



2LEADS

# CaseBook

# Food-Tech под NDA



Вертикаль бизнеса

foodtech

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app

## Клиент

Food-Tech под NDA

## Продукт

Мобильные приложения в App Store, Google Play, Get Apps, App Gallery

## Период

Более 4-ех лет успешного сотрудничества

## Гео

Крупные города России

## Цель

Рост доли новых клиентов в соответствии с KPI's по CAC

## Результаты:

> 1 500

первых заказов ежемесячно в соответствии с KPI's клиента по CAC

Полный кейс по [ссылке](#)

# E-commerce под NDA



Вертикаль бизнеса

e-com

Категория

Special project

Тип активности

media

Тип трафика

social

OEM

programmatic

## Клиент

E-Commerce под NDA

## Продукт

Спец.проекты в рамках акционных предложений клиентов

## Период

Помесячные активности, привязанные к акциям клиента

## Гео

Города-миллионники РФ

## Цель

Рост охвата и знания о фокусных предложениях и продуктах клиента, сбор лидов, конвертируемых в заказ продукта.

## Результаты: (Средние результаты по каждому флайту)

**30+ млн.**

просмотров нативных материалов в медийных источниках

**> 3 мин.**

длительность просмотра / прочитывания

**1,5-2 %**

Конверсия в регистрации новых клиентов

РК оказывала влияние на 360-стратегию клиента в рамках роста знания о продуктах бренда

# Банки.ру



Вертикаль бизнеса

finance

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

context

## Продукт

Мобильное приложение в App Store, Google Play, App Gallery, Get Apps

## Период

Более 2-ух лет успешного сотрудничества

## Гео

Россия

## Цель

Привлечение новых клиентов, осуществляющих ключевые монетизационные действия на маркетплейсе

## Используемые инструменты:

OEM-инвентарь (преинсталлы, аукционные модели закупки)  
Mi Ads/Petal Ads, In-App-закупка с оптимизацией под ключевые KPI's по фроду и высокому уровню LTV пользователей, Яндекс РМП, VK Ads, Bigo Ads.

## Результаты:

> 10 000

новых активных пользователей, использующих продукты маркетплейса в соответствии с KPI's клиента по САС

# Криптопродукт под NDA

Bitcoin icon

Вертикаль бизнеса: **finance**

Категория: **web**

Тип активности: **performance**

Тип трафика: **social**, **OEM**, in-app | DSP, context

**Клиент**  
Криптопродукт под NDA

**Продукт**  
Веб-сайт клиента

**Используемые инструменты**  
Petal Ads (Huawei)

**Гео**  
Тайланд, Турция, ЮАР и Бразилия

**Цель**  
Провести MVP и протестировать гипотезы по спросу и потенциальной ЦА

## Результаты:

> 6 000

открытий аккаунтов со средним CPA 1,87\$

Полный кейс по [ссылке](#)

# Психодемия



Вертикаль бизнеса

education

Категория

web

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

context

## Клиент

Психодемия

## Продукт

Веб-сайт клиента

## Используемые инструменты

Яндекс.Директ, Google Ads (после ухода с рынка РФ)

## Гео

Россия и СНГ

## Цель

Масштабирование каналов закупки и привлечение “горячих” лидов на прохождение психологических курсов

## Результаты:

> 1 000

заявок ежемесячно со снижением CPL в 1,3 раза.

Запущен “**нестандартный**” канал Google Ads (недоступен на территории РФ) с таргетингом на русскоговорящую аудиторию, использующую VPN.

# E-commerce под NDA

Вертикаль бизнеса: e-com

Категория: mobile app

Тип активности: performance

Тип трафика: social, OEM, in-app | DSP, context

## Клиент

E-Commerce под NDA

## Продукт

Мобильное приложение в Google Play, App Gallery, Get Apps

## Используемые инструменты:

Petal Ads, Mi Ads

## Гео

Россия

## Цель

Привлечение “качественных” новых клиентов (детальная сверка с CRM клиента по доп.параметрам отсутствия историчности покупок) с отслеживанием их первых покупок в когорте 15 дней

## Результаты:

**в 2,5 раза**

снизилась стоимость CPA в каналах OEM-закупки при увеличении объемов до 10 000 уникальных покупателей, за счет оптимизации плейсментов и подключения эксклюзивных форматов

# Maximum Education



Вертикаль бизнеса

education

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

context

## Клиент

Maximum Education

## Продукт

Мобильное приложение в Google Play, App Store

## Период:

>6 месяцев

## Гео

Россия

## Цель

Увеличение активной аудитории приложения за счет оптимизации на RR; Снижение стоимости первой покупки в приложении

## Результаты:

**в 1,5 раз**

снизили уровень CPA на оформление подписки за первый месяц оптимизации. За счет еженедельного обновления креативов удалось добиться постоянного объема и масштабирования РК.



