

MALINA.

worldwide marketing agency

est.2016

ЧЕМ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ?

Помогаем бизнесу **зарабатывать больше**, работая с проектами на всех этапах развития.

Разрабатываем фирменные стили, сайты, стратегии и креатив.

Запускаем рекламные кампании, создаем актуальный контент, внедряем маркетинговые активности и комплексно работаем с проектами.

fashion ●

● beauty

service ●

● food

tech ●

VODA
АКВАКЛУБ

KOZA

Sport Palace
KRESTOVSKY

HAND
RACE

italy
& CO.

highlight

ВЛАВАШЕ



bar GRINGO

green28

LENINA.20
wine . food . shop

OUTLET VILLAGE
PULKOVO

МОСКОВСКИЙ
УНИВЕРМАГ

MEDIИ
СИСТЕМА КЛИНИК

НАМ ДОВЕРЯЮТ

Jane's Hint

медицинский центр
Мастер Глух™

YAMI YAMI

pinzeria®
by Bonfempi

Марсельс

Выборжец
АГРОХОЛДИНГ

MACARONIKA
ВКУС ВДОХНОВЕНИЯ

marketplace.me

HITCH
МЯСНОЙ РЕСТОРАН

LITERA^G

RUSAGRO
г р о у п

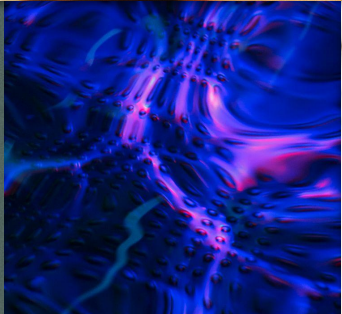
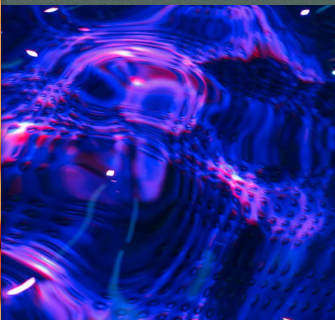
Dolci
café

УВИДИМ СЯ
В БУДУЩЕМ

онлайн школа
ресторан
в кармане

MONTEREY
CYBER SPACE

KONE



КАКИЕ ЗАДАЧИ МЫ РЕШАЕМ?

Преимущество нашего агентства —
возможность решить несколько задач
бизнеса в одном окне

С КАКИМИ ЗАПРОСАМИ К НАМ ОБРАЩАЮТСЯ

- увеличение узнаваемости
- создание лояльного комьюнити
- создание продукта под ключ
- вывод бренда на рынок
- выстраивание работающей системы продаж
- увеличение гостевого потока





advertisement

- таргетированная реклама ·
- Influence-маркетинг ·
- PR-сопровождение ·
- рассылки ·

creative

- спец.проекты в digital и офлайн
- рекламные кампании

design

- брендинг, ребрендинг
- айдентика, фирменный стиль
- графический дизайн
- анимации (motion-дизайн)
- 3D-дизайн
- разработка POS-материалов
- презентации

strategy

- маркетинговые стратегии ·
- вывод продукта на рынок ·
- создание бренд-платформ ·
- digital-стратегии ·
- маркетинговое сопровождение ·

web

- лендинги/сайты-визитки/
корпоративные сайты/e-com
- чат-боты

production

- фото и видео продакшн ·
- создание контента ·
- для соц.сетей/сайта под ключ

95%

клиентов приходят
к нам по рекомендации

- ДЛЯ НАС ВАЖЕН
ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ

6

лет успешной работы
в России и Европе в разных
нишах: развлечения, мода,
медицина, рестораны

- КОМАНДА
ПРОФЕССИОНАЛОВ

78

довольных клиентов

- МЫ НАЦЕЛЕНЫ
НА ДОЛГОСРОЧНОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО

НАШИ ЦЕННОСТИ

За 6 лет работы мы можем сказать, что действительно гордимся тремя вещами:

- нашей командой
- долгосрочным сотрудничеством. С 90% наших клиентов мы работаем больше года
- результатами работы с ними

