Креатив в СМИ: как и зачем

Наталья Лезина
RED Security,
руководитель PR

Место креативных спецпроектов в воронке продаж

Контент – инструмент продаж. Любой контент работает лучше, если он яркий, креативный, вовлекающий.

Ограничения: соблюдение ToV, длинный цикл сделки в B2B, рациональность выбора.

Креативные проекты в СМИ работают на верх воронки («имиджевое продвижение») и позволяют добавить к рациональным аргументам надстройку эмоциональной привлекательности.

Цели и КПЭ спецпроектов в СМИ

Ключевые цели:

узнаваемость
и восприятие бренда.

Второстепенные цели:

трафик на сайт,
лидогенерация.

Метрики эффективности:

Охват

Частный фидбэк, опросы, результаты
Brand Health Tracking

Cost per capita

Подкасты и влоги

Кибергигиена X Влад А4 Бумага

Цель

Повышение киберграмотности детей и подростков

Показатели

16 млн просмотров,
492 тыс. лайков

Результат

Социальная миссия,
улучшение восприятия
бренда

Тесты и квесты

RED Security X TACC

Цель

Информирование о рисках
финансового ущерба
от кибератак

Конверсия в трафик

Охват – 45 тыс., 10 тыс.
прохождений

Результат

Повышение узнаваемости
бренда

Игры

RED Security X TProger

Цель

Повышение узнаваемости продукта у разработчиков

Показатели

Охват - 503 тыс.,
конверсия в трафик - 9%

Результат

Повышение узнаваемости бренда по данным ВНТ

«Все сделано из магии и кирпичей»: этапы до создания креатива

☆ Цель

Конкретизируйте цель и message в одном предложении.

☆ ЦА и площадка

Четко определите ЦА и, отталкиваясь от нее, составьте список площадок. Не ограничивайтесь ИБ-ресурсами.

☆ Бюджет

Определите допустимые затраты с учетом продвижения спецпроекта.

☆ КПЭ

Отталкиваясь от целей, объема ЦА, посещаемости площадки и объема продвижения, установите КПЭ.