





# wim

Digital-агентство    
омниканальной коммуникации

#ACQUISITION

#RETENTION

#PERFORMANCE

#CRM



# Agenda

01

Об агентстве

02

Наши кейсы

03

Геймификация

04

Наши контакты





# 10+

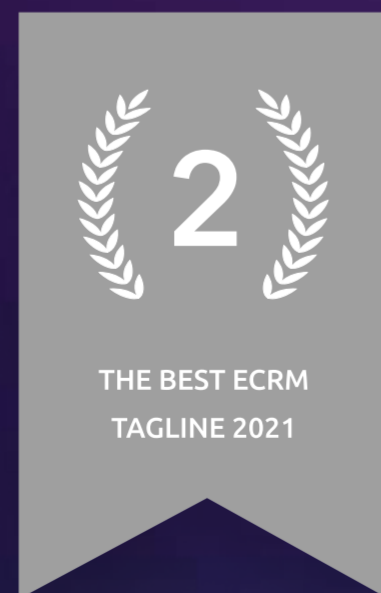
ЛЕТ НА РЫНКЕ  
DIGITAL

# 140+

СОТРУДНИКОВ  
ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЙ  
В РЕЕСТРЕ ОПЕРАТОР  
ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

# 400+

ПРОЕКТОВ  
ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО  
С КЛИЕНТАМИ (ОТ 2 ЛЕТ)





# ИСТОРИЯ

**2017** ИГРОВЫЕ МЕХАНИКИ  
И ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



**2016** ЛЕНДИНГИ  
И ИНТЕГРАЦИИ



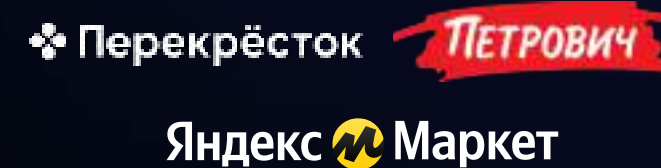
**2015** FULL SERVICE,  
ПРОДАКШН



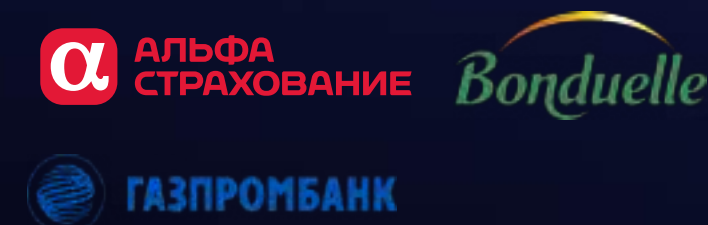
**2013** DIRECT / E-MAIL  
МАРКЕТИНГ



**2018** ВНЕДРЕНИЕ  
ЧАТ-БОТОВ  
И SAAS-ПЛАТФОРМ



**2019** PERFORMANCE  
MARKETING  
(ТРАФИК, КОЛ-ЦЕНТР)



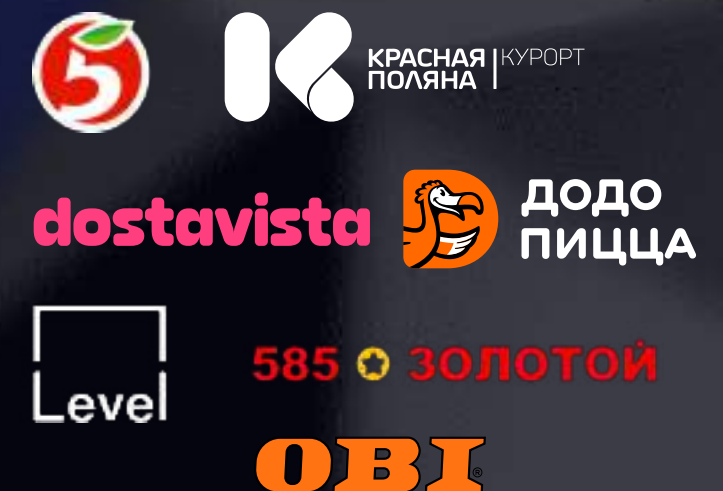
**2020** WIM.ACADEMY  
МЕДИЙНАЯ  
РЕКЛАМА



**2021** WEB DEV,  
ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ  
ПРОЕКТЫ



**2022** ФАРМБЛОГ  
НА YOUTUBE

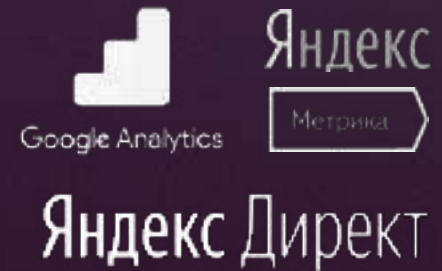


WIM.AGENCY →



# ВЫ В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

## 1 СЕРТИФИКАТЫ



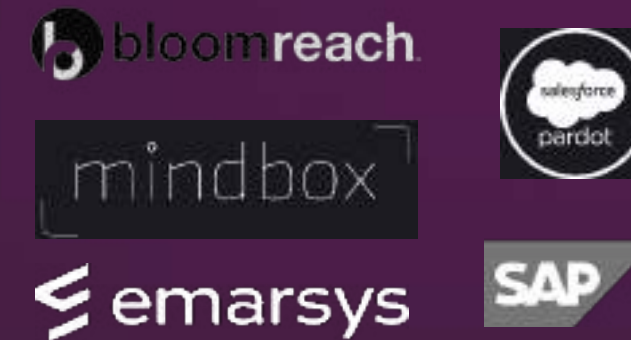
## 2 УЧИМСЯ И ПРЕПОДАЕМ



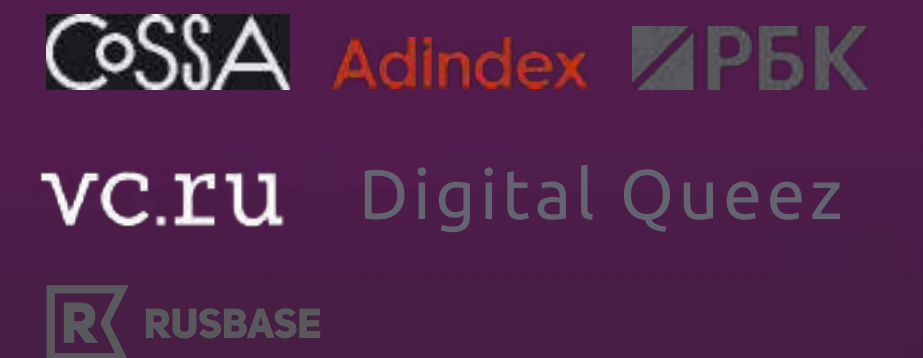
## 3 АНАЛИТИКА



## 4 ЗНАНИЕ CDP И ESP



## 5 ПИШЕМ СТАТЬИ И ПРОВОДИМ МЕРОПРИЯТИЯ





# RETENTION

## СТРАТЕГИЯ

- CJM
- COMMUNICATION MAP
- SEGMENTATION
- LOYALTY PROGRAMS
- ANALYTICS

## ПРОДАКШН

- E-MAIL
- SMS
- PUSH
- LANDING PAGE
- GAMIFICATION

## WEB ИНТЕГРАЦИИ

- KPI
- PROJECT MANAGEMENT
- DATA & TECHNICAL  
SUPPORT



# НАШИ КЕЙСЫ





# ЯНДЕКС МАРКЕТ

SEARCH\TR\01\03

RS\011

RS\021TR \ON

SEARCH\011\021





# ЦЕЛИ ПРОЕКТА

1



Обеспечить непрерывный процесс разработки email-рассылок (аккаунтинг, копирайт, дизайн и верстку).

2



Поддерживать и наращивать объем коммуникаций.

3



Выстроить и оптимизировать процесс взаимодействия с клиентом.

4



Сделать упор на создание креативных коммуникаций.





# РЕШЕНИЯ

## РЕШЕНИЯ WIM.AGENCY

---

1

Собрали для клиента продакшн-команду из менеджеров, копирайтеров, дизайнеров и верстальщиков.

2

Прошли обучение гайдам по копирайтингу и дизайну.

3

Обучились работе со специальной CRM-платформой (Lilu CRM).

4

Выстроили процессы аккаунтинга от и до (брифинг заказчика, работа с продакшном, подготовка кампаний к отправке).

5

Обеспечили процесс разработки email-рассылок в режиме нон-стоп.

