

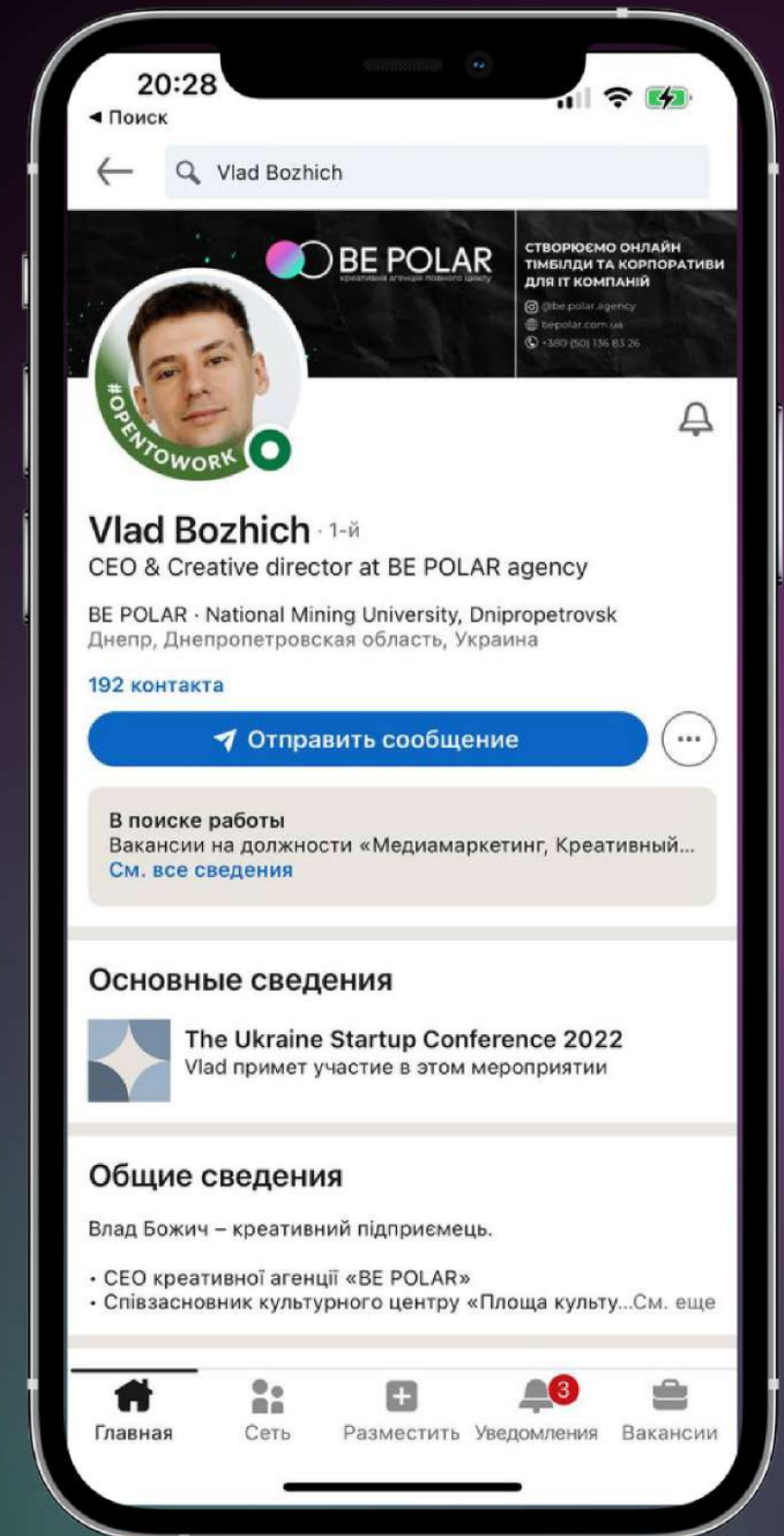
@margarita_shklyar

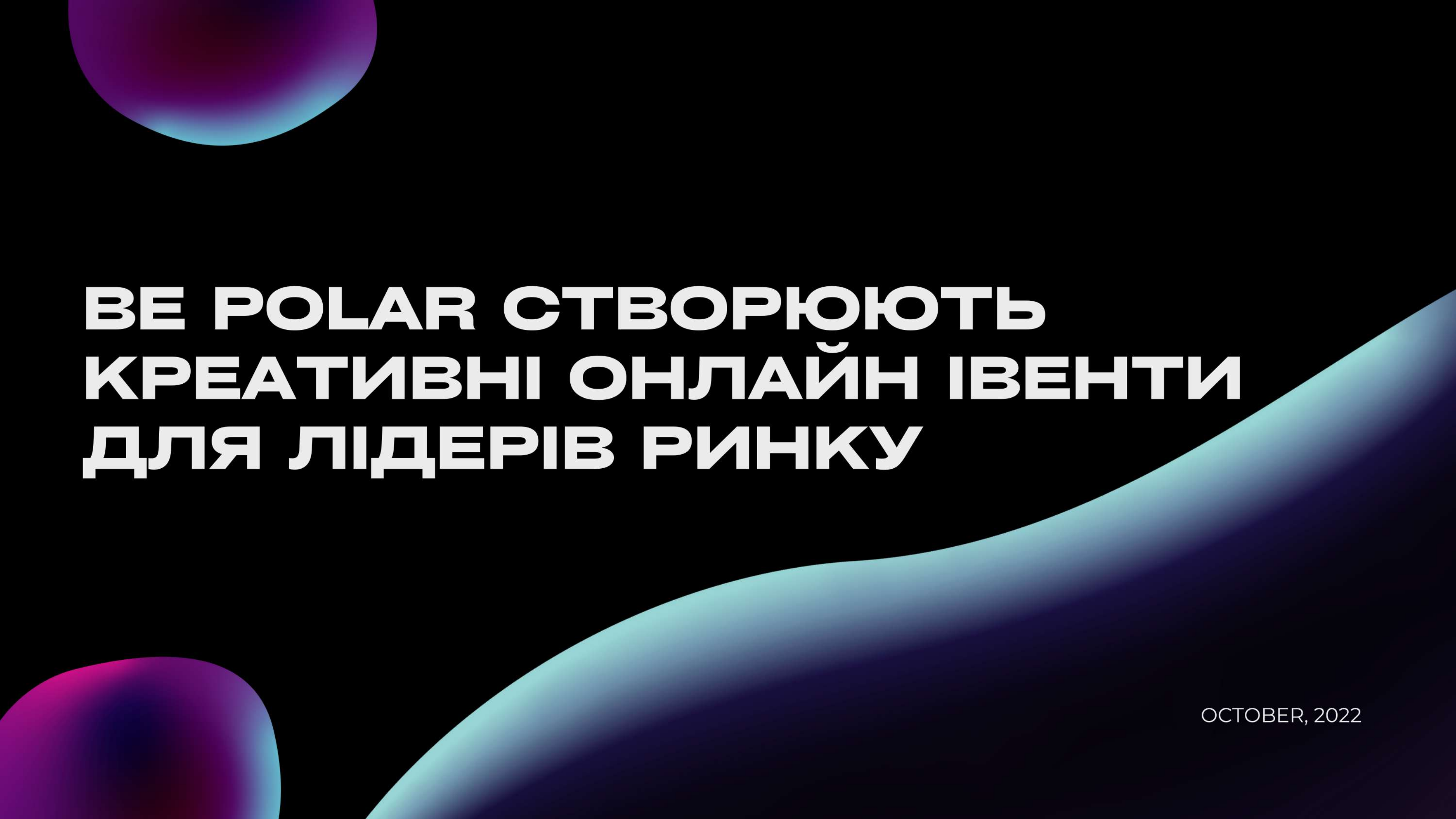
ОСОБИСТИЙ БРЕНД ВЛАСНИКА В LINKEDIN

109 діалогів, 9 лідів на Zoom, 1 жива зустріч в офісі
компанії, що оплачує послуги онлайн-івенту (чек 3000\$)



06.10.22 - 20.11.22 (1,5 міс)





