

www.prom8.ru ↗

PRO M8

Честно
Системно
Результативно

PRO M8

МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

— ПРЕЗЕНТАЦИЯ НАШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Ключевые факты об агентстве PRO M8

PRO M8

- Входим в ТОП 5 маркетинговых агентств в рейтинге [MarketingTech](#)
- Готовим аналитические статьи для СМИ [Gazeta.ru](#)

Наши клиенты



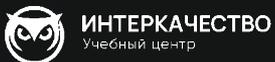
RDI.



SKART



ПРОЛЕУМ
брокер



PAPUSHEVO
— RESIDENCES & PARK —

Port
Bronka

Мы в СМИ

Как внедрить ИИ
в клиентский сервис:
6 шагов
для предпринимателей

РБК



Какие бывают
маркетологи
и как выбрать нужного

seo news



Интерактив, сериалы
и telegram: главные
тренды маркетинга
в 2024 году

лайкни



Только правдивый
и искренний контент
даст вам подписчиков
и последователей

Анатомия
Бизнеса



Более 10 лет мы накапливали экспертизу работая в команде импортера немецкого бренда автомобилей, где отвечали за:



Проведение анализа рынка и конкурентов



Подготовку рекламных материалов и разработку клиентского Welcome pack



Создание с нуля, подготовку и проведение тренингов для отдела продаж всей дилерской сети



Разработку и внедрение современных Digital-инструментов, таких как онлайн-заявка



Разработку маркетинговых программ и специальных акций для банковских и лизинговых продуктов



Аналитику, включающую в себя расчет дилерских бонусов и составление отчетности любой сложности

Мы понимаем уникальные потребности и особенности этого рынка.

Наши услуги для автомобильной ниши



- ✓ Разработка мотивационных программ для дилерской сети (разработка и описание условий концепции, разработка наименования, подготовка шаблонов юридических документов, описание сроков по каждому этапу многоступенчатой мотивационной программы)
- ✓ Составление ежемесячных и ежеквартальных отчетов по результатам деятельности официальных дилеров (бонусы, пенетрация, бюджет, выполнение KPI, New Acquisitions, дилерские бонусы)
- ✓ Создание механизма и расчет дилерских бонусов, проведение анализа и номинации "Лучший дилер"
- ✓ Разработка MS Excel калькуляторов для расчета субсидированных программ, аренды автомобилей
- ✓ Формирование гипотез/предложений для запуска новых кампаний (продажи, онбординг, удержание)
- ✓ Проведение аналитических исследований клиентской базы, выявление устойчивых паттернов поведения клиентов
- ✓ Проведение анализа эффективности финансовых продуктов: расчёт метрик, проведение исследований, построение моделей
- ✓ Поддержка проектов, связанных с оптимизацией бизнес-процессов и автоматизацией отчётности
- ✓ Анализ уровня цен для различных типов и марок транспортных средств в дилерских центрах в различных регионах
- ✓ Анализ наличия параметров льготных программ от производителя
- ✓ Анализ способов приобретения техники, возможность привлечения финансирования
- ✓ Анализ использование различных валют в контрактах
- ✓ Анализ условий оплаты и взаимодействия с дилерскими центрами

Руководители направлений



Регина Яковлева

Основатель агентства

>8 лет управленческого опыта.

Возглавляла маркетинг в Mercedes-Benz Financial, в зарубежных стартапах и в российских проектах



Уриэль Кайя

IT и цифровые проекты

Более 10 лет опыта в управлении и внедрении IT технологий в организациях, включая разработку и исполнение стратегий цифровой трансформации в крупном международном бренде.



Анна Королева

Анализ рынка и продакт менеджмент

Сбор, анализ и интерпретация данных для определения потребительских тенденций, рыночной конкуренции, (анализ более 500 компаний конкурентов) и потребности в новых продуктах, опыт более, чем в 5 разных направления



Александра Кузина

Бизнес-тренер отдела продаж

Аудит отдела продаж, проведение тренингов, разработка обучающих материалов и базы знаний для компаний.

Посттренинговая поддержка и контроль качества.

5 лет тренерской практики, более 40 успешных проектов, среди которых Skillbox, Гетпрайс



Дмитрий Пилюгин

Маркетинговые исследования и аналитика

Поиск, анализ, визуализация и подготовка выводов для больших массивов данных, анализ имеющихся отчетов компании и разработка новых, автоматизация отчетности, анализ бизнес-показателей.

Опыт работы в сфере аналитики более 4-х лет.



