



Комплексное продвижение

Музей Интересной Науки

@min.od.ua



МУЗЕЙ
ИНТЕРЕСНОЙ
НАУКИ



О проекте

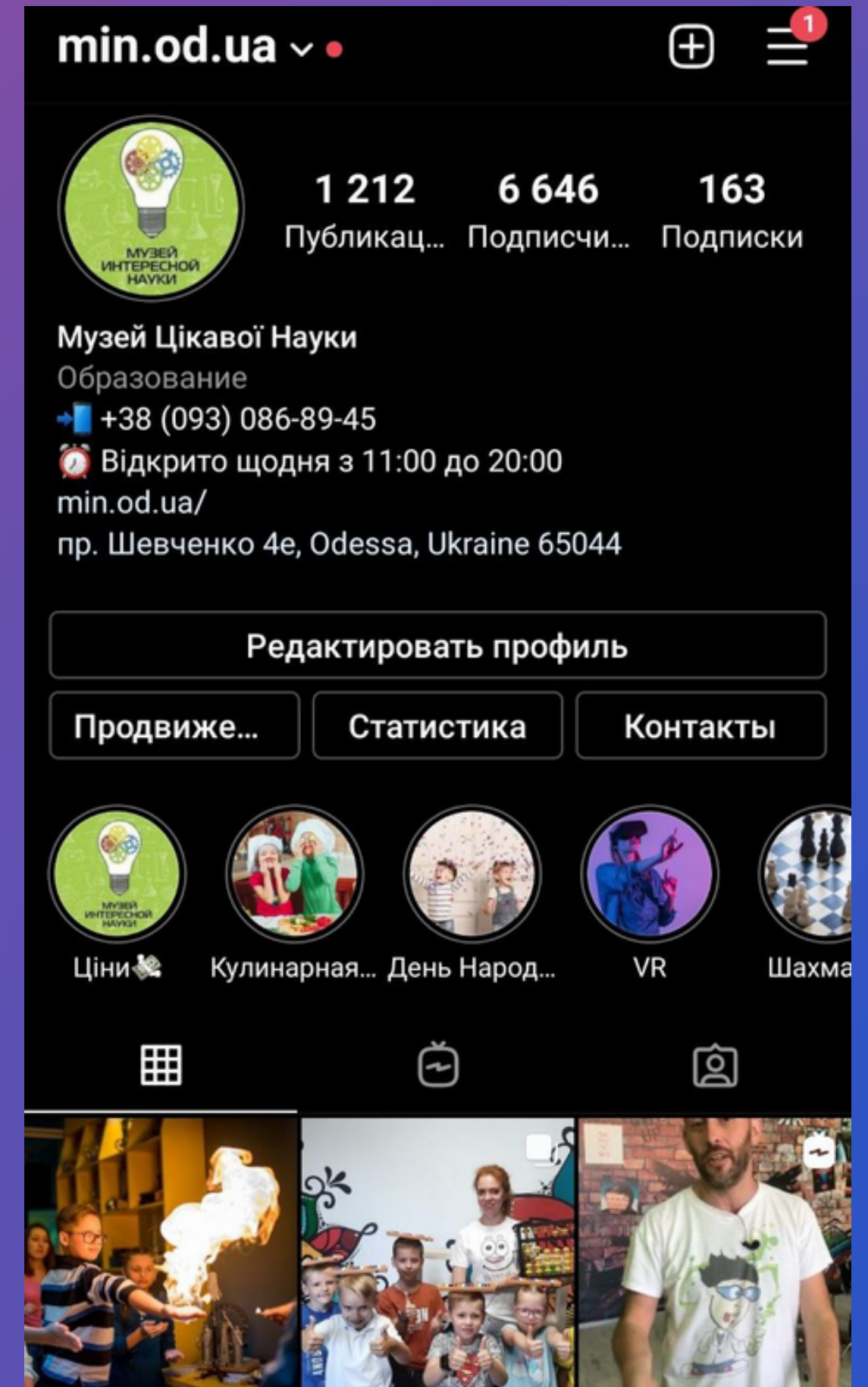


Музей Интересной Науки — это первый на Юге Украины научно-развлекательный интерактивный музей, где собрано огромное количество уникальных экспонатов из мира науки. Главная задача Музея – показать школьникам и студентам все самое удивительное из мира науки, пробудить их интерес и стимулировать к получению знаний в учебе.