О некоторых расскажем подробнее на следующих слайдах



КЕЙСЫ

YAMI YAMI



служба
доставки



задачи

- увеличить трафик на сайт из соц.сетей
- повысить узнаваемость бренда
- увеличить численность комьюнити вокруг проекта

решение

- разработали креативную стратегию и провели тесты рекламных кампаний для создания тактического плана
- ежемесячно проводили активации для вовлечения комьюнити в Instagram* и ВКонтакте в жизнь бренда
- визуализировали ценности бренда через создание фото- и видеоконтента, а также motion-анимаций
- работали с блогерами и лидерами мнений для повышения узнаваемости и выхода на новую аудиторию

x3

рост трафика
на сайт

110000

охват ежемесячно

x2

рост ежемесячного
охвата

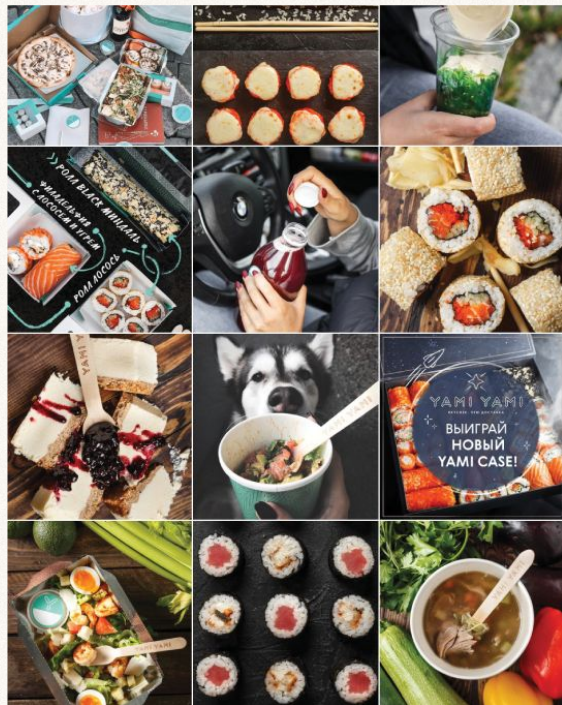
+30%

вирального охвата
ежемесячно

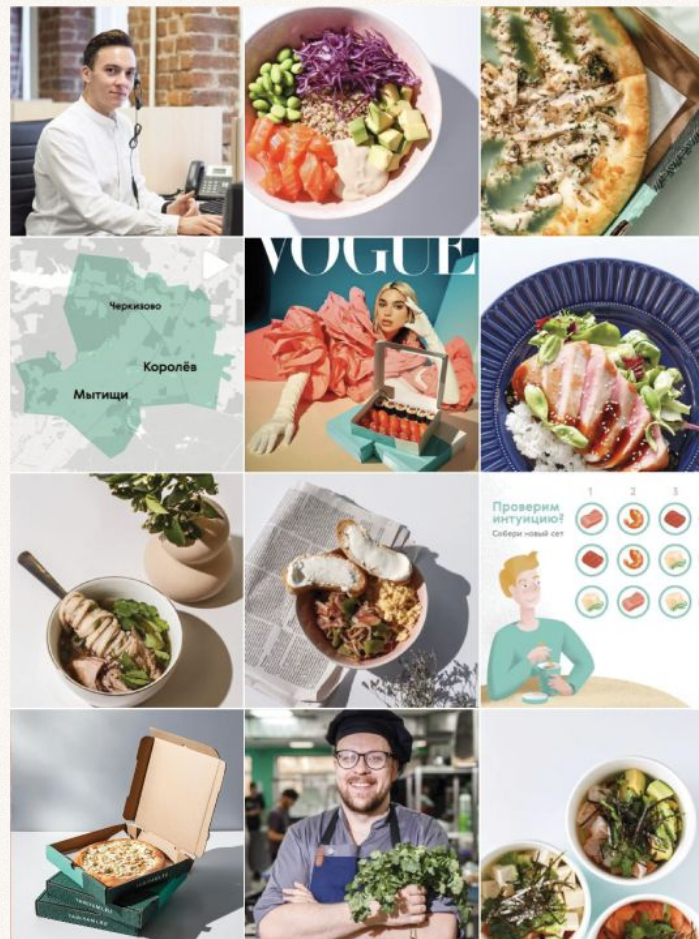
>1000

переходов на сайт
ежемесячно

YAMI YAMI



развитие стилистики
контента за два года
нашей совместной работы





финская
компания

KONE

мировой
производитель
лифтового
оборудования

• задачи

- создать комьюнити вокруг бренда KONE в России
- повысить лояльность профильных специалистов (архитекторы, девелоперы) к бренду