6

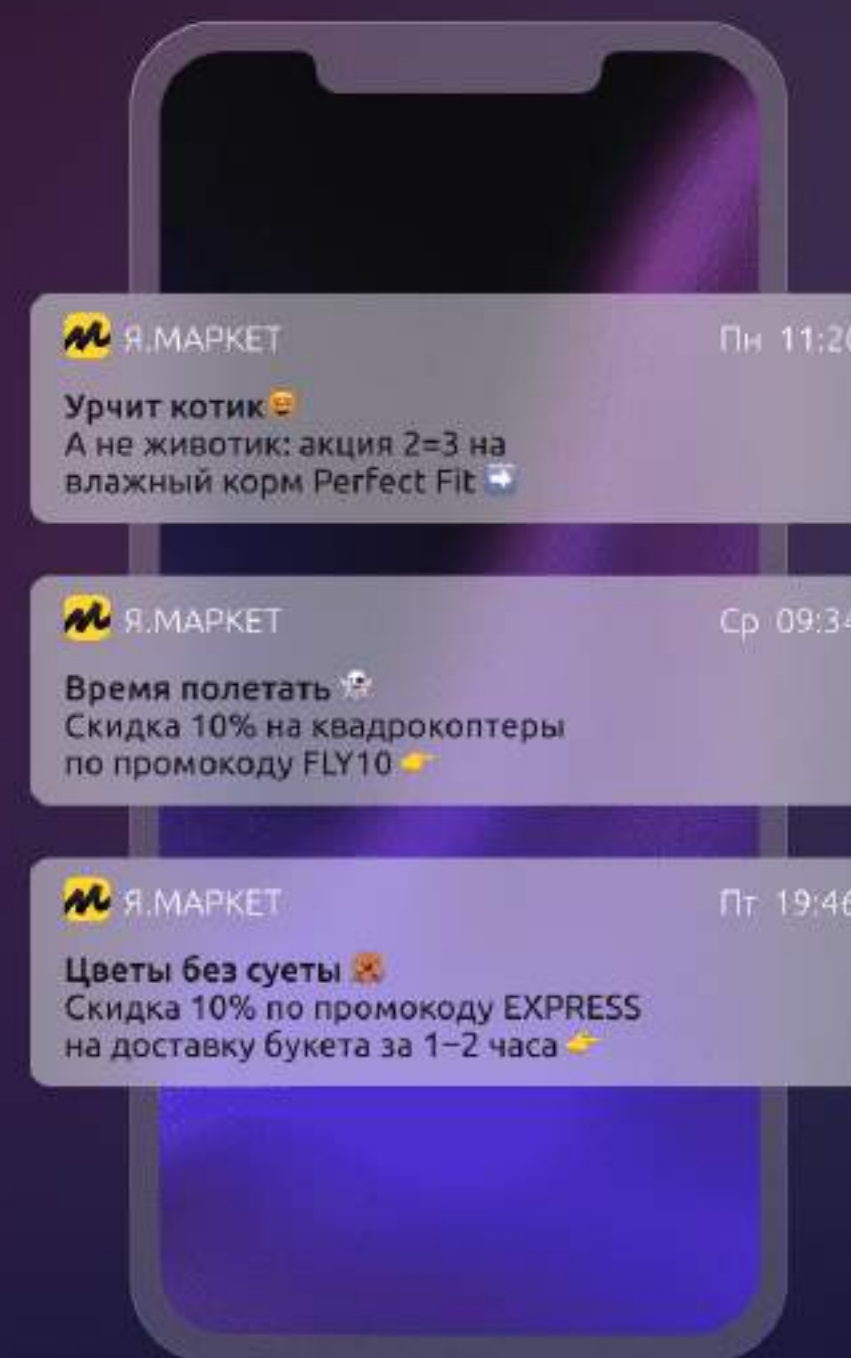
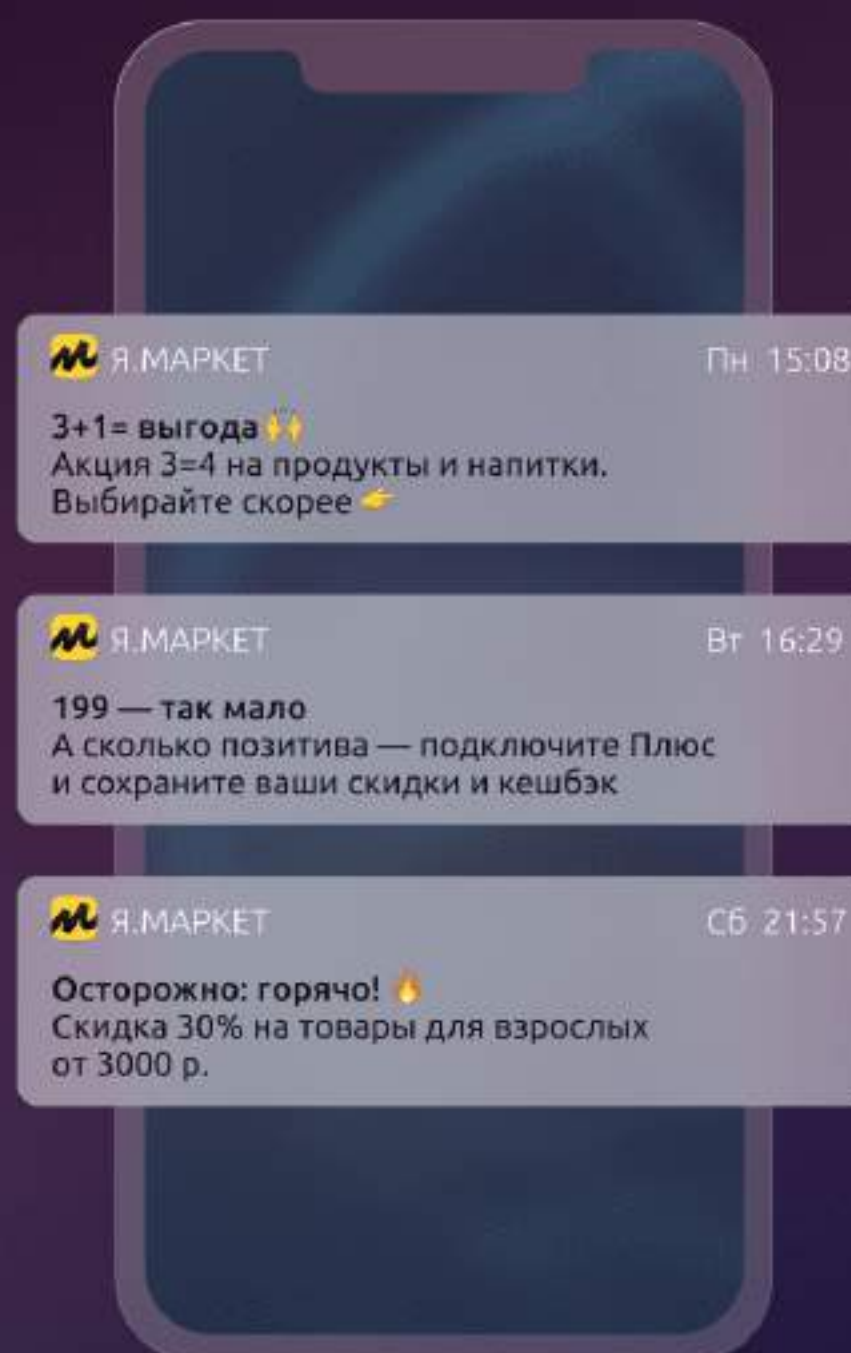
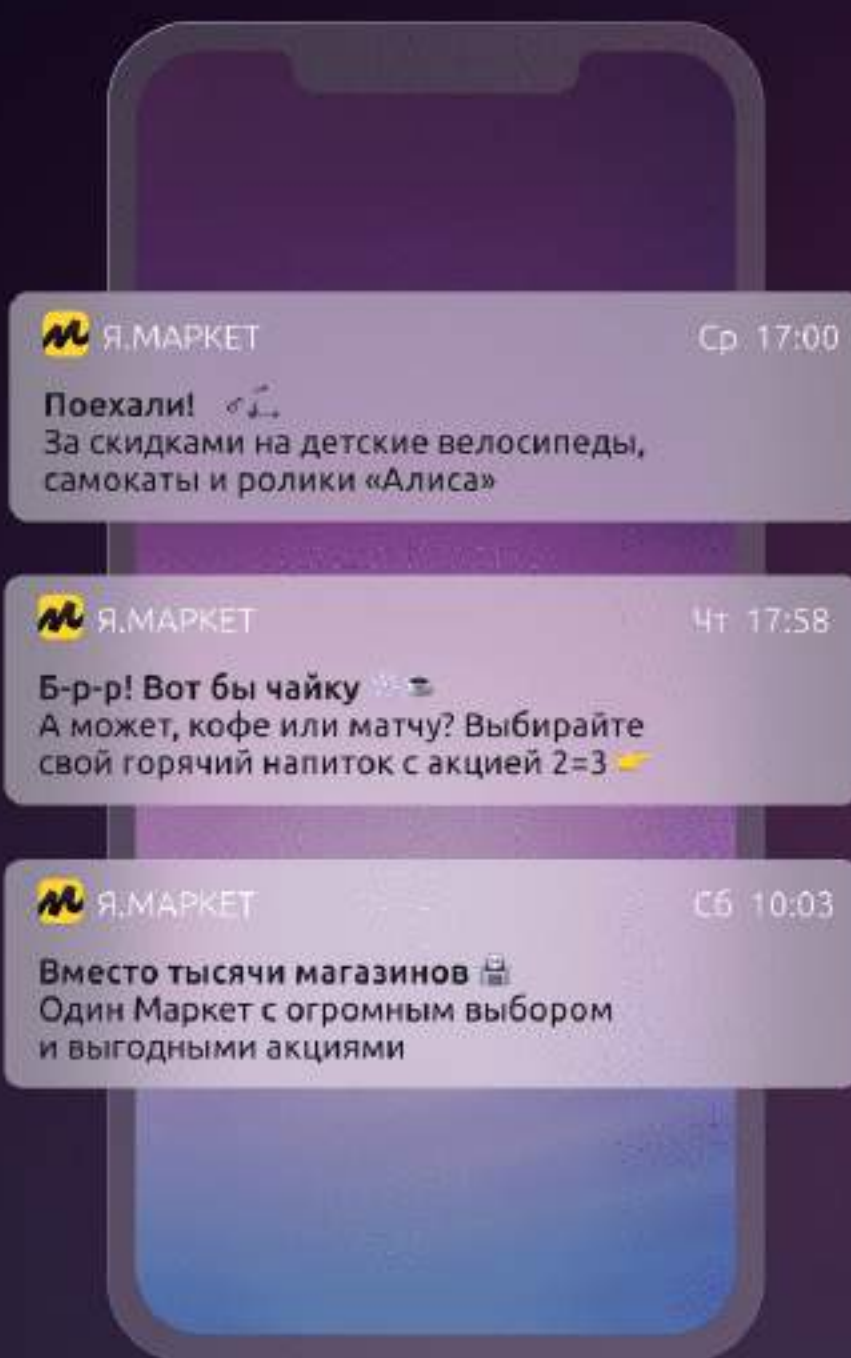
Увеличили объем работ, расширяя команду.

7

Разгрузили команду клиента от операционных задач (отчетность, аналитика, контент-планирование).



# PUSH-УВЕДОМЛЕНИЯ



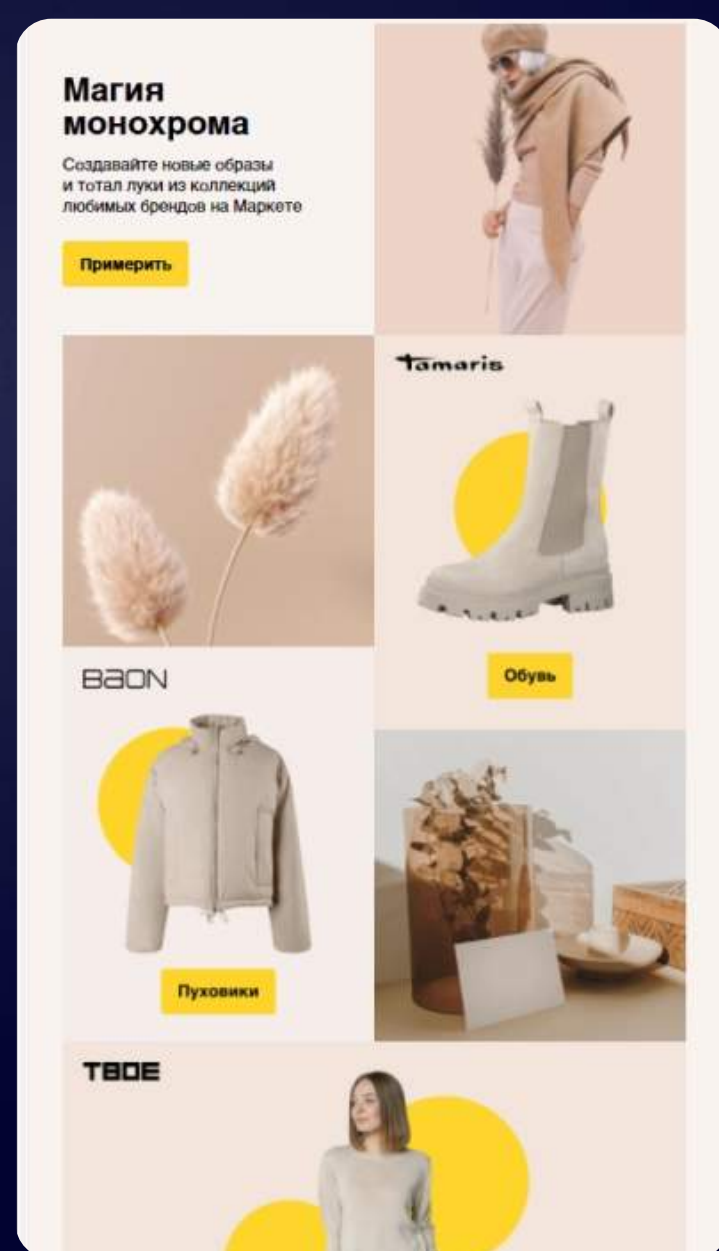


# НАГРАДЫ ЗА ЛУЧШИЕ ПИСЬМА

Начиная с 2021 года наши рассылки берут призовые места в Email Competitors. Ниже — только несколько примеров победителей.

## НОЯБРЬ 2021

Номинация: ЛУЧШИЙ ДИЗАЙН



[Смотреть](#)

## НОЯБРЬ 2021

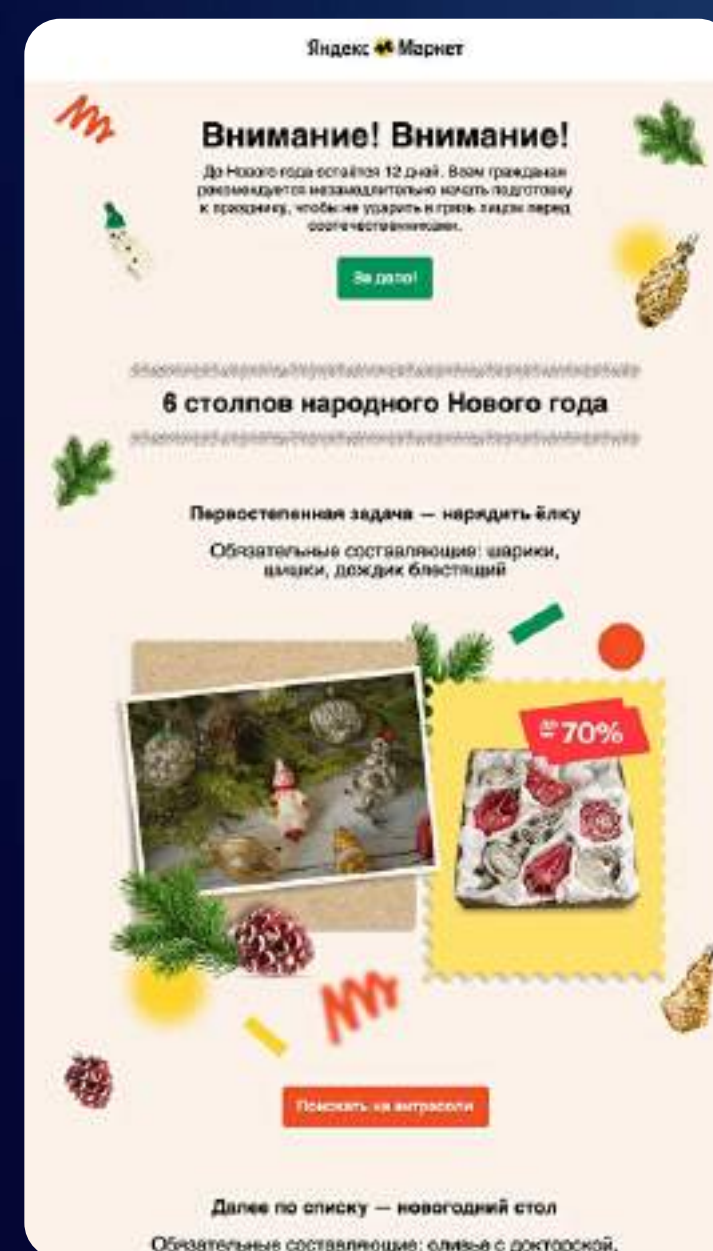
Номинация: КЛАССНО ВСЁ!