Точка А

Инстаграм: [min.od.ua](https://www.instagram.com/min.od.ua)

Особенности проекта: большое кол-во продуктов; долго не работали из-за карантина и ремонта, из-за чего потеряли связь с аудиторией; привязка к месту.



Задачи

- Изменить стиль
- Повысить вовлечённость
- Привлечь новую ЦА
- Увеличить подписчиков
- Отойти от постов в стиле афиш
- Привлечь клиентов на различные продукты
- Донести атмосферу музея через соц. сети



Что сделали?

- Обновили информацию в соц. сетях и на сайте
- Создали живой контент
- Отредактировали хайлатс
- Изменили стиль, в том числе и сториз
- Выявили боли ЦА
- Составили контент-план
- Активизировали аудиторию
- Определили продукты на которые будем вести рекламу

Визуал



До



После

Портрет ЦА музея (в общих чертах)

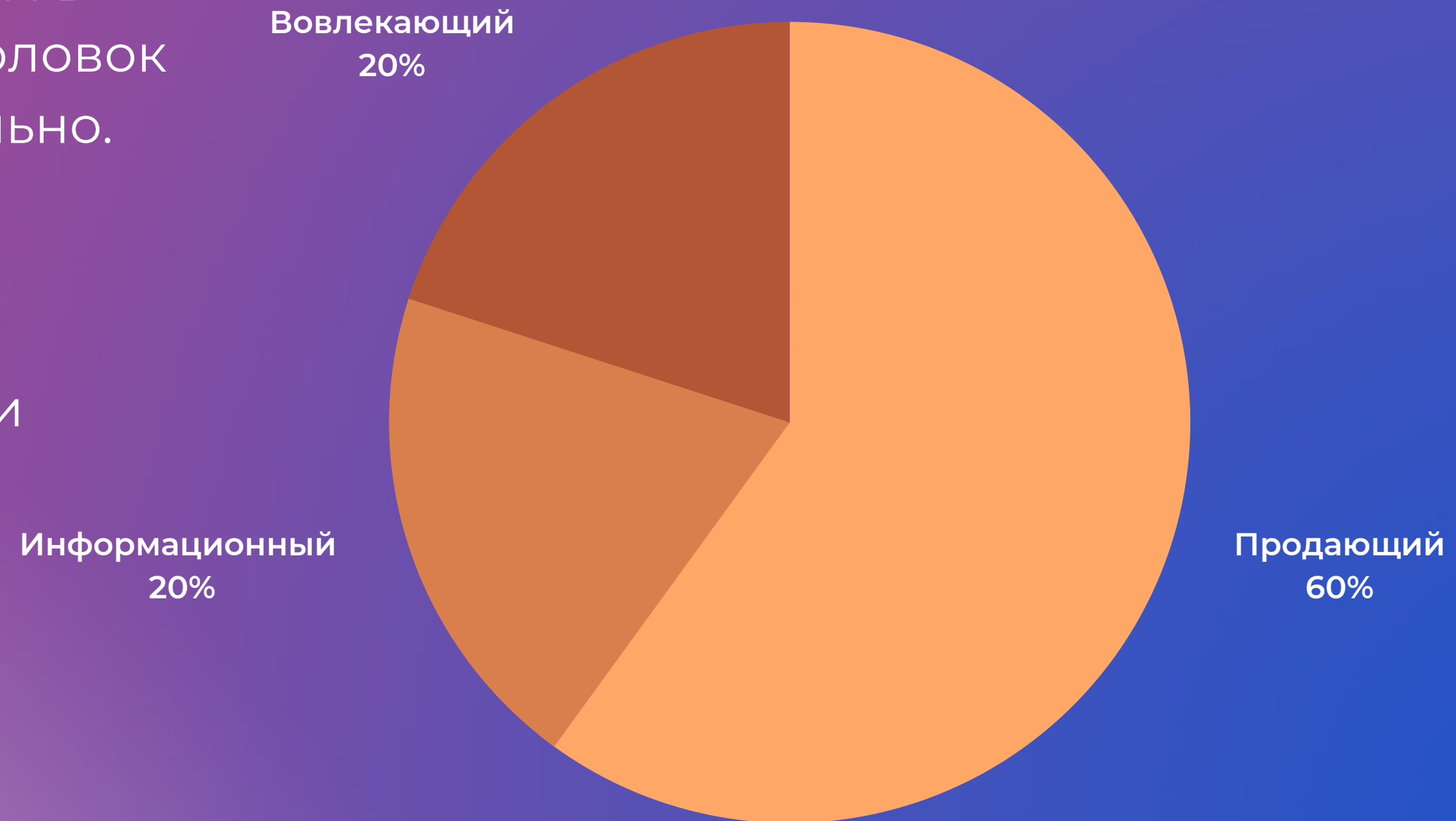
1. Родители, которые хотят чтобы их ребёнок всесторонне развивался.
2. Семьи, которые хотят интересно провести время.
3. Мамы, которые хотят устроить ребёнку весёлый и интересный день рождения.