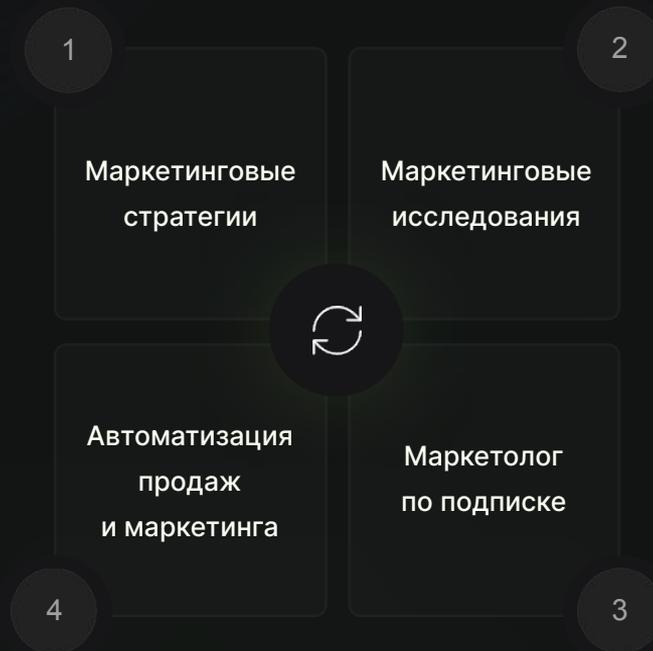
Владислав Нифонтов

Реклама и трафик

Свыше 6-и лет в маркетинге. Курировал создания видео, аудио и фото рекламы для крупных бизнесов, таких как Сбер, Окко, Этажи, Ростелеком, Mobil 1 центр, Gillette и Росатом. Привлечение онлайн трафика в бизнес и достижение ключевых показателей

Ключевые продукты для внедрения системы в ваш бизнес

- Маркетинговые стратегии
- Автоматизация продаж и маркетинга
- Подбор маркетолога
- Маркетолог по подписке



Маркетинговые стратегии



Для кого?

- ✓ Стартап или запуск нового продукта
- ✓ Молодая компания. На этапе запуска не было возможности разработать маркетинговую стратегию
- ✓ Расширение бизнеса на новые ниши и выход на рынки других стран
- ✓ Стабильно работающий бизнес, который нацелен на рост и повышение прибыли



Какие задачи решаем?

Маркетинговая стратегия - это четкий план действий для достижения поставленных бизнес-целей.

Определение наиболее рентабельных каналов продвижения и проектирование долгосрочной системы маркетинга.

Больше информации по ссылке 

Не только разрабатываем стратегии, но и внедряем

Маркетинговые исследования и анализ рынка



Для кого?

- ✓ **Стартапы и малые бизнесы**
Помогаем новым предприятиям понять свой рынок, определить конкурентные преимущества и выстроить эффективную стратегию маркетинга
- ✓ **Средние и крупные компании**
Обеспечиваем полное погружение в их отрасль (любая ниша), предоставляя аналитику о рыночных тенденциях, потребительских предпочтениях и стратегиях конкурентов



Какие задачи решаем?

- ✓ Проводим глубокий анализ целевой аудитории, тенденций рынка и потребительского спроса
- ✓ Проводим детальное изучение конкурентов, их стратегий, продуктов и коммуникаций, чтобы помочь клиентам разработать уникальное предложение и преимущество
- ✓ Анализируем существующие маркетинговые подходы и рекомендуем оптимальные стратегии для достижения поставленных целей
- ✓ Прогнозирование тенденций:
Исследуем долгосрочные тенденции рынка

Маркетолог по подписке: аутсорс задач по маркетингу

Для кого?

Для бизнеса, у которого есть задачи по маркетингу, которые нельзя решить внутренними ресурсами - нет экспертизы или ресурсов.

Какие задачи решаем?

Мы берем на себя любые операционные задачи по маркетингу. Вы получаете экспертизу команды маркетингового агентства по стоимости одного штатного маркетолога.

[Больше информации по ссылке](#) 

Автоматизация продаж и маркетинга под ключ за 3 месяца

Для кого?

- ✓ Для бизнеса и собственников, которые хотят максимальной прозрачности в своем бизнесе.
- ✓ Для тех, кто устал от неудачных рекламных кампаний, от того, что отдел продаж не достигает планов, нет понимания куда “утекает” маркетинговый бюджет.

Какие задачи решаем?