• решение

- разработали стратегию для привлечения целевой аудитории в сообщество
- выстроили коммуникационные сообщения, чтобы говорить с аудиторией на актуальные темы и быть на одной волне

x2

- рост ежемесячного охвата

110000

- охват ежемесячно

+30%

- вирального охвата ежемесячно

+80%

- подписчиков в Facebook*

СПЕЦПРОЕКТ



ваше / влаваше / влакваше

на / malina / malina

ДЛЯ СЕТИ СТРИТ-ФУД



ВЛАВАШЕ

крупная стрит-фуд сеть в Петербурге, более 50 точек по всему городу

задача

- с проектом мы работаем с самого начала: от создания концепции и позиционирования до ведения соц.сетей и разработки POS-материалов. В этот раз перед нами стояла задача провести охватную рекламную кампанию к открытию флагманской точки в самом сердце города и использовать это как инфоповод для повышения узнаваемости бренда и запуска сарафанного радио

решение

- разработали план для привлечения внимания, в основе которого была креативная фотосессия и использование ее материалов в нескольких форматах

инструменты

- конкурс на собственной площадке в аккаунте клиента Instagram* и Вконтакте
- привлечение крупных блогеров к продвижению конкурса и контента
- размещение нативной рекламы в telegram-каналах
- таргетированная рекламная кампания с целью получения максимального целевого охвата
- POS-материалы (раздаточные материалы, оповещение гостей в других заведениях сети)

1422874

суммарный охват спецпроекта

+2500

человек в аккаунте
за неделю

18 коп.

стоимость охвата
одного пользователя

>600

участников в конкурсе

200 м

длина очереди из гостей
на открытие



MACARONIKA



Крупнейший
производитель
пирожных
макарон

задачи

- увеличить трафик на сайт
- создать актуальные коммуникационные сообщения и их выражения (сайт, соц.сети)
- привлечь новую аудиторию через соц.сети

решение

- обновили коммуникационную стратегию бренда: разработали новое позиционирование, упаковали ключевые ценности в новую форму и разработали стратегию внедрения их в social media
- опираясь на тестирование, разработали концепцию изменения визуала сайта: коллажная стилистика
- провели фотосъемку и внедрили изменения
- ежемесячно настраивали таргетированную рекламу и работали с лидерами мнений

овер-букинг

подарочных наборов
к Новому году 2021

+30%

переходов на сайт
из соц.сетей

+1200

подписчиков

MACARONIKA



визуальные
решения



KōZA

сеть
премиум
ресторанов

задачи

- привлечь посетителей на уровне локальной аудитории и спальных районов
- увеличить узнаваемость сети
- привлечь трафик на сайт для заказа доставки

решение

- разработана стратегия интернет-маркетинга, включающая инструменты контекстной и таргетированной рекламы
- обновлена визуальная концепция бренда в соц.сетях
- проведен продакш «под ключ»