Рубрикатор контента

60% Продающий: Приглашения на мастер-классы, шоу и тд. Вовлекаем в прочтение поста через боль и заголовков для каждого продукта индивидуально.

20% Информационный:
Рассказываем о жизни музея и экспонатах. Делимся лайфхаками и полезной информацией для родителей.

20% Вовлекающий: Проводим розыгрыши, опросы в сториз, регулярно общаемся с ЦА через эфиры.



“

Статистика

ER (показатель вовлечённости) был > 1%, так как ранее лайки\комментарии на постах были только из-за платной рекламы.

Подписчики: органически увеличили на 615 за 2 месяца.

Охват сториз: увеличили со 100 человек до 250.

1.8

ER сейчас

Обзор статистики

Вы охватили на **+633%** больше аккаунтов по сравнению с периодом 27 июн - 10 июл

Охваченные аккаунты	11,2 тыс.	>
	+633%	
Взаимодействия с контентом	574	>
	+7%	

Ваша аудитория

Всего подписчиков	6 646	>
	+1,1%	

Контент, который вы опубликовали

13 публикаций >





Таргетированная реклама

Запускали рекламу на три продукта:

- Детский лагерь - 10\$ в день - вели на лид форму
- Кулинарная школа - 5\$ в день - вели на переписку
- Научная кухня - 5\$ в день - вели на лид форму

Провели глубокий анализ ЦА - выявили боли каждого сегмента. Также проанализировали объявления конкурентов - выявили куда лучше вести рекламу и чем мы можем выделиться.