[Смотреть](#)

## ДЕКАБРЬ 2021

Номинация: ЛУЧШИЙ КОПИРАЙТИНГ



[Смотреть](#)

## ЯНВАРЬ 2022

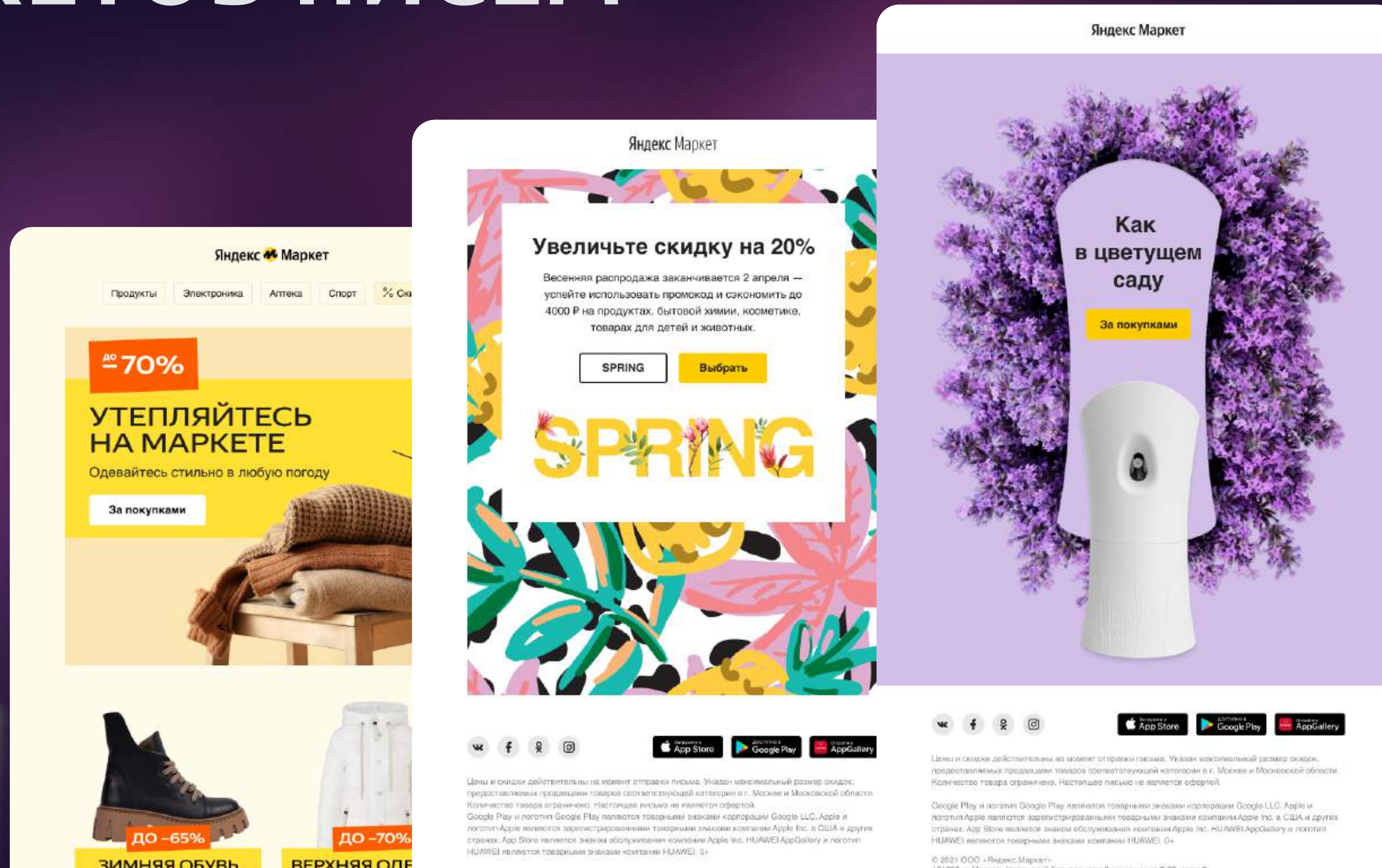
Номинация: ЛУЧШИЙ КОПИРАЙТИНГ



[Смотреть](#)

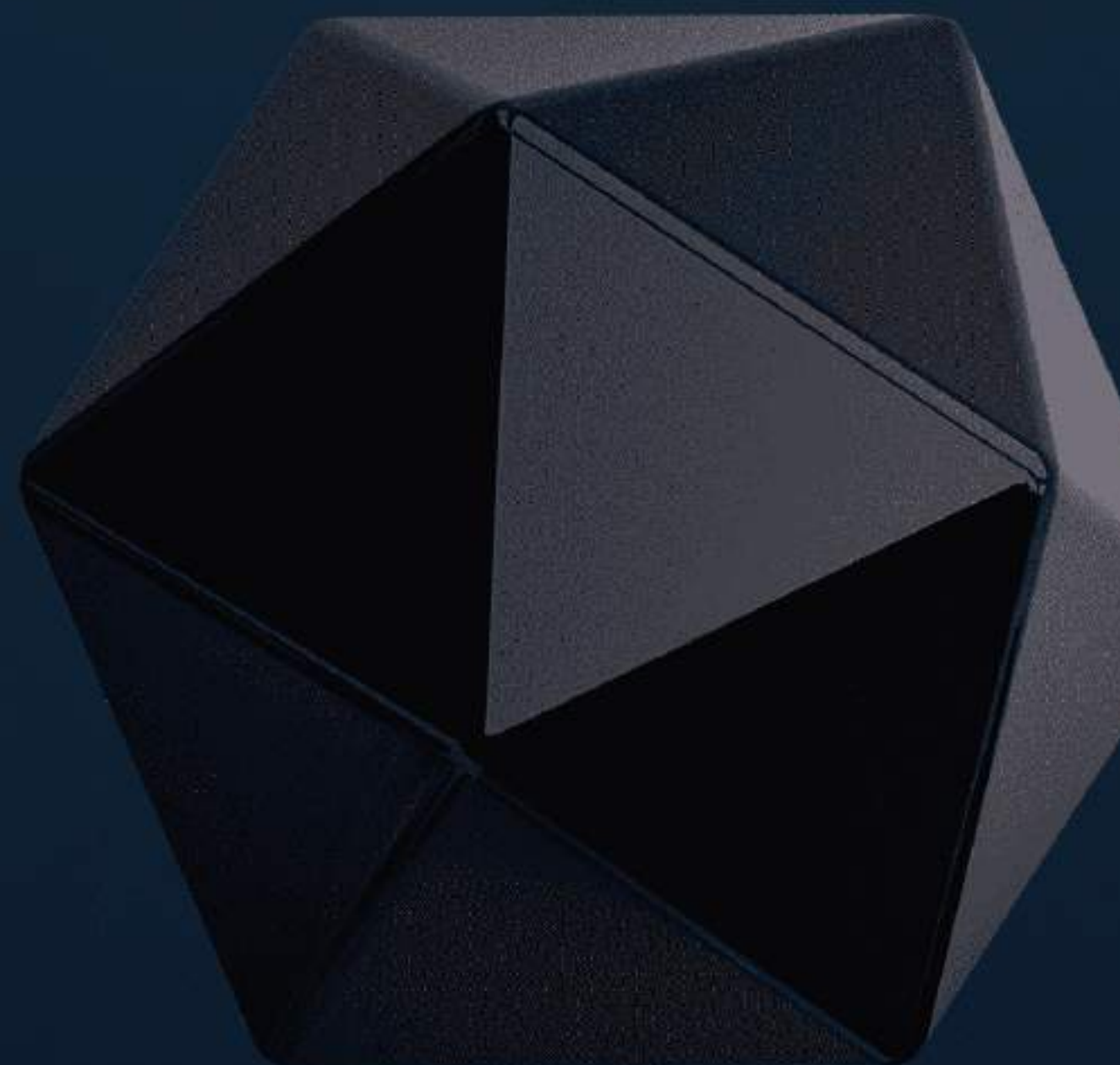


# ПРИМЕРЫ МАКЕТОВ ПИСЕМ





# ЛЕНДИНГИ



[Смотреть лендинг](#)

Экологичные товары для жизни

Market

pepsi

## Спорим, Pepsi Max — максимум вкуса без сахара?

Вкусная прелесть

### Новый Pepsi Max делает шопинг выгодным

- 1 Нажмите кнопку «Получить купон»
- 2 Добавьте бутылку Pepsi Max объемом 2 литра в корзину
- 3 Получите бесплатную доставку всего заказа
- 4 Насладитесь вкусом без сахара

Получить купон

pepsi

Бутылка, 2 литра, 139р

Купить

Проверьте свою интуицию — узнайте, стоит ли вам попробовать Pepsi Max.

Что делает Pepsi Max особенным? Всё просто: максимум вкуса без сахара.

До этого, на планете, после тренировки, на вечеринке — любимый напиток может раздаться жасло бы вы находились, и чем бы вы занимались.

Всякий раздумывание, стоит ли открывать.

Market

Маркетинг

## Лимитированная коллекция сабо с добавлением жвачки

Эксклюзивно на Яндекс Маркете

### Предыстория

**В 2015 году**

Компания Mars, известная миру своими качественными резинками и шоколадами, отказалась от утилизации отходов на полигонах.

**98%**

Столько производственных отходов компании перерабатывается. За этим стоит множество проектов — от сортировки вторсырья до создания удобней для садовых типочников.

Яндекс.Маркет стремится поддерживать эко-инициативы брендов — чтобы мы все начали осмысленнее относиться к потреблению. И сегодня мы рады представить эксклюзив от Mars Wrigley — сабо с добавлением жвачки.

### Представляем модели

всего 500 пар

**Черничные сабо**  
750 р

Купить

всего 500 пар

**Малиновые сабо**  
750 р

Купить

Две пары значков в подарок к каждой паре

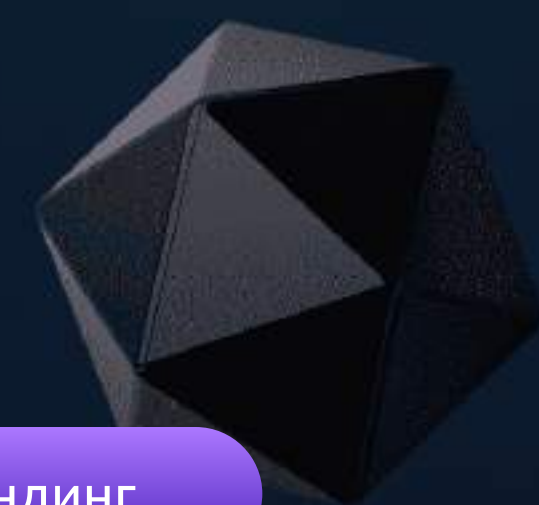
### Как из жевательной резинки получают сабо

1

**Сбор вторсырья**

Для создания экологичных сабо используются отходы и некачественные изделия с завода Mars Wrigley. Они могут появиться, к примеру, при чистке оборудования или обработке продукции.

[Смотреть лендинг](#)





# РЕЗУЛЬТАТЫ

Разработали **более 2 000** уникальных макетов для email-рассылок и более 3 000 push-уведомления и обновили шаблонные макеты.

Всего **более 4 500** реализованных коммуникаций за три года сотрудничества.

**Менее 5%** отмены и переноса рассылок благодаря качественному менеджменту.

**В 2022 году x2 рост GMV в канале email, x3 рост GMV в канале push-уведомлений по сравнению с 2021 г.**

**4–5**

макетов ежедневно

**8–12**

пушей ежедневно

**10–15** МИН

скорость ответа на запрос клиента

**1–2** часа

средняя скорость верстки макета



# ЭРКАФАРМ

SEARCH TR\01 03

RS:\011

RS:\021TR \01

RS:\0211 SEARCH\01





# CRM-СТРАТЕГИЯ, RFM-АНАЛИЗ И СЕГМЕНТАЦИЯ ДЛЯ ФАРМБРЕНДА

## ЗАДАЧИ

- 01 / Настроить и систематизировать работу с email-каналом.
- 02 / Повысить лояльность покупателей и увеличить продажи за счет грамотно выстроенной CRM-стратегии.
- 03 / Разработать омниканальную стратегию с описанием механик взаимодействия с различными сегментами.

## РЕШЕНИЯ

### 01

Провели RFM-анализ и поделили базу на 27 сегментов.

### 02

Построили CJM и разработали стратегию digest-коммуникации для бренда.

### 03

Провели конкурентный анализ.

### 04

Обновили стратегию email-коммуникации с клиентами, нашли баланс между отправками различных цепочек писем.

