

# Кейсы DDX Fitness и Spirit.Fitness

Programmatic DOOH & Indoor для роста знания бренда  
и увеличения продаж

Елена Пыхтеева, Руководитель отдела продаж DOOH и Indoor рекламы, VK



# Рост активности предпринимателей на платформах VK

**>3 млн**

Предпринимателей развивают свой бизнес на платформах VK

**+600 тыс.**

Новых предпринимателей ВКонтакте

Источник: внутренние данные, март 2022



# Рост числа МСП рекламодателей в DOOH и Indoor

## х2,5 раза

Увеличилась доля МСП в инвестициях рекламодателей в DOOH

## х3,5 раза

Увеличилась доля МСП в инвестициях рекламодателей в Indoor

Источник: внутренние данные, март – июнь 2022



# Топ категорий рекламодателей МСП в DOOH

## Фитнес



Источник: внутренние данные, март - июнь 2022

# Актуальные рекламные инструменты для МСП

## DOOH



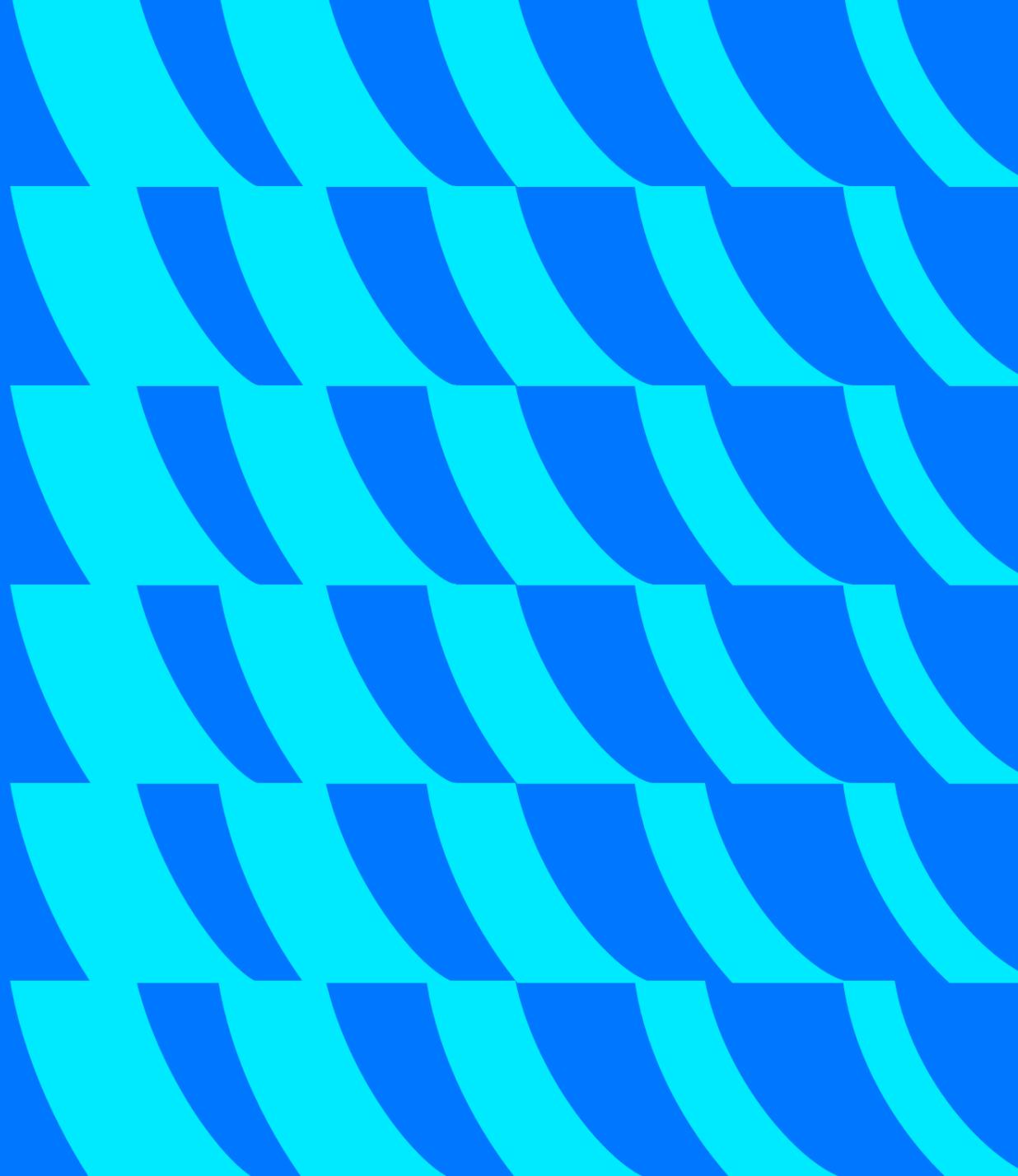
- Автоматизация
- Максимизация охвата целевой аудитории на базе обезличенных данных
- Трансляция рекламы в определенные дни или часы
- Таргетирование на внешние сегменты
- Оценка эффективности
- Омниканальность