+52%

лидов из соц.сетей
и контекстной
рекламы



+120%

численность
сообщества

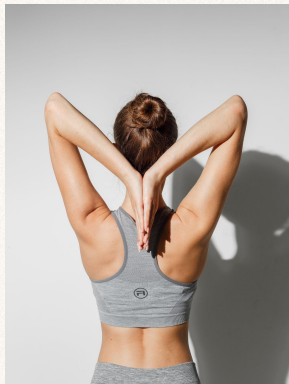


221%

ROI

Sport Palace

K R E S T O V S K Y



премиальный
фитнес-клуб

+90%

• количество лидов

• задача

- повысить продажи абонементов через social media

• решение

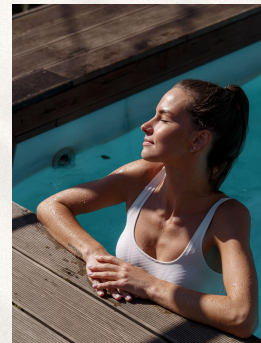
- разработали комплексную стратегию, включающую influence-маркетинг, таргетированную рекламу и создание специальных предложений для соц.сетей
- сделали упор на создание живого контента
- запустили рекламные кампании и регулярное сотрудничество с лидерами мнений, блогерами и партнерами

+30%

• рост упоминаний

+80%

• новых клиентов
из каждой акции



+40%

• переходов на сайт
из соц.сетей

LENINA.20



ВИНОТОРГОВАЯ
КОМПАНИЯ

задача

- привлечь гостей в бар и винотеку
- увеличить узнаваемость бренда
- собрать базу клиентов для увеличения продаж B2C

решение

- разработали стратегию с упором на PR и social media
- провели несколько PR мероприятий, в результате которых получили 22 публикации в ключевых городских СМИ, а также в телеграм-каналах
- организовали более 50 посещений лидеров мнений с упоминанием ресторана в своих аккаунтах Instagram и Facebook*
- провели пресс-ужин для 25 журналистов и фуди города

+1800000

- охвата в первые недели официального открытия

+2500

- подписчиков без использования таргетированной рекламы в первые два месяца работы

соц.сети

- основной канал привлечения гостей в бар и винотеку

+25%

• переходов на сайт
из соц.сетей

>30

• ежемесячное
количество заявок

ШКОЛА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА КИПРЕ

• задача

• привлечь новых учеников в школу

• решение

- разработали креативную стратегию и провели тесты рекламных кампаний для создания тактического плана
- ежемесячно работали с активностями внутри комьюнити Instagram* и Вконтакте разными инструментами, вовлекая аудиторию в жизнь бренда
- визуализировали ценности бренда через создание фото- и видеоконтента, а также motion-анимаций

VOVA

премиальный
акваклуб



• задачи

- сформировать имидж загородного клуба в соц.сетях
- повысить узнаваемость
- увеличить продажи
- увеличить количество заявок на мероприятия и события банкетного формата

• решение

- разработали стратегию работы с соц.сетями с акцентом на формирование устойчивого комьюнити бренда на разных площадках
- сформировали вовлекающий и отражающий ценности бренда контент для соц.сетей
- осуществили посеы в релевантных сообществах
- запустили рекламные кампании