### 05

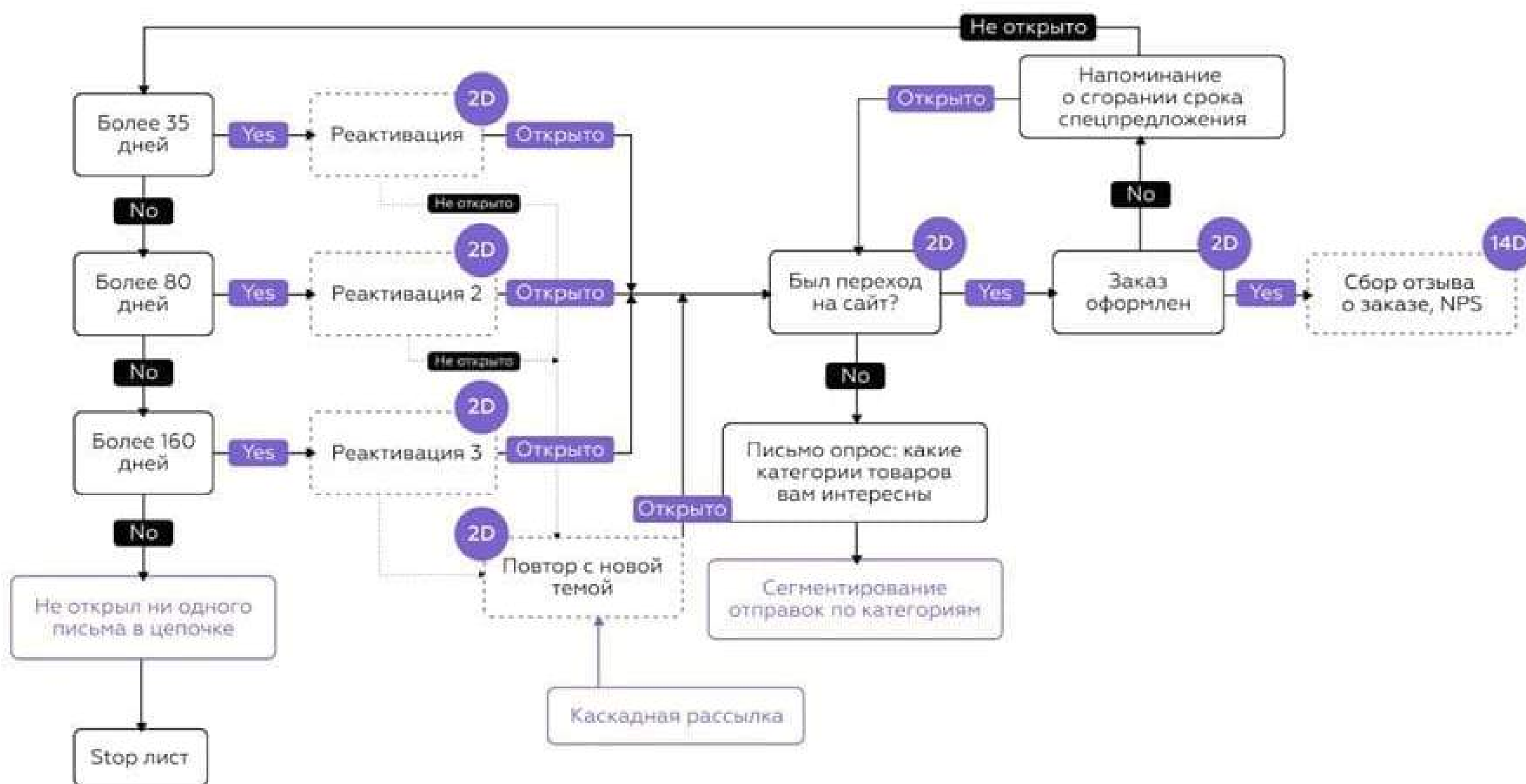
Разработали практические рекомендации для продвижения бренда в digital-пространстве.

### 06

Разработали тактику пополнения базы подписчиков через онлайн- и офлайн- каналы.



# КАРТА КОММУНИКАЦИЙ



При разработке карты были выделены сценарии коммуникаций под каждый сегмент пользователей в зависимости от их активности.

К примеру: для стимуляции к повторной покупке, а также реактивации «спящих» клиентов.



# ИТОГИ РАБОТЫ

- ✓ Запустили email-маркетинг для бренда.
- ✓ Создали и настроили триггерные коммуникации.
- ✓ Создали новый уникальный стиль email-рассылок.

## KPI по проекту

# 98%

доставленных писем

# DR

# 55%

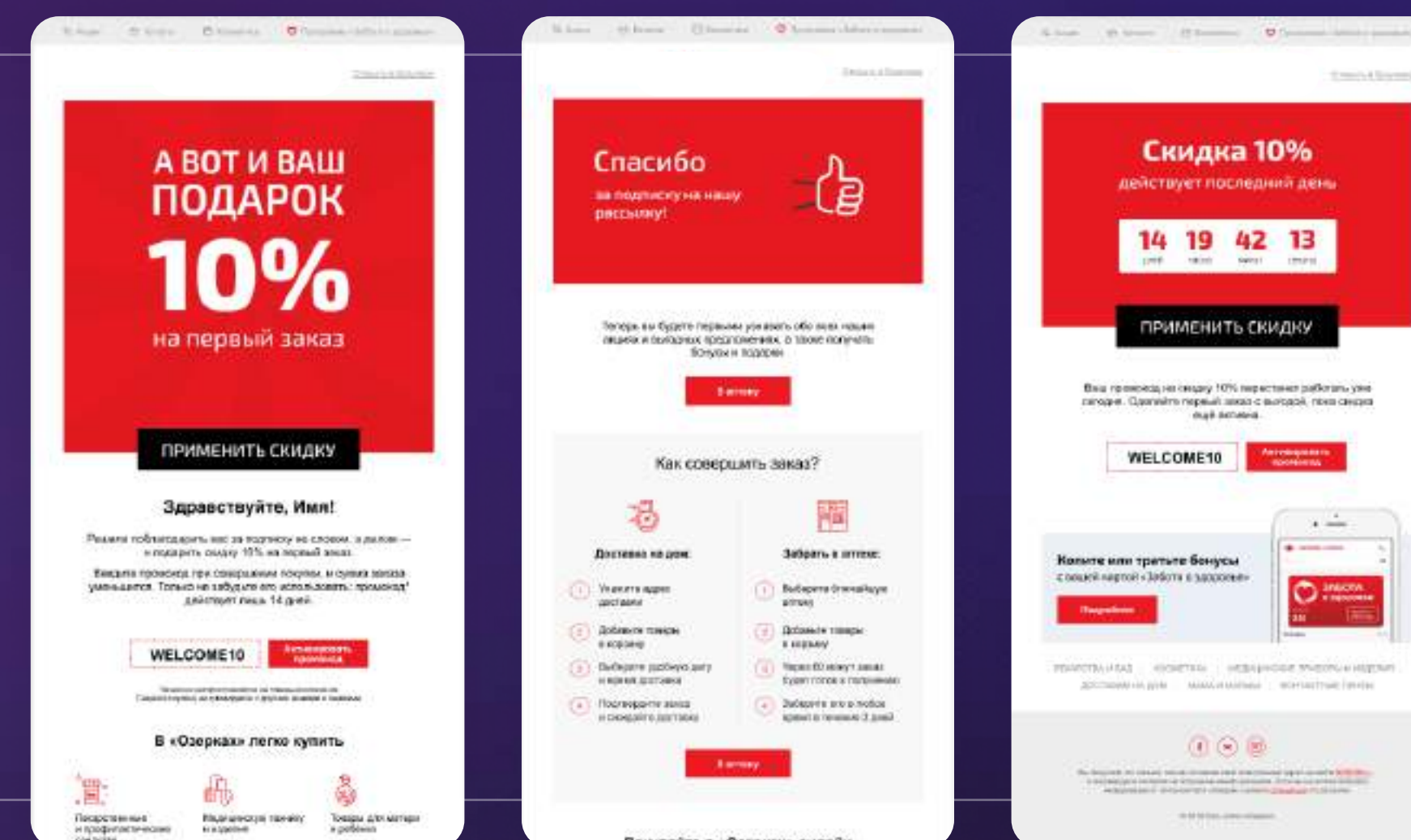
регулярно открывают рассылку

# OR

# 45%

открывших переходят по ссылкам в email

# CTOR



Подробнее



# BLANC

SEARCH TR\01 03

RS:\011

RS:\021TR \01

2\0511 SEARCH 1150\2



# СИТУАЦИЯ НА СТАРТЕ

Весной 2021 года BLANC запускался в тестовом режиме — для того, чтобы открыть счет в банке, предпринимателю нужно было получить приглашение.

На начальном этапе у компании не было работающего решения для такой коммуникации. Чтобы выстроить процесс взаимодействия с базой пользователей, специалисты BLANC обратились в WIM.Agency.

ТОП  
BEST PERSONALIZATION  
CAMPAIGN  
RUMARTECH 2022

## ЦЕЛИ ПРОЕКТА



Подбор и интеграция CDP-решения для настройки сценариев коммуникаций



Внедрение решения для цепочки DOI и ее интеграция с мобильным приложением



Настройка коммуникаций по каналам sms, email, WhatsApp, Intercom



Интеграция работы CDP-платформы с бэкендом мобильного приложения банка



# РЕШЕНИЕ WIM.AGENCY

## ИНТЕГРАЦИЯ EXRONEA

### ПОЧЕМУ ВЫБРАЛИ EXRONEA ДЛЯ ЗАДАЧ БАНКА?

- 01 / Одна система для всех каналов коммуникаций (sms, email, push, web)
- 02 / Возможность интеграции с бэкендом приложения и передачи кастомных данных
- 03 / Хранение всех данных о пользователе внутри системы
- 04 / Сбор истории просмотров и посещений
- 05 / Большие возможности персонализации коммуникаций

**03** НАСТРОЙКА УПРАВЛЕНИЯ  
ПОДПИСКАМИ

**02** ПРОРАБОТКА ЛОГИКИ  
СОБЫТИЙ

**01** ИНТЕГРАЦИЯ ПО API  
С БЭКЕНДОМ ПРИЛОЖЕНИЯ

## Как это сделано

**04** ИНТЕГРАЦИЯ EXRONEA  
И ТРАНСПОРТА SMS

**05** ИНТЕГРАЦИЯ С SENDSAY  
ДЛЯ ОТПРАВКИ EMAIL  
И НАСТРОЙКА ПОСТМАСТЕРОВ

**06** НАСТРОЙКА ТАРГЕТА  
И АУДИТОРИЙ FACEBOOK



# РЕЗУЛЬТАТЫ

Внедренное решение помогает клиенту осуществлять основные коммуникации с пользователем — напоминать о встречах с менеджером банка, уведомлять об открытии счета и основных действиях по счету.



ИНТЕГРИРОВАЛИ ПЛАТФОРМУ  
EXRONEA ЗА КОРОТКИЕ СРОКИ  
И С ОГРАНИЧЕННЫМ БЮДЖЕТОМ



ПРОВЕЛИ ОБУЧЕНИЕ  
СПЕЦИАЛИСТОВ BLANC РАБОТЕ  
С ПЛАТФОРМОЙ EXRONEA



НАСТРОИЛИ КАНАЛЫ SMS  
И EMAIL, ОФИЦИАЛЬНО  
ПОДКЛЮЧИЛИ WHATSAPP BUSINESS  
И КАСТОМНО ИНТЕГРИРОВАЛИ  
INTERCOM



ЗАПУСТИЛИ  
СЦЕНАРИЙ DOI

## 2 месяца

СРОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ  
ПО ИНТЕГРАЦИИ

## 6 000

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ С  
ПОДТВЕРЖДЕННЫМ EMAIL

## ≈ 500

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПОЛУЧАЮТ  
СООБЩЕНИЯ INTERCOM  
ЕЖЕДНЕВНО

## ≈ 3 000

ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПОЛУЧАЮТ  
СООБЩЕНИЯ WHATSAPP  
ЕЖЕДНЕВНО



