Отчет по таргетированной рекламе за февраль 2025 года согласно договору о государственных закупках услуг № №5 от 15 января 2025 года РГКП «Государственная академическая концертная организация «Қазақконцерт имени Розы Баглановой» Комитета культуры Министерства культуры и информации РК

ИП Поколение **Байканов Б.А.**

1. Предоставление анализа и рекомендаций по аккаунту в социальной сети Заказчика

Качество контента: Высококачественные фотографии и видео с концертных мероприятий, репетиций и закулисной жизни артистов. Использование профессиональной съемки добавит эстетики.

Истории артистов: Регулярные посты и истории с рассказами о значимых моментах, связанных с артистами или организацией.

Вовлечение аудитории: Используйте опросы, викторины, конкурсы и прямые эфиры для взаимодействия с аудиторией и увеличения вовлеченности.

Хэштеги и геолокация: Используйте популярные и релевантные хэштеги (#концерты, #музыка, #RозаБагланова) и отметки геолокации для расширения охвата.

Регулярность постов: Разработка контент-плана с регулярными публикациями, чтобы поддерживать интерес подписчиков. Обязательно убедитесь, что контент соответствует интересам вашей целевой аудитории и представляет пользу для общества и организаций. Контент должен быть увлекательным, информативным и понятным для широкой аудитории.

Текста можно писать от 1-го лица, они не должны быть строго деловыми.

Важно понимать, что люди в социальных сетях отдыхают, коммуницируют, развлекаются. Подача информации должна быть легкой, не сильно нагруженной и разнообразной.

2. Предоставление расчётов по стоимости единицы услуг

Рекламный бюджет + Агентская комиссия (20% от рекламного бюджета)

3. Предоставление скриптов продаж медицинских услуг Заказчика

№	Название	Описание
1	**Продажа билетов на концерт**	**Приветствие**: «Здравствуйте! Вас приветствует концертная организация имени Розы Баглановой. Хотели бы пригласить вас на наш предстоящий концерт [название], который состоится [дата] в [место].» **Основная часть**: • Укажите уникальные особенности концерта (например, известные артисты, эксклюзивная программа). • Предложите несколько вариантов мест с описанием удобств и цен. **Закрытие**: «Билеты уже доступны на нашем сайте. Могу помочь вам оформить покупку прямо сейчас!»
2	**Корпоративные мероприятия**	**Приветствие**: «Добрый день! Мы представляем концертную организацию имени Розы Баглановой и хотели бы предложить вам провести незабываемое корпоративное мероприятие с нашими талантливыми артистами.» **Основная часть**: • Расскажите, какие программы и форматы возможны (например, музыкальные шоу, тематические вечера). • Подчеркните возможность индивидуальных настроек и эксклюзивных условий. **Закрытие**: «Мы готовы обсудить детали и подобрать идеальное решение для вашего мероприятия. Как вам удобнее связаться для продолжения обсуждения?»
3	**Рекламное сотрудничество**	**Приветствие**: «Добрый день! Меня зовут [имя], я представляю концертную организацию имени Розы Баглановой. Мы ищем партнёров для рекламного сотрудничества на наших мероприятиях.» **Основная часть**: • Опишите целевую аудиторию, масштаб мероприятий и выгоды для партнёра. • Упомяните различные форматы размещения рекламы (баннеры, упоминания на сцене, логотипы на афишах). **Закрытие**: «Давайте обсудим возможные варианты

		сотрудничества и как мы можем поддержать продвижение вашего бренда!»

4. Предоставление 10-ти подготовленных аудитории Заказчика.