## Indoor



- Самостоятельный запуск рекламных кампаний
- Для товарных категорий: стимулирование роста продаж внутри торговых точек
- Для нетоварных категорий: дополнительный охват и навигация
- Оценка эффективности
- Омниканальность

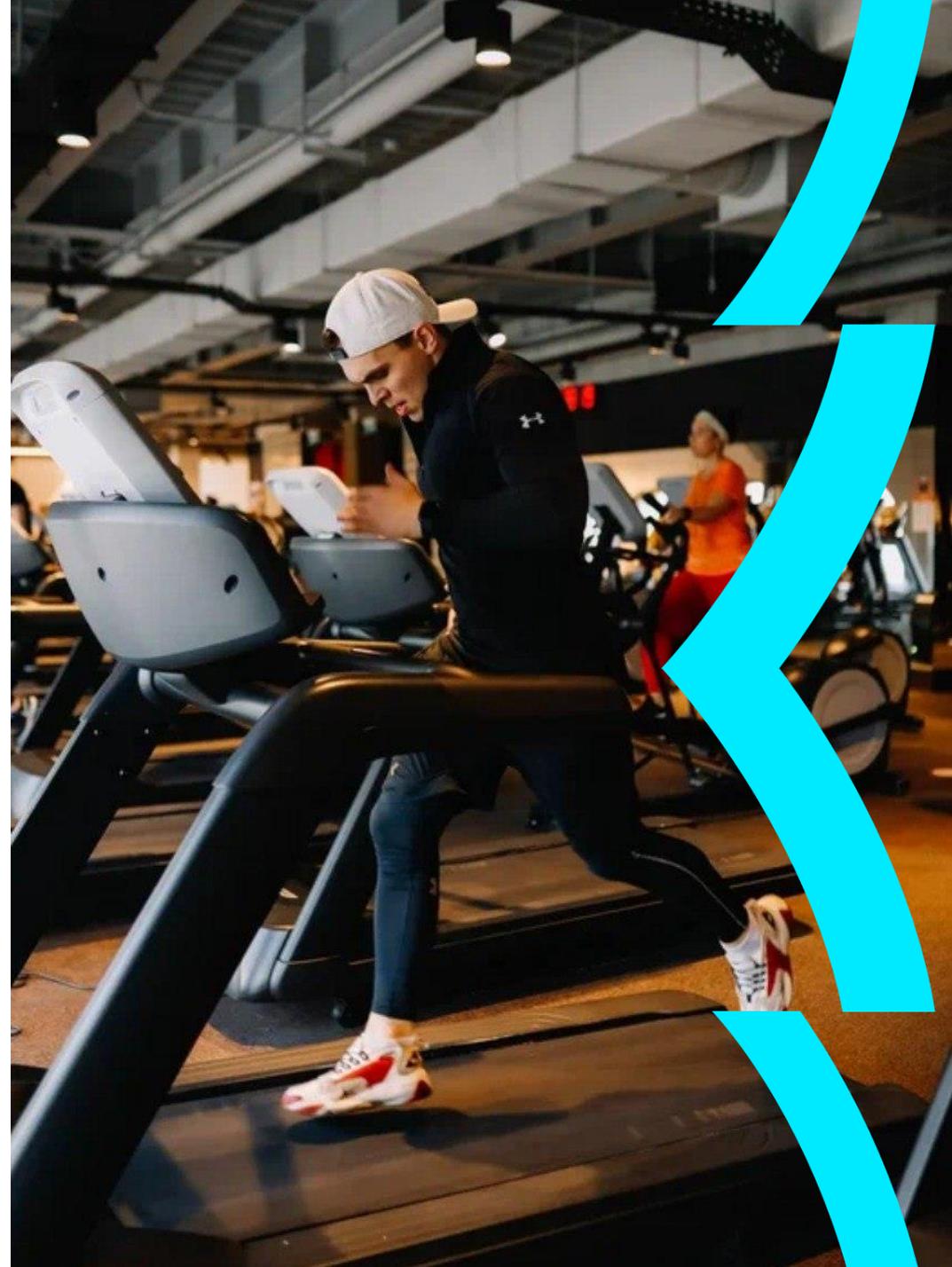
Кейс  
Spirit.Fitness



# Как увеличить число заявок в фитнес-клубы с помощью DOOH



В рекламной кампании **сети фитнес-клубов Spirit.Fitness** рассказали об акции, максимизировали целевой охват бренда и оценили доходимость до офлайн точек, а также окупаемость инвестиций, вложенных в продвижение