SEARCH\TR\01\03

# АЗБУКА ВКУСА

RS:\011

RS:\021TR \01

2\0511 SEARCH\01





# РАЗРАБОТАЛИ ОМНИКАНАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ

**1** Провели  
RFM-анализ

**2** Выявили  
целевые группы

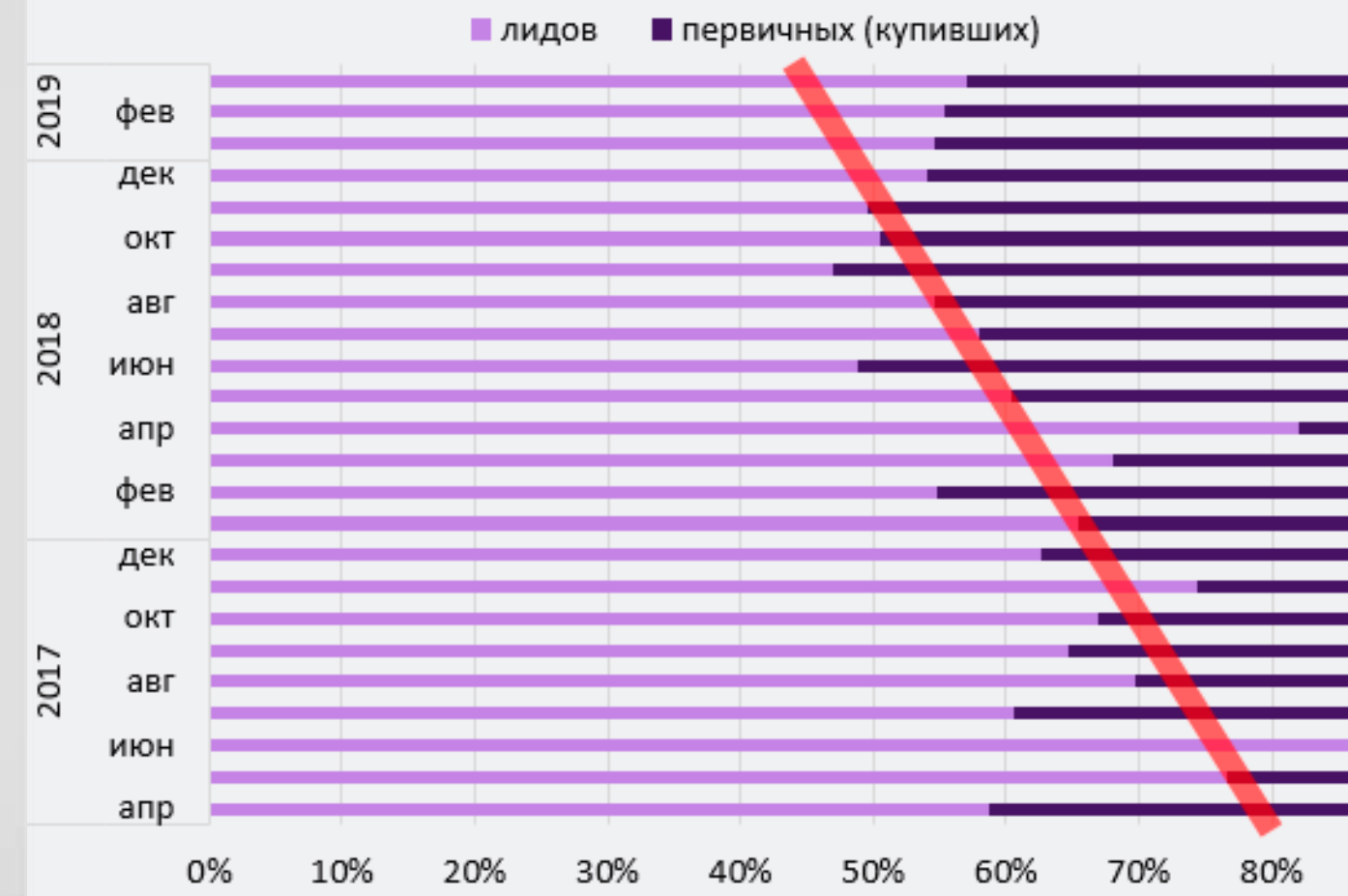
**3** Сделали карту  
коммуникаций

**+52%**  
общий доход

**+66%**  
заказов

**+16%**  
доля первичных  
покупателей

Распределение новичков: на лидов и купивших



Количество лидов и первичных клиентов





# СДЕЛАЛИ РЕДИЗАЙН ПИСЕМ

ТРИГГЕР

БРОШЕННАЯ КОРЗИНА

38%

OPEN RATE

23%

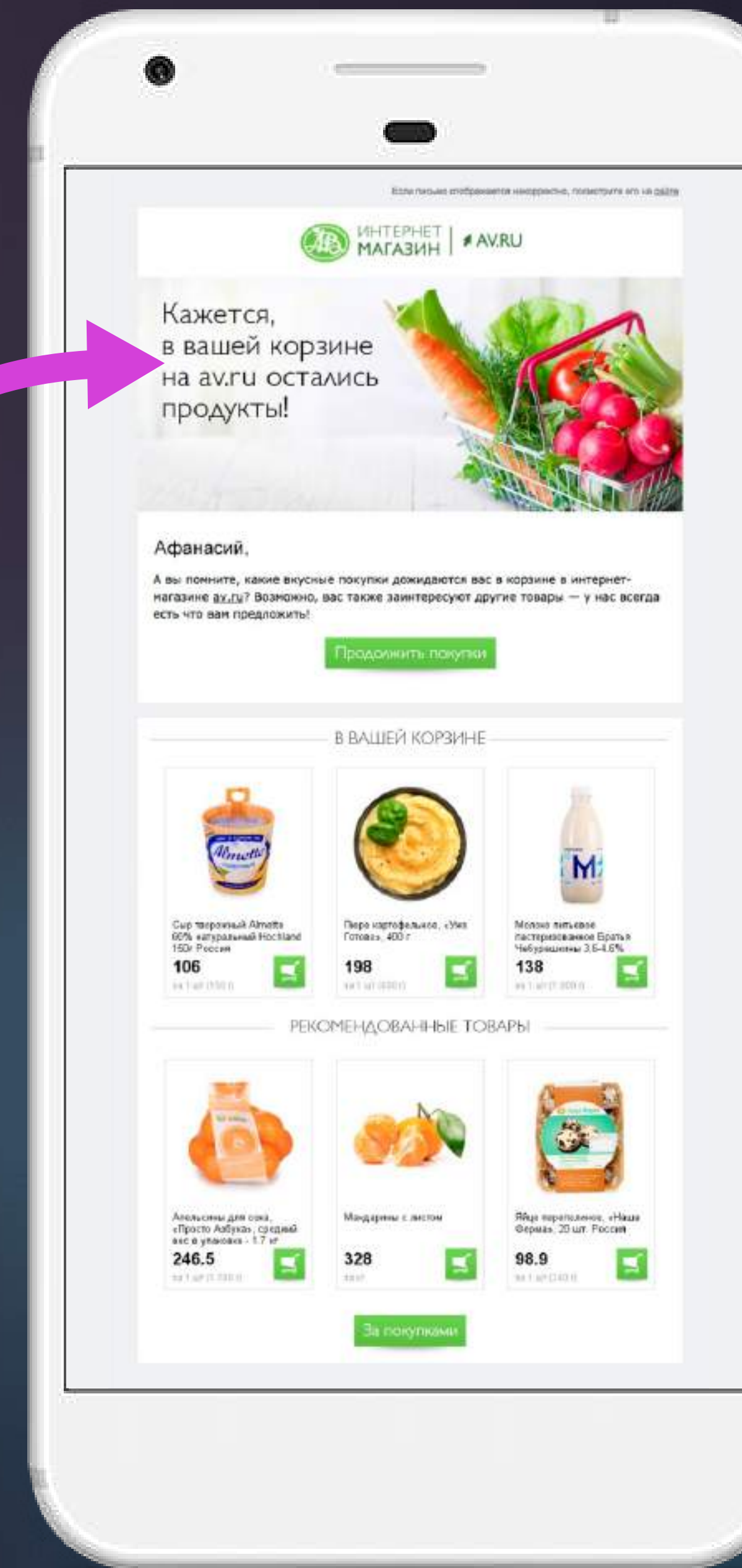
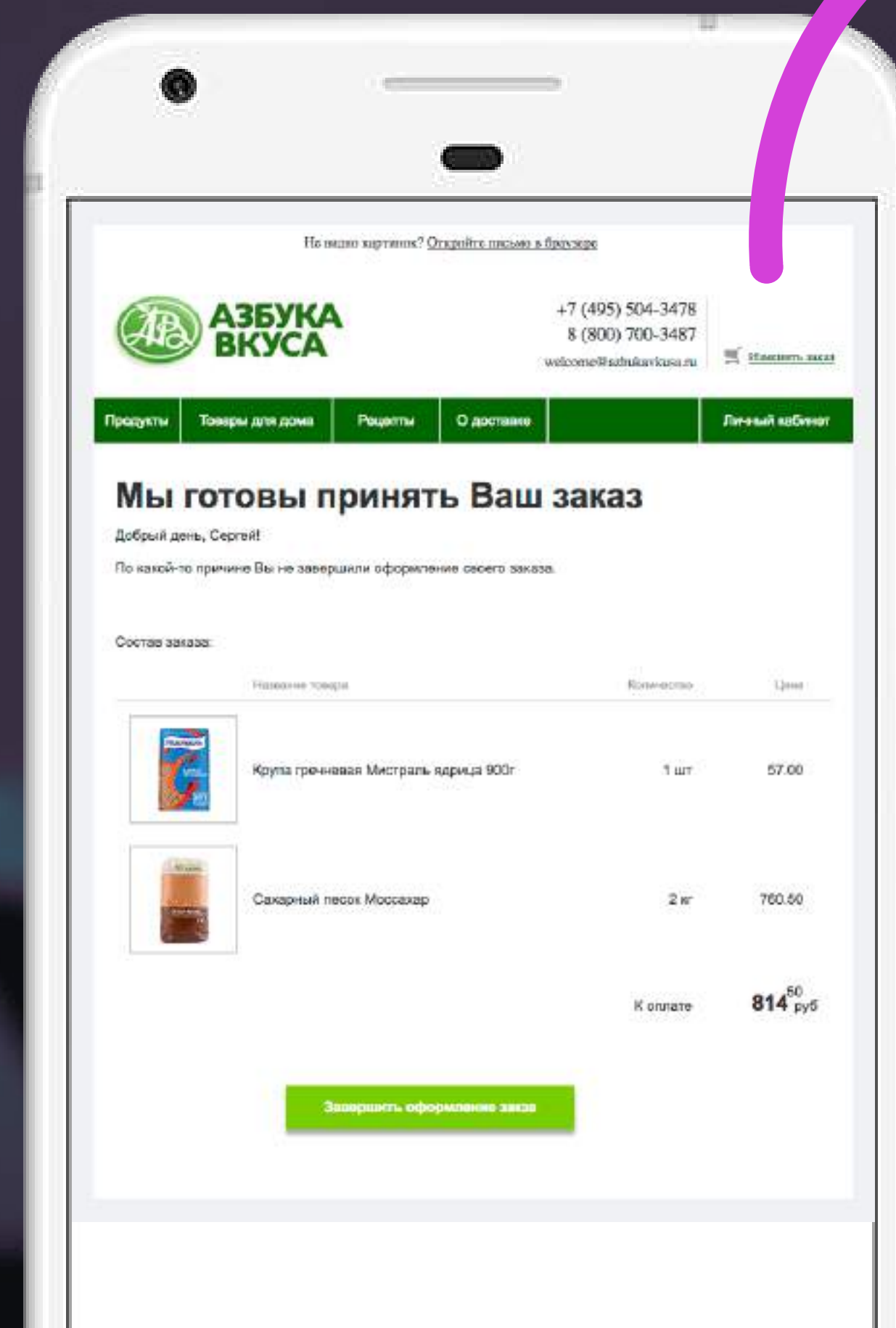
CONVERSION RATE

