



## Case study projektu [www.najlepsia-adresa.sk](http://www.najlepsia-adresa.sk)

### Kampane na sociálnych sietiach:

Vrámci našej branding kampane s cieľom zvýšiť dopyt registrácií ohľadom prenájmu kancelárskych priestorov na landing page [www.najlepsia-adresa.sk](http://www.najlepsia-adresa.sk) sme sa sústredili na cielenie potenciálnych užívateľov formou CPM a CPC kampaní cez sociálne siete [LinkedIn](#), [Facebook](#) a [Twitter](#).

### Ako sme využili potenciál sociálnych sietí ?

- Nastavením **demograficky presne cielených** kampaní na potenciálnych zákazníkov, ktorí sa zaujímajú o nehnuteľnosti, hľadajú prenájom kancelárskych priestorov alebo sa združujú v skupinách so zameraním na reality.
- Vytvorením **LinkedIn skupiny** s možnosťou otvorenej komunikácie s potenciálnymi klientmi formou diskusie, zdieľania článkov.
- Využitím **sponsored updates** - tzn. platených príspevkov pre väčšie zapojenie užívateľov.

### Dosiahnuté výsledky kampane:



2 275 498 impresií



854 kliknutí



40 nových registrácií

### Efektívnosť retargetingu:

Pomocou **retargetingu** sme aktívne cielili užívateľov, ktorí sa už raz preklikli z našich kampaní na landing page, ale z nejakého dôvodu opustili stránku bez registrácie. Týmto spôsobom sme vedeli aj **na prvý pohľad stratených zákazníkov premeniť na novú registráciu**.

Spojenie social media kampaní spolu so zapnutým retargetingom nám umožnilo efektívne podporiť branding kancelárskych priestorov a dosiahnuť cieľ vo forme získania nových registrácií.