# Как увеличить число заявок в фитнес-клубы с помощью DOOH



## Категория

Спорт, фитнес



## Объект рекламирования

Spirit.Fitness, сеть фитнес-клубов



## Период размещения

Февраль 2022,  
март 2022



## ГЕО

Москва, привязки  
к фитнес-клубам



## ЦА

All 20-60, спорт  
и активный отдых

## Цели рекламной кампании

- РК в DOOH с максимизацией целевого охвата
- Рассказать об акции «фитнес с оплатой за месяц»
- Оценка окупаемости инвестиций
- Увеличить количество обращений в фитнес-клубы

## Критерий оценки эффективности

- Окупаемость инвестиций, затраченных на рекламу
- Рост посещаемости фитнес-клубов по тем, кто контактировал с DOOH (сравнение тестовой и контрольной групп)

# Результаты рекламной кампании. Таргетирование

19% — средняя доля целевой аудитории бренда в трафике

Февраль:

Охватили более 1,5M  
пользователей

↑ до **44%** (в 2,3 раза)

увеличили долю  
целевой аудитории  
внутри размещения

Март:

Охватили более 1,8M  
пользователей

↑ до **50%** (в 2,6 раз)

увеличили долю  
целевой аудитории  
внутри размещения



# Результаты рекламной кампании. Доходимость и окупаемость

Февраль:

Из тестовой группы фитнес-клубы посетило в два раза больше пользователей, чем из контрольной

↑ 161%

Окупаемость инвестиций (ROI)

Март:

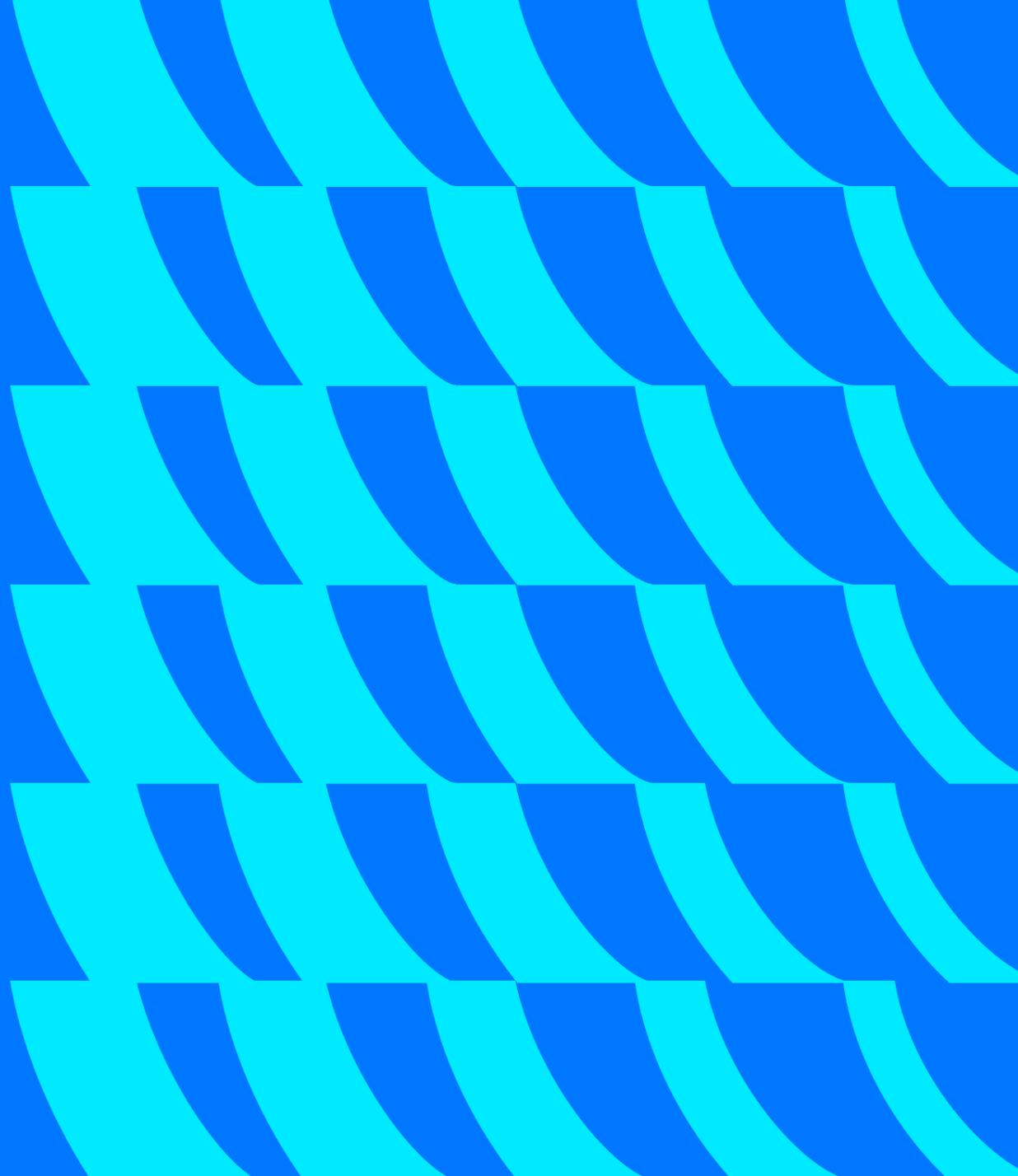
Доля новых посетителей составила 63%

↑ 219%

Окупаемость инвестиций (ROI)



Кейс  
DDX Fitness



# Как гиперлокальная реклама в супермаркетах помогла сети фитнес-клубов привлечь новых клиентов

Для сети фитнес-клубов **DDX Fitness** выбрали формат видеорекламы в сети супермаркетов «Перекрёсток» с применением гиперлокального таргетинга для того, чтобы рассказать пользователям о ближайших клубах и выстроить навигацию с целью повышения продаж



# Как привлечь новых клиентов с помощью Indoor-рекламы



## Категория

Спорт, фитнес



## Объект рекламирования

DDX Fitness, сеть фитнес-клубов



## Период размещения

Май-июнь 2022



## ГЕО

Москва, привязки к фитнес-клубам



## Механика

Максимальное количество показов

## Цели рекламной кампании

- Гиперлокальный таргетинг рекламных кампаний
- Максимальный охват
- Увеличение количества обращений в фитнес-клубы
- Оценка окупаемости инвестиций

## Критерий оценки эффективности

- Окупаемость инвестиций, затраченных на рекламу
- Рост покупки абонементов

# Результаты рекламной кампании. Доходимость и окупаемость

## Покупки:

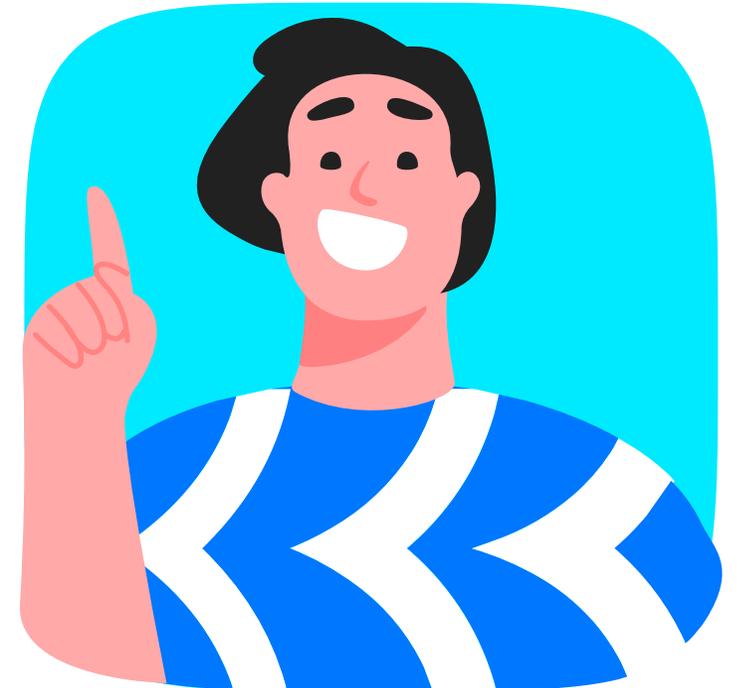
88 человек из тех,  
кто контактировал  
с рекламой в Indoor,  
купили абонемент  
в фитнес-клубах  
за период РК

↑ 88 абонементов

## ROI:

Окупаемость  
инвестиций исходя из  
стоимости абонемента,  
членского взноса  
и стоимости РК

↑ 483%





Спасибо  
за внимание!