27%

БЫЛО

13%

БЫЛО





# НАСТРОИЛИ ТРИГГЕРЫ

ДАННЫЕ ЗА 2018 ГОД

ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ EMAIL-КАНАЛА

29%

OR

21%

БЫЛО

12%

OCR

8%

БЫЛО

МАССОВЫЕ РАССЫЛКИ

WELCOME-СЕРИЯ

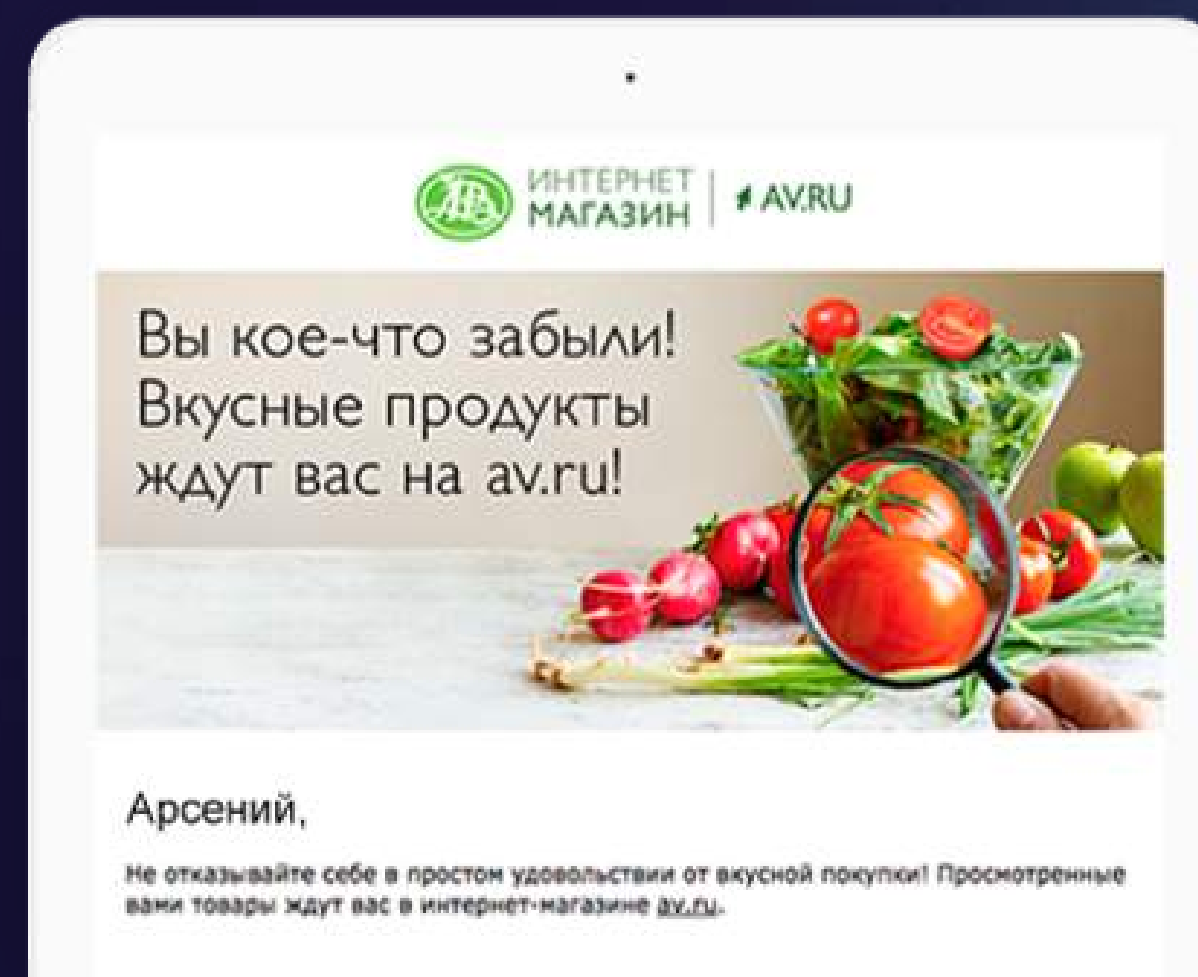
ТОВАРЫ В НАЛИЧИИ

ПОВТОР КОРЗИНЫ

КАТЕГОРИЙНЫЕ  
РАССЫЛКИ ПО ИНТЕРЕСАМ

BIRTHDAY-СЕРИЯ

БРОШЕННЫЙ ПРОСМОТР





# М.ВИДЕО

SEARCH TR\01 03

RS:\011

RS:\021TR \01

2\0511 SEARCH 1150\2



# ЭТАПЫ РАБОТЫ

1



Создание триггерных и транзакционных сообщений с персонализацией

2



Создание регулярных рассылок: дайджестов, контентных, событийных и продуктовых

3



Настройка push-канала и отправка кампаний по различным сегментам пользователей

4



Создание геймификаций для увеличения ER и привлечения новых клиентов.

5



Реализация стратегии коммуникаций и помощь клиенту при внедрении новых типов коммуникаций.

6



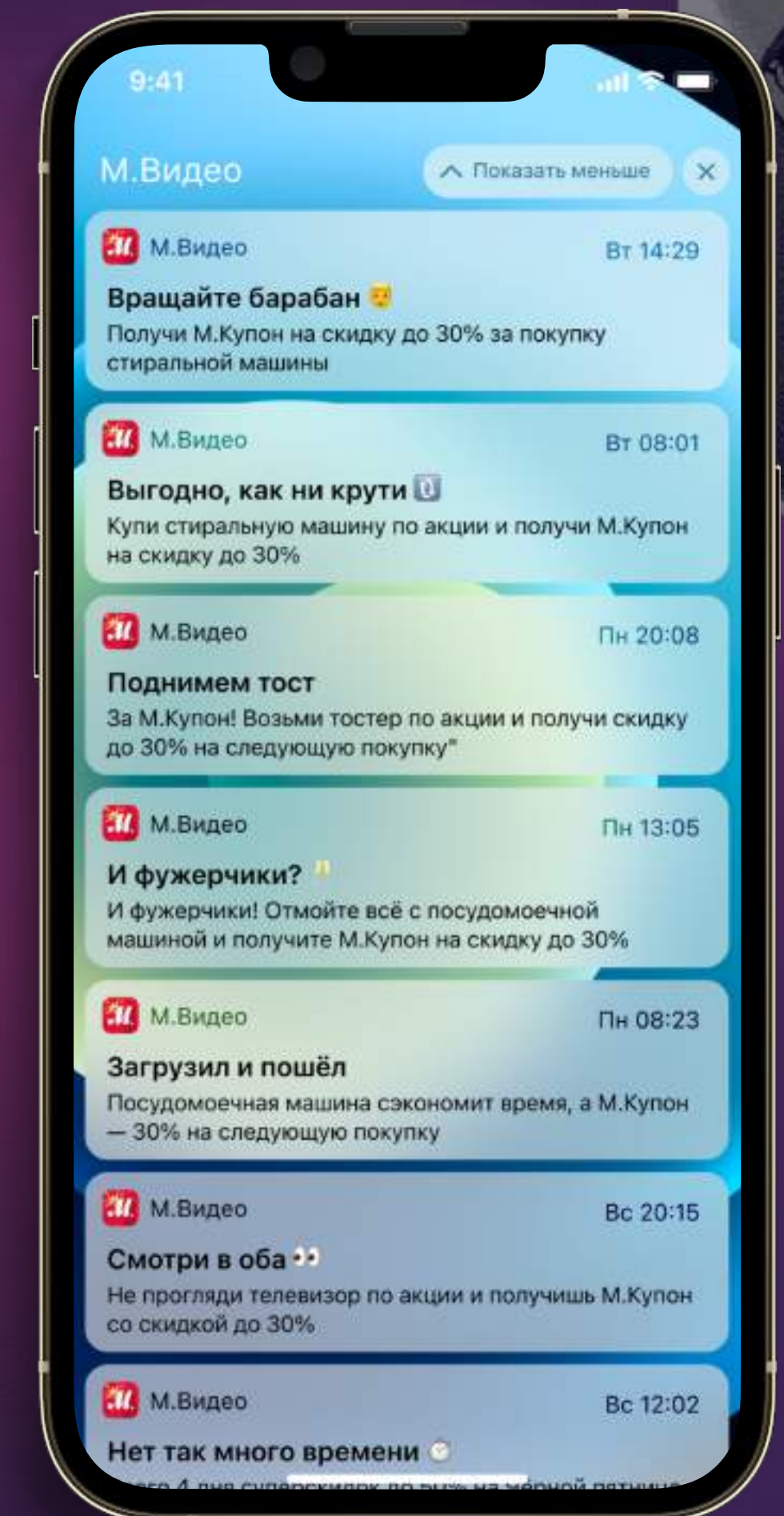
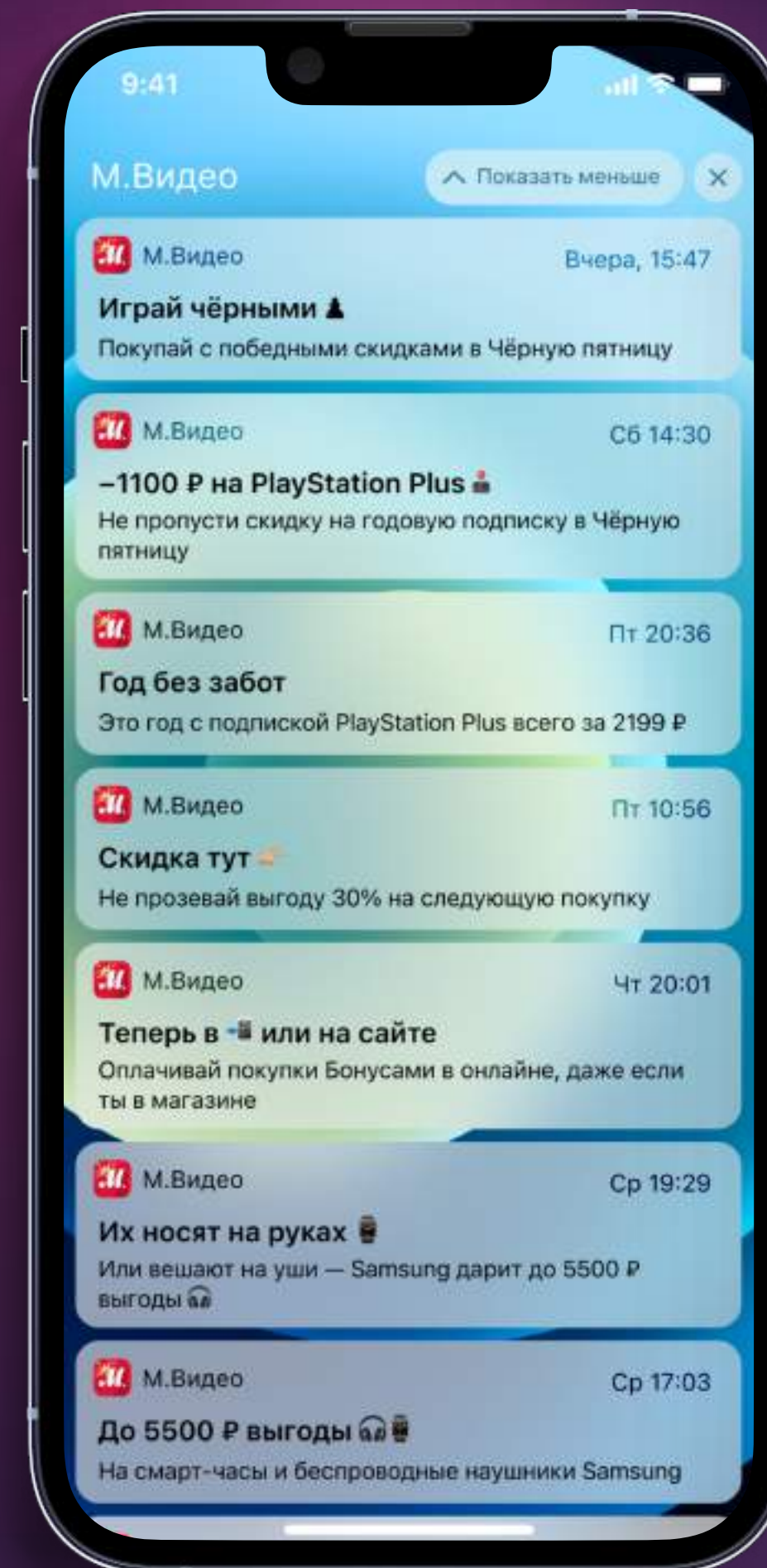
Комплексное ведение CRM-маркетинга бренда и реализация креативных идей.