+250%

• лидов из соц.сетей

+5000

• к аудитории ВКонтакте

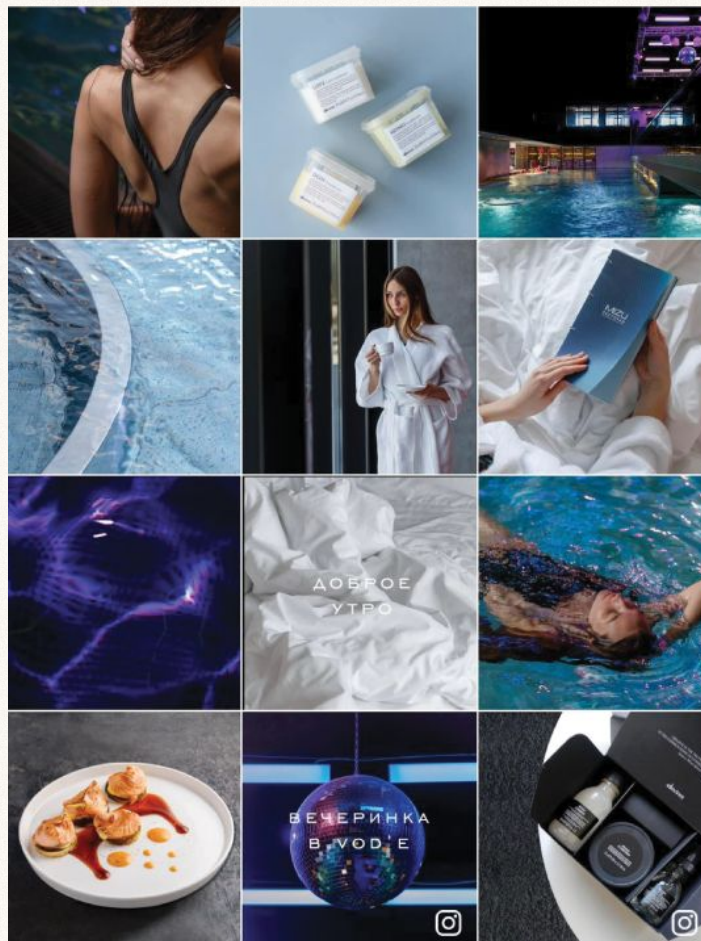
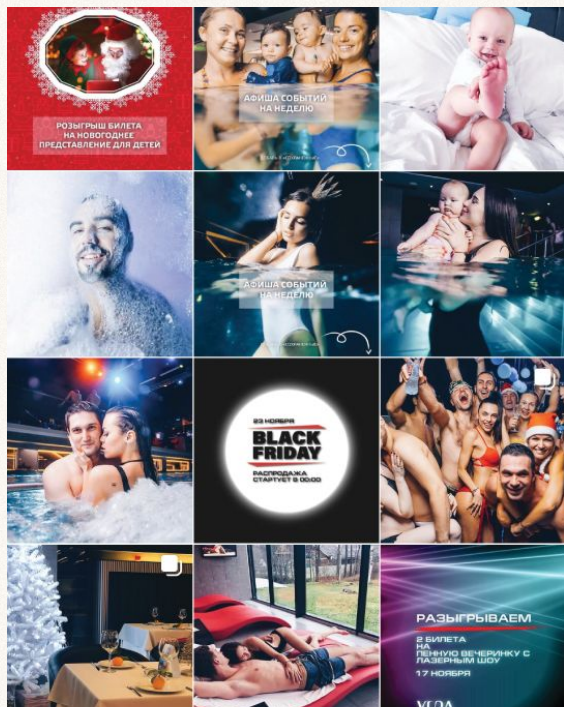
+40%

• целевых действий

+10000

• подписчиков в Instagram*

VODA



визуальные
решения

Jane's Hint

Вывод
на рынок



• задачи

- вывести новый wellness-продукт на рынок
- сформировать бренд-платформу и фирменный стиль
- вести трафик из соц.сетей в маркетплейсы для покупки продукта

• решение

- разработали позиционирование, бренд-платформу и стратегию
- создали дизайн упаковки самого продукта
- запустили социальные сети и рекламное сопровождение: таргетированную рекламу, influence-маркетинг, коллаборации с партнерами и продвижение на маркетплейсах

• результат

- благодаря правильно выбранному позиционированию отстроились от остальных игроков на рынке, получили первую волну узнаваемости
- дизайн упаковочных материалов создал добавочную стоимость продукта
- первые продажи получены уже в первую неделю запуска
- ROI 150%



крупнейший
агрохолдинг
в России



задача

- повысить осведомленность о продукте
- создать комьюнити лояльных к бренду потребителей
- получить качественный охват за счет работы с SMM

решение

- разработка креативной стратегии для аккаунтов для стран СНГ
- внедрение приближенных к UGC-контенту визуалов
- проработанный рубрикатор (говорим на понятной аудитории языке)
- узко сегментированные рекламные кампании, посеы в кулинарных сообществах

*запрещен на территории России

Узбекистан

+4000

- подписчиков в Instagram* за 10 месяцев

5,2 млн

- охват аудитории

10%

- средний ER в Instagram*

Таджикистан

+2500

- подписчиков в Instagram* за 10 месяцев

5 млн

- охват аудитории

12%

- средний ER в Instagram*

ЕЩЕ
НАШИ
РАБОТЫ



food
съемка



предметная
съемка



fashion
brands

ДЕЛАЙ
КЛАССНО!

Мария Удальцова
CEO
hello@malina.digital
malinaagency.com