BE POLAR СТВОРЮЮТЬ КРЕАТИВНІ ОНЛАЙН ІВЕНТИ ДЛЯ ЛІДЕРІВ РИНКУ

OCTOBER, 2022

КЛЮЧОВЕ ПРО ВЕ POLAR І В ЦИФРАХ

NPS КЛІЄНТІВ 95%
LTV 6MІС

2 РОКИ СПІВРАЦЮЮТЬ З АЛЛО ПО HR НАПРЯМКУ,
СТВОРЮЮТЬ ІВЕНТИ І ПРОДАКШН

9151 НАЙБІЛЬША КІЛЬКІСТЬ ГЛЯДАЧІВ ОНЛАЙН
ЕФІРУ

17 КОРПОРАТИВІВ І ОНЛАЙН ТІМБІЛДІВ ПРОВЕЛИ
В COVID

63 АВТОРСЬКИХ ІНТЕРАКТИВІВ ПРИДУМАЛИ НАШІ
КРЕАТОРИ ПО ВНУТРЯКАМ КОМПАНІЙ

17 КІЛЬКІСТЬ КРАЇН З ЯКИХ ОДНОЧАСНО
ТРАНСЛЮВАЛИ ГОСТІ ІВЕНТУ

9 КАНАЛІВ ТРАНСЛЯЦІЇ ЗАДІЯЛИ ОДНОЧАСНО:
6 ІНТЕРНЕТ ТА 3 ТЕЛЕКАНАЛИ НА КОНЦЕРТІ
ГУРТУ ДРУГА РІКА

ЦІЛІ ПРОСУВАННЯ:

ІМІДЖ

Створити в аудиторії чітке розуміння продукту і послуг

ЗБІЛЬШЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ КЛІЄНТІВ НА ПОСЛУГИ

ЗАПУСК ТА УПАКОВКА LINKEDIN

ВПІЗНАВАНІСТЬ

Підвищити охоплення та розробити єдиний візуальний/текстовий стиль профілю

КОМ'ЮНІТІ

Залучення підписників, яким цікаві онлайн-івенти

СТРАТЕГІЯ БАЗУВАЛАСЯ

на введені одразу трьох сторінок в LinkedIn:

- введення особистого бренду власника (особиста сторінка)
- введення бізнес-сторінки (креативної агенції)
- та допомога з введенням сторінок адвокатів бренду Be Polar

на екологічній комунікації:

- при першому контакті у холодних розсилках
- при повторних розсилках через 3 дні, тиждень
- у тематичних групах
- на особистих сторінках різних сегментах цільової аудиторії

ЗВІТ У ЦИФРАХ

✓ ЗРОБЛЕНО

- 26 публікацій
- 425 інвайти
- 542 розсилки
- 82 листа-нагадувань
- 15 листів-привітань тим, хто самостійно надсилав заявку у друзі