# ПРИМЕРЫ PUSH- УВЕДОМЛЕНИЙ

- Информативные
- Мотивационные
- Продающие
- Плановые





# РАССЫЛКИ В РЕЖИМЕ НОН-СТОП

30%

увеличилась  
выручка с канала

10 мин

скорость ответа  
на запрос клиента

3-4

макета создается  
ежедневно

2 часа

скорость верстки



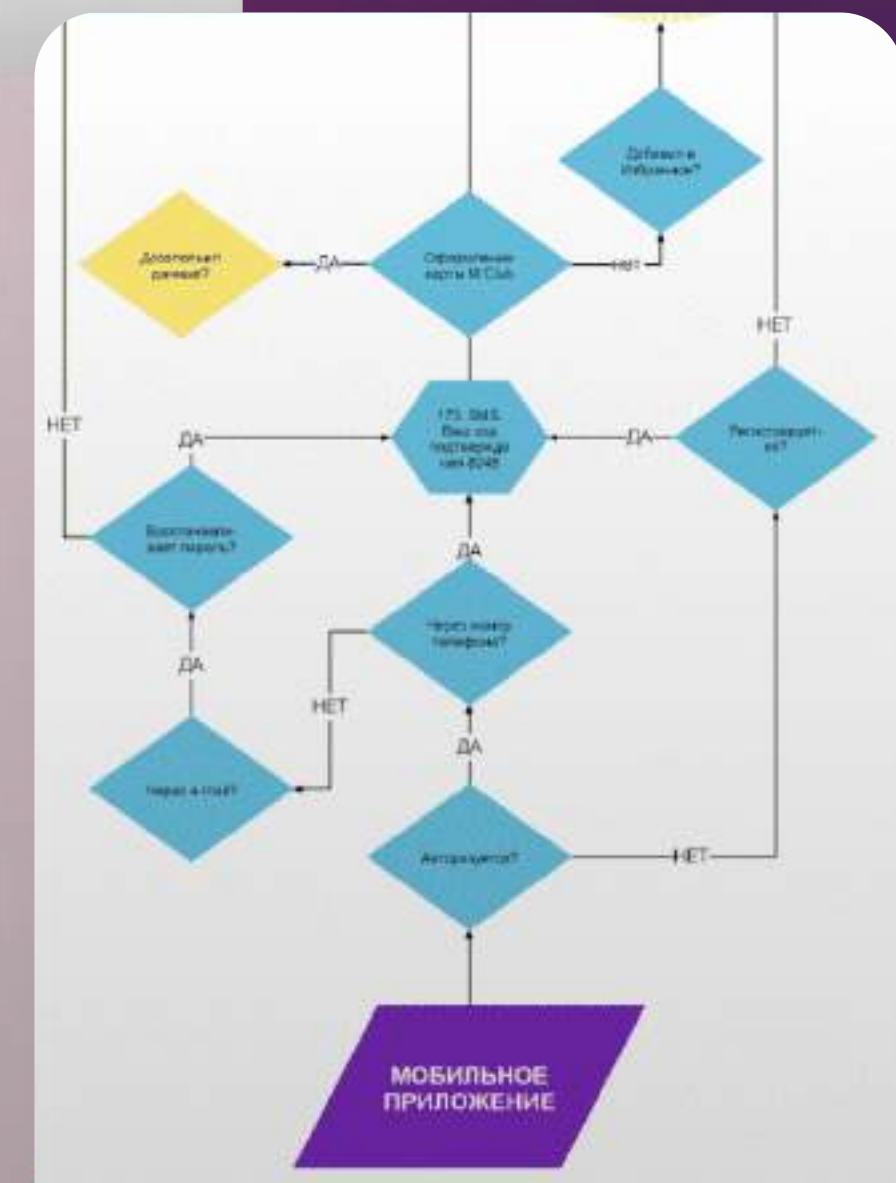
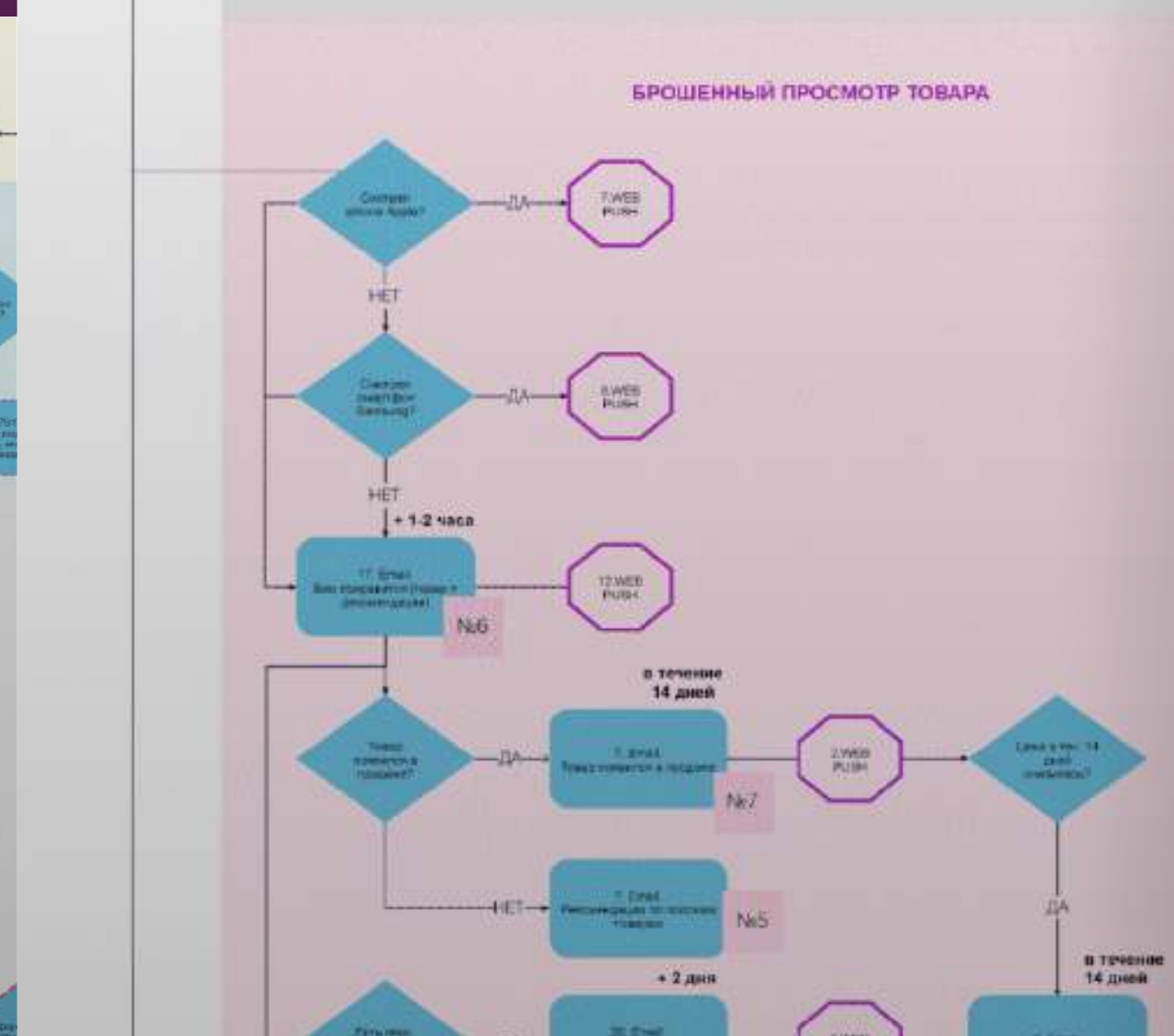
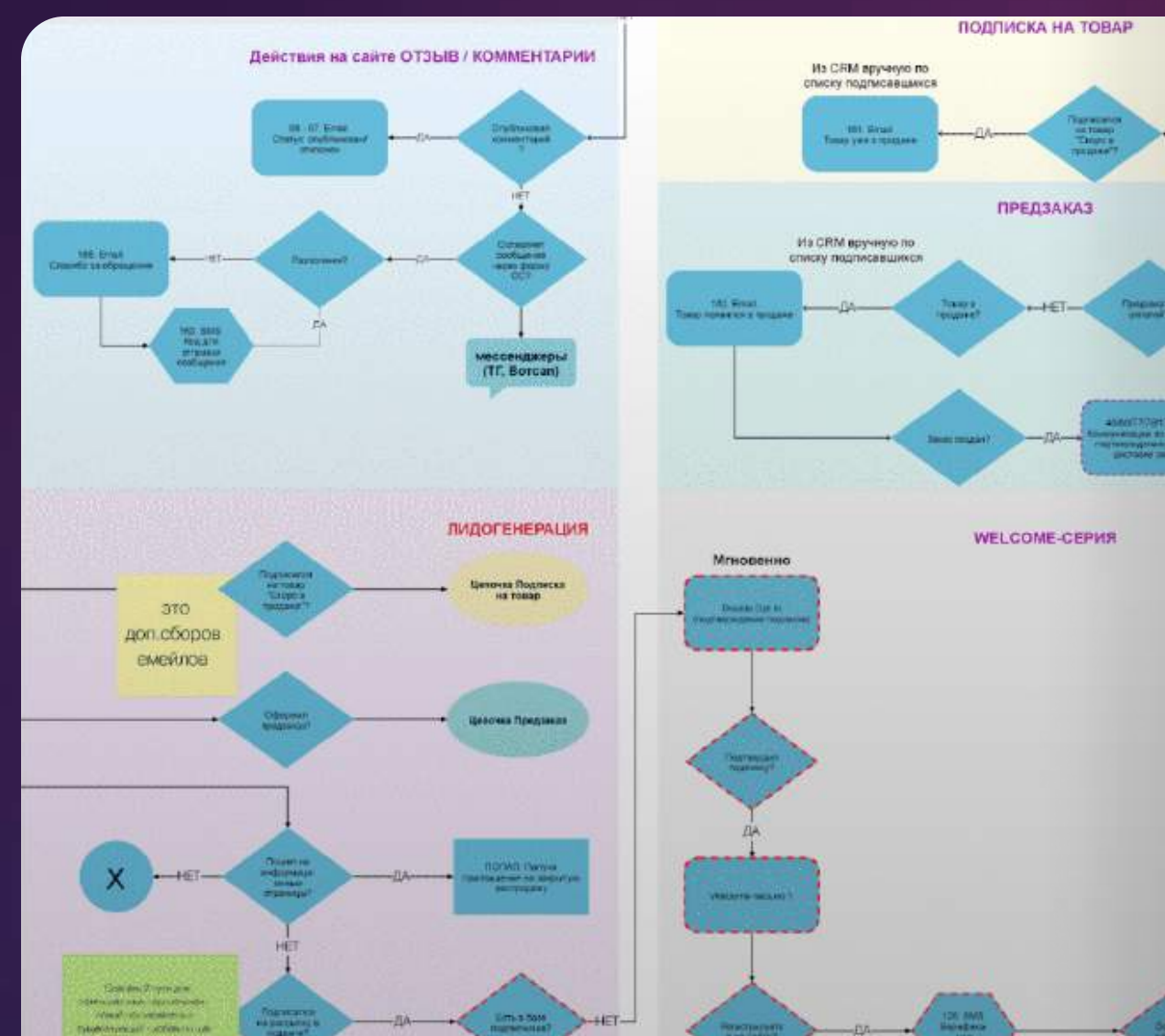


# КАРТА КОММУНИКАЦИЙ

На карте коммуникаций отражены все сервисы, услуги и постоянные предложения для различных типов клиентов М.Видео.

Указаны все точки входа клиента в компанию, сценарии его взаимодействия с М.Видео и digest-каналы, используемые в компании.

Карта коммуникаций учитывает приоритетность срабатывания триггеров согласно коммуникационной Политике компании.





