама.

Спец-проекты

Отталкиваться необходимо от задачи продвижения. Часто механизм проекта увлекает больше,
Чем цель.

Самое важное – Идея спец-проекта.
Которая привлечет много народу и простимулирует говорить о проекте (вирусный эффект).

Правильно выбрать каналы продвижения спец.проекта.
• Отдельный промо-сайт
• Тематические площадки
• Охватные онлайн-ресурсы
• Информация о спец.проекте в офлайн-рекламе

Качественная реализация

Идею и качественную реализацию может предложить только опытное креативное агентство.
На стороне сайтов-площадок мало креативных людей, и часто они не готовы мыслить шире
рамок технических требований собственного сайта.

Идея от агентства, аудитория от сайта.
Иногда на сайтах с хорошей аудиторией не работает классическая банерная реклама.
Но запуск интересного проекта позволяет охватить и завлечь эту аудитории, а также
рассказать о вашем продукте.

Продвижение на сайте Afisha.ru

Статистика за месяц:

Просмотров: более **800 000**
Переходов на сайт ВТБ24:
3 675

Спасибо