№	Аудитория
1	мужчины и женщины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
2	мужчины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
3	женщины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
4	мужчины и женщины, от 18 до 60 лет, проживающие в г.Астаны
5	мужчины и женщины, от 30 до 59 лет, проживающие в г.Астаны
6	мужчины, от 40 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
7	подписчики инстаграм аккаунта @qazaqconcert
8	посетители инстаграм аккаунта @qazaqconcert за 365 дней
9	посетители инстаграм аккаунта @qazaqconcert за 30 дней
10	посетители фейсбук аккаунта @qazaqconcert за 365 дней

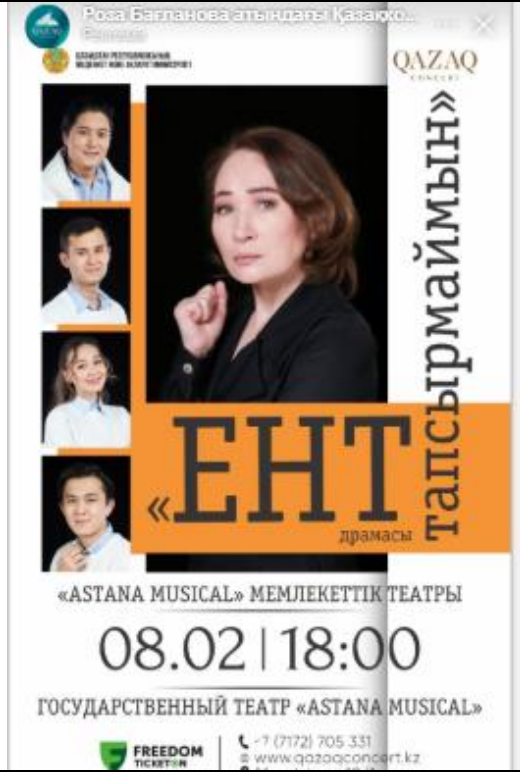
5. Предоставление рекомендаций по копирайту постов

№	Название	Описание
1	**Акцент на эмоциях**	Подчёркивайте атмосферу концертов, используя описательные слова, чтобы вызвать у подписчиков желание быть частью события. Например, «Незабываемый вечер живой музыки ждёт вас!»
2	**Краткость и четкость**	Посты должны быть лаконичными. Используйте короткие предложения и абзацы.
3	**Призывы к действию**	Завершайте посты призывами, такими как «Купите билеты сейчас» или «Следите за нашими новостями».
4	**Хэштеги**	Включайте актуальные и брендированные хэштеги для увеличения охвата.
5	**Истории о Розе Баглановой**	Публикуйте вдохновляющие факты о Розе Баглановой, связанные с текущими событиям

6. Результаты таргетированной рекламы:

№	Название	клики	охват	взаим-ия	гео	Сумма затрат	Реклама
1	Gulder 55	2741	105695	2765	КЗ, Астана	751.21$	
2	Oner Sayasy	1762	65297	1987	КЗ, Астана	391.69$	

3	Komedia 13	1424	46799	2270	КЗ, Астана	275.71$	
4	Aldar Kose	846	35490	849	КЗ, Астана	92.68$	

5	ЕНТ тапсырмаймын	749	36067	1184	КЗ, Астана	68.64$	

Скриншот с рекламного кабинета

Кампании | Выбрано: 5 | Группы объявлений Кампании: 5 | Объявления Кампании: 5 | Этот месяц: 1 фев 2025 г. — 28 фев 2025 г.

+ Создать | Создать дубликат | Редактировать | A/B-тестирование | Больше | Столбцы: sovmin | Разбивка | Отчеты | Экспортировать | Диаграммы

Выкл./вкл.	Объявление	Результат	Охват	Клики (все)	Взаимодействия с публикацией	CTR (все)	Сумма затрат	Оценка качества (Диагностика ...)	Оценка коэффиц... (Диагностика ...)
	«GULDER» - 55 ЖЫЛ	2 741 Клики по ссылке	105 695	2 782	2 765	0,57%	751,21 $	—	
	«Халық қазынасы»	1 762 Клики по ссылке	65 297	3 902	1 987	2,42%	391,69 $	—	
	Комедия 13	1 424 Клики по ссылке	46 799	2 270	1 623	2,42%	275,71 $	—	
	Алдар Косе	846 Клики по ссылке	35 490	860	849	0,67%	92,68 $	Выше среднего	Средн
	ЕНТ	749 Клики по ссылке	36 067	1 184	847	1,67%	68,64 $	—	

Затраты на рекламный бюджет составили: **1 579,93$ (по курсу 505 тенге) = 797 864,65 тенге**

Агентская комиссия = **159 572,95 тенге**

Итого затрат: **957 437, 6тг**