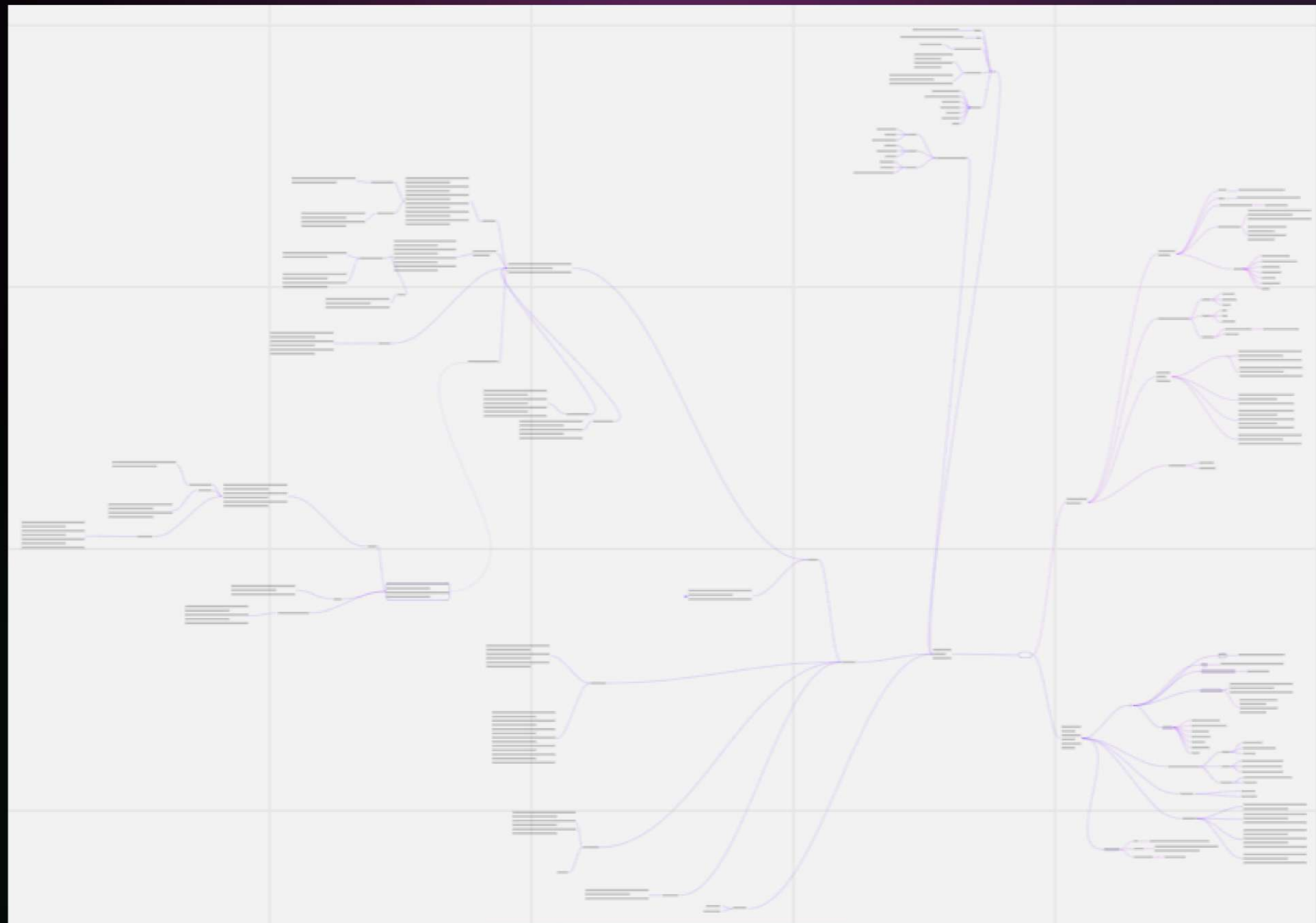
✓ ПРОТЕСТОВАНО

- 5 різних розсилок
- формат "коментарів" у різних спеціалізованих групах по індустріям
- привітання для нових підписників
- офер зі знижкою на послуги агенції

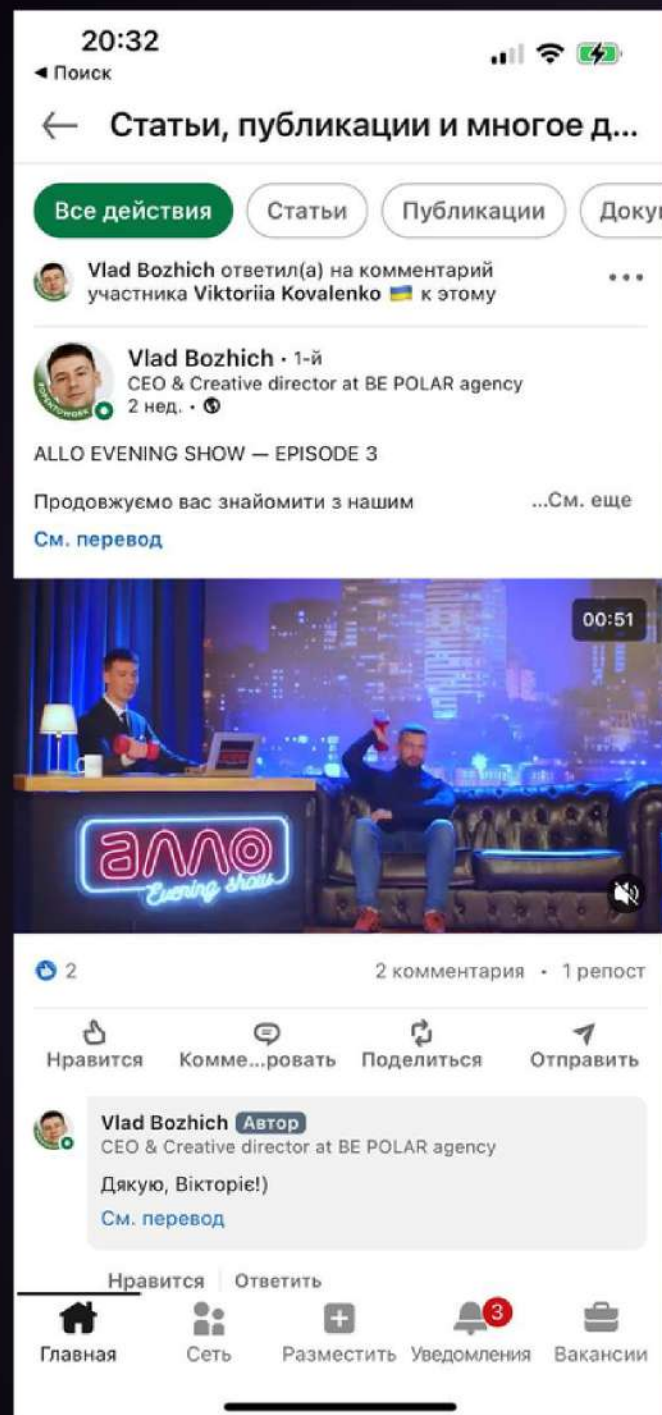
СТРАТЕГІЯ ВИГЛЯДАЛА ТАК:

І була створена в
форматі інтелект-
карти, яку дуже легко
редагувати та
збільшувати

*(в процесі співпраці
додавали та
тестували нові
розсилки)*



СТОРИНКА: КОНТЕНТ ПЛАН:



	A	B	C	D	E	F	G	H
9		17	18	19	20	21	22	23
10	Визуал (вид, размер, референс, заголовок)			Видео https://www.instagram.com/p/CjDoWEvgZkM/ Взять начало. Продолжение — какие-либо видео с человеком (берем с архива) Текст: Ну що, познайомимось? 😊		Видео: Видео из инсты Метро Текст: CASES: *Друга Ріка в Метро*		Сделать по аналогии с тем как делали для Алло Текст: HR - is ...
11	Рубрика			Команда		Кейси		HR - is ...
12	Прогрев к чему?			Особистості		Продукт		ЦА
13	Триггер			Простота		Експертність		Простота
14	Пост 19:00			Ну що, познайомимось? 😊		CASES: *Друга Ріка в Метро*		HR - is ...
				1. Вступление: указать название организации 1.1 Ми створюємо онлайн івенти: тимблдинги, корпоративні заходи, конференції та багато іншого. Про УТП креатив (под вашу компанію контент під вас і тд) Про усі технічні можливості тезисно Кейси від 6ти осіб до 9151 глядачів (строчкой закинути гачок типу на наступний пост саме кейс про Метро де така кількість глядачів) 3 17 країн одночасно були гості наших онлайн івентів 2. Это наш... (CEO) Указать		1. Описание военного контекста в Украине і создание благотворительного проекта - концерта Друга Ріка 1.1 Соціальна позиція компанії (типу ми і в війну продовжуємо щоб допомогати ЗСУ, економіці, та релокейтнутим командам ІТ компній) 2. Предложенное решение 3. Прделанная работа подчеркнуть		- коли ломаєш голову як з обмеженням бюджетом зробити корп на 100+ тімейтів *це теза що в дизайн посту іде, нижче тези для тексту (тут короткий пост повинен бути) - HR, такі різні але так схожі) - Ми співпрацювали з 16ю компаніями різних масштабів, добре знаємо наших колег - Завжди на одній хвилі - Напишіть свою версію, що для вас "HR - is ..."

РУБРИКАТОР ОДНІЄЇ З СТОРІНОК ВВЕДЕННЯ:

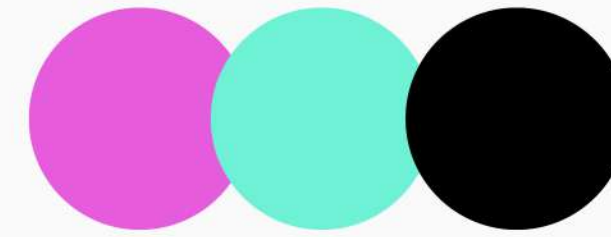
Название рубрики	Команда	Залаштунки	Командні поради	Кейси	Відгуки	Вирішення болю	Новинки на ринку	HR - is ...
Цель	Познакомить клиента с командой	Показать клиенту процесс выполнения заказа/подготовки к мероприятию	Советы по проведению ивентов напрямую от команды	Проведенные мероприятия и их результаты	Вызвать доверие клиента	Продемонстрировать экспертность и вызвать расположение клиента	Развлекательная рубрика + вызов доверия клиента	Развлекательная рубрика + закрытие боли
Суть рубрики	Показать взаимодействие и сплоченность команды, максимальную заинтересованность в результате и увлеченность своим делом	Показать ответственный подход команды к решению задач, приоткрыть занавес на сам процесс	Показать экспертность каждого из членов команды через советы, сформированные временем и опытом	Показать реальную пользу от продукта и заверить в получении результата	Показать реальность проектов и честность агентства	Показать, какие проблемы можно решить с помощью услуг, предоставляемых агентством	Показать заинтересованность в сфере предоставляемых услуг	Развлечение и демонстрация понимания сути и болей основной категории ЦА
Хэштег	#bepolar_team #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar_cases #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar_reviews #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar_advice #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency	#bepolar #onlineevents #ukraineonline #corporateevents #teambuildingevent #teamevents #creativeagency
Идеи к темам постов (как пример)	Посты-знакомства с каждым из сотрудников / (Или запрашивать или статика, стоп кадр) - нарезки из жизни команды / Командные мероприятия)	Обратная сторона работы (исполнительная часть) / Нарезки демонстрирующие общую загруженность Рассказ о каких-то рабочих этапах 30 сек (бек) - можно использовать лайв-вырезки (кейс Алло, кейс Метро, кейс Дека)	Советы от каждого из сотрудников	Готовые работы + достигнутые результаты	Коллаж с отзывами / Видео-отзывы	"Нет возможности провести корпоратив в условиях пандемии? Кажется, мы знаем, как вам помочь"	Новый формат (тк популярности направление начало набывать только последние года, новым будет почти всё)	Рубрика по типу Love is
Частота публикаций	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели	1 р в 2 недели
Выгода для ЦА	Благодаря этой информации потенциальные клиенты могут увидеть тех, кто будет оказывать им услуги, кто с ними общается в социальных сетях и по телефону	Благодаря этой информации потенциальные клиенты могут увидеть тех, кто будет оказывать им услуги и подход каждого из членов команды к работе; формирование уверенности в команде	Вовлекающий контент, бесплатно и полезно, закрытие боли	Рассказ о предоставляемых услугах; Закрытие возражений и вопросов	Личное успокоение в плане 100% результатов	Закрытие возражений с помощью реальных примеров и фактов	Внутреннее успокоение через демонстрацию заинтересованности компании + заинтересованность к контенту	Заинтересованность к публикациям через развлекательный контент

Аватар профілю

Опис сторінок

Кольорова гама

Обложки





РЕЗУЛЬТАТИ ПРОСУВАННЯ ОСОБИСТОЇ СТОРІНКИ В LINKEDIN

ПІДПИСНИКИ



192

ПОСТИ



13

КОМУНІКАЦІЯ



10



109

Аналитика

👁 Доступно только вам



**135 просмотров
профиля**

Узнайте, кто просматривал
ваш профиль.