- Через 3 месяца вы получите систему, которая будет работать на развитие вашего бизнеса годами.
- ✓ У вас внедрена CRM система и сквозная аналитика
 - ✓ Проведены обучения для отдела продаж
 - ✓ Конверсии измеряются на каждом этапе воронки

Кейсы и результаты

За время работы агентства были реализованы проекты в следующих нишах:

- ✓ недвижимость
- ✓ логистика
- ✓ банки
- ✓ финансовые услуги
- ✓ онлайн-образование

90%

конверсия в выдачи кредитов через онлайн канал

+8%

к конверсии посадочных страниц

+7%

новых клиентов от общего объема продаж в первые три месяца запуска

x2

увеличили суммарное количество лидов с 7 400 до 15 200 в месяц

Кейсы в сфере недвижимости



Клиенты:



Застройщик элитного коттеджного поселка на Рублево-Успенском шоссе «Папушево Парк»

RDI.

Девелоперская компания RDI



DOMGROUP.PRO
строительство домов

Крупнейший застройщик г. Краснодар (название скрыто по NDA)

Результаты:

- 📊 Через 2 недели удалось увеличить количество лидов на 56% без снижения их качества. Стоимость лида при этом упала на 6%
- 📅 Предоставление регулярной отчетности помогает клиенту вовремя отслеживать изменения в нише недвижимости и принимать стратегически важные решения
- ☆ Согласованы стратегии развития на следующий год, на постоянной основе, нашим агентством, ведутся работы по реализации разработанных стратегий (большая часть выводов находится под условиями соглашения о неразглашении)

Что сделали:

- ✓ Запустили рекламные кампании в высококонкурентной дорогой тематике
- ✓ Увеличили долю автоматических инструментов Яндекс.Директ с оплатой за верхнеуровневые цели в воронке продаж, что помогло быстро нарастить объем данных для обучения алгоритмов
- ✓ Проводим регулярные точечные маркетинговые исследования рынка недвижимости
- ✓ Предоставляем ежемесячную отчетность и анализ рынка квартир и таунхаусов
- ✓ Разработали маркетинговую и коммуникационные стратегии
- ✓ Разработали уникальное торговое предложение, позиционирование на рынке для использования наиболее эффективных каналов и инструментов офлайн и digital-маркетинга с целью привлечения целевых лидов

Кейсы в сфере онлайн-образования

Клиенты:

TEST PRO

Западный проект,
онлайн-школа **Test Pro**

Государственный ВУЗ г. Москва
(название скрыто по NDA)



Университет **Синергия**

Университет искусственного
интеллекта

Результаты:

- 🏠 Стоимость лида во время приемной кампании удалось удерживать на уровне около 500 руб. Это позволило клиенту перевыполнить план по приему и превзойти результаты по набору прошлого года
- 💡 Настроили работу таким образом, что можем отслеживать путь пользователя до конверсии
- ☆ Увеличили LTV в 2,7 раз с помощью консультаций
- 🎧 Увеличили количество слушателей онлайн-курсов на 117%
- 📄 Увеличили посещаемость сайтов и повысили их видимость в поисковых системах

Что сделали:

- ✓ Создали РК на поиск и РСЯ по всем направлениям подготовки и формам обучения
- ✓ Разработали медиаплан (с оптимистичными и пессимистичными прогнозами)
- ✓ Дали рекомендации по распределению бюджетов на гипотезы в зависимости от близости запуска потока
- ✓ Создали запасные рекламные кабинеты на случай багов
- ✓ Запустили в онлайн-школе b2c-направление
- ✓ Подготовили и запустили e-mail рассылки на различные ЦА
- ✓ Провели анализ рынка и конкурентов, запустили UX/UI исследования
- ✓ Разработали POS-материалы и презентации для привлечения внимания потенциальных клиентов
- ✓ SMM-продвижение

Кейсы по запуску IT проектов

Клиенты:



ИНТЕРКАЧЕСТВО
учебный центр

IT стартап



Mercedes-Benz Financial



Сервис электронных
подарочных карт
«Vpodarok»

Что сделали:

- ✓ Разработали нейминг, логотип и фирменный стиль для сервиса по охране труда
- ✓ Разработали маркетинговые и коммуникационные стратегии
- ✓ Разработали онлайн-заявку на кредит и лизинг
- ✓ Разработали и внедрили в продуктовую линейку компании виджеты
- ✓ Настроили сквозную аналитику и создали новые автоматические стратегии в Директе на основании полученных данных о лидах и продажах

Результаты:

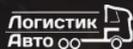
- 🕒 Внедрили онлайн-канал продаж с возможностью генерации заявок на автокредиты
- ✳ На постоянной основе, нашим агентством, ведутся работы по реализации разработанных стратегий
- 💡 Внедрили разработанные виджеты на сайты и социальные сети партнеров клиентов (в т.ч через API интеграции)
- 👥 Привлечение до 7% новых клиентов от общего объема продаж в первые три месяца с момента запуска
- ☆ Конверсия в выдачи кредитов через онлайн-канал - 90%