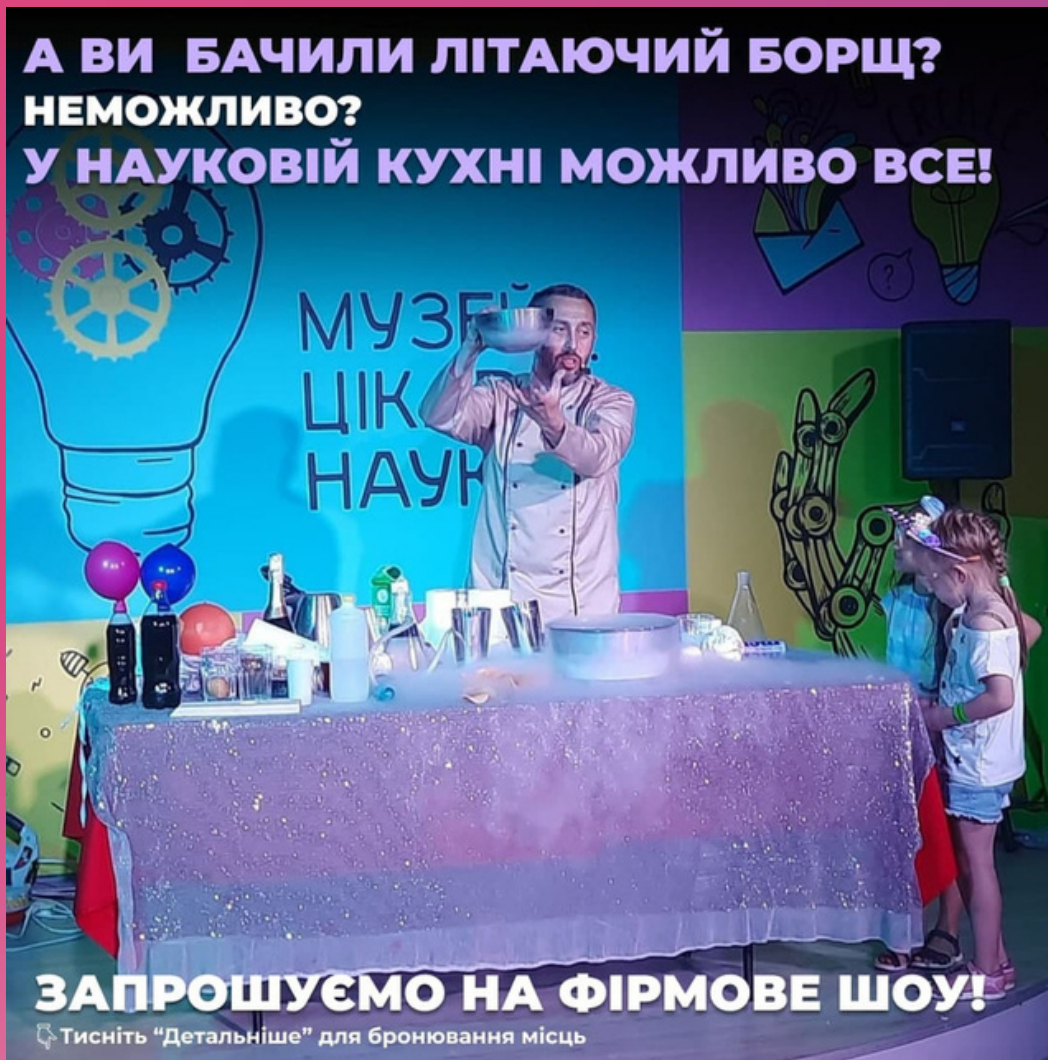
Статистика

Название кампании	Результат	Цена за результат	Охват	Показы	Сумма затрат
Лиды пагера	64 Лиды на Facebook	4,05 \$ Лиды на Facebook	20 624	48 724	267,42 \$
Купонная школа	28 Начало перелётов в приложении	2,11 \$ Начало перелётов в приложении	8 848	18 925	59,08 \$
Кухня научная	12 Лиды на Facebook	4,40 \$ Лиды на Facebook	9 453	17 465	52,84 \$
Всего результатов Показаны строки: 3/3	—	—	33 058 Пользователи	85 124 Всего	379,34 \$ Всего потрачено

Сохранения публикации	Клики по ссылке	CTR (кликабельность)	CPC (цена за клик по ссылке)
11	373	0,77%	0,72 \$
8	120	0,63%	0,49 \$
16	94	0,54%	0,56 \$
35 Всего	587 Всего	0,69% За показы	0,65 \$ За действия