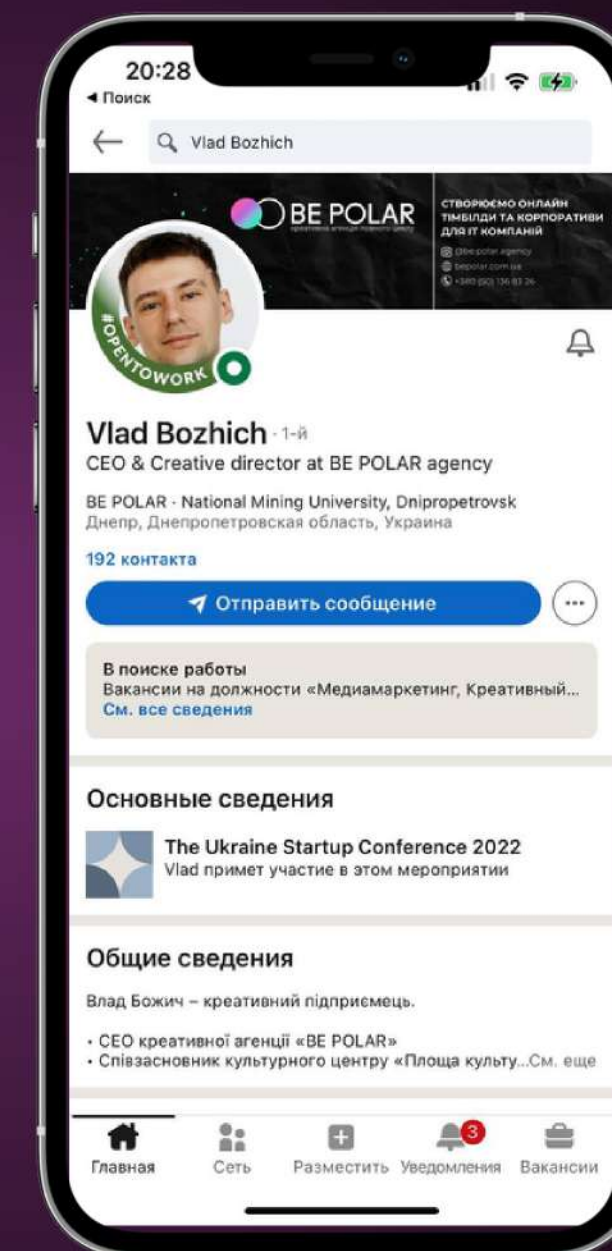
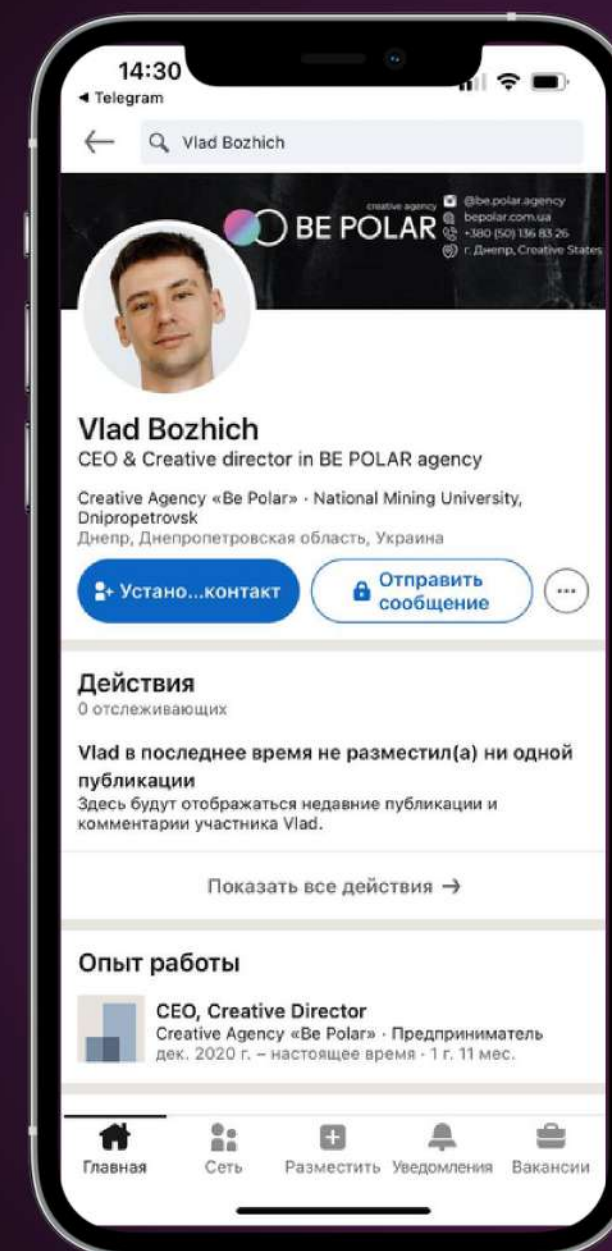
88 показов публикации

Узнайте, кто
взаимодействовал с вашими
публикациями.



**5 появлений в
результатах поиска**

Узнайте, как часто вы
появлялись в результатах
поиска.





РЕЗУЛЬТАТИ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕС СТОРІНКИ В LINKEDIN

