Отчет по таргетированной рекламе за март 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, #RozaБагланова) 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

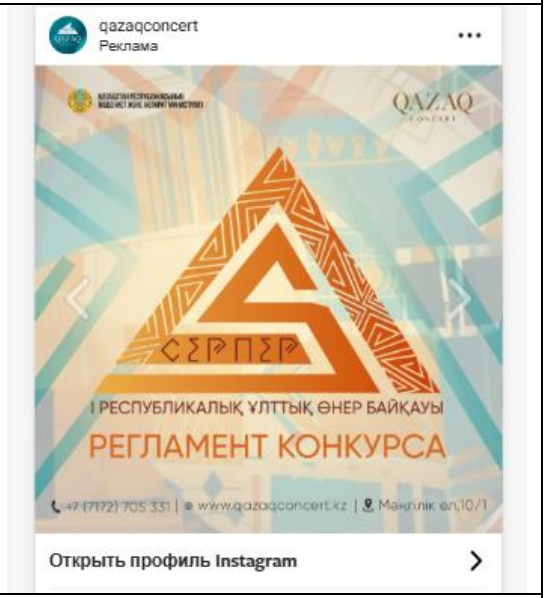
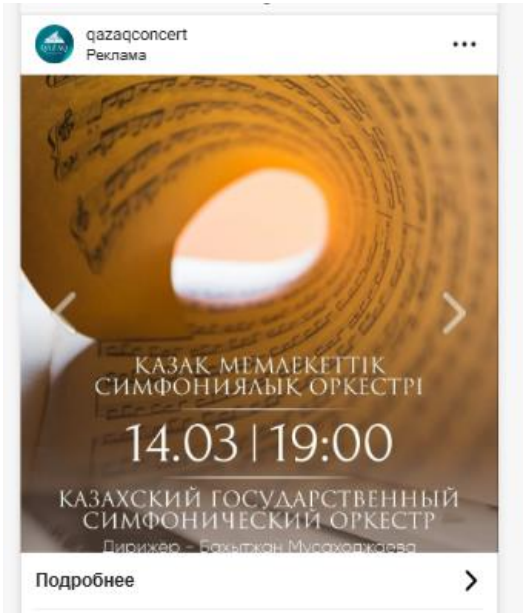
№	Название	Описание
1	**Акцент на эмоциях**	Подчёркивайте атмосферу концертов, используя описательные слова, чтобы вызвать у подписчиков желание быть частью события. Например, «Незабываемый вечер живой музыки ждёт вас!»
2	**Краткость и четкость**	Посты должны быть лаконичными. Используйте короткие предложения 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	Nurgisa Tlendiev	5110	115619	5473	КЗ, Астана	437.06$	
2	Bizdin Zharmenke	4564	129377	4616	КЗ, Астана	345.60$	

							qazaqconcert Реклама QAZAQ «ХАЛЫҚ ҚАЗЫНАСЫ» ҰЛТТЫҚ ӨНЕР ОРТАЛЫҒЫ БІЗДІҢ ЖӘРМЕҢКЕ 20/21.03 | 19:00 ЦЕНТР НАЦИОНАЛЬНОГО ИСКУССТВА «ХАЛЫҚ ҚАЗЫНАСЫ» Подробнее

3	Aldar Kose	4350	135703	4360	КЗ, Астана	258.66$	
4	KGSO (Kirghoff)	1996	53676	12237	КЗ, Астана	289.98$	

5	Konkurs	1569	39152	4967	КЗ, Астана	515.88$	
6	KGSO 14/03	1419	23926	24677	КЗ, Астана	263.10$	

7	Dostar Serti	625	17454	6003	КЗ, Астана	149.94$	

8	Banu Dalisheva	260	18315	361	КЗ, Астана	46.66$	

Скриншот с рекламного кабинета

Выкл./ вкл.	Объявление	Результат	Охват	Клики (все)	Взаимодействия с публикацией	CTR (все)	Сумма затрат
	Нургиса Тлендиев	5 110 Клики по ссылке	115 619	7 152	5 473	1,29%	437,06 $
	Биздин Жарменке	4 564 Клики по ссылке	129 377	4 836	4 616	0,57%	345,60 $
	Алдар Косе	4 350 Клики по ссылке	135 703	4 373	4 360	0,59%	258,66 $
	КГСО	1 996 Клики по ссылке	53 676	2 913	12 237	2,95%	289,98 $
	Конкурс	1 569 Посещения профиля ...	39 152	1 656	4 967	1,43%	515,88 $
	КГСО Давид Алонья	1 419 Клики по ссылке	23 926	1 507	24 677	2,76%	263,10 $
	Достар Серти	625 Клики по ссылке	17 454	837	6 003	3,04%	149,94 $
	Бану	260 Клики по ссылке	18 315	502	361	1,79%	46,66 $

Затраты на рекламный бюджет составили: **2 306,88 $ (по курсу 505 тенге) = 1 164 974,4 тенге**

Агентская комиссия = **232 994,88 тенге**

Итого затрат: **1 397 969, 28 тг**