# Dark Genesis



Вертикаль бизнеса

games

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

context

## Клиент

Dark Genesis

## Продукт

Мобильное приложение  
в Google Play

## Период:

>6 месяцев

## Гео

Россия

## Цель

Достижение бенчмарков клиента по конверсии во внутриигровые покупки. Выполнение KPI по окупаемости трафика

## Результаты:

> 85 %

Развили каналы закупки за счет ROAS-оптимизации и вывели показатели ROAS D14 >85%

# Dostavista



Вертикаль бизнеса

services

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

context

## Клиент

Dostavista

## Продукт

Мобильные приложения  
в App Store, Google Play

## Период:

Более 1-го года успешного  
сотрудничества

## Гео

Крупные города России

## Цель


Рост доли первых заказов в нестандартных каналах  
продвижения

## Результаты:

> 1 000

уникальных новых клиентов (сверка с CRM клиента) в  
соответствии с KPI's по CAC

# Dostavista: курьерское приложение

 Вертикаль бизнеса: **HR** Категория: **mobile app** Тип активности: **performance** Тип трафика: **social**, OEM, **in-app | DSP**, context

## Клиент

Dostavista – курьерское приложение

## Продукт

Мобильные приложения в App Store, Google Play

## Результаты:

Разработаны нестандартные подходы к креативам в соответствии с трендами Likee / TikTok / Reels. Креативы использовали в каналах Bigo Ads, различных ин-апп источниках

## Период:

Более 1-го года успешного сотрудничества

## Гео

Крупные города России

**> 500**

Это позволило привлекать на финальную стадию выхода на линию более 500 новых курьеров ежемесячно с сокращением в 1,3 раза стоимости САС.

## Цель

Рост доли вышедших на работу курьеров, привлеченных в нестандартных каналах

# MoneyMan: ES



Вертикаль бизнеса

finance

Категория

mobile app

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app

context

## Клиент

MoneyMan.ES

## Продукт

Мобильное приложение в Google Play + APK-версия мобильного приложения

## Период:

Более 1-го года сотрудничества

## Гео

Испания

## Цель

Привлечение пользователей, осуществляющих первое оформление микрозайма в мобильном приложении

## Результаты:

**x2**

увеличение конверсии из инсталла в целевого пользователя в каналах закупки путем оптимизации трафика и внедрения новой креативной коммуникации

Снижение уровня фродовых инсталлов и событий в in-app-закупке

Привлечение пользователей по воронке прямого скачивания APK-файла приложения

# Банковский продукт под NDA



Вертикаль бизнеса

finance

Категория

web

Тип активности

media

Тип трафика

social

OEM

in-app

special

context

## Клиент

NDA

## Период:

Активность в рамках акции клиента в течение 14 дней

## Используемые инструменты:

Баннер при открытии каталога и баннер на главной странице (в рамках аукциона)

## Цель

Рост доли заявок на выдачу кредитных карт в нестандартных источниках, получение высокой доли охвата акционного предложения

## Продукт

Акционное предложение -> дебетовая карта с розыгрышем повышенного кэшбека

## Гео

Россия

## Используемые таргетинги:

покупатели/посетители конкретного ритейлера, любители категории товаров, соц.дем

## Результаты:

> 1 млн.

Охват пользователей

2 - 2,5

Частота

~ 1 000 ₹

Средний CPM

> 20 000

Кликов

> 500

Заявок на открытие карты

# Мелбет

**МЕЛБЕТ**

Вертикаль бизнеса: **betting**

Категория: **mobile**

Тип активности: **performance**

Тип трафика: **social**, **OEM**, **in-app | DSP**, **special**, **context**

## Клиент

Мелбет

## Продукт

Мобильные приложения в App Store, APK-версия мобильного приложения, приложение в App Gallery

## Период

Более 3-ех лет сотрудничества

## Гео

Россия

## Цель

Привлечение новых клиентов-игроков в приложения букмекера и рост LTV игроков

## Результаты:

> **30 000**

НОВЫХ ДЕПОЗИТОВ

Полный кейс по [ссылке](#)

# Дзен



Вертикаль бизнеса

social

Категория

mobile

Тип активности

performance

Тип трафика

social

OEM

in-app | DSP

special

context

## Клиент

Дзен

## Продукт

Мобильные приложения в App Store и Google Play

## Период

Более 6-ти месяцев успешного сотрудничества

## Гео

Россия

## Цель

Максимизация DAU продукта за счет сохранения и высокого RR текущей базы и привлечения новых качественных пользователей

## Результаты:


> 150 000

установок ежемесячно в соответствии с высоким уровнем RR28 и высокой активностью в продукте, минимизацией фрода и сохранением CPI на период всей РК.

> 2 000

успешных креативных материалов в баннерном и видео-формате с использованием различных подходов и УТП продукта

# Freshbar

 Вертикаль бизнеса: **FMCG** Категория: **web | mobile** Тип активности: **media** Тип трафика: **social** OEM in-app | DSP **special** context

## Клиент

Freshbar

## Продукт

Hashtag Challenge

## Используемые инструменты

Hashtag Challenge, брендовая музыка, блоггеры, Infeed

## Гео

Россия

## Цель

Повышение узнаваемости бренда и привлечение внимания аудитории к продуктам Citrus Ice и Cola + Lemon

## Результаты:

**> 506 млн.**

Просмотров видео

**0,03 %**

CTR

**12,14 %**

Engagement Rate

Рост метрик по узнаваемости по результатам брендлифт-замеров площадки

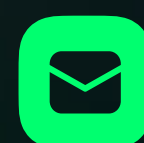




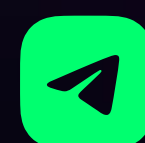
2LEADS

**... И ЭТО ЛИШЬ МАЛАЯ ЧАСТЬ ТОГО,  
ЧТО МЫ МОЖЕМ РАССКАЗАТЬ!**

Хочешь узнать подробнее? Спроси наших менеджеров



[hello@2leads.com](mailto:hello@2leads.com)



[@agency2leads](https://t.me/@agency2leads)



[2Leads](https://2leads.com)



Актуальный дайджест  
новостей из мира диджитал:



[@digital2leads](https://t.me/@digital2leads)