ПІДПИСНИКИ



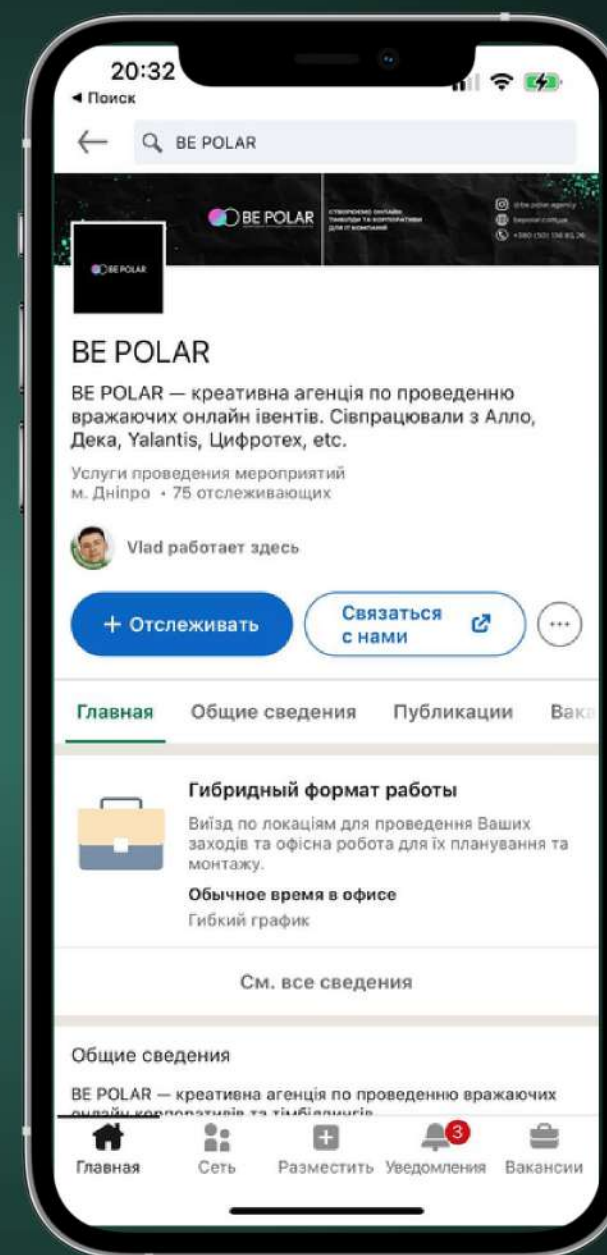
75

ПОСТИ



13

*з бізнес-сторінки не можна вести комунікацію в повідомленнях (загалом спілкування було зосереджено на особистій), створювали публікації від імені агенції



Аналитика

Активность за последние 30 дней

105

▲ 28%

Появление в результатах поиска

За последние 7 дней

26

▲ 2 500%

Посетители

[Поделиться популярными статьями](#)

71

▲ 3 450%

Новые отслеживающие

[Пригласить контактов отслеживать](#)

399

▲ 4 887,5%

Показы публикаций

[Начать писать публикацию](#)

КОМУНІКАЦІЯ ТА ЛІДИ

Впродовж декількох днів після оформлення, запуску розсилки та контенту на сторінках, почали отримувати відповіді та обробляти їх:



Alła Tkachuk

В сети

... + ↶ ✕

будь ласка, чи буде вам зручно вийти на зум-дзвінок у понеділок о 16:00 на 15-20 хвилин?)



Alła Tkachuk • 16:54

так

alla@jax.net



Vlad Bozhich • 16:56

Доб

Последнее сообщение

надішлю вам посилання на



Екатерина Ященко

В сети на мобильном уст...

... + ↶ ✕

Екатерина Ященко • 13:25

Владе, доброго дня!
Якщо можна, то я би із радістю поспілкувалася із вами сьогодні о 17:00, бо на 16:00 маю вже зустріч
Якщо вам підходить, то буде дуже круто)



Vlad Bozhich • 13:33

Так, вийде)



Nataliia Troian

В сети на мобильном уст...

... + ↶ ✕

Nataliia Troian • 13:31

Доброго дня)
Давайте заплануємо зум дзвінок на наступний тиждень на п'ятницю, добре?



Vlad Bozhich • 13:35

Так, супер)
На 13:00 буде зручно?

РЕЗУЛЬТАТИ:

- ✓ отримано 9 потенційних клієнтів, які вийшли на Zoom-дзвінок із власником та ознайомилися з комерційною пропозицією
- ✓ успішно проведена 1 жива зустріч в офісі компанії, яка планує організувати онлайн-корпоратив вартістю від 3000\$
- ✓ 9 потенційних клієнтів на етапі обговорення деталей, кошторису, формату і т.д.
- ✓ проведено 109 живих діалогів із зацікавленою аудиторією
- ✓ призупинили співпрацю у зв'язку з тим, що не треба більше нових клієнтів на онлайн-івенти, важливо закінчити співпрацю з цими
- ✓ індивідуально розроблена стратегія просування та скрипт продажів через листування (аналіз ЦА, аналіз конкурентів, контент-план з рубрикатором, візуал, технічні завдання для відео, таблиця для звітності)
- ✓ повноцінно запущено 2 сторінки в LinkedIn (особиста та бізнес)

ЗВ'ЯЖІТЬСЯ ЗІ МНОЮ

щоб дізнатися більше інформації
по просуванню вашого бізнесу
або особистого бренду

 @margarita_shklyar