Рабочие креативы

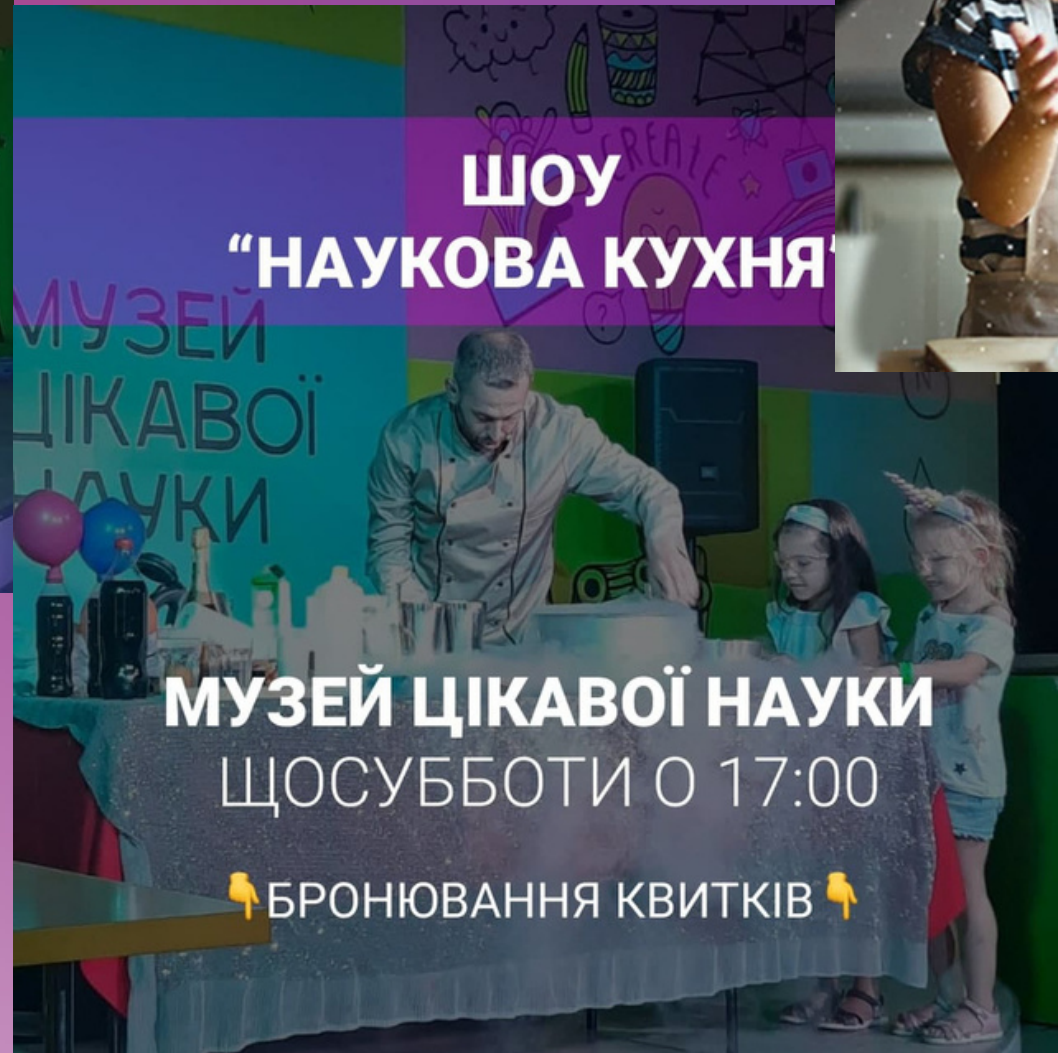
**А ВИ БАЧИЛИ ЛІТАЮЧИЙ БОРЩ?
НЕМОЖЛИВО?
У НАУКОВІЙ КУХНІ МОЖЛИВО ВСЕ!**



**МУЗЕЙ
ЦІКАВОЇ
НАУКИ**

ЗАПРОШУЄМО НА ФІРМОВЕ ШОУ!
Тисніть "Детальніше" для бронювання місць

**ШОУ
"НАУКОВА КУХНЯ"**



МУЗЕЙ ЦІКАВОЇ НАУКИ
ЩОСУББОТИ О 17:00

👉 БРОНЮВАННЯ КВИТКІВ 👉

Кожну неділю
12:00

Кулінарна школа кафе "Джоуль"

Дод. інформація та запис за номером:
+38 (093) 086-89-45



**ЦІКАВИЙ
ЛІТНІЙ IQ ТАБІР**
ТЕРИТОРІЯ ДОСЛІДІВ ТА ЕКСПЕРИМЕНТІВ



МУЗЕЙ ЦІКАВОЇ НАУКИ

- ЕКСПЕРИМЕНТИ
- РОБОТОТЕХНІКА
- ІГРИ НА СВІЖОМУ ПОВІТРІ
- ЕКСКУРСІЇ

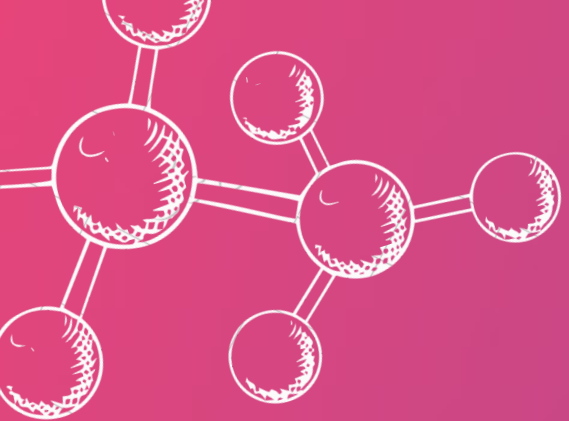
ВІД 6 РОКІВ

ДЕННИЙ ТАБІР З 9:00 - 18:00
ПЕРША ЗМІНА З 28.06

Отдел продаж

Провели несколько консультаций отделу продаж по обработке лидов. Вместе разобрали каждый сегмент ЦА и её потребности.

- Навели пример обработки лидов через переписку в соц. сетях и отошли от скриптов продаж. Это помогло перейти на более живое общение с лидами и закрытие их в продажу.



Итог

- Успешно продолжаем работать дальше
- Улучшили общение с аудиторией
- Увеличиваем ER и кол-во подписчиков
- Стабильно приводим лиды на офлайн-мероприятия
- Регулярно улучшаем контент и реализуем новые идеи