Кейсы в сфере логистики

Клиенты:

**Port
Bronka**

Морской порт
Бронка



Логистическая компания
LOGISTIC-AVTO

Результаты:

- 📄 Снизил стоимость обращения в 2 раза по сравнению с моментом старта сотрудничества
- 🏢 Масштабирование количества лидов в соответствии с потребностями бизнеса
- 🔄 На постоянной основе, нашим агентством, ведутся работы по реализации разработанных стратегий
- 📢 Снизил на 74% процент упоминаний в негативном ключе отзывов и публикаций о компании
- ★ Разработаны видение, миссия и ценности. Визуализации креативных идей и создания дизайн решений.
- 📄 Внедрили PR-стратегии для клиента

Что сделали:

- ✓ Увеличили количество лидов на 30% в сложном b2b сегменте
- ✓ Глубоко проработали низкочастотные гео-запросы путем искусственной склейки городов России с указанием целевой услуги (домашний переезд/грузоперевозки + названия городов)
- ✓ Разработали квизы под каждое направление деятельности компании
- ✓ Доработали посадочные страницы сайта с использованием сервисов подмены контента для максимальной релевантности запроса пользователя и посадочной страницы
- ✓ Провели полномасштабный анализ российского и европейского рынков и конкурентов в сегменте грузоперевозок
- ✓ Разработали нейминг, логотип и фирменный стиль
- ✓ Разработали маркетинговую и PR стратегию, в том числе проработали направление по изменению репутации компании

Кейсы в финансовой сфере

Клиенты:

ПРОЛЕУМ

Брокерская компания
Пролеум Брокер

Автомобильный Банк,
находящийся в ТОП 10
(название скрыто по NDA)

Результаты:

- 📌 Увеличили посещаемость сайтов и повысили их видимость в поисковых системах
- 📁 Настроили работу таким образом, что можем отслеживать путь пользователя до конверсии
- 📄 Получили более 60 заявок на участие в мотивационной программе Банка от дилерских центров по всей РФ
- ☆ На протяжении 1,5 лет была реализована сложная, многоуровневая стратегия по привлечению и сотрудничеству новых дилерских центров

Что сделали:

- ✓ Разработали печатные POS-материалов для привлечения внимания потенциальных клиентов
- ✓ Провели тренинги отдела продаж с дальнейшим контролем качества и предоставлением скриптов для работы с клиентами
- ✓ Разработали многоступенчатую мотивационную программу для дилерских центров, находящихся на всей территории РФ
- ✓ Разработали маркетинговую стратегию
- ✓ Подготовили первый анимационный ролик, наглядно объясняющий работу на рынке с нефтепродуктами

Кейсы в других нишах

Клиенты:



Горно-туристический
центр **Газпром**

Мягкие окна **Oknis.ru**

Производитель
оборудования **AE&T**

Интернет-магазин крепежа
и инструментов

Результаты:

- ☆ Спустя 2 месяца работ (первый месяц ушел на построение сквозной аналитики и сбор данных для оптимизации) удалось достичь:
DRP = 5,2%,
ROMI = 1777%
- 📈 Увеличение количества обращений в 2 раза при том же бюджете
- 📉 Снижение стоимости обращения уже в первый месяц работ на 46%
- 📉 Снижение стоимости лида на 38,6% уже в первый месяц работ
- 📈 Увеличение количества продаж с контекстной рекламы на 49%

Что сделали:

- ✓ Провели сегментирование рекламных бюджетов исходя из географии пользователей
- ✓ Переработали креативы и таргетинги компаний в РСЯ
- ✓ Создали (совместно с клиентом) системы сквозной аналитики от клика до оплаты, что позволило оптимизировать кампании не по лидам, а по сумме покупки
- ✓ Создали новые автоматические стратегии
- ✓ Внедрили сквозную аналитику
- ✓ Запустили смарт-баннеры и динамические объявления
- ✓ Проанализировали товарную матрицу сайта и создали ручные объявления по низкочастотным ключам в наиболее маржинальных категориях
- ✓ Запустили рекламные кампании по широкой семантике с упоминанием опта

Агентство ваших успешных стратегий

Остались вопросы? Свяжитесь с нами.



[Telegram](#)



[WhatsApp](#)



info@prom8.ru



7-(993)-587-8180



Москва,

Ленинградское шоссе 120 к3

ООО "ПРО М8"

ИНН 7743406170