




Кейс

# Pomsticks

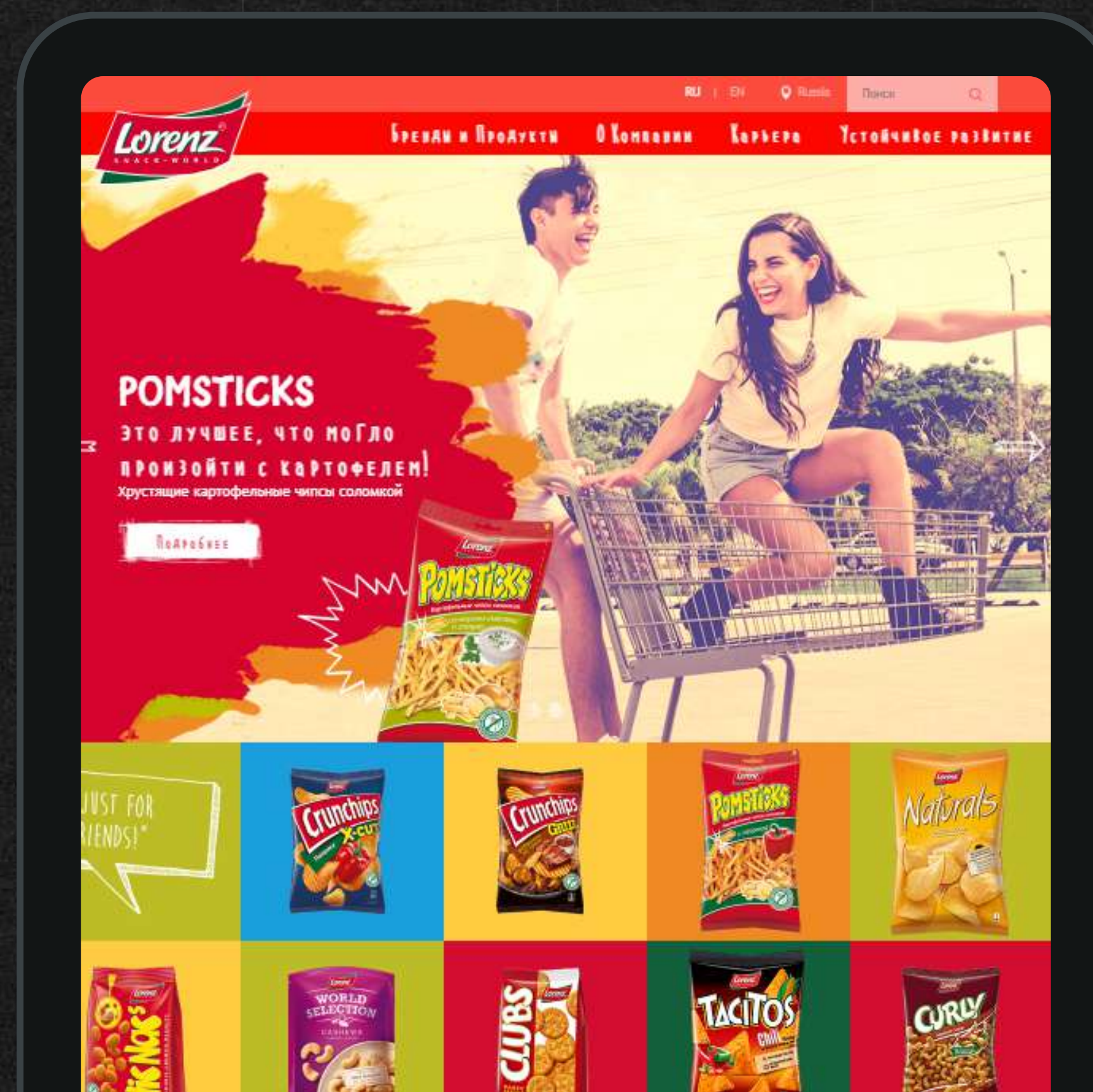
 **ЦА:** М и Ж, 25-45 лет, потребители снеков, думающие о своем здоровье

 **Доход:** Средний/выше среднего  **Модель закупки:** CPA

Заказчик платил за пользователя, который принял участие в розыгрыше призов посредством покупки продукции и загрузки чека на промосайте.

**Onetarget** была одной из немногих RTB, которая согласилась работать по модели CPA за предоставленный чек, при таком подходе все маркетинговые риски несет наша платформа.

**!** **Задача:** Привлечь пользователей на промосайт для ознакомления с акцией и дальнейшего участия в розыгрыше призов посредством регистрации чека с покупкой продукции.



Кейс

# Pomsticks

**Lorenz**<sup>®</sup>  
S N A C K - W O R L D



**!** **Задача:** Привлечь пользователей на промосайт для ознакомления с акцией и дальнейшего участия в розыгрыше призов посредством регистрации чека с покупкой продукции.

## Итог:

Рекламную кампанию запустили на широкую аудиторию, не ограничивая интересы, с оптимизацией по конверсии в цель.

Стоимость и количество конверсий полностью удовлетворили заказчика.