

Кейс

Текста



ЦА: руководители, 25+ лет



Модель закупки: СРС



Гео: Москва, МО



Доход: Высокий

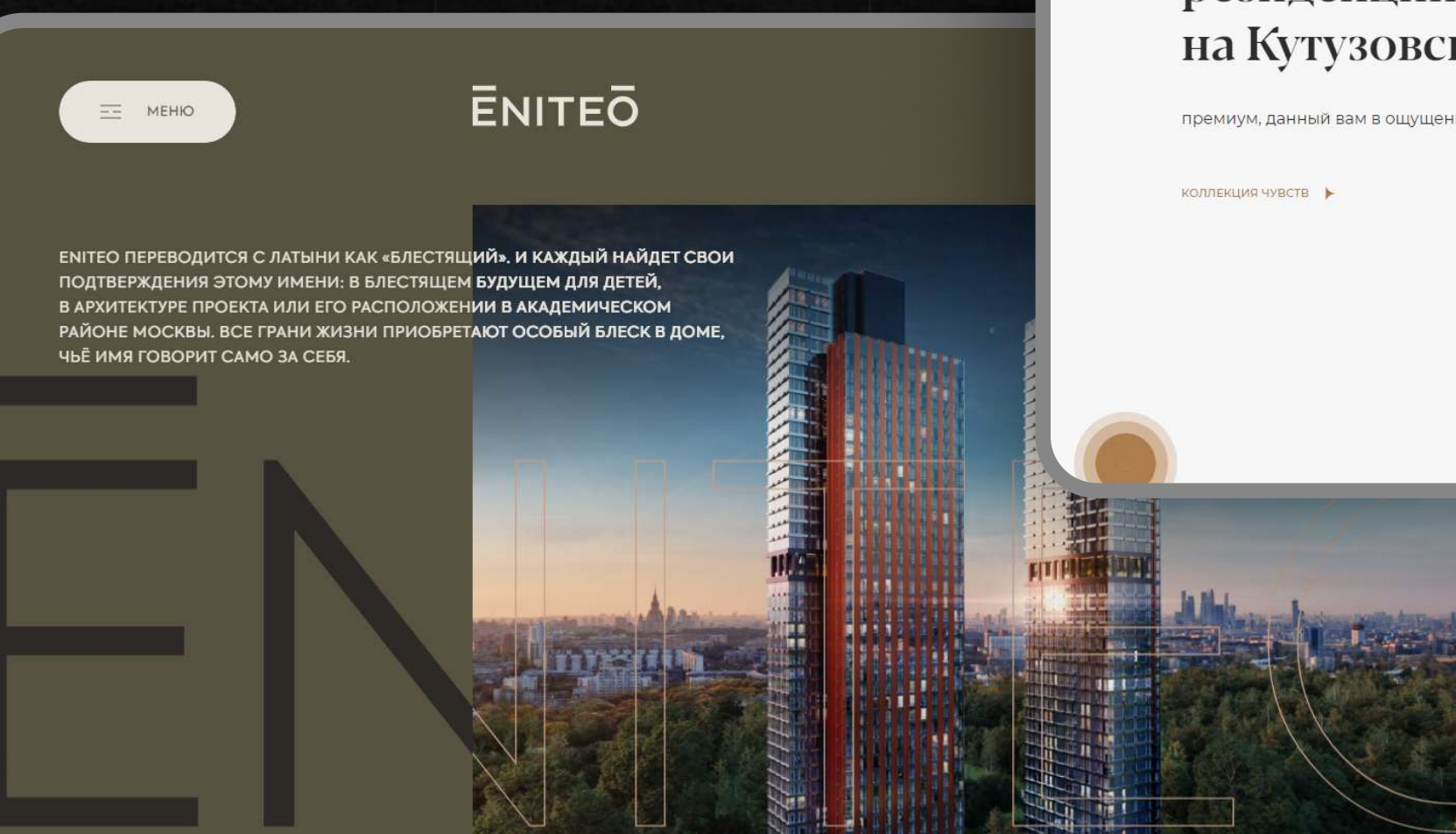
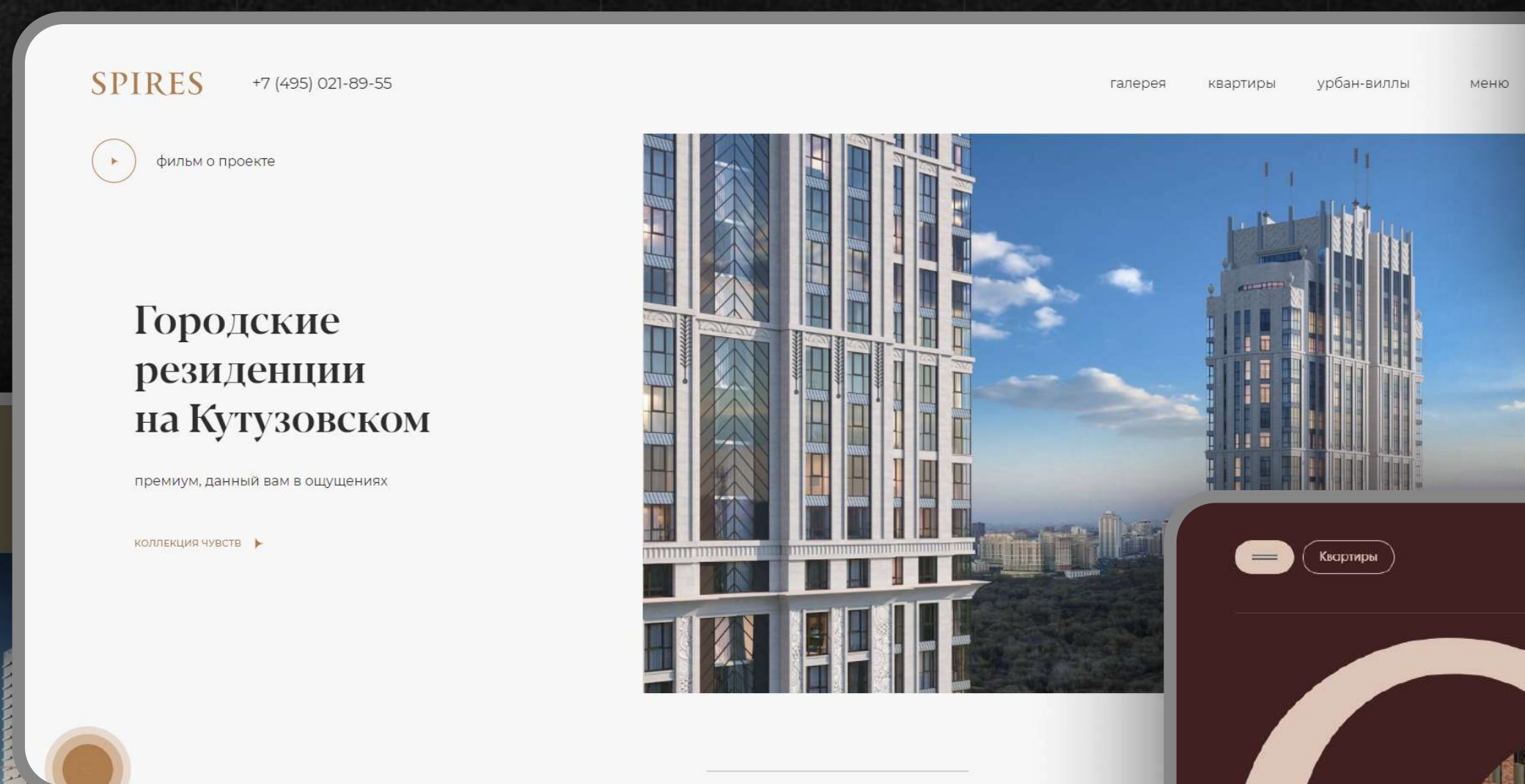
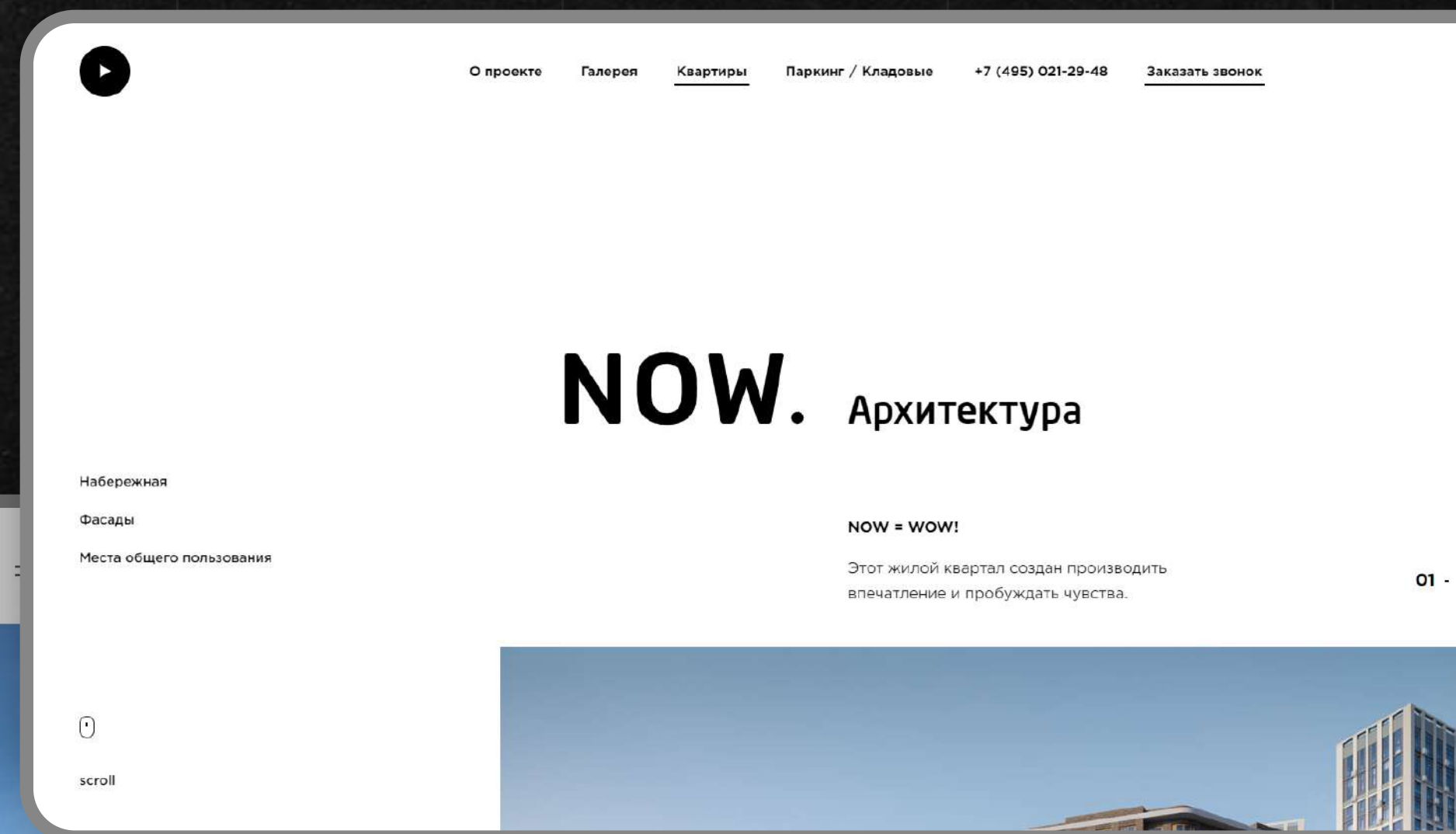


Интересы: Бизнес + Недвижимость, премиальные авто



Задача:

Информирование целевой аудитории о ЖК застройщика



! **Задача:** Информирование целевой аудитории о ЖК застройщика

Итог:

В процессе сотрудничества количество рекламируемых жилых комплексов выросло от одного до четырех.

Нам удалось добиться высоких показателей качества трафика при низкой стоимости закупки.

Выросло количество брендовых запросов, связанных с ЖК, в поисковых системах.

Кейс

Текта

3 мин. 10 сек.

Время на сайте

2,6

Глубина

24%

Отказы

ENITEO

ЛАТЫНИ КАК «БЛЕСТЯЩИЙ». И КАЖДЫЙ НАЙДЕТ СВОИ
ИМЕНИ: В БЛЕСТЯЩЕМ БУДУЩЕМ ДЛЯ ДЕТЕЙ,
ИЛИ ЕГО РАСПОЛОЖЕНИИ В АКАДЕМИЧЕСКОМ
РАНИ ЖИЗНИ ПРИОБРЕТАЮТ ОСОБЫЙ БЛЕСК В ДОМЕ,
ЗА СЕБЯ.