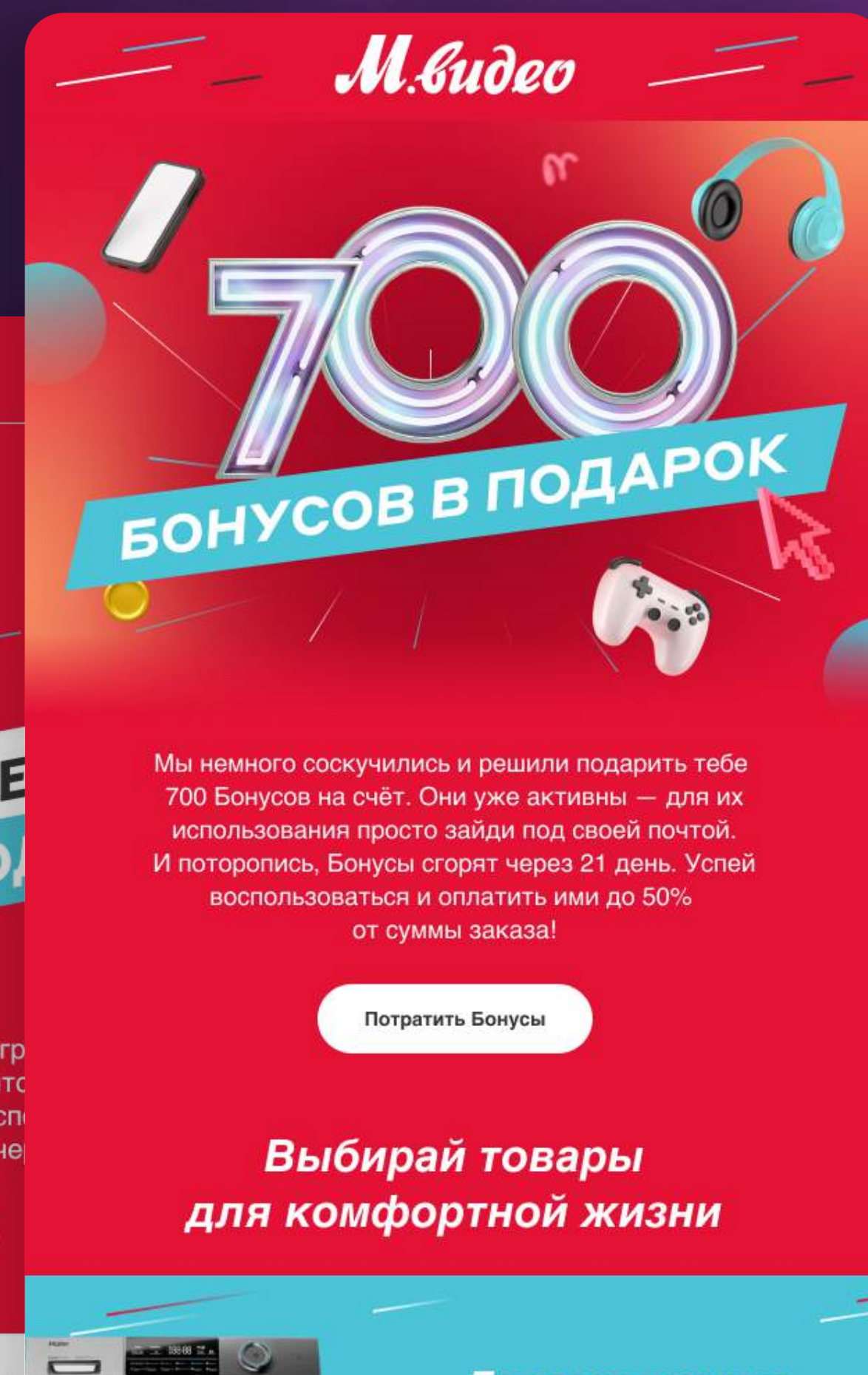
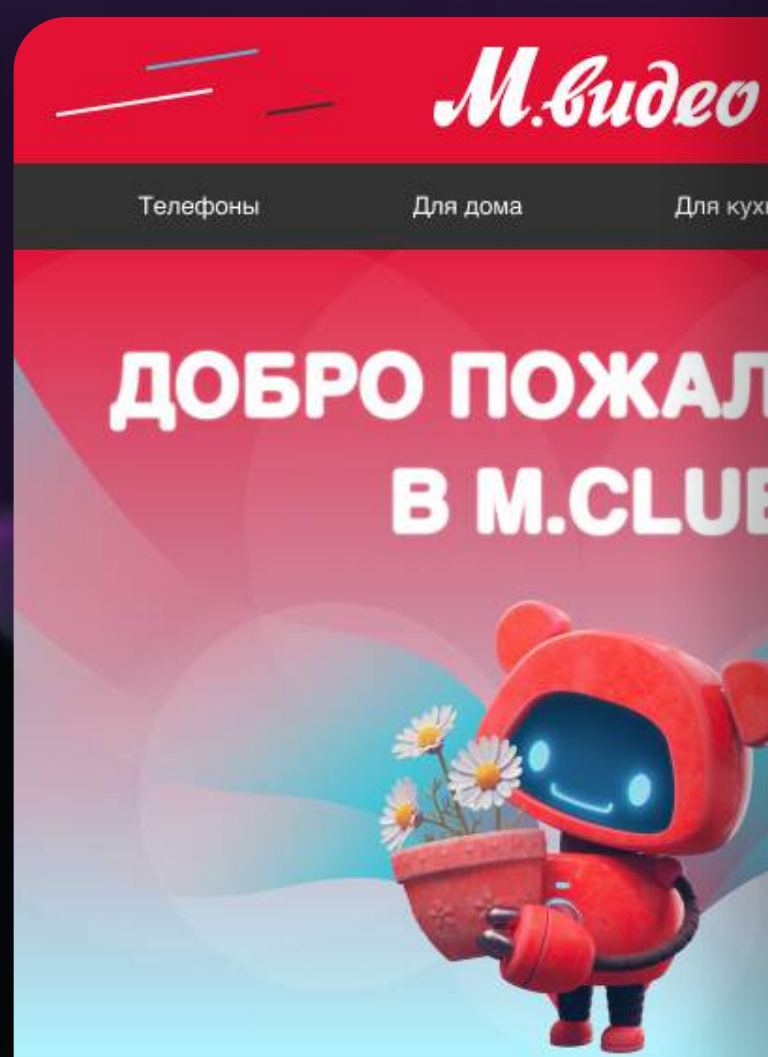


# ТРИГГЕРНЫЕ СЦЕНАРИИ КОММУНИКАЦИИ

РЕАЛИЗОВАЛИ 10 ТРИГГЕРНЫХ СЦЕНАРИЕВ И ПЛАНИРУЕМ РАСШИРЕНИЕ:

- Регистрация в программе лояльности
- Выписка по бонусному счету
- Сгорание бонусов
- Рекомендация аксессуаров к прошлому заказу
- Next Best Offer
- Запрос отзыва к прошлой покупке
- Удержание оттока
- Брошенная корзина
- Брошенный просмотр категорий
- Брошенный просмотр товара

**3** дня  
среднее время  
на запуск сценария





Мини-игры для брендов,  
созданные и запущенные WIM.Agency

# ГЕЙМИФИКАЦИИ

Все представленные ниже  
игры доступны по ссылкам





# 25 ЛЕТ НА ПЕРЕКРЁСТКЕ



## Цель игры

- Привлечь новые лиды
- Привести покупателей в офлайн-магазин

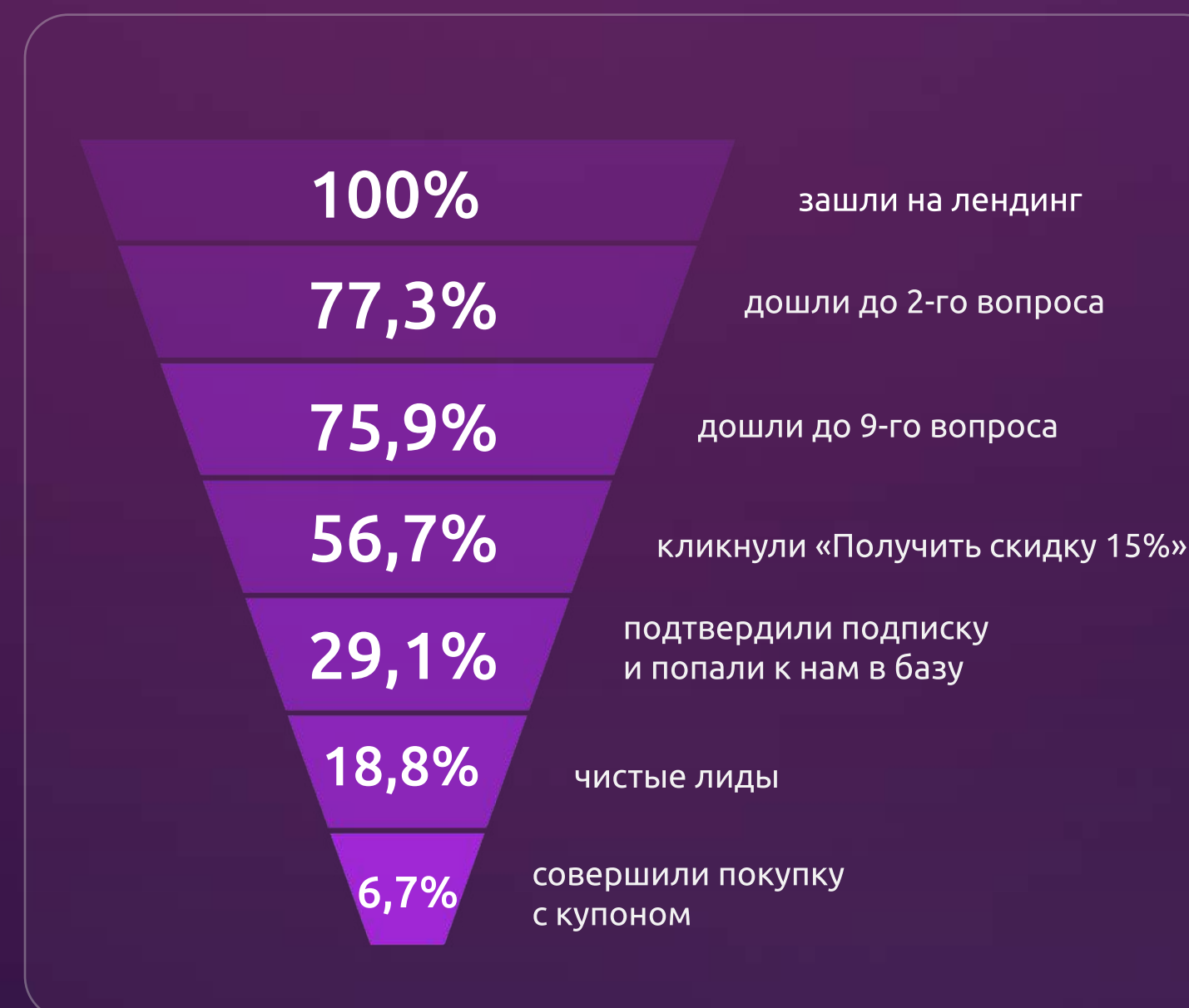
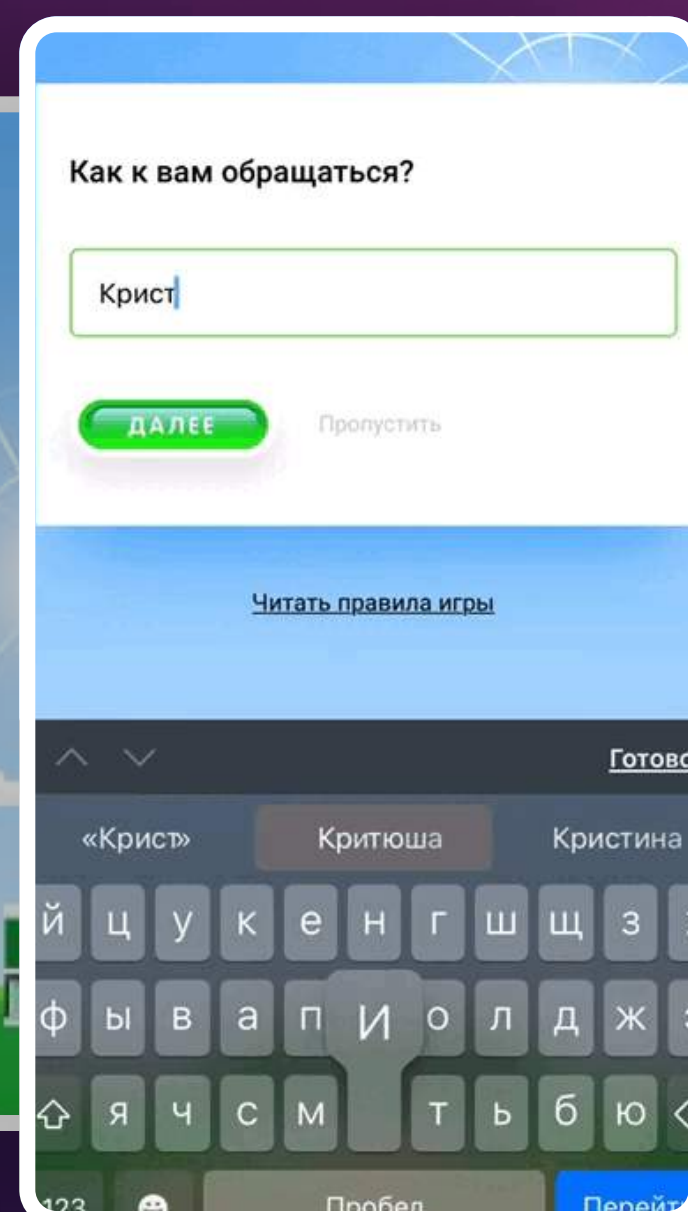
## Механика

«Квиз-тест». Ответить на все вопросы и узнать о себе забавный факт.

## Продолжительность игры

До 10 минут

[Играть](#)



СТОИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ И ЗАПУСКА АНАЛОГИЧНЫХ ИГРОВЫХ МЕХАНИК:  
**ОТ 250 ТЫС. РУБ.**

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ:  
**2 НЕДЕЛИ**

[Смотреть кейс](#)



# СКОРО НОВЫЙ ГОД

## Цель игры

- Повысить узнаваемость Семейного Клуба «Перекрёстка»
- Увеличить лояльность аудитории Клуба

## Механика

«Поиск предметов». В 4 разных локациях найти предметы для подготовки к празднику.

## Продолжительность игры

До 5 минут

[Играть](#)



100%

зашли на страницу

51%

начали играть

47,5%

дошли до 2-го уровня

31,9%

прошли все уровни

24,6%

оставили почту

7%

совершили покупку с купоном 40%

10%

совершили покупку с купоном 60%

60,6%

совершили покупку с купоном 80%

**СТОИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ И ЗАПУСКА АНАЛОГИЧНЫХ ИГРОВЫХ МЕХАНИК:  
ОТ 650 ТЫС. РУБ.**

**СРОК РЕАЛИЗАЦИИ:  
2 МЕСЯЦА**



# ПОРАБОТАЕМ ВМЕСТЕ?



**АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВ**

Chief Executive Officer  
email: [aa@wim.agency](mailto:aa@wim.agency)



**КРИСТИНА КОЖЕВНИКОВА**

Business development manager  
email: [k.kozhevnikova@wim.agency](mailto:k.kozhevnikova@wim.agency)

