Отчет по таргетированной рекламе за февраль 2025 согласно договору о государственных закупках услуг №6 от 14 января 2025 года «Национальный госпиталь Медицинского центра Управления делами Президента Республики Казахстан»

ИП «Поколение»

Байканов Б.А.

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

Видеоролики:

Анимированный видеоролик, демонстрирующий важность эффективных коммуникаций для общества, бизнеса и государства.

Краткие интервью с представителями различных организаций о том, как они сотрудничают с Совмин и как это помогает им в их деятельности.

Показать примеры ситуаций, когда правильная экспертиза решила сложные проблемы или предотвратила кризисы.

Инфографика:

Статистика и данные о том, какая роль коммуникаций в обеспечении эффективной работы организаций и общества в целом.

Инфографика о масштабе и разнообразии услуг, которые предоставляет Совмин.

Публикации в социальных сетях:

Цитаты или факты, которые подчеркивают важность открытой и прозрачной коммуникации для достижения успеха.

Советы предпринимателям которые могут повысить осведомленность в области экспертизы и сертификации., чтобы привлечь внимание организаций и обычных пользователей.

Статьи и блоги:

Публикации, рассказывающие об успехах и достижениях Совмин.

Обзоры последних тенденций в Совмин, а также как компания реагирует на эти вызовы.

Конкурсы и акции:

Организация конкурсов или акций, которые поддерживают идеи открытости, коммуникации и вовлеченности, с возможностью выиграть призы.

Призами могут быть книги, журналы, экскурсии различные, даже услуги

Кейс-стадии:

Рассказать о конкретных случаях, когда Совмин помогла организации решить проблемы или справиться с кризисами через эффективную коммуникацию.

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

Количество рекламных кампаний	Сумма затрат на 1 кампанию	Сумма затрат на 50 кампаний
50	80 000 тенге	4 000 000 тенге

3. Предоставление скриптов продаж медицинских услуг Заказчика

№	Название	Описание
1	**Подготовка к разговору**	Прежде чем начать разговор, убедитесь, что вы хорошо осведомлены о предлагаемых услугах и преимуществах вашей больницы. Выясните, какие конкретные услуги или программы могут заинтересовать вашего собеседника, и подготовьте материалы, чтобы можно было обсудить их подробности.
2	**Знакомство и установление контакта**	Приветствуйте клиента и представьтесь. Спросите, как вы можете помочь, и проявите заинтересованность в его потребностях.
3	**Представление предлагаемых услуг**	Кратко опишите основные услуги и преимущества вашей больницы. Обратите внимание на особенности, которые отличают вашу больницу от конкурентов, например использование передовых технологий, квалификация врачей или комфортные условия для пациентов
4	**Продажа на основе преимуществ**	Подчеркните преимущества, которые получит клиент, воспользовавшись вашими услугами, такие как качественное обслуживание, быстрое выздоровление, удобство расположения и т. д. Убедитесь, что вы подбираете аргументы, которые наиболее соответствуют потребностям вашего клиента.
5	**Ответы на вопросы и возражения**	Будьте готовы отвечать на вопросы о ценах,

		квалификации персонала, процедурах и прочем. Если возникают возражения, слушайте внимательно и старайтесь разрешить их, предлагая убедительные аргументы.
6	**Закрытие сделки**	После того как вы донесли всю информацию, предложите клиенту действие, например запись на прием или получение более подробной информации. Закрепите позитивный настрой клиента и поблагодарите его за внимание.

4. Предоставление скриптов продаж медицинских услуг Заказчика

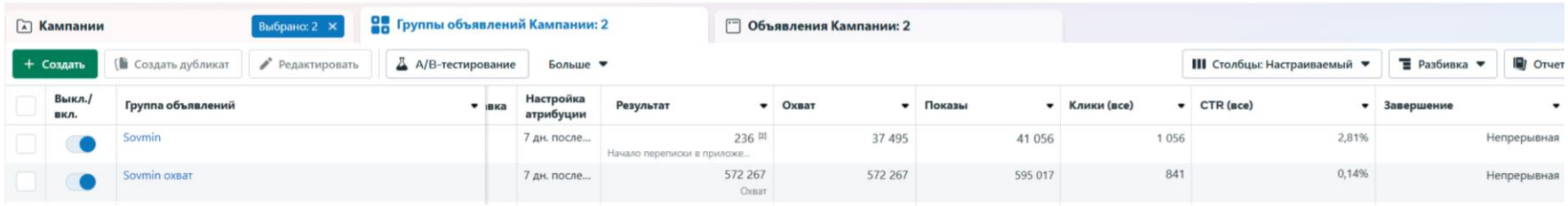
№	**Аудитория**
1	мужчины и женщины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
2	мужчины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
3	женщины, от 18 до 60 лет, проживающие на территории Казахстана
4	мужчины и женщины, от 18 до 60 лет, проживающие в г.Алматы
5	мужчины и женщины,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

5. Предоставление рекомендаций по копирайту постов

№	**Название**	**Описание**
1	**Целевая аудитория**	Перед написанием постов определите, кому они будут предназначены: пациентам, их родственникам, медицинским специалистам или широкой аудитории. Адаптируйте свой стиль и тон под интересы и потребности вашей целевой аудитории.
2	**Четкость и доступность**	Используйте простой язык, избегая сложных терминов и медицинской жаргонной лексики. Объясняйте медицинские термины, если они необходимы, чтобы ваша аудитория могла легко понять информацию.
3	**Эмоциональное вовлечение**	Используйте истории успеха пациентов или вдохновляющие истории, чтобы вызвать эмоциональное

		вовлечение и подчеркнуть пользу предлагаемых услуг. Показывайте заботу и понимание к ситуации пациентов, создавая эмпатию.
4	**Преимущества и уникальные характеристики:**	Подчеркните основные преимущества вашей больницы и предлагаемых услуг. Выделите уникальные характеристики, такие как передовые технологии, квалифицированный персонал или специализированные программы.
5	**Вызов к действию:**	В каждом посте включайте призыв к действию, например, приглашение на консультацию, запись на прием или ознакомление с дополнительной информацией на вашем веб-сайте. Сделайте призыв к действию четким и убедительным.

Результаты:

№	Название	язык	охват	Показы	Клики	CTR	Гео	Аудитория
1	Sovmin	ru/kz	37495	41056	1056	2.81%	Казахстан, Алматы	Мужчины-женщины, 30-59 лет
	Sovmin (охват)	ru/kz	572267	595017	841	0.14%	Казахстан, Алматы	Мужчины-женщины, 30-59 лет
	Скриншот 14.01-31.01							

Итого:

В январе месяце охват составил 572 267 пользователей

Стоимость 1 рекламной кампаний- 80 000 тенге

Сумма затрат составила: 333 333,3 тенге